Salesforce Spring '21 – Versionshinweise

Salesforce, Spring ‘21

Maximieren Sie Ihren Salesforce-ROI mit den neuesten Funktionen, von denen die meisten zum standardmäßigen Funktionsumfang gehören.



’21

@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 12.02.2021

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

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

INHALT

Salesforce Spring '21 – Versionshinweise 1
Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 4
Vorbereiten auf die Version 13
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 14
Unterstützte Browser 63
Salesforce allgemein 66
Work.com 110
Service 111
Vertrieb 158
Umsatz 209
Branchen 218
Analysen 316
Salesforce Einstein 396
Handel 397
Experience Cloud 407
Salesforce CMS 422
Mobil 428
Nachhaltigkeit 440
Anpassung 441
Sicherheit und Identität 496
Customer 360 Truth 521
Bereitstellung 525
Entwicklung 526
Salesforce Anywhere (Quip) 644
Pardot 654
Marketing 672
Versionsaktualisierungen 673
myTrailhead 676
Andere Salesforce-Produkte und -Services 680
Inhalt im Mittelpunkt 680
Rechtsdokumentation 681

Verzeichnis 682

Salesforce Spring '21 – Versionshinweise

Wussten Sie schon, dass die meisten neuen Funktionen bereits beim Erstkauf enthalten sind? Entdecken Sie die neuesten Innovationen in der Version, um Ihren Salesforce-ROI zu maximieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

Vorbereiten auf die Version

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '21 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wurde. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

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

Salesforce allgemein

Zum Berücksichtigen der Inklusivität wurde die Sprache in unserem gesamten Produkt aktualisiert. Für eine einheitlichere Benutzererfahrung wurden die Salesforce-Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe verschoben. Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt" weisen anpassbare Aktionen auf. Sie können Ihrer Hilfestellung in der Anwendung Bilder hinzufügen und die Hilfestellung zurückstellen, damit Sie diese später anzeigen können. Verwenden Sie neue Umfrageaktionen in einem Flow und sprechen Sie bestimmte Umfrageteilnehmer mit Einladungsregeln an. Verwenden Sie die neue Lightning Scheduler-Testorganisation, um bei Ihrer Implementierung einen Schritt voraus zu sein, und legen Sie Standardzeitzonen für Terminfenster fest. Zudem können Sie mit der Suche mit natürlicher Sprache für die Government Cloud und für die mobile Salesforce-Anwendung mit alltagssprachlichen Begriffen suchen.

Work.com

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

Service

Profitieren Sie von einer intelligenteren Service Cloud. Nutzen Sie eine neue Scorecard in Ihrem Einstein-Artikelempfehlungsmodell und stellen Sie Daten aus standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekten in Einstein-Bots bereit. Field Service optimiert die Planung mittels Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung, Terminabgleich für Schichten und Benachrichtigungen über die Ankunft Ihrer mobilen Mitarbeiter. Dank der Setup-Erweiterungen und der neuen Produktivitätstools im Service-Setup-Assistenten, in Service Cloud Voice und Knowledge können Sie sich nun besser auf Ihre Kunden konzentrieren.

Vertrieb

Mit Salesforce Meetings können sich Teams auf Besprechungen vorbereiten und für die Interaktion von Teilnehmern sorgen. High Velocity Sales-Benutzer können Einstein-Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen verwenden, die auf Vertriebsrhythmen zurückzuführende Opportunities und Umsätze verfolgen und Vertriebsrhythmen außer Kraft setzen, ohne die Daten zu verlieren. Mit der mobilen Salesforce-Anwendung können Sie Prognosen unterwegs anpassen. Verfolgen Sie, wann E-Mails temporär nicht zugestellt werden können, und testen und geben Sie E-Mail-Vorlagen frei.

Umsatz

Zu den Salesforce CPQ-Verbesserungen gehören reibungslosere Service-Upgrades für Änderungen und Erneuerungen, Vertragsänderungen im Hintergrund und eine Änderung, womit die ordnungsgemäße Konfiguration der Preisregeln gewährleistet wird. Konfigurieren Sie mit Salesforce Billing, wie Rechnungsposten konfiguriert werden, wenn Sie "Abrechnungsenddatum überschreiben" verwenden, und ordnen Sie den Accounting- und ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) der Kunden finanzielle Informationen zu. Sie können auch den langfristigen Wert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts hervorheben. Die Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung und der Produkterstellung wurden verbessert. Zudem können Advanced Approvals-Benutzer ihre Genehmigungen verwalten, ohne sich bei Salesforce anzumelden.

Branchen

Jede Menge neue vertikale Lösungen stehen für Sie bereit. Mit der Treueverwaltung können Sie personalisierte Programme zur Identifizierung, Belohnung und Bindung von Kunden ausführen. Die Batch-Verwaltung ermöglicht Ihnen das Verarbeiten und Verfolgen von Millionen Datensätzen. Entscheidungstabellen dienen zum Definieren mehrerer Geschäftsregeln für die Bewertung von Produkten und für die Rabattberechnung. Unser neues Datenverarbeitungsmodul extrahiert Daten aus Ihrer Organisation, wandelt sie um und erstellt Datensätze mit den umgewandelten Daten. Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen lassen sich in Manufacturing Cloud einfacher verwalten. Zudem werden von der Rabattverwaltung volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme unterstützt. Gleichzeitig erleichtert Health Cloud die Anbieterverwaltung mit einer neuen API und der neuen FHIR-konformen Unterstützung für elektronische Gesundheitsakten. Darüber hinaus können Sie mit Financial Services Cloud die Zweigstellenleistung verfolgen und unterwegs Lebensereignisse sowie Geschäftsmeilensteine erfassen. Dank Consumer Goods Cloud lassen sich Geschäftsbesuche und Zustellungen intelligenter abwickeln. In den Lösungen für den öffentlichen Sektor werden nun Kalender unterstützt. Auch die Antragsgenehmigung darin ist nun transparenter. Damit Ihre Erfahrung bei der Notfallreaktionsverwaltung verbessert wird, umfasst Emergency Response Management nun aktualisierte Flows.

Analysen

Beschleunigen Sie wichtige Geschäftsentscheidungen mit dem verbesserten Lightning Experience-Berichtsgenerator, sparen Sie Zeit beim Erstellen und Verwalten von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten und erhalten Sie blitzschnell Statistiken mit der neu gestalteten Einstein Discovery-Oberfläche.

Salesforce Einstein

Der Einstein-Empfehlungsgenerator ist allgemein verfügbar und prüft Ihre Daten direkt bei der Erstellung. Einstein-Artikelempfehlungen verfügen über eine Scorecard, mit der Sie Ihre Daten optimal nutzen und Ihre Empfehlungen optimieren können. Navigieren Sie mit der Artikeloberfläche von Einstein Discovery leichter durch Statistiken.

Handel

Der neue Service "Omnikanal-Inventar" erschließt die Möglichkeiten der Inventarverfügbarkeit in Echtzeit für B2C Commerce und die Salesforce-Auftragsverwaltung. B2B Commerce bietet Erweiterungen, die Ihnen die Arbeit mit Commerce-Daten und die Verwaltung Ihrer Produkte sowie die Konfiguration von Checkouts und Integrationen erleichtern.

Experience Cloud

In der Version Spring '21 erhält die Community-Cloud einen brandneuen Namen: Experience Cloud. Im Zuge dieser Änderung wurden auch die Tools aktualisiert, die Sie zum Erstellen Ihrer Sites verwenden. Außerdem wurde eine Reihe von Änderungen an der Terminologie und Dokumentation vorgenommen. Die Vorlage "Build Your Own (LWR)" ist jetzt allgemein verfügbar und bietet Unterstützung für Salesforce CMS-Inhalte. Außerdem wurden Verbesserungen an mehreren Lightning-Komponenten vorgenommen.

Salesforce CMS

Sie haben jetzt mit Salesforce CMS-Inhalten mehr Möglichkeiten als je zuvor. Mit dem Inhaltsschlüssel können Sie einheitliche Inhalte bereitstellen, diese der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Erfahrungsgenerator-Sites hinzufügen und sie in andere Organisationen und Arbeitsumgebungen exportieren.

Mobil

Erledigen Sie mehr in der mobilen Salesforce-Anwendung dank neuer Funktionen wie Mobilheime für iOS und der Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten. Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud und bietet iPad-Unterstützung.

Salesforce Sustainability Cloud

Beheben Sie Probleme an Ihren Daten der CO2-Bilanz-Datensätze mit der Funktion zum Schließen von Datenlücken. Sperren oder entsperren Sie einzelne Energieverbrauchs-Datensätze mithilfe von "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze).

Anpassung

Greifen Sie auf vorherige Datensatzwerte zu und verringern Sie Automatisierungszeit und Wartungskosten mit dem Salesforce-Flow. Dank der am Einstein-Empfehlungsgenerator und am Einstein-Prognosegenerator vorgenommenen Verbesserungen können Sie sicher und einfach Empfehlungen abgeben und Prognosen treffen. Konfigurieren Sie flexiblere und leistungsfähigere Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator.

Sicherheit und Identität

Dank der OAuth 2.0-Aktualisierungen wird die Websitzungsverwaltung einfacher. Verwalten Sie "Meine Domänen" einfacher und standardisieren Sie Ihre Salesforce-URLs mit erweiterten Domänen. Mit neuen Datensets können Sie die Salesforce-übergreifende Nutzung in der Event Monitoring Analytics-Anwendung analysieren. Zudem bietet das Sicherheits-Center mehr praktische Möglichkeiten zum Anzeigen Ihrer Sicherheitsdaten.

Customer 360 Truth

Erfahren Sie mehr über die neuen Funktionen in Customer 360 Truth. Bieten Sie Ihren Benutzern mehr Optionen zur Identitätsüberprüfung und Zusammenführung von Daten, um stärker personalisierte Interaktionen zu ermöglichen. Außerdem können Sie mithilfe einer Anwendung Richtlinien zur Überwachung mehrerer Salesforce-Organisationen erstellen.

Bereitstellung

Wenn Sie das Ant-Migrationstool Version 51.0 verwenden möchten, installieren Sie Java Version 11 oder höher.

Entwicklung

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

Salesforce Anywhere

Salesforce Anywhere wurde erweitert und enthält jetzt alle Funktionen, die Sie aus Quip für Customer 360 kennen und schätzen. Erfahren Sie mehr über die neuesten Aktualisierungen der Salesforce Anywhere Beta-Funktionen.

Pardot

Richten Sie Pardot schneller ein, verwalten Sie Interaktionsdatenströme mit "Verfolgung durch Erstanbieter" und profitieren Sie von den erweiterten Funktionen der E-Mail-Personalisierung, Zustellbarkeit und Berichterstellung. Es wurden auch die Duplizierungsaktionen verbessert. Entsprechend können Sie Ihren Kampagnen zugeordnete E-Mail-Inhalte oder neue Datenbestandstypen ohne Weiteres kopieren.

Marketing

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

Versionsaktualisierungen

Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Sie finden die Aktualisierung für die Version Spring '21 unter "Setup" im Knoten "Versionsaktualisierungen".

myTrailhead

Fügen Sie der Produktliste auf myTrailhead die Produktnamen Ihres Unternehmens hinzu und helfen Sie Ihren Benutzern bei der Suche nach den gewünschten Inhalten. Dank der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie myTrailhead-Module absolvieren, ohne die Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Inhalt im Mittelpunkt

Ein neues Trailhead-Modul, Videos mit Anleitungen und eine neue Ressource, "Communities User Licenses for Industries" (Communities-Benutzerlizenzen für Branchen), wurden hinzugefügt.

Rechtsdokumentation

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Rechtsdokumenten von Salesforce vorgenommen.

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

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

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

Mit den Filtern kann die Liste der Versionshinweise links auf der Seite eingegrenzt werden.

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

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

Versionshinweis – Änderungen

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

Ihr Feedback zählt

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

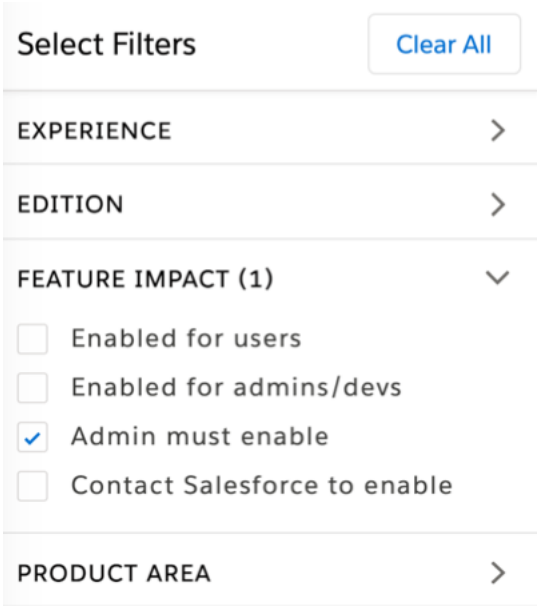
Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

Mit den Filtern kann die Liste der Versionshinweise links auf der Seite eingegrenzt werden.

Klicken Sie auf einer beliebigen Seite in der Nähe des Suchfelds oben links auf das Filtersymbol ( ), um die Filter anzuzeigen.

ERFAHRUNG	Erfahren Sie, welche Funktionen in Lightning Experience, der mobilen Salesforce-Anwendung und Salesforce Classic verfügbar sind.
EDITION	Wählen Sie eine oder mehrere Editionen aus, um die Versionshinweise zu filtern, damit nur die Verbesserungen angezeigt werden, die in dieser bzw. diesen Edition(en) verfügbar sind.
AUSWIRKUNGEN AUF FUNKTIONEN	Einige Funktionen müssen Sie erst aktivieren oder konfigurieren, damit Benutzer davon profitieren können. Als Administrator können Sie beispielsweise die Versionshinweise filtern, um sich nur auf diese Funktionen zu konzentrieren oder sie auszublenden.
PRODUKTBEREICH	Zeigen Sie nur die Versionshinweise für Produkte an, die Ihre Organisation verwendet. Wenn Ihre Organisation über einen Vertrieb verfügt, aber nicht über einen Support, filtern Sie die Versionshinweise so, dass nur auf den Vertrieb bezogene Neuerungen angezeigt werden.

Erweitern Sie den Filter, um alle verfügbaren Optionen zu sehen. Wählen Sie eine oder mehrere Optionen pro Filter aus und klicken Sie dann auf **Anwenden**, um die Filter zu aktivieren.



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

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

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

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

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Salesforce allgemein	
Add pictures to in-app guidance (Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung)	Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung
Vertrieb	

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Insert Google Hangout or Zoom Link (Einfügen eines Google Hangout- oder Zoom-Links)	Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen
Link Campaigns Directly to Accounts (Direktes Verknüpfen von Kampagnen mit Accounts)	Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta) auf Seite 657
Use Lightning Email Templates in Email Alerts (Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in E-Mail-Benachrichtigungen)	Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in Salesforce-Automatisierungen
Ability to add Lightning Email Templates to Changes Sets and Deploy from Sandbox (Möglichkeit zum Hinzufügen von Lightning-E-Mail-Vorlagen zu Änderungssets und Bereitstellung aus der Sandbox)	Verteilen von Lightning-E-Mail-Vorlagen mit Paketerstellung und Änderungssets
Service	
Lightning Knowledge - Favorites Should Always Pull Most Current Article Version (Lightning Knowledge – Favoriten sollten immer die neueste Artikelversion aufrufen)	Verweisen Ihrer Favoriten auf die neuesten Artikelversionen
Analysen	
Notifications and Subscriptions in Embedded Dashboards (Benachrichtigungen und Abonnements in eingebettete Dashboards)	Aktivieren von Benachrichtigungen und Abonnements in eingebetteten Dashboards
Allow Compare Tables to Have More Than Four Groupings (Ermöglichen von Vergleichstabellen mit mehr als vier Gruppierungen)	Gruppieren von Daten nach bis zu sechs Feldern in Explorer
Ability to Pass Dashboard Filters by URL (Möglichkeit, Dashboard-Filter per URL zu übergeben)	Speichern von Dashboard-Ergebnissen mit Filter berücksichtigenden URL-Parametern
Lightning Report Builder Extremely Slow and Buggy (Lightning-Berichtsgenerator wird extrem langsam und mit Fehlern ausgeführt)	Optimieren der Berichtserstellung mit Multi-Feld-Auswahl
Anpassung	
Increase field level help text limit from 255 to 510 characters (Erhöhen der Obergrenze für feldspezifischen Hilfetext von 255 auf 510 Zeichen)	Mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext
Sicherheit und Identität	
Custom Domains for Sandbox Sites (Benutzerdefinierte Domänen für Sandbox-Sites)	Testen von benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (allgemein verfügbar)

Versionshinweis – Änderungen

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

22. Februar 2021

Besser vorhersehbares Zielverhalten für nicht externe Hyperlinks
Informationen zur Änderung des Hyperlink-Zielverhaltens hinzugefügt.

15. Februar 2021

Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde geändert
Neuen Versionshinweis zur Erläuterung einer Feldbezeichnungsänderung hinzugefügt.

Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten
Klargestellt, wann diese Änderungen in Organisationen zu sehen sind.

Erhalten der neuesten Version von Tableau CRM für iOS
Informationen zu Version 12.0 von Tableau CRM für iOS hinzugefügt.

Berechtigungssatzanforderung für Vertragsänderungen und -verlängerungen hinzugefügt
Berechtigungen angegeben, die Benutzer benötigen, um Verträge ändern oder verlängern zu können.

Neue und geänderte Objekte
Informationen über das Objekt "AsyncOperationLog" im Abschnitt "Handel" hinzugefügt.

Andere Verbesserungen an Einstein-Bots
Neuen Versionshinweis zur Erklärung des Verhaltens bei der Übertragung an einen Agenten in Chat- und Messaging-Kanälen hinzugefügt.

Ausführen von Berichten im FHIR R4-konformen Datenmodell
Neuen Versionshinweis über die künftige Unterstützung für Berichte hinzugefügt.

Schnelles Aktualisieren Ihrer AppExchange-Zahlungsinformationen
Eine neue Schaltfläche "Update Payment" (Zahlung aktualisieren) wurde auf der Registerkarte "Security Review" (Sicherheitsüberprüfung) hinzugefügt.

Neue und geänderte Objekte
Informationen über neue Felder für Mitarbeiter-Foto-URLs im Objekt "Mitarbeiter" hinzugefügt.

Testen von benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (allgemein verfügbar)
Klargestellt, welche Organisationen derzeit von der Verwendung dieser Funktion ausgeschlossen sind.

8. Februar 2021

Consumer Goods Cloud weist neue Objekte auf
Der neue Feldname des RetailVisitKPI-Objekts wurde von "SourceRecord" auf "ContextId" geändert.

Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung
iPhone 6 wurde von der Liste der unterstützten Geräte entfernt.

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse
Informationen zum Entfernen des Felds `Username` aus den Objekten der Echtzeit-Ereignisüberwachung für Mobile hinzugefügt.

Global Agieren mit Aktualisierungen für Bot-Sprachen
Dänisch, Koreanisch und Schwedisch wurden aus den unterstützten Beta-Sprachen entfernt.

Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)
Die Erzwingung dieser Versionsaktualisierung wird von Summer '21 auf Winter '22 verschoben.

Neue und geänderte Objekte
Informationen zu den Objekten "AIApplication", "AIApplicationConfig", "MLField" und "MLPredictionDefinition" hinzugefügt.

Sicherheit von Unterhaltungen: HIPAA- und SOC2-Konformität von Bots
Informationen zur HIPAA- und SOC2-Konformität von Bots hinzugefügt.

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API
Informationen zur Ressource für Mitarbeiterprofile hinzugefügt.

Neue und geänderte Klassen für Connect in Apex
Informationen zur Klasse für Mitarbeiterprofile hinzugefügt.

Weitere Änderungen bei Consumer Goods Cloud
Informationen zur Zugriffsverwaltung für Consumer Goods-Objekte und den entsprechenden "Siehe auch"-Link hinzugefügt.

Änderungen am Self-Service-Berechtigungssatz
Versionshinweis hinzugefügt, dass das Entfernen von Objektberechtigungen für Gastbenutzer dazu führen kann, dass diese aus dem Berechtigungssatz für Field Service-Self-Service entfernt werden.

Entfernt: Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt"
Der Versionshinweis "Aufrüsten der Listen vom Typ 'Zuletzt angezeigt' mit anpassbaren Aktionen" wurde entfernt, da die Funktion vorübergehend aus der Version Spring '21 entfernt wurde.

Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung
Das Veröffentlichungsdatum für die Version 230.000 der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS wurde aktualisiert. Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce App for iOS release 230.000 is delayed (Veröffentlichung der Salesforce-Anwendung für iOS Version 230.000 verzögert sich).

1. Februar 2021

Inhalt im Mittelpunkt
Informationen zu den neuesten Inhaltsverbesserungen hinzugefügt.

Bereitstellen des Servicearbeitsanspruchs für Kunden
Informationen zum Hinzufügen der Felder "Arbeitsaufträge pro Anspruch" und "Remaining Work Orders" (Verbleibende Arbeitsaufträge) hinzugefügt.

Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)
Die Erzwingung dieser Versionsaktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben.

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API
Informationen zum Massen-Upload von Unterhaltungen hinzugefügt.

Vorausplanung mit der erweiterten Wartungswiederholung
Es wurden Informationen darüber hinzugefügt, wann Funktionen verfügbar sind, sowie eine Klarstellung zu den Einrichtungsanforderungen, ein zusätzliches Beispiel und eine Klarstellung zu einem Beispiel.

Ausblenden der Felder für Vor- und Nachname in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer
Versionshinweis zu einer neuen Einstellung hinzugefügt, die Felder für Vor- und Nachnamen in der SOAP-API ausblendet.

Datenverarbeitungsmodul
Der Name "Sonic" wurde in "DataPipeline" geändert.

Plattformereignisse mit Standardvolumen werden jetzt asynchron veröffentlicht
Versionshinweis zum geänderten Veröffentlichungsverhalten von Plattformereignissen mit Standardvolumen hinzugefügt.

Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten
Informationen über eine Meldung zur Bearbeitung eines Formelfelds hinzugefügt.

"Einstein-Anruf-Coaching" heißt jetzt "Einstein-Unterhaltungsstatistiken"
Versionshinweis zur Namensänderung für Einstein-Anruf-Coaching hinzugefügt.

Handel: Salesforce-Auftragsverwaltung

Der Versionshinweis "Manuelles Erstellen von Abwicklungsaufträgen" wurde entfernt, da die Funktion aus der Version Spring '21 entfernt wurde.

Anpassen Ihrer Standardadresse für "No-Reply" für E-Mail-Benachrichtigungen **auf Seite 156**

Klarstellung einiger Details in der Kurzbeschreibung und Aloha den verfügbaren Editionen hinzugefügt.

FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität

Informationen zur Unterstützung zukünftiger Kunden mit dem im Paket enthaltenen EGA-Datenmodell aktualisiert.

30. Januar 2021

API zum Erstellen von Anbietern **auf Seite 268**

Klarstellung zum Umfang der Änderung.

25. Januar 2021

Metadaten-API

Informationen zu neuen Feldern im Metadatentyp "FieldServiceSettings" hinzugefügt.

Abrufen von Informationen über Lightning-Komponentenanforderungen im Objekt "EventLogFile"

Informationen über den neuen Ereignistyp für Aura-Anforderungen hinzugefügt.

Neue und geänderte Objekte

Informationen zum neuen Feld `IsTimeZoneEnabled` im Objekt "FieldServiceMobileSettings" hinzugefügt.

Vorbereitung auf Änderungen an den Datenschutzrichtlinien von Apple

Klargestellt, dass die Einstellung "Allow Cross-Website Tracking" (Websiteübergreifende Verfolgung zulassen) nur auf Geräten mit iOS 14+ verfügbar ist.

Consumer Goods Cloud

"Siehe auch"-Links hinzugefügt.

Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für mehrere Objekte

Informationen zu neuen Änderungsereignisobjekten für die Treueverwaltung hinzugefügt.

Treueverwaltung

"Loyalty Console" wurde in "Treueverwaltung" geändert.

Nutzen der Flexibilität des optionalen Felds für Kundeneigentum

Hinweis hinzugefügt, dass das Feld "Kundeneigentum" im Objekt "Versicherungspolicen-Vermögenswert" jetzt optional ist.

Metadaten-API

Informationen zu neuen Metadaten-Typen hinzugefügt: "AIApplication", "AIApplicationConfig", "MLDataDefinition" und "MLPredictionDefinition".

Vorbereiten auf produktive Unterhaltungen mit dem Besprechungsauszug

Klargestellt, dass die Funktion kurz nach dem Upgrade aller Instanzen auf die Version Spring '21 verfügbar ist. Informationen zur Verfügbarkeit in Sandbox-Instanzen hinzugefügt.

Bessere virtuelle Veranstaltungen mit Meeting Studio

Klargestellt, dass die Funktion kurz nach dem Upgrade aller Instanzen auf die Version Spring '21 verfügbar ist. Informationen zur Verfügbarkeit in Sandbox-Instanzen hinzugefügt.

Neue Berechtigungen zum Erstellen von Aufträgen

Informationen zu neuen Berechtigungen, die für die Erstellung von Aufträgen erforderlich sind, hinzugefügt.

Aktualisierung auf die neueste Telephony Integration-API
Informationen zu einer Änderung der Service Cloud Voice-REST-API und Details darüber, wann die alte API deaktiviert wird, hinzugefügt.

18. Januar 2021

Neue Eingabeklassen für Connect in Apex
Informationen zur Eigenschaft `allOrNothingTransferId` der Klasse `OCITransferReservationInputRepresentation` hinzugefügt.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Connect-REST-API
Informationen zur Eigenschaft `allOrNothingTransferId` für den Anforderungstext "OCI Transfer Reservation Input" (OCI – Eingabe zum Übertragen von Reservierungen) hinzugefügt.

Synchronisieren von benutzerdefinierten Feldern in der Pardot-Objektsynchronisierung (Beta)
Tabelle hinzugefügt, die Änderungen auf Feldebene im Datenset zu potenziellen Kunden und Aktivitäten beschreibt.

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)
Klarstellung zur Where-Anweisung hinzugefügt.

Grundlegendes zum langfristigen Wert des über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts
Informationen darüber, wo das Feld verfügbar ist, korrigiert. Es ist nur in Lightning Experience mit Salesforce Billing verfügbar.

Standardmäßiges Anzeigen von Lightning-Anwendungen
Diese Funktion ist noch nicht ganz einsatzbereit. Sie werden benachrichtigt, sobald sie verfügbar ist.

Suchen von Datensätzen in der mobilen Salesforce-Anwendung mithilfe von alltagssprachlichen Begriffen (Beta)
Diese Funktion ist noch nicht ganz einsatzbereit. Sie werden benachrichtigt, sobald sie verfügbar ist.

Filtern von Datensätzen durch die Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten (Beta)
Diese Funktion ist noch nicht ganz einsatzbereit. Sie werden benachrichtigt, sobald sie verfügbar ist.

Verbesserte Umsätze und Partnerzusammenarbeit an Rabatten
Screenshot von der Startseite der Experience Cloud-Site für Manufacturing aktualisiert.

Erfassen potenzieller Duplikate vor dem Speichern
Es wurden Informationen zum Einrichten von Regeln für Duplikate und Abgleichsregeln hinzugefügt.

Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)
Die Erzwingung dieser Versionsaktualisierung wird auf Spring '22 verschoben.

Verwalten von Produktkampagnen
Informationen zum Einrichten der Themenliste "Artikel der Produktservicekampagne" für "Produktservicekampagne" hinzugefügt.

Debuggen der Vorlage
Informationen zur Verwendung von Debug-Protokollen für Tableau CRM-Vorlagen hinzugefügt.

FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität
Klarstellung zur Anzahl der im neuen Datenmodell genannten Objekte, um anzugeben, wie viele davon neue Objekte sind.

Verlängerung der Erzwingung der Aktualisierung an "E-Mail-Vorgangserfassung" auf die Version Winter '22
Die Erzwingung dieser Versionsaktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben.

Hinweis zur Änderung im Schulungscenter
Informationen zu einer visuellen Änderung im Tableau CRM-Schulungscenter hinzugefügt.

Standardisieren Ihrer Salesforce-URLs mit "Erweiterte Domänen"
Klargestellt, dass diese Funktion ab der Version Spring '21 schrittweise eingeführt wird und für alle Kunden ab dem 31. März 2021 verfügbar ist.

Verwenden neuer ERP-Zuordnungsfelder für Finanztransaktionen
Informationen zu neuen Feldern in Billing für Finanzsaldo-Snapshots hinzugefügt.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objektfelder
Für das Objekt "InsurancePolicy" wurde der Feldname "TotalInsuredAmount" in "TotalSumInsured" korrigiert.

12. Januar 2021

Treueverwaltung
Versionshinweise für Treueverwaltung hinzugefügt.

11. Januar 2021

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
Neu durchsuchbare Objekte für Manufacturing Cloud hinzugefügt.

Mehr Tabellen in Tableau CRM für iOS
Informationen über effizientere Vergleichstabellen in Tableau CRM für iOS hinzugefügt.

Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements
Informationen zum Erstellen von Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements in Salesforce Billing hinzugefügt.

FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität
Informationen zur Unterstützung für neue und zukünftige Kunden aktualisiert.

Link zur Liste der EGA-Objekte im Paket hinzugefügt.

Information über die Verfügbarkeit der Setup-Seite für neue Kunden entfernt.

ENTFERNT: Sicheres und einfaches Ändern von E-Mail-Adressen und Zurücksetzen von Kennwörtern
Dieser Versionshinweis wurde entfernt, da diese Änderung aus der Version Spring '21 herausgenommen wurde.

Neue und geänderte Objekte
Versionshinweis zum neuen Feld `InterviewStatus` im Objekt "FlowInterview" hinzugefügt.

4. Januar 2021

Intelligenter Formularleser
Hinweis auf die Sprachunterstützung für den intelligenten Formularleser hinzugefügt.

Metadaten-API
Beschreibung für den Typ "InventorySettings" hinzugefügt.

Anhalten der über alte Kanäle gesendeten Nachrichten
Informationen zum Geltungsbereich dieser Änderung hinzugefügt.

Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten
Absatz über eine Änderung in der Benutzeroberfläche, die einen Berechtigungsfehler beim Bearbeiten eines Datensatzes betraf, wurde entfernt. Stattdessen wird diese Änderung als bekanntes Problem aufgeführt.

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen
Informationen zu den neuen ConnectApi-Klassen für die Auftragsverwaltung und das Omnikanal-Inventar hinzugefügt.

Connect-REST-API
Informationen zu den neuen Ressourcen der Connect-REST-API für die Auftragsverwaltung und das Omnikanal-Inventar hinzugefügt.

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets
Neu verfügbare Änderungssetkomponente "Konfiguration des Plattformereignisabonnenten" hinzugefügt.

Sonstige Änderungen an der Komponente "Police"
In der Beschreibung des ersten Elements im Abschnitt "Warum" wurde "hartkodierte Bezeichnungen" durch "statische Bezeichnungen" ersetzt.

Freitag, 18. Dezember 2020

Salesforce Spring '21 – Versionshinweise
Versionshinweise zur Vorschau veröffentlicht.

Ihr Feedback zählt

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

- **Trailblazer Community**: Posten Sie Ihr Feedback in der Gruppe Release Readiness Trailblazers. Wenn Sie uns dabei helfen möchten, Ihr Feedback zu verfolgen und darauf zu antworten, verwenden Sie ein Hashtag, das die Version angibt, z. B. #Winter20Feedback.
- **Feedbackformulare**: Wenn Sie mit unseren Dokumentationen arbeiten – ob in der Salesforce-Hilfe, den Versionshinweisen oder den Entwicklerhandbüchern –, suchen Sie nach den Feedback-Schaltflächen und nehmen Sie eine positive oder negative Bewertung vor. Fügen Sie bei Bedarf Kommentare hinzu.
- **Twitter**: Wenn Sie @salesforcedocs auf Twitter folgen, erhalten Sie Benachrichtigungen, wenn wir eine neue Dokumentation veröffentlichen oder die bestehende Dokumentation erheblich aktualisieren. Senden Sie uns Tweets an @salesforcedocs.

Vorbereiten auf die Version

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

Neue Funktionen in dieser Version

- Release Overview Deck (ROD). Erstellen Sie interne Schulungen für Ihre Benutzer, prüfen Sie Setup-Bildschirme und erlernen Sie die Verwendung neuer Funktionen.
- Release Matrix. Sehen Sie im Handumdrehen, welche Funktionen sich auf Ihre Benutzer auswirken.
- Registrierung für die Vorabversion von Spring '21. Registrieren Sie sich für eine Vorabversionsorganisation, um frühzeitigen Zugriff auf die neuen Funktionen zu erhalten.
- Release Readiness Live Melden Sie sich an und optimieren Sie Ihre Verwendung der neuen Funktionen.
- Versionsdemos. Erhalten Sie per Video schnell einen Überblick über die Neuerungen in dieser Version.
- Website der Version Spring '21. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.
- Spring '21 Release Highlights Module. Erhalten Sie das Spring '21-Trailhead-Badge.
- Release in a Box. Verwenden Sie dieses Kit, um die neue Version für Ihre Organisation und Benutzer vorzubereiten und zu präsentieren.

Release Readiness-Grundlagen

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '21 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wurde. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

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

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ende der Unterstützung für Internet Explorer 11 in Lightning Experience	✅			
Unterstützte Browser und Geräte für Lightning Experience	✅			
Unterstützte Browser und Geräte für Salesforce Classic	✅			
Unterstützte Browser für Tableau CRM	✅			

Salesforce allgemein

Zum Berücksichtigen der Inklusivität wurde die Sprache in unserem gesamten Produkt aktualisiert. Für eine einheitlichere Benutzererfahrung wurden die Salesforce-Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe verschoben. Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt" weisen anpassbare Aktionen auf. Sie können Ihrer Hilfestellung in der Anwendung Bilder hinzufügen und die Hilfestellung zurückstellen, damit Sie diese

später anzeigen können. Verwenden Sie neue Umfrageaktionen in einem Flow und sprechen Sie bestimmte Umfrageteilnehmer mit Einladungsregeln an. Verwenden Sie die neue Lightning Scheduler-Testorganisation, um bei Ihrer Implementierung einen Schritt voraus zu sein, und legen Sie Standardzeitzonen für Terminfenster fest. Zudem können Sie mit der Suche mit natürlicher Sprache für die Government Cloud und für die mobile Salesforce-Anwendung mit alltagssprachlichen Begriffen suchen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Allgemeine Verbesserungen				
Einfache Sprache ersetzt veraltete Sprache		✅		
Neue Funktionen und mehr Benutzerfreundlichkeit mit Versionshinweisen in der Salesforce-Hilfe			✅	
Schützen von Benutzern vor unsicheren Downloads in Chrome			✅	
Upgrade der Rich-Text-Editoren			✅	
Schnelles Ermitteln von Portalbenutzern beim Ändern von Datensatzinhabern	✅			
Erfassen potenzieller Duplikate vor dem Speichern	✅			
Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten	✅			
Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Benutzerengagement				
Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung		✅		
Zurückstellen der Hilfestellung in der Anwendung für die spätere Anzeige mittels "Erneut erinnern"	✅			
Auswählen aus mehr Positionen für Ihre unverankerten Eingabeaufforderungen		✅		
Hinzufügen von Schritten der schrittweisen Anleitung, die über das Erstellen neuer Seiten sowie das Bearbeiten und Duplizieren von Seiten hinausgehen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zugreifen auf die aktive Hilfestellung in der Anwendung mit freigabefähigen URLs		✅		
Mehr Möglichkeiten mit der Rich-Text-Bearbeitung in verankerten Eingabeaufforderungen		✅		
Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen auf einem iPad	✅			
Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung		✅		
Integrieren der Trailhead-Lernumgebung in die Anwendung (Beta)			✅	
Personalisierte Hilfestellung beim Einrichten von Salesforce		✅		
Salesforce-Umfragen				
Planen von Umfragen und mehr mit in einem Flow definierten Aktionen	✅			
Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln	✅			
Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln in Kundenlebenszyklus-Zuordnungen	✅			
Senden von Umfragen mit einem Alias	✅			
Einbetten einer Umfrage in einer Webseite	✅			
Validieren der Kurztextantworten von Teilnehmern	✅			
Anzeigen des Umfrage-Abschlussstatus für Teilnehmer	✅			
Überwachen der Leistung des Engagementkanals und Verbessern der Kundenerfahrung	✅			
Lightning Scheduler				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Voreinstellen einer Zeitzone für Zeitfenster			✅	
Festlegen einer Zeitzone für die Seite zum Überprüfen eines Termins			✅	
Zeitzonenübergreifende Terminplanung			✅	
Filtern von Serviceressourcen nach Ressourcen-ID			✅	
Vornehmen von Änderungen auf vorherigen Seiten			✅	
Einbetten von Lightning Scheduler-Flows			✅	
API-gestütztes Ändern von Terminen			✅	
Schnelleres Planen von Terminen dank der an der API vorgenommenen Aktualisierungen			✅	
Sonstige Verbesserungen			✅	
Suche				
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte		✅		

Service

Profitieren Sie von einer intelligenteren Service Cloud. Nutzen Sie eine neue Scorecard in Ihrem Einstein-Artikelempfehlungsmodell und stellen Sie Daten aus standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekten in Einstein-Bots bereit. Field Service optimiert die Planung mittels Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung, Terminabgleich für Schichten und Benachrichtigungen über die Ankunft Ihrer mobilen Mitarbeiter. Dank der Setup-Erweiterungen und der neuen Produktivitätstools im Service-Setup-Assistenten, in Service Cloud Voice und Knowledge können Sie sich nun besser auf Ihre Kunden konzentrieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein für Service				
Einstein-Bots				
Aufbauen von Kundenvertrauen mit dem Systemdialogfeld für den Fehler-Handler	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Skalieren von Intent-Modellen mit Unterstützung für mehrere Sprachen für Eingabeempfehlungen und Eingabeempfehlungen für Intent-Sätze (Beta)	✅			
Schnelles Finden von Antworten mit Artikel-Antworten (Pilot)	✅			
Optimieren des Vorlagen-Bots mit eingeschlossenen Intent-Daten (Beta)	✅			
Bereitstellen von Informationen aus Datensätzen mit der Objektsuche (Beta)	✅			
Schnelles Erstellen von Bots mit der Dialogfeldduplizierung	✅			
Hochstufen von Äußerungen vom Bot-Training zu Intent-Sätzen	✅			
Erstellen von Intent-Modellen mit weniger Äußerungen	✅			
Global Agieren mit Aktualisierungen für Bot-Sprachen	✅			
Mehr Informationen zu Ihren Bots mit neuen Kennzahlen	✅			
Mehr Sicherheit mit der Shield-Plattformverschlüsselung für Einstein-Bots	✅			
Verhalten des Bot-Optionsmenü wurde geändert	✅			
Sicherheit von Unterhaltungen: HIPAA- und SOC2-Konformität von Bots	✅			
Andere Verbesserungen an Einstein-Bots	✅			
Einstein-Artikelempfehlungen				
Verbessern der Genauigkeit mit Statistiken aus der Modell-Scorecard		✅		
Bereitstellen von Einstein-Artikelempfehlungen in sieben Sprachen (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Antwortempfehlungen				
Chat-Agenten ermöglichen, in einer von 16 Sprachen zu antworten (Pilot)				✅
Loslegen mit weniger Abschriften und mehr Antworten		✅		
Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe				
Einfaches Abschließen von Anrufen mit der Nachbearbeitung für Einstein Voice (Pilot)				✅
	Field Service			
Schnelleres Erstellen von Schichten mit vordefinierten Schichtmustern		✅		
Festlegen von Schichten für Termine, die Ihren Kriterien entsprechen		✅		
Hinzufügen der Schichtverwaltung zu Ihren Experience Cloud-Sites		✅		
Verwalten von Produktkampagnen	✅			
Bereitstellen des Servicearbeitsanspruchs für Kunden	✅			
Anzeigen des Accounts zum Bereitstellen oder Warten von Datenbeständen eines Kunden	✅			
Anzeigen von mehr Preisdetails zu verbrauchten Produkten	✅			
Vorausplanung mit der erweiterten Wartungswiederholung	✅			
Aufzeichnen von mehr Details über Wartungspläne	✅			
Anzeigen von mehr Details zu Vertragsbelegposten	✅			
Es wurde Primärschlüsselsegmentierungs-Unterstützung für "ProductConsumed" und "ProductRequired" hinzugefügt	✅			
Änderungen am Self-Service-Berechtigungssatz			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Field Service Scheduling				
Planen von Terminen während Schichten, die Ihre Kriterien erfüllen		✓		
Intelligentere Schätzungen für Wegzeiten mit der Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung		✓		
Anzeigen der Ergebnisse mit verbesserten Optimierungsstatistiken (allgemein verfügbar)		✓		
Field Service Mobile-Anwendung				
Briefcase Builder (Beta)			✓	
Benachrichtigen von Kunden über die Ankunftszeit von Mitarbeitern	✓			
Aktualisieren des Status Ihres Servicetermins unterwegs			✓	
Service-Setup-Assistent	✓			
		Kanäle		
Voice				
Schnelleres Einrichten Ihres Kontaktcenters			✓	
Mehr Zeit und weniger Frustration für Kunden dank der Funktion für warteschlangenbasierte Rückrufe			✓	
Integrieren von Service Cloud Voice in High Velocity Sales			✓	
Zusammenarbeiten an Anrufaufzeichnungen zum Verbessern des Kundendiensts	✓			
Festlegen von Zeit für Agenten für die "Arbeit nach der Unterhaltung" (Pilot)				✓
Skalieren Ihres Kontaktcenters mit Voice-Resilienz und erhöhten Obergrenzen für die Voice-Plattform	✓			
Anzeigen der für Ihr Kontaktcenter verfügbaren Aktualisierungen			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen des Ablaufs von Schlüsselpaaren			✅	
Einführung der neuen Dokumentation zu Service Cloud Voice	✅			
Aktualisierung auf die neueste Telephony Integration-API			✅	
Vermeiden von Kaltstarts bei Lambda-Funktionen und mehr Sprachen für Echtzeitabschriften bei Voice		✅		
Messaging				
Verbessern Ihrer Messaging-Vorlagen mit mehr Metadaten			✅	
Anhalten der über alte Kanäle gesendeten Nachrichten			✅	
"IsOptedOut" wird eingestellt			✅	
Knowledge				
Verwenden des Service-Setup-Assistenten zum Konfigurieren von Knowledge			✅	
Verweisen Ihrer Favoriten auf die neuesten Artikelversionen			✅	
Beibehalten angehängter Dateien beim Einfügen von Artikeln in E-Mails			✅	
Hinzufügen von alternativem Text zu Bildern in Lightning Knowledge			✅	
Weiterleitung				
Zeit zur Fertigstellung der Unterhaltung für Agenten (Pilot)				✅
Kundenvorgangsverwaltung				
Anpassen Ihrer Standardadresse für "No-Reply" für E-Mail-Benachrichtigungen			✅	
Schützen von Profilen dank der Profilfilterung für die Interaktionslayoutzuweisung			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Integrieren in Ansprüche zum Optimieren Ihrer Organisation			✅	
Verbessern Ihres Workflows mit dem Registerkartenwechsel im Makrogenerator	✅			
Verlängerung der Erzwingung der Aktualisierung an "E-Mail-Vorgangserfassung" auf die Version Winter '22		✅		
Nicht mehr angezeigte BCC-Informationen für Salesforce Experience-Benutzer			✅	
Weitere Änderungen				
Schützen von Benutzerprofilinformationen in CTI	✅			

Vertrieb

Mit Salesforce Meetings können sich Teams auf Besprechungen vorbereiten und für die Interaktion von Teilnehmern sorgen. High Velocity Sales-Benutzer können Einstein-Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen verwenden, die auf Vertriebsrhythmen zurückzuführende Opportunities und Umsätze verfolgen und Vertriebsrhythmen außer Kraft setzen, ohne die Daten zu verlieren. Mit der mobilen Salesforce-Anwendung können Sie Prognosen unterwegs anpassen. Verfolgen Sie, wann E-Mails temporär nicht zugestellt werden können, und testen und geben Sie E-Mail-Vorlagen frei.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce Meetings				
Vorbereiten auf produktive Unterhaltungen mit dem Besprechungsauszug			✅	
Bessere virtuelle Veranstaltungen mit Meeting Studio			✅	
High Velocity Sales				
Einstein-Unterhaltungsstatistiken				
"Einstein-Anruf-Coaching" heißt jetzt "Einstein-Unterhaltungsstatistiken"	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden von Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen			✅	
Erstellen und Freigeben von Anruferfassungen	✅			
Zugreifen auf Videoanrufdaten in Unterhaltungsstatistik-Dashboards	✅			
Verwenden von Vertriebsrhythmen zum Vorrücken von Opportunities und zum Verfolgen zielgerichteter Interaktionen			✅	
Deaktivieren von Vertriebsrhythmen ohne Datenverlust			✅	
Angeben, wer Zielempfänger ändern kann			✅	
Abrufen weiterer Details zur Vertriebsrhythmusleistung			✅	
Sales Cloud Einstein				
Aktivieren von Einstein-Opportunity-Bewertungen mit weniger Daten		✅		
Speichern enthaltener Felder statt ausgeschlossener Felder in der Einstein-Leadbewertung			✅	
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Gemeinschaftliche Prognosen				
Anpassungen von Prognosen auf Mobilgeräten	✅			
Opportunities				
Mehr Möglichkeiten mit Opportunity-Produkten		✅		
Leads				
Gleichzeitiges Konvertieren von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit der API			✅	
Kampagnen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)			✅	
Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde geändert				
Aufträge				
Konfigurieren des Auftragsspeicherverhaltens in Paketen der zweiten Generation und in entsperrten Paketen	✅			
Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb				
Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt		✅		
Produktivitätsfunktionen				
E-Mail-Erfahrung				
Sicher gewährleistete Zustellung von E-Mails dank der Verarbeitung unzustellbarer E-Mails für temporär nicht zustellbare E-Mails	✅			
Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll			✅	
Verwenden von "Später senden" bei E-Mails mit Threads	✅			
Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" erstellten Ereignissen			✅	
E-Mail-Vorlagen				
Verteilen von Lightning-E-Mail-Vorlagen mit Paketerstellung und Änderungssets		✅		
Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in Salesforce-Automatisierungen		✅		
Schnelleres Arbeiten mit "Komponenten duplizieren" im E-Mail-Vorlagengenerator	✅			
Optimieren der E-Mail-Verwaltung	✅			
Einstein-Aktivitätserfassung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen von Profilen zu Konfigurationen der Einstein-Aktivitätserfassung		✅		
Anpassen von Feldzuordnungen für Kontakt- und Ereignissynchronisierungen		✅		
Synchronisieren interner Ereignisse				✅
Salesforce Inbox				
Mobile Salesforce Inbox-Anwendung	✅			
Kalender				
Erstellen von freigegebenen, öffentlichen, Ressourcen- und Benutzerlistenkalendern über die API		✅		
Dialer				
Lightning Dialer ist nun Sales Dialer	✅			
Integration in Google				
Gmail™-Integration				
Die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.			✅	
Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Gmail-Integration			✅	
Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Gmail-Integration			✅	
Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen			✅	
Genaueres Anzeigen der über die Gmail-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails			✅	
Lightning Sync für Google				
Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Google-Anwendungen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Integration in Microsoft®				
Outlook®-Integration				
Die Outlook-Integration in älteren Versionen von Outlook und Windows wird künftig nicht mehr unterstützt			✅	
Die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.			✅	
Authentifizierungsänderung für Inbox-Benutzer in Exchange Online			✅	
Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Outlook-Integration			✅	
Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Outlook-Integration			✅	
Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen			✅	
Genaueres Anzeigen der über die Outlook-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails			✅	
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Microsoft-Anwendungen			✅	
Erforderliche Einstellungsänderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden			✅	
Salesforce for Outlook				
Außerbetriebnahme von Salesforce for Outlook zwischen Juni 2021 und 2023			✅	
Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service			✅	
Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook			✅	

Umsatz

Zu den Salesforce CPQ-Verbesserungen gehören reibungslosere Service-Upgrades für Änderungen und Erneuerungen, Vertragsänderungen im Hintergrund und eine Änderung, womit die ordnungsgemäße Konfiguration der Preisregeln gewährleistet wird. Konfigurieren Sie mit Salesforce Billing, wie Rechnungsposten konfiguriert werden, wenn Sie "Abrechnungsenddatum überschreiben" verwenden, und ordnen Sie den Accounting- und ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) der Kunden finanzielle Informationen zu. Sie können auch den langfristigen Wert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts hervorheben. Die Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung und der Produkterstellung wurden verbessert. Zudem können Advanced Approvals-Benutzer ihre Genehmigungen verwalten, ohne sich bei Salesforce anzumelden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce CPQ				
Vornehmen eines reibungslosen Umstiegs auf den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice		✅		
Weiterarbeiten bei Vertragsänderungen			✅	
Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" wurde dem Seitenlayout "Preisregeln" hinzugefügt			✅	
Schnelleres Vergeben größerer Aufträge	✅			
Neue Berechtigungen zum Erstellen von Aufträgen	✅			
Berechtigungssatzanforderung für Vertragsänderungen und -verlängerungen hinzugefügt			✅	
Salesforce Billing				
Erstellen von Teilzeiträumen bei Verwendung von "Abrechnungsenddatum überschreiben"	✅			
Verwenden neuer ERP-Zuordnungsfelder für Finanztransaktionen	✅			
Grundlegendes zum langfristigen Wert des über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts			✅	
Aktualisierte Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisierte Logik eigenständiger Auftragsprodukte	✅			
Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements	✅			
Advanced Approvals	✅			

Branchen

Jede Menge neue vertikale Lösungen stehen für Sie bereit. Mit der Treueverwaltung können Sie personalisierte Programme zur Identifizierung, Belohnung und Bindung von Kunden ausführen. Die Batch-Verwaltung ermöglicht Ihnen das Verarbeiten und Verfolgen von Millionen Datensätzen. Entscheidungstabellen dienen zum Definieren mehrerer Geschäftsregeln für die Bewertung von Produkten und für die Rabattberechnung. Unser neues Datenverarbeitungsmodul extrahiert Daten aus Ihrer Organisation, wandelt sie um und erstellt Datensätze mit den umgewandelten Daten. Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen lassen sich in Manufacturing Cloud einfacher verwalten. Zudem werden von der Rabattverwaltung volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme unterstützt. Gleichzeitig erleichtert Health Cloud die Anbieterverwaltung mit einer neuen API und der neuen FHIR-konformen Unterstützung für elektronische Gesundheitsakten. Darüber hinaus können Sie mit Financial Services Cloud die Zweigstellenleistung verfolgen und unterwegs Lebensereignisse sowie Geschäftsmeilensteine erfassen. Dank Consumer Goods Cloud lassen sich Geschäftsbesuche und Zustellungen intelligenter abwickeln. In den Lösungen für den öffentlichen Sektor werden nun Kalender unterstützt. Auch die Antragsgenehmigung darin ist nun transparenter. Damit Ihre Erfahrung bei der Notfallreaktionsverwaltung verbessert wird, umfasst Emergency Response Management nun aktualisierte Flows.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Treueverwaltung				
Erstellen individueller Treueprogramme			✅	
Voranbringen Ihrer Geschäftsziele mit Sonderangeboten			✅	
Steigern des Mitgliederengagements mit Treueprogrammpartnern			✅	
Belohnen von Mitgliedern mit Erlebnisgutscheinen	✅			
Treuevorteile für Ihre Mitglieder	✅			
Verfolgen von Aktivitäten durch Mitglieder im Treuemitgliederportal			✅	
Analytics for Loyalty				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Analysieren der Kundentreue und Wachstum Ihres Unternehmens	✅			
Verbessern des Mitgliederengagements mit Einstein Discovery for Loyalty	✅			
Neue Objekte der Treueverwaltung		✅		
Neue Metadatentypen in der Treueverwaltung		✅		
Apex: Neue Elemente				
Connect-REST-API		✅		
Neue aufrufbare Aktionen in der Treueverwaltung		✅		
Batch-Verwaltung				
Definieren von Aufträgen zur Verarbeitung großer Datensatzmengen		✅		
Planen von Aufträgen		✅		
Überwachen von Batchaufträgen		✅		
Freigeben von Batch-Verwaltungsaufträgen		✅		
Neues Objekt in der Batch-Verwaltung		✅		
Neue Objekte der Tooling-API in der Batch-Verwaltung		✅		
Neues Plattformereignis in der Batch-Verwaltung		✅		
Neue aufrufbare Aktion in der Batch-Verwaltung		✅		
Neue Metadatentypen in der Batch-Verwaltung		✅		
Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services		✅		
Entscheidungstabellen				
Definieren Ihrer Geschäftsregeln		✅		
Angeben der Regeln und Automatisieren des Rests		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bestimmen des Ergebnisses für Datensätze aus verschiedenen Quellen		✅		
Aufrufen einer Entscheidungstabelle über einen Flow		✅		
Aktualisieren Ihrer Geschäftsregeln jederzeit		✅		
Freigeben von Entscheidungstabellen		✅		
Schützen Ihrer Geschäftsregeln		✅		
Neue Objekte für die Entscheidungstabelle		✅		
Apex: Neue Elemente				
Connect-REST-API		✅		
Neue aufrufbare Aktionen für die Entscheidungstabelle		✅		
Neue Metadatentypen für die Entscheidungstabelle		✅		
Datenverarbeitungsmodul				
Umwandeln von Daten mit wenigen Klicks		✅		
Bereitstellen eigener Eingaben beim Umwandeln von Daten		✅		
Ausführen des Datenverarbeitungsmoduls zu Ihren Bedingungen		✅		
Verfolgen der Ausführungen des Datenverarbeitungsmoduls		✅		
Zurückschreiben von Ergebnissen in verschlüsselte Salesforce Shield-Felder		✅		
Zeit sparen mit Vorlagendefinitionen für das Datenverarbeitungsmodul		✅		
Freigeben von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen für andere Organisationen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verfolgen der Nutzung des Datenverarbeitungsmoduls		✅		
Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Objekte		✅		
Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Tooling-API-Objekte		✅		
Datenverarbeitungsmodul verfügt über eine neue aufrufbare Aktion		✅		
Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Metadatentypen		✅		
Datenverarbeitungsmodul verfügt über ein neues Plattformereignis		✅		
Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services		✅		
Manufacturing Cloud				
Einführung in Customer 360 Guide for Discrete Manufacturing				
Lösen von cloudübergreifenden Lösungen mit Salesforce-Lösungs-Kits			✅	
Konvertieren von Angeboten und Opportunities in Verkaufsvereinbarungen			✅	
Berücksichtigen von Opportunity-Plänen in Accountprognosen			✅	
Aufräumen Ihrer Vertriebsvereinbarungsliste			✅	
Neuer Manufacturing Cloud-Metadatentyp		✅		
Connect-REST-API		✅		
Rabattverwaltung				
Definieren von Rabattprogrammen zum einfachen Berechnen von Rabattbeträgen			✅	
Abrufen neuer Statistiken mit der erweiterten Rabattverarbeitung			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserte Umsätze und Partnerzusammenarbeit an Rabatten			✅	
Analysieren von Rabattprogrammen und Ankurbeln Ihres Geschäfts mit Rebate Analytics	✅			
Health Cloud				
API zum Erstellen von Anbietern			✅	
Interoperabilität				
FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität			✅	
Ausführen von Berichten im FHIR R4-konformen Datenmodell			✅	
Intelligente Dokumentautomatisierung				
Automatisches Erstellen von Aktionsplänen			✅	
Intelligenter Formularleser				
Auflösen uneindeutiger Feldwerte in empfangenen Dokumenten			✅	
Intelligenter Vertrieb				
Verfolgen von Besuchen auf dem Salesforce-Kalender			✅	
Auswählen aus Accounttypen in der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen"				
Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf		✅		
Financial Services Cloud				
Zweigstellenverwaltung				
Erfassen von Zweigstellenhierarchien und -mitgliedern mit dem Zweigstellendatenmodell			✅	
Definieren von Zweigstellen und Mitgliedern in der Zweigstellenverwaltungskonsole			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Festlegen des Zweigstellenkontexts mit der Zweigstellenauswahl			✅	
Verfolgen der Account- und Leaderstellung mittels automatischer Zweigstellenzuordnung (Beta)			✅	
Verbessern von Zweigstellenvorgängen in der Anwendung "Analytics für Retail Banking"			✅	
Versicherung für Financial Services Cloud				
Erfassen von Ereignissen und Meilensteinen unterwegs			✅	
Primärschlüsselsegmentierung für Objekte vom Typ "Police" und "Anspruch"			✅	
Verbesserungen der Komponente "Police"			✅	
Analytics für Versicherungen				
Center für handlungsrelevante Beziehungen				
Anzeigen von Datensatzteilnehmern im Center für handlungsrelevante Beziehungen			✅	
Änderungen an Themenlisten im Center für handlungsrelevante Beziehungen			✅	
Interaktionszusammenfassungen				
Erfassen und Freigeben von Interaktionszusammenfassungen			✅	
Konforme Datenfreigabe				
Freigeben von Datensätzen für Teilnehmergruppen			✅	
Zulassen der Freigabe von Datensätzen durch Nicht-Inhaber			✅	
Konformes Freigeben von Interaktionszusammenfassungen			✅	
Intelligenter Formularleser				
Automatisieren der Erfassung von Finanzdaten mittels Zuordnungen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Extrahieren von Informationen hochgeladener Dokumente			✅	
Rollups für Financial Services Cloud				
Rollup nach Suche mittels Datenverarbeitungsmoduls			✅	
Optimieren von Rollups für Datensätze (allgemein verfügbar)	✅			
Verwenden optimierter Auslöser von Rollups für Datensätze	✅			
Sonstige an der Financial Services Cloud vorgenommene Änderungen				
Steigern des Kundenengagements mit Lebensereignisstatistiken				
Produktiv bleiben mit mehr Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud für Mobilgeräte	✅			
Nutzen der Flexibilität des optionalen Felds für Kundeneigentum			✅	
Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objektfelder		✅		
Consumer Goods Cloud				
Verbesserungen an Einstein for Consumer Goods				
Planen der richtigen Aufgaben für einen Besuch mit der Einstein-Besuchsaufgabenempfehlung			✅	
Erhalten von Besuchsempfehlungen mithilfe von Prognosen			✅	
Verwenden von Einstein for Consumer Goods mit der Lightning-Lizenz "Einzelhandelsausführung – Starter"			✅	
Besseres Planen von Zustellungen für Shops mit kontrollierten Fahrzeugbenutzerzuweisungen.			✅	
Zugreifen auf Besuchs- und Auftragsdetails auf der Seite "Einzelhandelsgeschäft"			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserungen der Besuchsdurchführung				
Besserer Service in Geschäften durch spontanes Erstellen von Aufgaben	✅			
Optimieren der Aufgabenausführung mit Aufgaben- und KPI-Sequenzierung	✅			
Bleiben Sie organisiert mit zugewiesenen Aufgaben	✅			
Analytics for Consumer Goods				
Überwachen der Preiseinhaltung von Geschäften mit Analytics for Consumer Goods	✅			
Analysieren der Geschäftsleistung und Steigern der Umsätze mit Einstein Discovery	✅			
Weitere Änderungen bei Consumer Goods Cloud	✅			
Consumer Goods Cloud weist neue Objekte auf		✅		
Connect-REST-API		✅		
Lösungen für den öffentlichen Sektor				
Anzeigen der regulatorischen Gebühren bei der Beantragung einer Lizenz oder Berechtigung			✅	
Anzeigen geplanter Besuche im Salesforce-Kalender			✅	
Verbessern der Untersuchungserfahrung mit der mobilen Anwendung "Inspection Management"				
Effizienten Ausführen von Untersuchungsaufgaben			✅	
Aktuelle Informationen bei Besuchen vor Ort			✅	
Besseres Verfolgen und Verwalten von Beschwerden dank der Site-Verbesserungen für den öffentlichen Sektor			✅	
Neue Objekte in Lösungen für den öffentlichen Sektor			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Notfallreaktionsverwaltung				
Erfassen von Datum und Uhrzeit in Flows zur Kontakterfassung			✅	
Weitere Informationen über Communities-Benutzerlizenzen für Branchen			✅	

Analysen

Beschleunigen Sie wichtige Geschäftsentscheidungen mit dem verbesserten Lightning Experience-Berichtsgenerator, sparen Sie Zeit beim Erstellen und Verwalten von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten und erhalten Sie blitzschnell Statistiken mit der neu gestalteten Einstein Discovery-Oberfläche.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Optimieren der Berichtserstellung mit Multi-Feld-Auswahl	✅			
Speichern von Dashboard-Ergebnissen im die Filterparameter berücksichtigenden URL	✅			
E-Mail-Versand von Berichtsdetails im XLSX-Format	✅			
Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Tableau CRM				
Umbenennung von Einstein Analytics in Tableau CRM		✅		
Datenintegration und Vorbereitung				
Aktualisieren von Salesforce-Daten in Snowflake mit der Heraussynchronisierung (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Exportieren von Datensets im CSV-Format mit dem Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung	✅			
Zusammenführen vorbereiteter Tableau CRM-Daten in Salesforce mit dem Salesforce-Ausgabe-Konnektor (Beta)			✅	
Exportieren von Tableau CRM-Daten in Tableau Online für zusätzliche Analysen (Beta)			✅	
Strengere Sicherheitsanforderungen an die Verschlüsselung von verbundenen Datenquellen	✅			
Identifizieren von mehr Kandidaten für die vereinfachte Freigabe auf Zeilenebene mit der verbesserten Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung	✅			
Durchführen von zeilenübergreifenden Berechnungen mit Fensterfunktionen	✅			
Erhalten eines Vorsprungs durch die Teilnahme am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen"			✅	
Prognostizieren zukünftiger Entwicklungen mit Zeitreihenprognosen (Pilot)			✅	
Erkennen neuer Möglichkeiten zur Segmentierung von Daten mit Clustering (Pilot)			✅	
Analysieren von aggregierten Daten aus mehreren Blickwinkeln durch Pivotieren (Pilot)			✅	
Bereinigen von Daten durch Standardisierung der Spaltenwertformate	✅			
Anhängen von Zeilen aus zusammenhanglosen Datenquellen	✅			
Schnelleres Ausführen von Rezepten mit Datenset-Quellen	✅			
Andere Verbesserungen in der Datenvorbereitung	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Intelligenteres Ausführen von Rezepten und Datenflüssen mit der Prioritätsplanung	✅			
Vorgefertigte Vorlagen und Anwendungen				
Überprüfen der Aktivitäten Ihres Teams zur Steigerung der Gewinnraten	✅			
Gewinnen von mehr Kunden mit der Einstein Discovery-Modellierung	✅			
Gezieltere Vertriebsaktivitäten durch ein Verständnis der wichtigsten Faktoren für die Umsatzprognose	✅			
Anwendungserstellung				
Erstellen von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar)	✅			
Hinzufügen von benutzerdefinierten Texten und Visualisierungen in QuickInfos zu Zahlen-Widgets	✅			
Ergreifen von Maßnahmen an jedem Ort und für beliebige Daten in bis zu 100 Datensätzen gleichzeitig		✅		
Verwenden von SQL mit Tableau CRM-Direktdaten (Beta)			✅	
Gruppieren von Daten nach bis zu sechs Feldern in Explorer	✅			
Neuerungen in SAQL		✅		
Einstein Discovery				
Mehr Statistiken mit einer neu gestalteten, intuitiven Oberfläche				✅
Einbetten von Prognosen in Datensets während der Datenvorbereitung (allgemein verfügbar)				✅
Implementieren von externen Modellen in Ihrer Salesforce-Organisation (Pilot)				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erhalten besserer Statistiken für Berichtsdaten mit den erweiterten Einstein-Datenstatistiken				✅
Erstellen von Paketen, Höherstufen und Verteilen von Prognosen				✅
Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen des Typs "Zufällige Gesamtstruktur" (allgemein verfügbar)		✅		
Aufrechterhalten der Modellgenauigkeit mit Leistungsbenachrichtigungen				✅
Erhöhen der Prognosetransparenz mit Modellkarten (Pilot)				✅
Zurechnen fehlender Werte zur Verbesserung der Modellleistung (Pilot)				✅
Erhalten besserer Prognosen mit typografischer Fuzzyübereinstimmung (Pilot)				✅
Erhalten einer automatisierten Modellbereitstellung und Datenset-Auswertung durch Anwendungen mit Vorlagen				✅
Beschleunigen der Einrichtung durch automatische Aktivierung zusammen mit der Lizenz				✅
Erhalten von Einstein-Prognosen in Tableau mit benutzerdefinierten Tabellenberechnungen				✅
Verwalten von Modellversionen mit dem Versionsverlauf				✅
Sofortiges Erfassen der Details zu einer Artikelversion				✅
Erhalten einer verbesserten Leistung in Einstein Discovery-Artikeln				✅
Tableau CRM für alle				
Steuern des Zugriffs von Benutzern der Registerkarte "Analytics" auf Analytics Studio		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Steuern der Sichtbarkeit von Datenbeständen in einer Anwendung (Beta)				✅
Aktivieren von Benachrichtigungen und Abonnements in eingebetteten Dashboards		✅		
Anordnen von Abonnement-E-Mails nach Ihren Wünschen	✅			
Hinweis zur Änderung im Schulungscenter	✅			
Mehr Tabellen in Tableau CRM für iOS	✅			
Erhalten der neuesten Version von Tableau CRM für iOS	✅			

Handel

Der neue Service "Omnikanal-Inventar" erschließt die Möglichkeiten der Inventarverfügbarkeit in Echtzeit für B2C Commerce und die Salesforce-Auftragsverwaltung. B2B Commerce bietet Erweiterungen, die Ihnen die Arbeit mit Commerce-Daten und die Verwaltung Ihrer Produkte sowie die Konfiguration von Checkouts und Integrationen erleichtern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Omnikanal-Inventar				
Abrufen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Reservierungen mit Headless APIs	✅			
Anzeigen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Standorten mit der Omnikanal-Inventarkonsole	✅			
Verbessern der Einkaufs- und Bestellerfahrung mit B2C Commerce- und Salesforce-Auftragsverwaltungsintegrationen	✅			
B2B Commerce für Lightning Experience				
Commerce-Anwendung				
Hinzufügen von Beispieldaten zu Ihrem Shop			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden der Interaktionsdaten eines Shops zum Erstellen von aufschlussreichen Berichten		✅		
Erhöhen der Sichtbarkeit durch Durchsuchen für Gastbenutzer		✅		
Auffinden neuer Produkte in inkrementellen Sitemap-Aktualisierungen			✅	
Beibehalten der Listeneinstellungen für Arbeitsumgebungen	✅			
Erstellen von Product2-Freigaberegeln zum Freigeben von B2B Commerce-Daten für Gäste		✅		
B2B Commerce-Vorlage				
Verwenden von Referenzkomponenten als Leitfaden für die Entwicklung von benutzerdefinierten Komponenten		✅		
Listen sind allgemein verfügbar	✅			
Ausblenden der Schaltfläche "Zur Liste hinzufügen"				
Anzeigen von Details zum übergeordneten Variationsprodukt auf der Produktseite		✅		
Anzeigen Variationsattributen auf der Produktseite		✅		
Produktvariationen und -attribute				
Bereitstellen von mehr Produktoptionen für Käufer mit Variationen und Attributen			✅	
Anzeigen von übergeordneten Klassen über die Produktarbeitsumgebung			✅	
Anleitungen zum Einrichten und Konfigurieren von Variationen und Attributen			✅	
Checkout und Integrationen				
Erstellen von anpassbaren Checkouts mit synchronen Integrationen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwalten von Integrationen mit Integrationsregisterkarten			✅	
Aktualisierung der Komponente "Zustellungsmethode"		✅		

Experience Cloud

In der Version Spring '21 erhält die Community-Cloud einen brandneuen Namen: Experience Cloud. Im Zuge dieser Änderung wurden auch die Tools aktualisiert, die Sie zum Erstellen Ihrer Sites verwenden. Außerdem wurde eine Reihe von Änderungen an der Terminologie und Dokumentation vorgenommen. Die Vorlage "Build Your Own (LWR)" ist jetzt allgemein verfügbar und bietet Unterstützung für Salesforce CMS-Inhalte. Außerdem wurden Verbesserungen an mehreren Lightning-Komponenten vorgenommen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Community-Cloud heißt jetzt Experience Cloud	✅			
Lightning-Komponenten im Erfahrungsgenerator				
Hinzufügen oder Entfernen von Schlagschatten in der Komponente "Kachelmenü"		✅		
Zugreifen auf die überarbeitete Komponente "Themenliste – Einzeln" auf mobilen Sites		✅		
Entwicklerproduktivität				
Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)				
ExperienceBundle standardmäßig für "Build Your Own (LWR)"-Sites aktiviert		✅		
Bewahren der Kontinuität mit der anpassbaren Seite "Service nicht verfügbar'" (Pilot)				✅
Verwenden einer Domäne mit einem einzelnen Zertifikat für Ihr Content Delivery Network (Pilot)		✅		
Hinzufügen von Salesforce CMS-Inhalt zu benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Nachrichtenservice wird jetzt in Experience Cloud unterstützt (Beta)		✅		
lightning:navigation auf Aura-Sites unterstützt jetzt generateUrl mit mehr actionNames		✅		
Navigieren zu CMS-Inhaltsseiten mithilfe einer PageReference		✅		
Experience Cloud auf Mobilgeräten				
Verbesserte mobile Erfahrung mit SLDS-Touchstilen		✅		
Hinzufügen mehrerer Dateien zu Datensätzen auf Experience Cloud-Sites auf Mobilgeräten		✅		
Gastbenutzer				
Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzer entfernt		✅		
Veraltete Berechtigungen aus Gastbenutzerprofilen entfernt		✅		
Sicherheit und Freigabe				
Anmeldung bei Experience Cloud-Sites für Benutzer mit standardmäßigen externen Profilen nicht mehr möglich		✅		
Festlegen von Voreinstellungen für zulässige Cookies für Erfahrungsgenerator-Sites		✅		
Ausblenden der Felder für Vor- und Nachname in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer		✅		
Weitere Änderungen				
Ausblenden von Feldern in Lightning Knowledge-Suchergebnissen			✅	
Reibungsloseres Verarbeiten von Mitgliedern mit erzwungenen Obergrenzen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zusammenführen von vom Kunden aktivierten Personenaccounts			✅	
Erstellen von Berichten zur Fragenantwort-Zeit		✅		

Salesforce CMS

Sie haben jetzt mit Salesforce CMS-Inhalten mehr Möglichkeiten als je zuvor. Mit dem Inhaltsschlüssel können Sie einheitliche Inhalte bereitstellen, diese der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Erfahrungsgenerator-Sites hinzufügen und sie in andere Organisationen und Arbeitsumgebungen exportieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einheitliche Inhalte mit dem Inhaltsschlüssel		✅		
Verwenden des Inhaltsschlüssels zum Verweisen auf Medien für den Import		✅		
Veröffentlichen von Inhalt nach dem Import per Massenvorgang		✅		
Exportieren von Inhalt aus Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen		✅		
Bereitstellen von CMS-Inhalten und -Komponenten aus der Sandbox in der Produktion		✅		
Downloads mit gemischten Inhalten werden in Google Chrome blockiert		✅		
Verwenden der Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud		✅		
Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt in benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten		✅		
Hinzufügen von CMS-Bildern mit dem Multimedia-Inhalte-Editor in der Vorlage "Build Your Own (LWR)"		✅		

Mobil

Erledigen Sie mehr in der mobilen Salesforce-Anwendung dank neuer Funktionen wie Mobilheime für iOS und der Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten. Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud und bietet iPad-Unterstützung.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mobile Salesforce-Anwendung				
Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung				
Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung	✅			
Einrichten einer mobilen Startseite (Beta)			✅	
Verwenden von Salesforce über den Startbildschirm mit dem Widget für die schnelle Navigation	✅			
Standardmäßige Verwendung des verbesserten Bildlaufs	✅			
Verfolgen von Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse auf Android-Geräten	✅			
Verwenden von dynamischen Aktionen mit benutzerdefinierten Objekten auf Mobilgeräten			✅	
Vorbereitung auf Änderungen an den Datenschutzrichtlinien von Apple	✅			
Neue erweiterte Setup-UI für mobile Sicherheit (Beta)				✅
Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen				✅
Verbessern der Leistung von Lightning-Seiten auf Mobilgeräten		✅		
Aktivieren der neuen Tablet-Erfahrung für die mobile Salesforce-Anwendung			✅	
Mobile Publisher				
Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
iPad-Unterstützung für Mobile Publisher für (allgemein verfügbar)			✅	
Verwaltete öffentliche Verteilung wird für Android nicht mehr unterstützt			✅	

Nachhaltigkeit

Beheben Sie Probleme an Ihren Daten der CO2-Bilanz-Datensätze mit der Funktion zum Schließen von Datenlücken. Sperren oder entsperren Sie einzelne Energieverbrauchs-Datensätze mithilfe von "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze).

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Beheben von Problemen an CO2-Bilanz-Datensätzen mithilfe der Funktion zum Schließen von Datenlücken			✅	
Verwalten von Energienutzungs-Datensätzen mit "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze)			✅	

Anpassung

Greifen Sie auf vorherige Datensatzwerte zu und verringern Sie Automatisierungszeit und Wartungskosten mit dem Salesforce-Flow. Dank der am Einstein-Empfehlungsgenerator und am Einstein-Prognosegenerator vorgenommenen Verbesserungen können Sie sicher und einfach Empfehlungen abgeben und Prognosen treffen. Konfigurieren Sie flexiblere und leistungsfähigere Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce-Flow				
Lightning-Flow ist nun Salesforce-Flow		✅		
Flow Builder				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bezug auf vorige Werte des Ihren Flow auslösenden Datensatzes		✅		
Ausführen eines Teils eines durch einen Datensatz ausgelösten Flows nach dem auslösenden Ereignis		✅		
Senden von Rich-Text-E-Mails über Ihren Flow mit der Aktion "E-Mail senden"		✅		
Steuern erneut aufgerufener Bildschirmkomponentenwerte in Flows		✅		
Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows		✅		
Verbesserte Formatierungsmöglichkeiten für Flow-Bildschirmkomponenten		✅		
Verhindern sich wiederholender Lightning-Laufzeitwarnungen in Bildschirm-Flows		✅		
Seltenere Anzeige von {!Complex.Syntax} in Flow Builder		✅		
Anzeigen der Flow-Bezeichnung im Browsertitel über "Debug" oder "Flow-Laufzeit"		✅		
Zugreifen auf komplexe Briefvorlagenfelder über Schleifen		✅		
Flow-Debugging				
Einfacheres Debuggen fehlerhafter Flows		✅		
Einfacheres Debuggen von Flows mit konsistenten Begriffen und direktem Debugging für durch einen Zeitplan ausgelöste Flows		✅		
Anzeigen von genauen Flow-Informationen in Debug-Protokollen		✅		
Flow-Verwaltung				
Löschen einer über ein Paket installierten Flow-Version ohne Deinstallation des Pakets		✅		
Flow- und Prozesserweiterungen				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacheres Konfigurieren von aufrufbaren Aktionen in Flow Builder mit Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften (allgemein verfügbar)		✅		
Zugreifen auf mehr Ausgabewerte über Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften in Flow Builder		✅		
Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen				
Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Angehaltene Flow-Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fortsetzen (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen (Aktualisierung)			✅	
Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Verbesserungen bei der Flow- und Prozesslaufzeit in der API-Version 51.0		✅		
Einstein-Generatoren				
Validieren Ihrer Empfehlungen mit der Datenprüfung (allgemein verfügbar)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einfacherer Zugriff auf Ihre Empfehlungen (allgemein verfügbar)			✅	
Erstellen von Prognosen für verwaltete Pakete			✅	
Versuch der Neuerstellung einer fehlerhaften Prognose			✅	
Lightning-Anwendungsgenerator				
Festlegen von lokalisierten Komponentenbezeichnungen und Attributwerten auf Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Bezeichnungen		✅		
Mehr Unterstützung für dynamische Aktionen			✅	
Analysieren der Leistung für auf einem Telefon angezeigte Lightning-Seiten		✅		
Abrufen ausführlicherer Informationen über Ihre Lightning-Seitenleistung in der Desktopversion		✅		
Abrufen von Tipps in der Hilfestellung für den Anwendungsgenerator für die Mobilumgebung von Lightning-Seiten		✅		
Ausblenden und Erweitern von Feldauswahlen auf Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen		✅		
Globalisierung				
Unterscheiden zwischen dem Festland-Yuan und dem Nicht-Festland-Yuan			✅	
Linksläufiges Hebräisch in mehr Clouds verfügbar	✅			
Kontaktaufnahme mit Kunden, die Amharisch sprechen und lesen			✅	
ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Externe Services				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ältere Version der externen Services wird eingestellt		✅		
Aufnehmen der Definition von einem Array mit Namen auf der obersten Ebene für Listentypen in Ihren Schemata der externen Services		✅		
Salesforce Connect				
Konfigurieren mehrerer Salesforce Connect-Lizenzen in einer Testorganisation		✅		
Neuauthentifizierung nach dem Bearbeiten bestimmter Felder von Anmeldeinformationen mit Namen oder einer externen Datenquelle		✅		
Felder				
Leistungsverbesserung mit Obergrenzen für inaktive Auswahllistenwerte		✅		
Mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext		✅		
HTML-Rendering in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen deaktivieren (Aktualisierung, erzwungen)		✅		
Profile und Berechtigungen				
Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil konvertieren (Aktualisierung)			✅	
Profil für den Lesezugriff ist in neuen Salesforce-Organisationen nicht mehr verfügbar		✅		
Verwenden von Integrationsberechtigungssätzen für Exchange-Daten mit Integrationspartnern		✅		
Freigabe				
Freigeben von Datensätzen mit der manuellen Freigabe	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von mehr Rollen		✓		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Anzeigen von Obergrenzen für benutzerdefinierte Metadatentypen auf der Seite "Systemüberblick"		✓		
Zugreifen auf Datensätze für benutzerdefinierte Metadatentypen mittels statischer Methoden		✓		
Allgemeines Setup				
Erzwingen der Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen"		✓		
Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, eingestellt)			✓	
Besser vorhersehbares Zielverhalten für nicht externe Hyperlinks			✓	

Sicherheit und Identität

Dank der OAuth 2.0-Aktualisierungen wird die Websitzungsverwaltung einfacher. Verwalten Sie "Meine Domänen" einfacher und standardisieren Sie Ihre Salesforce-URLs mit erweiterten Domänen. Mit neuen Datensets können Sie die Salesforce-übergreifende Nutzung in der Event Monitoring Analytics-Anwendung analysieren. Zudem bietet das Sicherheits-Center mehr praktische Möglichkeiten zum Anzeigen Ihrer Sicherheitsdaten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Identitäts- und Zugriffsverwaltung				
Aktivieren von Hybridanwendungen zur direkten Verwaltung von Websitzungen		✓		
Anfordern des Client-Geheimnisses beim Aktualisierungstoken-Flow		✓		
Weniger Sitzungsunterbrechungen für mobile Hybridanwendungen dank eines neuen Frontdoor.jsp-Parameters		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Zusätzliche Anleitungen vom Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung			✅	
Überwachen von Anmeldekennzahlen für die Identitätsservices Ihrer Organisation			✅	
Überwachen der von Ihren Identitätsanbietern genutzten Art der Authentifizierung Ihrer Benutzer mit dem Authentifizierungsmethodenverweis		✅		
Einfacheres Integrieren größerer Zugriffs- und Aktualisierungstoken für OpenID Connect		✅		
Umbenennung von "Identitätsbestätigung" in "Geräteaktivierung"	✅			
Domänen				
Einfaches Verwalten von "Meine Domäne"		✅		
Standardisieren Ihrer Salesforce-URLs mit "Erweiterte Domänen"			✅	
Bessere Verbindungen mit dem Salesforce Edge-Netzwerk			✅	
Testen von benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (allgemein verfügbar)			✅	
Beenden von Umleitungen von vorherigen URLs für "Meine Domäne"		✅		
Aktivieren von HTTPS für Ihre Domänen			✅	
Bereitstellen von "Meine Domäne" (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)			✅	
Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, eingestellt)		✅		
Salesforce Shield				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Shield-Plattformverschlüsselung				
Verschlüsseln von Äußerungsdaten für Bots			✅	
Schnelleres Verschlüsseln von Daten mit der Hintergrundverschlüsselung			✅	
Ereignisüberwachung				
Analysieren von mehr Ereignissen in der Event Monitoring Analytics-Anwendung		✅		
Geänderte Antworten im Setup-Assistenten der Analytics-Anwendung		✅		
Automatisieren des Setups der Echtzeit-Ereignisüberwachung über die Metadaten-API		✅		
Suchen von Benutzern in allen Lightning-Ereignistypen		✅		
Abrufen von Informationen über Commerce-Ereignisse im Objekt "EventLogFile"		✅		
Verfolgen von Identitätsanbietern für Authentifizierungsanforderungen		✅		
Abrufen von Informationen über Lightning-Komponentenanforderungen im Objekt "EventLogFile"		✅		
Sicherheits-Center				
Bedarfsgesteuertes Aktualisieren von Kennzahldaten			✅	
Anzeigen von Verlaufsinformationen zur Integritätsprüfung im Sicherheits-Center			✅	
Hervorheben von Änderungen in verbesserten Diagrammen auf Detailseiten			✅	

Customer 360 Truth

Erfahren Sie mehr über die neuen Funktionen in Customer 360 Truth. Bieten Sie Ihren Benutzern mehr Optionen zur Identitätsüberprüfung und Zusammenführung von Daten, um stärker personalisierte Interaktionen zu ermöglichen. Außerdem können Sie mithilfe einer Anwendung Richtlinien zur Überwachung mehrerer Salesforce-Organisationen erstellen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Customer 360-Zielgruppen				
Neue Funktionen in Customer 360-Zielgruppen	✅			
Customer 360 Data Manager				
Neue Funktionen in Customer 360 Data Manager	✅			
Customer 360 Identity				
Umbenennung von Identity für Kunden und Partner in Customer 360 Identity	✅			
Verlangen einer Bestätigung bei E-Mail-Adressänderungen durch Experience Cloud-Benutzer, Partner und Kunden (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Customer 360-Datenschutzcenter				
Überwachen der Erfüllung der Zugriffsanforderungen von Betroffenen mit dem Übertragbarkeitsprotokoll		✅		
Verhaltensänderung des Customer 360-Datenschutzcenters: Übertragbarkeitsdateien, die älter als 60 Tage sind, werden automatisch gelöscht		✅		
Synchronisieren von Einwilligungsdaten über mehrere Datensätze hinweg		✅		

Bereitstellung

Wenn Sie das Ant-Migrationstool Version 51.0 verwenden möchten, installieren Sie Java Version 11 oder höher.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets		✅		
Java Version 11 oder höher für Ant-Migrationstool erforderlich		✅		

Entwicklung

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

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Komponenten				
Anpassen von Markierungen und Steuern des Kartenverhaltens in der Basiskomponente lightning-map		✅		
Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests		✅		
Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt			✅	
Erstellen von Flow Builder-Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften, die auf automatische Ausgaben zugreifen		✅		
Versionsaktualisierungen				
with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Zugriff auf Nicht-global-Apex-Steuerfeld-Methoden in			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)				
Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)			✅	
Erstellen einer Aktion für Lightning-Webkomponenten (Pilot)			✅	
Einstein Vision und Language				
Einstein Vision und Language entsprechen jetzt den HIPAA-Bestimmungen		✅		
Einstein Vision				
Erkennen von mehr Text mit Einstein OCR		✅		
Neues Feld in Vision-API-Antwort zum Trainingsstatus		✅		
Einstein-Sprache				
Unterstützung für Einstein Intent für mehr Sprachen allgemein verfügbar		✅		
Erstellen eines Einstein Intent-Modells mit weniger Daten		✅		
Neues Feld in Language-API-Antwort zum Trainingsstatus		✅		
Salesforce-Funktionen (Beta)		✅		
Visualforce				
Sicheres Aufrufen der Visualforce-Remoting-API (Aktualisierung)		✅		
Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Apex				
Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Beta)		✅		
Verwenden von BatchApexErrorEvent-Auslösern zur Überwachung von ISV-Anwendungen		✅		
Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (allgemein verfügbar)		✅		
Kostenloser Plattform-Cache für verwaltete Pakete (allgemein verfügbar)		✅		
Kennzeichnen von aufrufbaren Apex-Methoden, die Callouts durchführen		✅		
Optimierte Abfragecursor für verbesserte Leistung		✅		
Gleichzeitiges Umwandeln von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit neuen LeadConvert-Methoden			✅	
API				
Ankündigung der bevorstehenden Einstellung von älteren Versionen der Platform-API			✅	
Paketerstellung				
Angeben einer bestimmten Version für Ihre Pakete bei Umstellungen der Salesforce-Version				✅
Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von organisationsabhängigen entsperrten Paketen (allgemein verfügbar)		✅		
Überwachen von Paketerstellungsvorgängen mit neuen API-Feldern				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Multi-Faktor-Authentifizierung für Anmeldungen bei Abonnentenorganisationen anfordern (Aktualisierung)				✅
Angeben von nicht im Paket enthaltenen Metadaten für Tests zum Erstellen der Paketversion (allgemein verfügbar)				✅
Testorganisationen				
Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen		✅		
Sandbox-Instanzen				
Optimieren Ihrer Datensicherheit mit Data Mask		✅		
Verfolgen von Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Sandbox (allgemein verfügbar)		✅		
Tools zur Plattformentwicklung				
Einfaches Entwickeln von Customer 360-Plattformanwendungen		✅		
Lightning Design System				
BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen wird eingestellt		✅		
Aktualisierungen an der Lightning Design System-Komponentenblaupause		✅		
AppExchange-Partner				
Analysieren Ihres benutzerdefinierten Apex-Codes mit AppExchange-Anwendungsanalysen				✅
Schnelleres Übermitteln Ihrer Lösung und Verfolgen des Fortschritts mit der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfung	✅			
Schnelles Aktualisieren Ihrer AppExchange-Zahlungsinformationen	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Datenänderungserfassung				
Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (allgemein verfügbar)		✅		
Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für mehrere Objekte		✅		
Plattformereignisse				
Konfigurieren des Benutzers und der Batchgröße für Ihren Plattformereignisauslöser		✅		
Plattformereignisse mit Standardvolumen werden jetzt asynchron veröffentlicht		✅		

Salesforce Anywhere (Quip)

Salesforce Anywhere wurde erweitert und enthält jetzt alle Funktionen, die Sie aus Quip für Customer 360 kennen und schätzen. Erfahren Sie mehr über die neuesten Aktualisierungen der Salesforce Anywhere Beta-Funktionen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erwarteter Einführungszeitpunkt der neuen Salesforce Anywhere-Funktionen	✅			
Umbenennung von Quip für Customer 360 in Salesforce Anywhere Advanced	✅			
Schneller einsatzbereit mit dem Salesforce Anywhere-Setup	✅			
Freigeben von zahlreichen benutzerdefinierten Vorlagen für Unternehmen (Vorlagenbibliothek)	✅			
Erstellen von Dokumenten an jedem Ort (Dokumenterstellung in Salesforce)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Dynamische Vorlagen durch Salesforce-Datenerwähnungen mit Vorlagen	✅			
Definieren von Abschnitten in einer Vorlage mit Dokumentbereichen	✅			
Aktualisieren von Dokumentbereichen, Sperren von Abschnitten und Exportieren von Dokumenten in PDFs mit Salesforce-Flow	✅			
Quip-Folien werden eingestellt	✅			
Hinzufügung von Salesforce-Datenerwähnungen für iOS, Anzeigen der verknüpften Salesforce-Datensätze eines Dokuments in der Ansicht "Alle Dateien" und weitere Verbesserungen	✅			
Einfacheres Zugreifen auf Benachrichtigungen in Lightning Experience (Beta)	✅			
Schnelleres Abonnieren von Benachrichtigungen (Beta)	✅			
Salesforce Anywhere-Nachrichtenton (Beta)				
Informationen über veröffentlichte Beta-Funktionen	✅			

Pardot

Richten Sie Pardot schneller ein, verwalten Sie Interaktionsdatenströme mit "Verfolgung durch Erstanbieter" und profitieren Sie von den erweiterten Funktionen der E-Mail-Personalisierung, Zustellbarkeit und Berichterstellung. Es wurden auch die Duplizierungsaktionen verbessert. Entsprechend können Sie Ihren Kampagnen zugeordnete E-Mail-Inhalte oder neue Datenbestandstypen ohne Weiteres kopieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kampagnen und Datenbestände				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnelles Duplizieren von Kampagnen mit zugehörige Vermögenswerten	✅			
Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)			✅	
Organisieren von Kampagnen nach Geschäftseinheit				
Schützen Ihrer WebEx-Webinare			✅	
E-Mail-Marketing				
Steigern Ihrer E-Mail-Marketingbeibehaltung mit "Abonnement mit zwei Klicks beenden"	✅			
Analysieren der E-Mail-Inhaltsleistung mit benutzerdefinierten Berichten	✅			
Zeit einsparen durch das Duplizieren von E-Mail-Inhaltsdatensätzen	✅			
Angeben eines Links für Vervollständigungsaktionen in Pardot-E-Mails	✅			
Hinzufügen von alternativen Antwortadressen und E-Mail-Absendern zu Pardot-E-Mails	✅			
Anzeigen der Anzahl per E-Mail erreichbarer potenzieller Kunden beim Definieren der Einstellungen für E-Mail-Sendungen	✅			
Analysen und Berichterstellung				
Synchronisieren von benutzerdefinierten Feldern in der Pardot-Objektsynchronisierung (Beta)			✅	
Vertrauenszuordnung mit Lead-IDs	✅			
Ausschließen archivierter potenzieller Kunden aus Datensets			✅	
Einstein-Verhaltensbewertung wurde dem Analytics-Setup hinzugefügt				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schützen der Aktivitätsdaten potenzieller Kunden mittels Verfolgung durch Erstanbieter (allgemein verfügbar)			✅	
Zugreifen auf den Pardot-Setup-Assistenten über die neue Salesforce Marketing-Setup-Anwendung		✅		
Feld "Firmenname" in Pardot gibt den Namen der Geschäftseinheit im Pardot-Account-Setup vor			✅	
Sicheres Synchronisieren potenzieller Kunden mit geschäftseinheitenübergreifenden Leads und Kontakten		✅		
Pardot-API V5 (allgemein verfügbar)		✅		
Pardot-API: Neue und geänderte Elemente		✅		
Pardot-Benutzerauthentifizierung wird eingestellt			✅	

myTrailhead

Fügen Sie der Produktliste auf myTrailhead die Produktnamen Ihres Unternehmens hinzu und helfen Sie Ihren Benutzern bei der Suche nach den gewünschten Inhalten. Dank der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie myTrailhead-Module absolvieren, ohne die Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anpassen der Produktfilter auf myTrailhead		✅		
Arbeiten während des Workflows mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta)			✅	

Unterstützte Browser

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ende der Unterstützung für Internet Explorer 11 in Lightning Experience
Die erweiterte Unterstützung für IE11 endet am 31. Dezember 2020. IE11-Benutzern werden in ihrer Salesforce-Organisation in einem permanenten Banner darüber informiert, dass sie einen nicht unterstützten Browser verwenden. Kunden, die IE11 verwenden, können weiterhin auf Lightning Experience zugreifen. Die ordnungsgemäße Funktion wird jedoch nicht garantiert. Die neuen Funktionen werden ausschließlich in modernen Browsern unterstützt und zur Verfügung gestellt.

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

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

Unterstützte Browser für Tableau CRM
Die für Lightning Experience unterstützten Browser werden abgesehen von den folgenden Ausnahmen auch für Tableau CRM (zuvor Einstein Analytics) unterstützt: Tableau CRM wird in Apple® Safari® nicht unterstützt.

Ende der Unterstützung für Internet Explorer 11 in Lightning Experience

Die erweiterte Unterstützung für IE11 endet am 31. Dezember 2020. IE11-Benutzern werden in ihrer Salesforce-Organisation in einem permanenten Banner darüber informiert, dass sie einen nicht unterstützten Browser verwenden. Kunden, die IE11 verwenden, können weiterhin auf Lightning Experience zugreifen. Die ordnungsgemäße Funktion wird jedoch nicht garantiert. Die neuen Funktionen werden ausschließlich in modernen Browsern unterstützt und zur Verfügung gestellt.

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

Unterstützte Browser und Geräte für Lightning Experience

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

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

Anmerkung:

- Salesforce unterstützt keine Nicht-Browser-Anwendungen, die WebView oder ähnliche Steuerelemente für die Wiedergabe von Inhalten für Salesforce Classic oder Lightning Experience integrieren. Beispiele für Ansätze, bei denen diese Art von Steuerelement integriert wird, sind das Salesforce Mobile SDK, das WebBrowser-Steuerelement von Microsoft, der eingebettete Chromium-Browser von Electron, UIWebView und WKWebView von iOS sowie WebView von Android.
- Auf Lightning Experience kann nicht in einem mobilen Browser zugegriffen werden. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung empfohlen.
- Mit iPad Safari kann nicht auf Lightning Experience zugegriffen werden. Weitere Informationen finden Sie unter Überlegungen zu Lightning Experience auf iPad Safari.
- Lightning Experience unterstützt den Inkognito-Modus oder andere Modi für privates Surfen nicht.

Desktops und Laptops

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

Wichtig: Der Zugriff auf Lightning Experience über Internet Explorer 11 wird seit dem 31. Dezember 2020 nicht mehr unterstützt.

- Wenn Sie IE11 verwenden, wird in Ihrer Salesforce-Organisation ein permanentes Banner angezeigt, das darauf hinweist, dass Sie einen nicht unterstützten Browser verwenden.
- IE11 weist in Lightning Experience erhebliche Leistungsprobleme auf.
- Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf Salesforce Classic.

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

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (nicht Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	Nicht unterstützt	Nicht unterstützt	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion
Erfahrungsgenerator-Sites	Nicht unterstützt	Nicht unterstützt	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion	Unterstützt die aktuelle stabile Browserversion
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Nicht unterstützt	Nicht unterstützt	Nein	Nein	Nein	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Ja

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

Tablets

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

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

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

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

Telefone

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

Unterstützte Browser und Geräte für Salesforce Classic

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

Wo: Salesforce Classic ist in allen Editionen verfügbar.

Anmerkung: Die Verwendung von Salesforce Classic in einem mobilen Browser wird nicht unterstützt. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung empfohlen.

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

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

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

Unterstützte Browser für Tableau CRM

Die für Lightning Experience unterstützten Browser werden abgesehen von den folgenden Ausnahmen auch für Tableau CRM (zuvor Einstein Analytics) unterstützt: Tableau CRM wird in Apple® Safari® nicht unterstützt.

Salesforce allgemein

Zum Berücksichtigen der Inklusivität wurde die Sprache in unserem gesamten Produkt aktualisiert. Für eine einheitlichere Benutzererfahrung wurden die Salesforce-Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe verschoben. Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt" weisen anpassbare Aktionen auf. Sie können Ihrer Hilfestellung in der Anwendung Bilder hinzufügen und die Hilfestellung zurückstellen, damit Sie diese später anzeigen können. Verwenden Sie neue Umfrageaktionen in einem Flow und sprechen Sie bestimmte Umfrageteilnehmer mit Einladungsregeln an. Verwenden Sie die neue Lightning Scheduler-Testorganisation, um bei Ihrer Implementierung einen Schritt voraus zu sein, und legen Sie Standardzeitzonen für Terminfenster fest. Zudem können Sie mit der Suche mit natürlicher Sprache für die Government Cloud und für die mobile Salesforce-Anwendung mit alltagssprachlichen Begriffen suchen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Allgemeine Verbesserungen
Ein Teil der Produktsprache wurde aktualisiert, um der Inklusivität besser gerecht zu werden. Für eine bessere Benutzererfahrung wurden die Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe verschoben. Zudem wurden Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt" um anpassbare Aktionen erweitert.

Benutzerengagement
Mithilfe von Bildern, mehr Positionen für unverankerte Eingabeaufforderungen und Rich-Text-Bearbeitungsfunktionen für verankerte Eingabeaufforderungen können Sie Ihre Hilfestellung in der Anwendung nun ansprechender gestalten. Benutzer können die Hilfestellung in der Anwendung zurückstellen, um sie später anzuzeigen. Zusätzlich können Sie Ihr Schulungsprogramm um die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta) erweitern. Administratoren und Schulungsleiter können eine neuen Lernbereich anpassen.

Salesforce-Umfragen
Erledigen Sie mehr mit Umfragen mit Aktionen in einem Flow. Planen Sie Umfragen, senden Sie Erinnerungen oder identifizieren Sie Teilnehmer, die erneut zu einer Umfrage eingeladen werden können. Erfassen Sie relevante Daten und rufen Sie handlungsrelevante Statistiken ab, indem Sie mittels Umfrageeinladungsregeln bestimmten Teilnehmergruppen Umfragen senden. Verwenden Sie organisationsweite für Ihre Salesforce-Organisation definierte E-Mail-Adressen zum Senden von Umfragen. Validieren Sie, wie ein Teilnehmer in einer Umfrage auf eine kurze Frage antwortet. Durch das Einfügen eines Fortschrittsbalkens können Sie den Teilnehmern zudem ihren Fortschritt in einer Umfrage anzeigen.

Lightning Scheduler
Mit dem neuen Serviceressourcenfilter in Lightning Scheduler-Flows und -APIs können Sie beim Planen von Terminen Serviceressourcen und Serviceregionen schneller abrufen. Mit dem neuen Attribut "Standard-Zeitzone" in Lightning Scheduler-Flows können Sie entsprechend der Zeitzone der Serviceressource, der Serviceregion, des Kunden oder der Browserzeitzone Zeitzonen für die Terminzeitfensterseiten festlegen. Zudem können Sie Servicetermine nun über die API ändern, indem Sie PATCH-Anforderungen an die API für Servicetermine senden.

Suche
Benutzer können auf intelligente und effiziente Weise nach relevanten Informationen in ihrer Salesforce-Organisation suchen. Benutzer können die gewünschten Datensätze leichter finden und Aufgaben direkt auf der Suchergebnisseite erledigen.

Allgemeine Verbesserungen

Ein Teil der Produktsprache wurde aktualisiert, um der Inklusivität besser gerecht zu werden. Für eine bessere Benutzererfahrung wurden die Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe verschoben. Zudem wurden Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt" um anpassbare Aktionen erweitert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfache Sprache ersetzt veraltete Sprache

Im Rahmen der Sprachoptimierung in unseren Produkten, die wir vornehmen, um der Inklusivität besser Rechnung zu tragen, werden von Salesforce als nicht inklusiv erachtete Begrifflichkeiten entfernt. APIs und die ältere API-Dokumentation sind davon ausgenommen, da sich das Ändern von Begrifflichkeiten in unserem Code auf aktuelle Implementierungen auswirken kann. Zudem werden auch veraltete Begrifflichkeiten in der Dokumentation für Produkte, die eingestellt werden sollen, nicht geändert.

Neue Funktionen und mehr Benutzerfreundlichkeit mit Versionshinweisen in der Salesforce-Hilfe

Die Salesforce-Hauptversionshinweise wurden in die Salesforce-Hilfe verschoben. Dort finden Sie jetzt nicht nur Hilfethemen und andere technische Inhalte, sondern auch die Versionshinweise für Commerce Cloud, Marketing Cloud und Customer 360.

Schützen von Benutzern vor unsicheren Downloads in Chrome

Die kürzlich am Chrome-Browser vorgenommenen Aktualisierungen wirken sich auf viele Salesforce-Funktionen aus. Google schützt Benutzer vor unsicheren Downloads, indem Downloads mit gemischten Inhalten in Chrome blockiert werden. Ein Download mit gemischten Inhalten liegt beispielsweise vor, wenn ein Link zu einer HTTP-Site auf einer HTTPS-Seite platziert wird.

Upgrade der Rich-Text-Editoren

Für Rich-Text-Editoren, die CKEditor verwenden, wurde ein Upgrade auf die CKEditor-Version 4.14.0 vorgenommen.

Schnelles Ermitteln von Portalbenutzern beim Ändern von Datensatzinhabern

Wenn Sie einem Portalbenutzer die Datensatzinhaberschaft übertragen möchten, können Sie nun nach Kundenportalbenutzern und Partnerbenutzern im Fenster "Inhaber ändern" filtern und somit effizient die gewünschte Person finden.

Erfassen potenzieller Duplikate vor dem Speichern

Auf Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen überprüft Salesforce, ob Sie möglicherweise ein Duplikat bearbeiten, und warnt Sie, bevor Sie den Vorgang speichern. Zuvor wurde nur nach einem Speicherversuch auf Duplikate geprüft.

Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten

Zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit und Leistung wurden einige Komponenten von Aura-Komponenten auf Lightning-Webkomponenten (LWC) umgestellt. Die Funktionalität ist nicht eingeschränkt. Es gibt aber einige geringfügige Unterschiede in der Benutzeroberfläche.

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

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

Einfache Sprache ersetzt veraltete Sprache

Im Rahmen der Sprachoptimierung in unseren Produkten, die wir vornehmen, um der Inklusivität besser Rechnung zu tragen, werden von Salesforce als nicht inklusiv erachtete Begrifflichkeiten entfernt. APIs und die ältere API-Dokumentation sind davon ausgenommen, da sich das Ändern von Begrifflichkeiten in unserem Code auf aktuelle Implementierungen auswirken kann. Zudem werden auch veraltete Begrifflichkeiten in der Dokumentation für Produkte, die eingestellt werden sollen, nicht geändert.

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

Wann: Ab Version Winter '21.

Warum: Gleichberechtigung ist ein zentraler Wert bei Salesforce. Salesforce wird weiterhin Formulierungen in Salesforce-Inhalten und -Produkten aktualisieren mit dem Ziel, die Sprache einfacher und inklusiver zu gestalten, und diese Aktualisierungen in den Versionshinweisen kommunizieren.

Wie: Weitere Informationen zu sich ändernden Begrifflichkeiten finden Sie unter How We're Bringing Inclusive Language to Our Products (Integrieren einfacher Sprache in unsere Produkte).

Neue Funktionen und mehr Benutzerfreundlichkeit mit Versionshinweisen in der Salesforce-Hilfe

Die Salesforce-Hauptversionshinweise wurden in die Salesforce-Hilfe verschoben. Dort finden Sie jetzt nicht nur Hilfethemen und andere technische Inhalte, sondern auch die Versionshinweise für Commerce Cloud, Marketing Cloud und Customer 360.

Wo: Die Salesforce-Hilfe mit Versionshinweisen lässt sich am besten auf Desktops anzeigen, da einige Funktionen noch nicht für Tablets oder Mobilgeräte verfügbar sind.

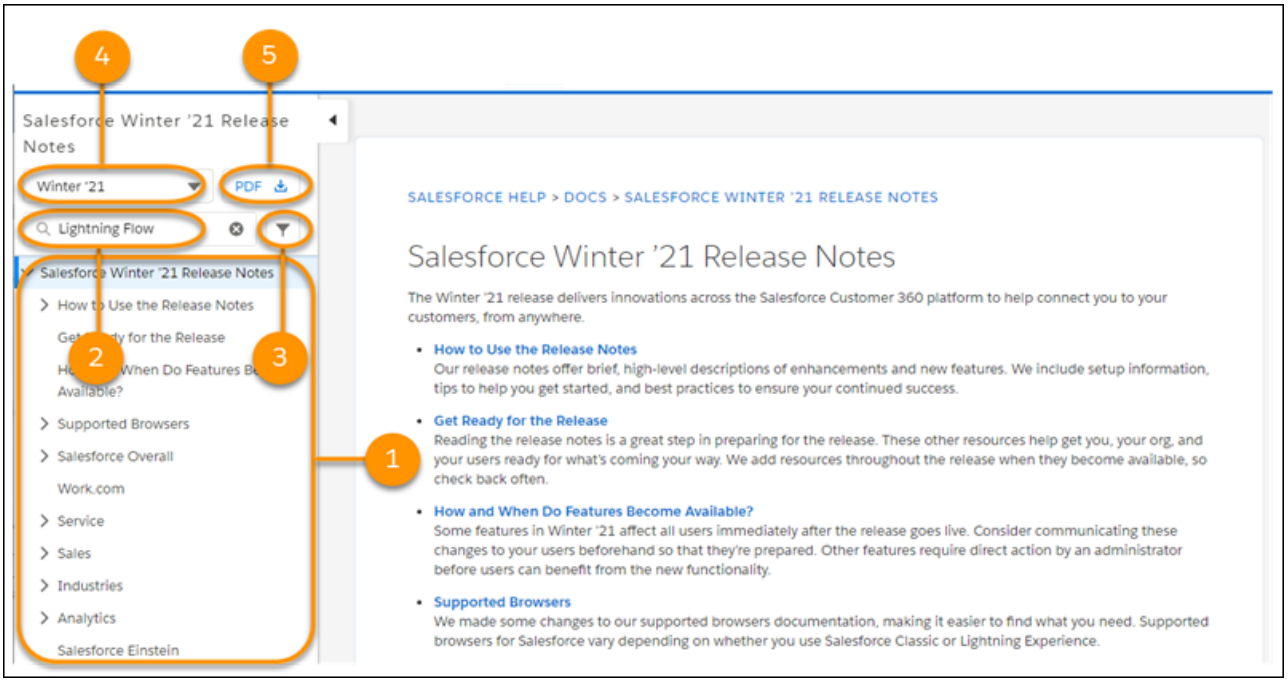
Wann: Die Versionshinweise für die Versionen Spring '16 bis Winter '21 stehen im HTML-Format in der Salesforce-Hilfe zur Verfügung. Die Versionshinweise für frühere Versionen sind im PDF-Format verfügbar. Das ursprüngliche Portal für Salesforce-Versionshinweise wird im Juli 2021 eingestellt.

Warum: Durch Einbindung der Versionshinweise in die Salesforce-Hilfe wird die Benutzerfreundlichkeit für Sie, unsere Kunden, optimiert. Sie können weiterhin die Funktionen nutzen, die Sie bereits kennen und schätzen, wie das Wechseln zwischen Versionen und das einfache Herunterladen von PDFs. Gleichzeitig erhalten Sie jedoch bessere Optionen zum Suchen, Filtern, Protokollieren von Kundenvorgängen, Senden von Feedback und vielem mehr. Und all das in einer übersichtlicheren und benutzerfreundlicheren Oberfläche.

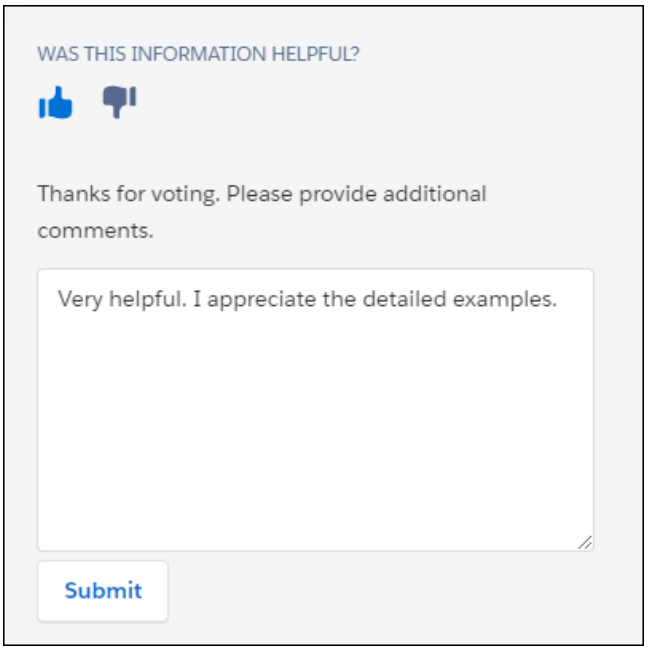
Wie: Rufen Sie help.salesforce.com auf und klicken Sie auf die Kachel mit den Versionshinweisen für die aktuelle Salesforce-Version. Zum Suchen nach Themen für die Funktion, an der Sie interessiert sind, können Sie das Inhaltsverzeichnis durchsuchen (1) oder Suchbegriffe eingeben (2) und sich eine Ergebnisliste anzeigen lassen. Filtern Sie diese Ergebnisse bei Bedarf (3).

Sie können auch nach den gewünschten Themen suchen, indem Sie sie zuerst filtern (3). Klicken Sie dazu auf das Filtersymbol. Die Filter umfassen folgende Oberflächen: Salesforce Classic, Lightning Experience und Mobile. Außerdem gibt es Filter für die Salesforce-Editionen, Produktbereiche und Auswirkungen auf Funktionen wie "Für Benutzer aktiviert", "Für Administratoren aktiviert" usw. Wenn alleine verwendet, erweitern Filter das Inhaltsverzeichnis der Versionshinweise mit übereinstimmenden Themen, die hervorgehoben werden. So können Sie die gefilterten Inhalte durchsuchen und eine Liste der Suchergebnisse generieren, auf die Ihre ausgewählten Filter angewendet wurden.

Möchten Sie die Versionshinweise für eine andere Version anzeigen? Wählen Sie die Version aus (4). Klicken Sie auf "PDF" (5), um die Versionshinweise für die angezeigte Version als PDF herunterzuladen.



Haben Sie Feedback? Wir würden uns darüber freuen. Erzählen Sie uns von Ihrer allgemeinen Erfahrung, indem Sie in der Gruppe Release Readiness Trailblazers posten oder uns Tweets an @salesforcedocs senden. Für Themen der Versionshinweise haben Sie die gleichen Optionen wie für Hilfethemen: Daumen hoch oder Daumen runter. Im Kommentarfeld können Sie genauere Angaben machen.



Schützen von Benutzern vor unsicheren Downloads in Chrome

Die kürzlich am Chrome-Browser vorgenommenen Aktualisierungen wirken sich auf viele Salesforce-Funktionen aus. Google schützt Benutzer vor unsicheren Downloads, indem Downloads mit gemischten Inhalten in Chrome blockiert werden. Ein Download mit gemischten Inhalten liegt beispielsweise vor, wenn ein Link zu einer HTTP-Site auf einer HTTPS-Seite platziert wird.

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

Wie: Der stufenweise Einführungsplan von Google beginnt mit einer Browser-Warnung und geht dann zum Blockieren von Downloads mit gemischten Inhalten über. Die Bemühungen von Google begannen im September 2020 und werden in den nächsten Chrome-Versionen fortgesetzt.

Informationen zu den betroffenen Funktionen in Salesforce finden Sie im Knowledge-Artikel Google schützt Benutzer vor unsicheren Downloads in Google Chrome.

Upgrade der Rich-Text-Editoren

Für Rich-Text-Editoren, die CKEditor verwenden, wurde ein Upgrade auf die CKEditor-Version 4.14.0 vorgenommen.

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

Warum: In CKEditor-Version 4.14.0 wurden einige Sicherheitslücken korrigiert.

In Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung wird CKEditor von folgenden Elementen verwendet:

- E-Mail-Composer
- Lightning Knowledge

In Salesforce Classic wird CKEditor von folgenden Elementen verwendet:

- Chatter-Publisher
- Benutzerdefinierte Felder
- E-Mail
- Flow Builder
- Gruppen
- Ideenthemen
- Knowledge-Artikel

SIEHE AUCH:

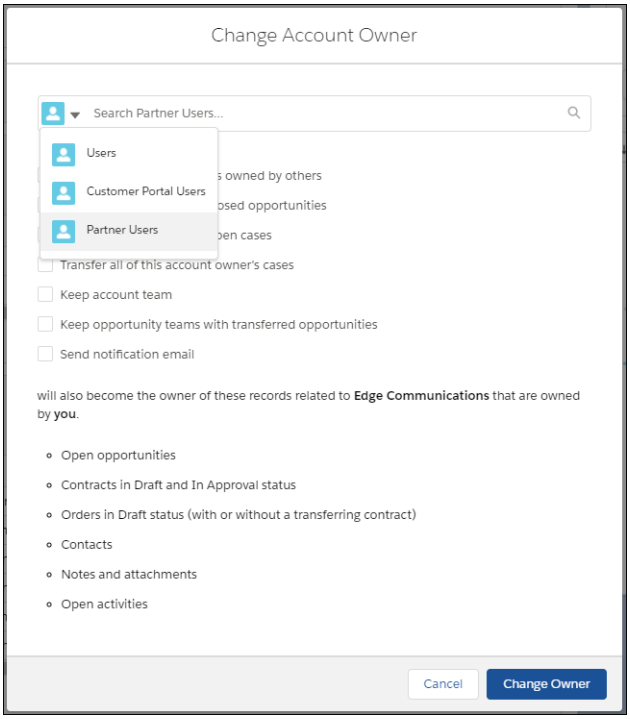
Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt

Schnelles Ermitteln von Portalbenutzern beim Ändern von Datensatzinhabern

Wenn Sie einem Portalbenutzer die Datensatzinhaberschaft übertragen möchten, können Sie nun nach Kundenportalbenutzern und Partnerbenutzern im Fenster "Inhaber ändern" filtern und somit effizient die gewünschte Person finden.

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

Wie: Wählen Sie beim Ändern von Inhabern einen Benutzertyp aus, um die Suchergebnisse einzugrenzen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ändern des Inhabers eines Datensatzes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erfassen potenzieller Duplikate vor dem Speichern

Auf Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen überprüft Salesforce, ob Sie möglicherweise ein Duplikat bearbeiten, und warnt Sie, bevor Sie den Vorgang speichern. Zuvor wurde nur nach einem Speicherversuch auf Duplikate geprüft.

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

Wie: Richten Sie Duplikatsregeln und Abgleichsregeln für das Objekt ein, um Duplikate zu finden.

SIEHE AUCH:

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

Änderungen der Benutzeroberfläche für Lightning-Webkomponenten

Zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit und Leistung wurden einige Komponenten von Aura-Komponenten auf Lightning-Webkomponenten (LWC) umgestellt. Die Funktionalität ist nicht eingeschränkt. Es gibt aber einige geringfügige Unterschiede in der Benutzeroberfläche.

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

Wann: Die Änderungen werden in Organisationen in der Version Spring '21 und später schrittweise verfügbar gemacht.

Wie: Wenn Ihre Benutzer Accounts, Leads, Kontakte und Opportunities erstellen, bearbeiten oder duplizieren, werden die bearbeiteten Felder nun hervorgehoben. Zudem wird für die bearbeiteten Felder eine Schaltfläche vom Typ "Rückgängig machen" zum Zurücksetzen der Änderungen angezeigt. Fehler werden nun in der Fußzeile statt oben auf der Seite angezeigt. Nachdem Benutzer in der Fehlermeldung

auf einen Link geklickt haben, wird die entsprechende Fehlermeldung automatisch ausgeblendet. Zuvor standen "Highlights", "Rückgängig machen" und Fehler in der Fußzeile nur für benutzerdefinierte Objekte zur Verfügung.

In Erfolgsmeldungsbenachrichtigungen für das Erstellen und Duplizieren von Datensätzen ist nun ein Link zum entsprechenden Datensatz enthalten. Zuvor waren die Links nur enthalten, wenn ein Datensatz über eine Themenliste erstellt wurde. Wenn für Erfolgsmeldungen ein Datensatzname nicht verfügbar ist, wird stattdessen die Datensatz-ID bereitgestellt.

Ein Formelfeld zeigt jetzt "Dieses Feld wird beim Speichern berechnet" an, wenn ein Datensatz mit der Inline- oder Standardbearbeitung bearbeitet wird. Zuvor wurde die Meldung nur bei Inline-Bearbeitungen angezeigt.

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

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

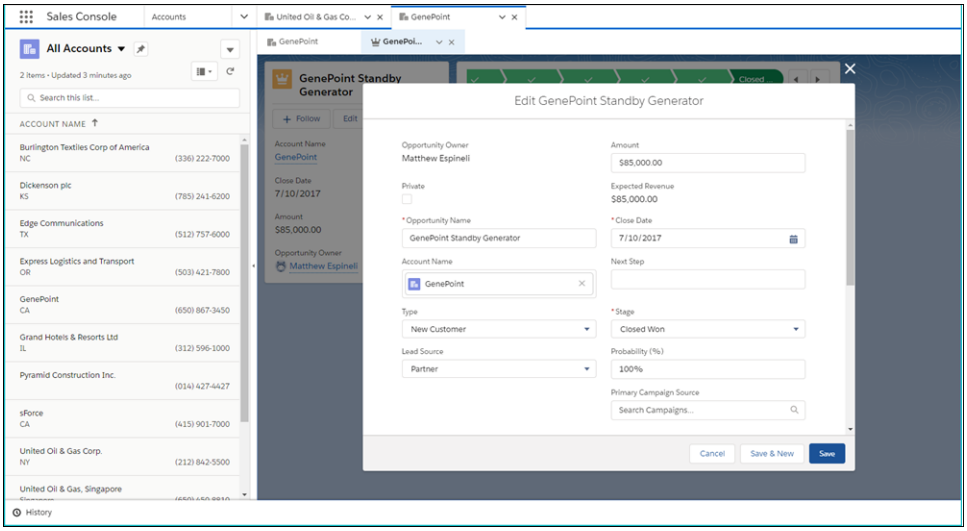
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung.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

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

Warum: Vor der Version Winter '20 lag der Fokus bei allen Dialogfeldern, die durch eine Registerkarte oder Unterregisterkarte einer Arbeitsumgebung in einer Lightning-Konsolenanwendung ausgelöst wurden, auf der gesamten Anwendung. Durch diese Aktualisierung erfordern Dialogfelder nur den Fokus der Registerkarte, die sie ausgelöst hat, wodurch Benutzer mit dem Rest der Anwendung interagieren können.

Wie: Wenn Sie diese Versionsaktualisierung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Klicken Sie für "Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus" auf **Aktivieren**.

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



SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Benutzerengagement

Mithilfe von Bildern, mehr Positionen für unverankerte Eingabeaufforderungen und Rich-Text-Bearbeitungsfunktionen für verankerte Eingabeaufforderungen können Sie Ihre Hilfestellung in der Anwendung nun ansprechender gestalten. Benutzer können die Hilfestellung in der Anwendung zurückstellen, um sie später anzuzeigen. Zusätzlich können Sie Ihr Schulungsprogramm um die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta) erweitern. Administratoren und Schulungsleiter können eine neuen Lernbereich anpassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung

Gestalten Sie Ihre Hilfestellung in der Anwendung ansprechender, indem Sie eine JPG-, JPEG-, PNG- oder GIF-Datei hinzufügen. Animierte GIF-Dateien können die Hilfestellung in einer Eingabeaufforderung besser ausdrücken.

Zurückstellen der Hilfestellung in der Anwendung für die spätere Anzeige mittels "Erneut erinnern"

Benutzer können nun alle Hilfestellungen in der Anwendung für später zurückstellen. Über "Erneut erinnern" können Benutzer die Hilfestellung in der Anwendung temporär für ihren ausgewählten Zeitraum ignorieren, ohne auf die nächste geplante Anzeige warten zu müssen.

Auswählen aus mehr Positionen für Ihre unverankerten Eingabeaufforderungen

Positionieren Sie mithilfe der drei neuen, mittleren Zeilenlayout-Optionen Ihre unverankerte Eingabeaufforderung mittig im Vordergrund oder in der Nähe der Komponenten, auf die Sie verweisen. Bei insgesamt neun vorhandenen Regionen können Sie die Aufmerksamkeit Ihres Benutzers auf einen bestimmten Bildschirmbereich lenken.

Hinzufügen von Schritten der schrittweisen Anleitung, die über das Erstellen neuer Seiten sowie das Bearbeiten und Duplizieren von Seiten hinausgehen

Ihre schrittweisen Anleitungen können nun Beschreibungen zum gesamten Prozess zum Erstellen, Bearbeiten und Duplizieren von Datensätzen enthalten. Wenn Sie bisher einen Schritt der schrittweisen Anleitung einem Dialogfeld hinzugefügt hatten, war es nicht möglich, einen Schritt nach diesem einer Seite ohne Dialogfeld hinzuzufügen. Es ist nun möglich, Schritte für die Phase nach Beendigung der Benutzerinteraktion mit dem Dialogfeld hinzuzufügen.

Zugreifen auf die aktive Hilfestellung in der Anwendung mit freigabefähigen URLs

Ihre Benutzer können nun jederzeit auf die Hilfestellung in der Anwendung zugreifen, solange sie aktiv ist. Wenn Sie für Ihre Benutzer bisher Links für die Hilfestellung in der Anwendung freigegeben haben, indem sie ihnen einen URL gesendet, ihn zu einem benutzerdefinierten Abschnitt des Hilfemenüs hinzugefügt oder eine Aktionsschaltfläche erstellt haben, war er von den Planungs-, Profil- und Berechtigungsregeln abhängig.

Mehr Möglichkeiten mit der Rich-Text-Bearbeitung in verankerten Eingabeaufforderungen

Werden Sie im Fließtext Ihrer verankerten Eingabeaufforderungen kreativ. Nun können Sie in Ihren verankerten Eingabeaufforderungen Unterstreichungen vornehmen, ihnen Links hinzufügen oder die Formatierung aus dem Fließtext entfernen.

Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen auf einem iPad

Auch wenn Sie sich beim Positionieren einer unverankerten Eingabeaufforderung noch so viel Mühe geben, könnte sie die eine entscheidende Funktion ausblenden, die Sie hervorheben möchten. Es ist nun möglich, unverankerte Eingabeaufforderungen in Lightning Experience auf iPad Safari neu zu positionieren.

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

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

Integrieren der Trailhead-Lernumgebung in die Anwendung (Beta)

Mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie Ihr Schulungsprogramm erweitern, da Benutzer dadurch direkt dort, wo sie arbeiten, auf Lerninhalte zugreifen können. Administratoren oder angegebene Schulungsleiter können durch die Auswahl öffentlicher oder myTrailhead-Module einen Lernbereich anpassen. Wählen Sie aus, wo die Module angezeigt werden, und weisen Sie sie bestimmten Benutzern oder öffentlichen Gruppen zu, um den Lerninhalt mit dem jeweiligen Benutzerkontext abzustimmen. Ermöglichen Sie Trailblazer-Benutzern, Module zu lesen, Quizze zu absolvieren und Badges während ihres Workflows zu verdienen.

Personalisierte Hilfestellung beim Einrichten von Salesforce

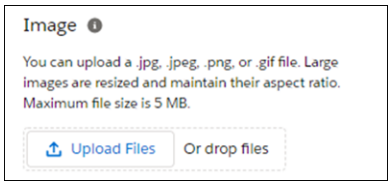
Unabhängig davon, ob Sie Ihre erste oder Ihre neueste Salesforce-Implementierung in Angriff nehmen, bietet das Anleitungscenter Administratoren neuer Salesforce-Organisationen personalisierte Setup-Ressourcen, die auf ihr Erfahrungsniveau und ihre Geschäftsziele abgestimmt sind. Erfahren Sie, wie Sie eine Einführung planen, grundlegende Vertriebs- und Service-Funktionen einrichten, Daten verwalten und schützen, Benutzer für erfolgreiche Vorgänge einrichten usw.

Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung

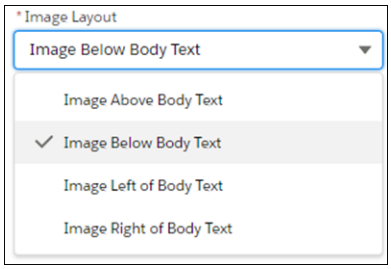
Gestalten Sie Ihre Hilfestellung in der Anwendung ansprechender, indem Sie eine JPG-, JPEG-, PNG- oder GIF-Datei hinzufügen. Animierte GIF-Dateien können die Hilfestellung in einer Eingabeaufforderung besser ausdrücken.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Wenn Sie Benutzern schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

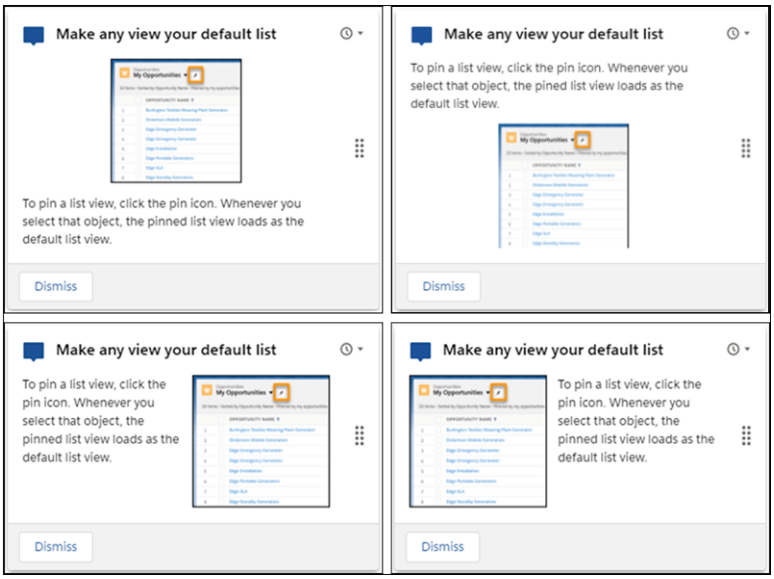
Wie: Fügen Sie im Generator für Hilfestellung in der Anwendung Ihren Eingabeaufforderungen Bilder hinzu. Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Hilfestellung in der Anwendung* ein und wählen Sie **Hilfestellung in der Anwendung** aus. Klicken Sie beim Erstellen einer Eingabeaufforderung auf "Dateien hochladen" oder ziehen Sie die Datei in den Bereich "oder Dateien ablegen".



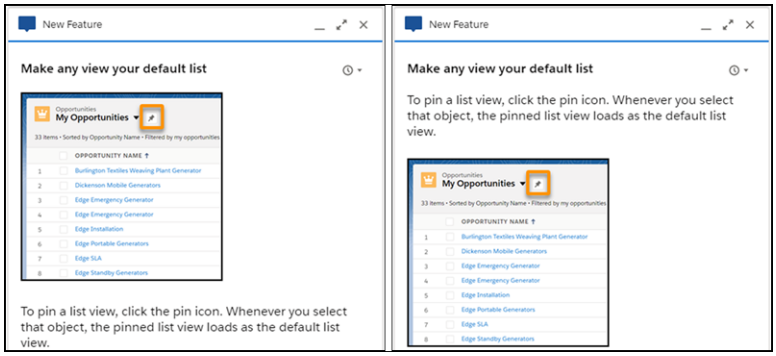
Wählen Sie unter "Bildlayout" die Bildposition relativ zum Text Ihrer Eingabeaufforderung aus.



Das Bild wird an einer der angezeigten Positionen angezeigt. Unverankerte Eingabeaufforderungen können oberhalb, unterhalb, rechts oder links neben dem Text platziert werden.



Verankerte Eingabeaufforderungen können oberhalb oder unterhalb des Texts platziert werden.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren von Aufforderungen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

IdeaExchange: Add pictures to in-app guidance (Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung)

Zurückstellen der Hilfestellung in der Anwendung für die spätere Anzeige mittels "Erneut erinnern"

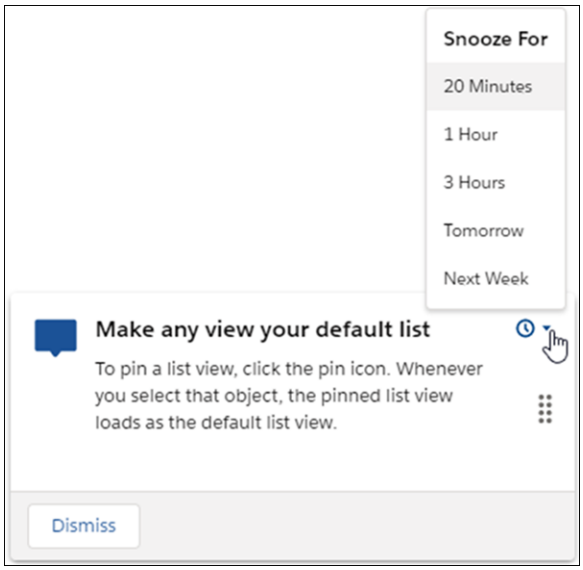
Benutzer können nun alle Hilfestellungen in der Anwendung für später zurückstellen. Über "Erneut erinnern" können Benutzer die Hilfestellung in der Anwendung temporär für ihren ausgewählten Zeitraum ignorieren, ohne auf die nächste geplante Anzeige warten zu müssen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Wenn Sie Benutzern schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Warum: Das Symbol "Erneut erinnern" ersetzt das X in unverankerten Eingabeaufforderungen und ist im Text verankerter Eingabeaufforderungen enthalten, damit Benutzer die Hilfestellung in der Anwendung nicht verwerfen können.

Wie: Legen Sie die Hilfestellung in der Anwendung auf "Erneut erinnern" fest. Klicken Sie dazu auf das Symbol "Erneut erinnern", wählen Sie dann "20 Minuten", "1 Stunde", "3 Stunden", "Morgen" oder "Nächste Woche" aus.

Anmerkung: Die Einstellung "Verzögerungen zwischen Hilfestellungen in der Anwendung" gilt weiterhin. Mittels "Erneut erinnern" kann die Hilfestellung in der Anwendung nach Ablauf der Zeit für "Erneut erinnern" zur nächsten geplanten Uhrzeit angezeigt werden, sobald Benutzer zur Seite navigieren.



SIEHE AUCH:

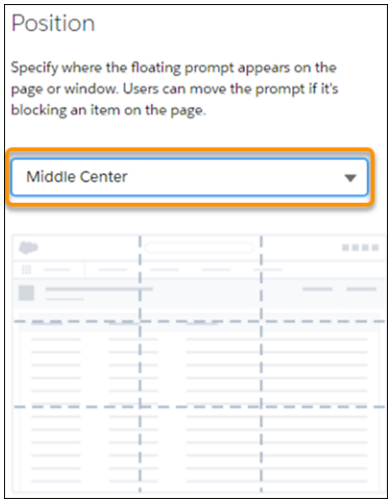
Salesforce-Hilfe: Überlegungen zur Hilfestellung in der Anwendung in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Auswählen aus mehr Positionen für Ihre unverankerten Eingabeaufforderungen

Positionieren Sie mithilfe der drei neuen, mittleren Zeilenlayout-Optionen Ihre unverankerte Eingabeaufforderung mittig im Vordergrund oder in der Nähe der Komponenten, auf die Sie verweisen. Bei insgesamt neun vorhandenen Regionen können Sie die Aufmerksamkeit Ihres Benutzers auf einen bestimmten Bildschirmbereich lenken.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Wenn Sie Benutzern schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wie: Im Dropdown-Menü "Position" können Sie beim Erstellen unverankerter Eingabeaufforderungen im Generator für Hilfestellung in der Anwendung neun verschiedene Positionen für Eingabeaufforderungen auswählen.



SIEHE AUCH:

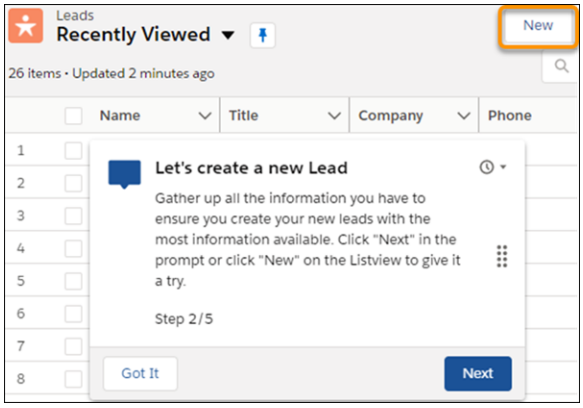
Salesforce-Hilfe: Definieren von Aufforderungen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen von Schritten der schrittweisen Anleitung, die über das Erstellen neuer Seiten sowie das Bearbeiten und Duplizieren von Seiten hinausgehen

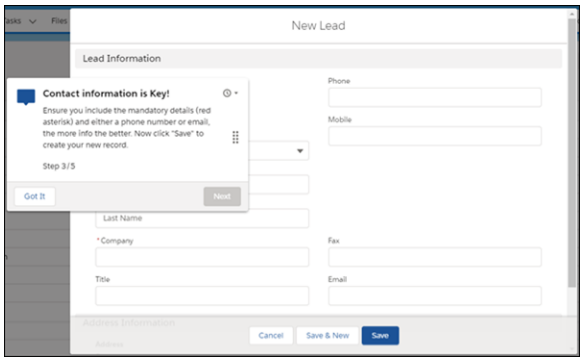
Ihre schrittweisen Anleitungen können nun Beschreibungen zum gesamten Prozess zum Erstellen, Bearbeiten und Duplizieren von Datensätzen enthalten. Wenn Sie bisher einen Schritt der schrittweisen Anleitung einem Dialogfeld hinzugefügt hatten, war es nicht möglich, einen Schritt nach diesem einer Seite ohne Dialogfeld hinzuzufügen. Es ist nun möglich, Schritte für die Phase nach Beendigung der Benutzerinteraktion mit dem Dialogfeld hinzuzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Wenn Sie Benutzern schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

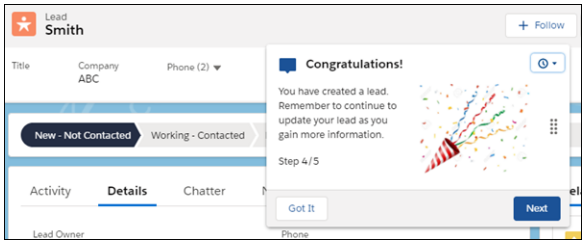
Warum: Fügen Sie eine schrittweise Anleitung hinzu, um Benutzer in Bezug auf das Abschließen von Aufgaben anzuleiten, darunter Schritte, die neue Dialogfelder verwenden und darüber hinausgehen. Sie können beispielsweise Benutzer schrittweise durch die Erstellung eines neuen Leads leiten. Weisen Sie Benutzer an, auf der Datensatzseite für Leads auf die Schaltfläche "Neu" zu klicken, um das Dialogfeld "Neuer Lead" zu öffnen.



Führen Sie Benutzer durch die Erstellung eines neuen Leads.

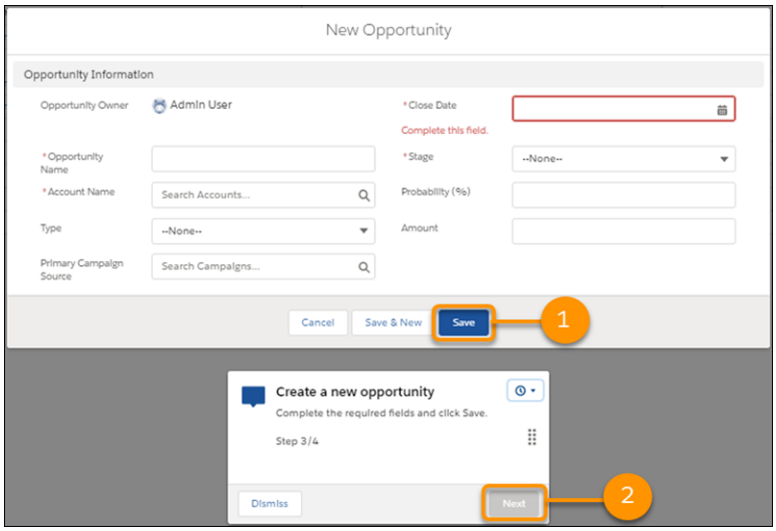


Nachdem der Benutzer die Informationen des neuen Leads gespeichert hat, wird die schrittweise Anleitung auf einer Seite ohne Dialogfeld fortgesetzt, der Datensatzseite des neuen Leads.



Wie: Fügen Sie einen Schritt der schrittweisen Anleitung zu jedem Seitentyp für neue, bearbeitete oder duplizierte Datensatzseiten wie auf allen anderen Seiten hinzu. Fügen Sie der Seite mindestens einen Schritt hinzu. Sobald der Benutzer die Aktion der Seite abgeschlossen hat (1), geht die schrittweise Anleitung zum nächsten Schritt über.

Anmerkung: Die Schaltfläche "Weiter" des Schritts der schrittweisen Anleitung wird deaktiviert (2), wenn der nächste Schritt automatisch angezeigt wird, nachdem Benutzer die Aktion der Seite abgeschlossen haben (1).



SIEHE AUCH:

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

Zugreifen auf die aktive Hilfestellung in der Anwendung mit freigabefähigen URLs

Ihre Benutzer können nun jederzeit auf die Hilfestellung in der Anwendung zugreifen, solange sie aktiv ist. Wenn Sie für Ihre Benutzer bisher Links für die Hilfestellung in der Anwendung freigegeben haben, indem sie ihnen einen URL gesendet, ihn zu einem benutzerdefinierten Abschnitt des Hilfemenüs hinzugefügt oder eine Aktionsschaltfläche erstellt haben, war er von den Planungs-, Profil- und Berechtigungsregeln abhängig.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Wenn Sie Benutzern schrittweise Anleitungen anzeigen möchten, abonnieren Sie myTrailhead, um die Berechtigungssatz-Lizenz "Zugriff auf schrittweise Anleitungen" und den Berechtigungssatz "Schrittweise Anleitungen" zu erhalten. Weisen Sie die Benutzerberechtigung "Schrittweise Anleitungen anzeigen" Benutzern zu, denen Ihre schrittweisen Anleitungen angezeigt werden sollen. Wenden Sie sich hinsichtlich der Preisdetails an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wie: Greifen Sie in den Einstellungen im Generator für die Hilfestellung in der Anwendung oder auf der Setup-Seite "Hilfestellung in der Anwendung" im Aktionsmenü auf Zeilenebene auf die freigabefähigen URLs zu.

Anmerkung: Der Zugriff auf die Hilfestellung in der Anwendung wird weiterhin blockiert, wenn Sie "Benutzerdefinierte Hilfestellung in der Anwendung" deaktivieren und dabei über die Setup-Seite "Hilfestellung in der Anwendung" auf die Einstellungen zugreifen.

SIEHE AUCH:

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

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

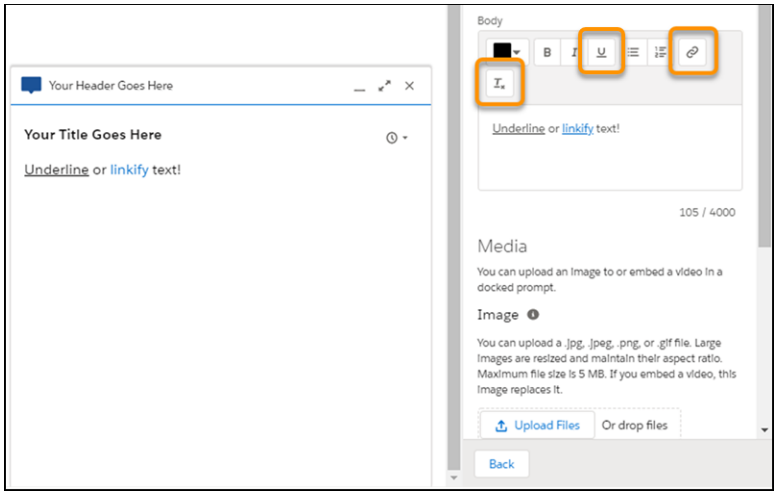
Mehr Möglichkeiten mit der Rich-Text-Bearbeitung in verankerten Eingabeaufforderungen

Werden Sie im Fließtext Ihrer verankerten Eingabeaufforderungen kreativ. Nun können Sie in Ihren verankerten Eingabeaufforderungen Unterstreichungen vornehmen, ihnen Links hinzufügen oder die Formatierung aus dem Fließtext entfernen.

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

Warum: Betonen Sie Ihren Text durch Unterstreichungen. Leiten Sie Benutzer an noch mehr Informationen und Ressourcen weiter, indem Sie dem Fließtext zusätzlich zur Aktionsschaltfläche Links hinzufügen. Entfernen Sie die vorbestehende Formatierung eingefügter Inhalte oder entfernen Sie die angewendete Formatierung.

Wie: Erstellen Sie mit dem Generator für Hilfestellung in der Anwendung eine verankerte Eingabeaufforderung. Heben Sie Ihren Text im Textkörperfeld hervor und klicken Sie auf der Symbolleiste für die Rich-Text-Bearbeitung auf "Unterstrichen", "Verknüpfen" oder "Entfernen".



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren von Aufforderungen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verschieben unverankerter Eingabeaufforderungen auf einem iPad

Auch wenn Sie sich beim Positionieren einer unverankerten Eingabeaufforderung noch so viel Mühe geben, könnte sie die eine entscheidende Funktion ausblenden, die Sie hervorheben möchten. Es ist nun möglich, unverankerte Eingabeaufforderungen in Lightning Experience auf iPad Safari neu zu positionieren.

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

SIEHE AUCH:

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

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

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

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

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

Die folgenden Eingabeaufforderungen wurden von Salesforce hinzugefügt.

- Verankerte Eingabeaufforderung, die Administratoren Salesforce CPQ vorstellt, wenn sie mit Angeboten interagieren.
- Verankerte Eingabeaufforderung, die Administratoren Salesforce CPQ vorstellt, wenn sie mit Angeboten interagieren. Wird nur Administratoren angezeigt.
- Über die unverankerte Eingabeaufforderung werden Administratoren daran erinnert, den Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung zu testen, und sie werden Schritt für Schritt durch die Phasen geführt, falls sie den Vorgang vor Abschluss der Implementierung unterbrochen haben.
- Release Readiness-Materialien hervorhebende unverankerte Eingabeaufforderungen Wird nur Administratoren angezeigt.
- Eingabeaufforderungen, die eine Reihe von Funktionen hervorheben, beispielsweise Chatter, Startseite, Berichte, Listenansichten und Opportunities, und angeben, wie sie angepasst werden können. Wird auch im Anleitungscenter aufgelistet. Wird nur Administratoren mit neuen Salesforce-Organisationen angezeigt.
- Funktions-Popover, das Administratoren auf die Verwendung des Anleitungscenters im Rahmen von "Lernen in der Anwendung" hinweist. Wird nur Administratoren angezeigt.
- Funktions-Popover, das Administratoren und Endbenutzer bittet, Feedback zu Einstein-Opportunity-Bewertungen zu geben.
- Funktions-Popover, das Administratoren auf die Konfiguration benutzerdefinierter Einstein-Unterhaltungsstatistiken auf der Setup-Seite "Anrufstatistiken" hinweist.
- Willkommensbereich, der Ressourcen für die ersten Schritte mit Pardot und Salesforce bereitstellt.

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

SIEHE AUCH:

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

Integrieren der Trailhead-Lernumgebung in die Anwendung (Beta)

Mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie Ihr Schulungsprogramm erweitern, da Benutzer dadurch direkt dort, wo sie arbeiten, auf Lerninhalte zugreifen können. Administratoren oder angegebene Schulungsleiter können durch die Auswahl öffentlicher oder myTrailhead-Module einen Lernbereich anpassen. Wählen Sie aus, wo die Module angezeigt werden, und weisen Sie sie bestimmten Benutzern oder öffentlichen Gruppen zu, um den Lerninhalt mit dem jeweiligen Benutzerkontext abzustimmen. Ermöglichen Sie Trailblazer-Benutzern, Module zu lesen, Quizze zu absolvieren und Badges während ihres Workflows zu verdienen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von

Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

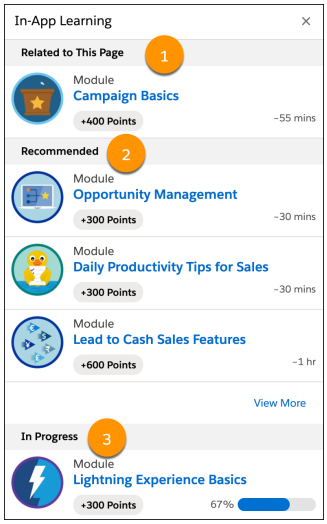
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Alle Benutzer können auf das neue Symbol auf der globalen Kopfzeile und im Bereich zugreifen. Administratoren mit den Berechtigungen "Alle Daten ändern" oder "Anwendung anpassen" können Benutzern über das Lernobjekt Lerninhalt zuweisen. Wenn Sie es Schulungsleitern, Vertriebsmitarbeitern und anderen ermöglichen möchten, Lerninhalte zu verwalten, verwenden Sie die Benutzerberechtigung zum Verwalten von Lerninhalten.

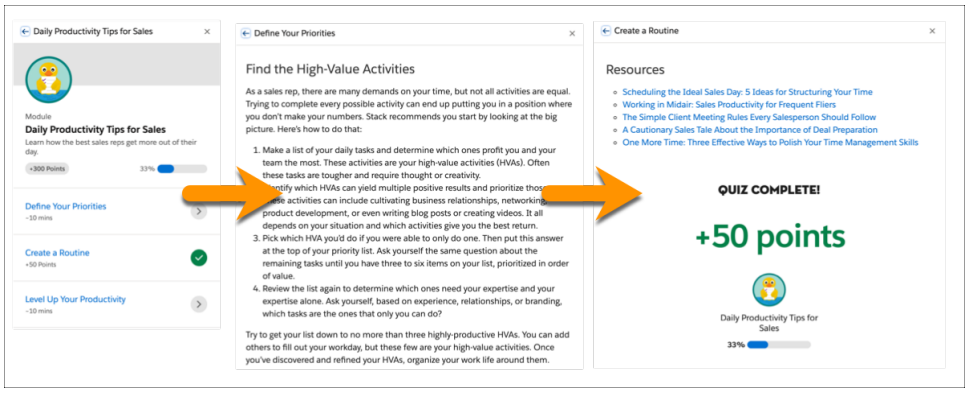
Warum: Hiermit können Sie sich die erforderlichen Fertigkeiten dort aneignen, wo Sie sie benötigen, ohne die Anwendung verlassen zu müssen. Zum Suchen der gewünschten Inhalte mussten Benutzer bisher Module aus dem Hilfemenü auf einer neuen Registerkarte öffnen oder zur Trailhead-Website wechseln. Klicken Sie nun einfach auf das neue Trailhead-Symbol auf der globalen Kopfzeile, wodurch der Bereich geöffnet wird. Benutzer können in der Arbeitsumgebung von relevanten Trailhead-Lerninhalten profitieren.



Im Bereich für das Lernen in der Anwendung stehen bis zu drei Abschnitte zur Verfügung. Wenn ein Modul einem bestimmten Objekt zugeordnet ist, wird es für die Objektstartseite und Datensatzseiten unter "Mit dieser Seite verbunden" (1) angezeigt. Sonstige global zugewiesene Module werden unter "Empfohlen" (2) angezeigt. Wenn der Benutzer über Salesforce-Accounts verfügt, die Bestandteil eines Trailblazer.me-Profils sind, werden seine gestarteten Module unter "Wird ausgeführt" (3) angezeigt. Zudem werden alle in der Anwendung verdienten Badges in Ihr Profil übernommen.

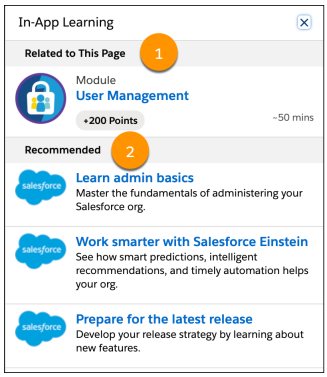


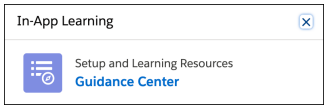
Klicken Sie zum Starten des Lerninhalts auf das Modul und dann auf den Namen der Einheit. Absolvieren Sie das Quiz wie für ein Modul auf der Trailhead-Website.



Nur Administratoren werden diese Elemente standardmäßig angezeigt. Sie verbleiben selbst nach dem Anpassen von "Lernen in der Anwendung".

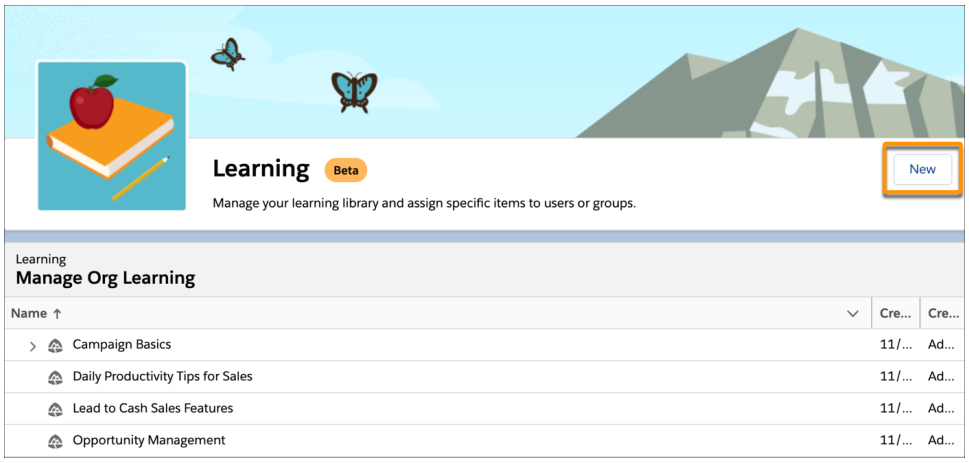
- Damit Sie einen Eindruck erhalten, was mit "Lernen in der Anwendung" möglich ist, wurde der Abschnitt "Mit dieser Seite verbunden" (1) des Bereichs auf mehreren Seiten in den Vertriebs-, Service- und Setup-Anwendungen ausgefüllt.
- Es wurden drei Modullernlisten unter "Empfehlungen" (2) über Release Readiness, Salesforce Einstein und Lightning Experience organisiert.
- Administratoren neuer Organisationen werden Links zu personalisierten Empfehlungen angezeigt, um unter "Anleitungscenter" Unterstützung zum Einrichten Ihrer Organisation erhalten können. Weitere Informationen über den zugehörigen Versionshinweis finden Sie unter "Siehe auch".





Im Bereich sind für Endbenutzer keine von Salesforce vorgeschlagenen Module enthalten. Administratoren oder angegebene Schulungsleiter passen den Bereich an, indem sie Trailhead-Module auswählen und sie einer bestimmten Zielgruppe und Position zuweisen.

Wie: Klicken Sie auf das Symbol für "Lernen in der Anwendung" auf der globalen Kopfzeile. Klicken Sie unten im Bereich auf "Benutzern Lerninhalt zuweisen", um "Lernen" zu öffnen. Sie können auch in App Launcher zu "Lernen" navigieren. Klicken Sie anschließend auf "Neu", um ein Formular zum Erstellen neuer Lernobjekte zu öffnen.



Wählen Sie zunächst ein Modul aus. Fügen Sie bei Vorhandensein von myTrailhead Ihre eigenen Module hinzu, um eine bestmögliche benutzerdefinierte Schulungserfahrung zu schaffen. Wählen Sie dann aus, wo das Modul angezeigt wird. Wählen Sie dazu unter "Setup" eine Anwendung und ein Objekt oder eine Seite aus. Sie können auch "Alle" auswählen, um ein Modul organisationsweit, anwendungsweit oder für dasselbe Objekt anwendungsübergreifend anzuzeigen. Zeigen Sie das Modul dann allen Benutzern, bestimmten Benutzern oder öffentlichen Benutzergruppen an. Wenn Sie ein Lernobjekt erstellen möchten, ohne dass es im Bereich angezeigt wird, sollten Sie es niemanden zuweisen.

SIEHE AUCH:

- Personalisierte Hilfestellung beim Einrichten von Salesforce
- myTrailhead
- *Salesforce-Hilfe*: Anpassen des Lernens in der Anwendung mit Trailhead (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Define Custom Help for the Lightning Experience Help Menu (Definieren der benutzerdefinierten Hilfe für das Lightning Experience-Hilfemenü) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Arbeiten während des Workflows mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta)

Personalisierte Hilfestellung beim Einrichten von Salesforce

Unabhängig davon, ob Sie Ihre erste oder Ihre neueste Salesforce-Implementierung in Angriff nehmen, bietet das Anleitungscenter Administratoren neuer Salesforce-Organisationen personalisierte Setup-Ressourcen, die auf ihr Erfahrungsniveau und ihre Geschäftsziele abgestimmt sind. Erfahren Sie, wie Sie eine Einführung planen, grundlegende Vertriebs- und Service-Funktionen einrichten, Daten verwalten und schützen, Benutzer für erfolgreiche Vorgänge einrichten usw.

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

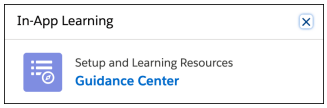
Wer: Administratoren mit "Alle Daten modifizieren" oder "Anwendung anpassen" für nach der Version Spring '21 erstellte Organisationen wird über die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead ein Link zum Anleitungscenter angezeigt.

Wie: Sie können überall und jederzeit ohne Weiteres auf das allgemein verfügbare Anleitungscenter zugreifen und Setup-Unterstützung erhalten. Klicken Sie dazu in der globalen Kopfzeile auf die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta). Obwohl der Lernbereich für alle Benutzer verfügbar ist, wird nur Administratoren der Link zum Anleitungscenter angezeigt.

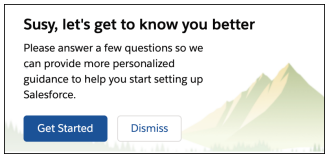
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

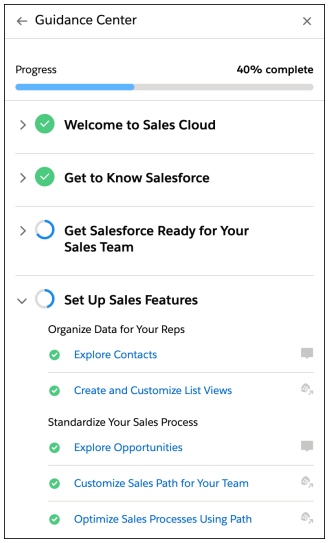




Beantworten Sie nach dem ersten Öffnen des Anleitungscenters einige Fragen, um die Anleitung auf Ihr Erfahrungsniveau und ihre Geschäftsziele für die Vertriebs- und Service-Anwendungen abzustimmen. Überprüfen Sie nach der Übermittlung Ihrer Antworten die optimierte Liste der Trailhead-Module, Videos, Eingabeaufforderungen und anderen Ressourcen, während Sie Ihre Organisation einrichten.



Die Empfehlungen im Anleitungscenter werden gruppiert. Sie sollten in der angegebenen Reihenfolge auf die Links klicken. Sie können jedoch auch davon abweichen. Anhand der Symbole neben dem Titel erkennen Sie den Ressourcentyp. Wenn Sie auf die Ressourcen klicken, werden sie als abgeschlossen markiert, damit Sie den Fortschritt nachvollziehen können.



SIEHE AUCH:

Integrieren der Trailhead-Lernumgebung in die Anwendung (Beta)

Salesforce-Hilfe: Erhalten von persönlicher Hilfestellung beim Einrichten von Salesforce (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Umfragen

Erledigen Sie mehr mit Umfragen mit Aktionen in einem Flow. Planen Sie Umfragen, senden Sie Erinnerungen oder identifizieren Sie Teilnehmer, die erneut zu einer Umfrage eingeladen werden können. Erfassen Sie relevante Daten und rufen Sie handlungsrelevante Statistiken ab, indem Sie mittels Umfrageeinladungsregeln bestimmten Teilnehmergruppen Umfragen senden. Verwenden Sie organisationsweite für Ihre Salesforce-Organisation definierte E-Mail-Adressen zum Senden von Umfragen. Validieren Sie, wie ein Teilnehmer in einer Umfrage auf eine kurze Frage antwortet. Durch das Einfügen eines Fortschrittsbalkens können Sie den Teilnehmern zudem ihren Fortschritt in einer Umfrage anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen von Umfragen und mehr mit in einem Flow definierten Aktionen

Verwenden Sie einen Flow, um in verschiedenen Intervallen Umfragen zum Erfassen von Patientenfeedback zu senden. Sprechen Sie bestimmte Teilnehmer an und senden Sie Erinnerungen zum Fertigstellen der Umfrage. Überprüfen Sie zudem, welche Teilnehmer erneut eingeladen werden sollen. Fügen Sie mithilfe des Aktionselements in Flow Builder eine Aktion für eine Umfrage hinzu. Senden Sie Leads, Kontakten und Mitgliedern Ihrer Salesforce-Organisation eine Umfrage. Einladungen können für bestimmte Empfänger individuell und ohne Authentifizierung sein, wobei die Antworten anonym aufgezeichnet werden können.

Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln

Durch das Senden regelbasierter Umfragen können Sie konzentriertere Daten Ihrer Teilnehmer erfassen. Erstellen Sie Regeln, um Umfragen zu senden, wenn ein Datensatz für ein "SurveySubject"-unterstütztes Objekt erstellt oder aktualisiert wird. Richten Sie einen Engagementkontext für Kunden ein, um zusätzliche Statistiken zu erhalten und Informationen über die Zielgruppen zu erfassen.

Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln in Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Erhalten Sie handlungsrelevante Statistiken, indem Sie bestimmten Teilnehmern über "Kundenlebenszyklus-Zuordnungen" regelbasierte Umfragen senden. Erstellen Sie Regeln, um Umfragen zu senden, wenn ein Datensatz für ein unterstütztes "SurveySubject"-Objekt erstellt oder aktualisiert wird. Richten Sie einen Engagementkontext für Kunden ein, um zusätzliche Statistiken zu erhalten und Informationen über die Zielgruppen zu erfassen.

Senden von Umfragen mit einem Alias

Senden Sie Teilnehmern über eine für Ihre Salesforce-Organisation definierte organisationsweite E-Mail-Adresse Umfragen. Wenn Sie einen Alias zum Senden der Umfrage verwenden, kann der Absender einfacher anonym bleiben und unverfälschte Umfrageantworten erhalten.

Einbetten einer Umfrage in einer Webseite

Sie können nun eine Umfrage in einer Website einbetten, um Feedback Ihrer Webseitenbesucher zu erfassen, das für Ihre Entscheidungsfindung relevant sein kann.

Validieren der Kurztextantworten von Teilnehmern

Fügen Sie eine Validierung hinzu, um festzulegen, wie ein Umfrageteilnehmer auf eine Kurztextfrage antworten kann. Beispielsweise kann ein Teilnehmer eine Zahl oder eine Antwort eingeben, die auf einer benutzerdefinierten Validierungsformel basiert, beispielsweise zur Begrenzung seiner Antworten auf bestimmte Zeichen. Standardmäßig sind keine Validierungen angewendet.

Anzeigen des Umfrage-Abschlussstatus für Teilnehmer

Ein Fortschrittsbalken zeigt Teilnehmern an, wie weit sie eine Umfrage bereits abgeschlossen haben. Standardmäßig wird der Fortschrittsbalken für jede erstellte Umfrage aktiviert.

Überwachen der Leistung des Engagementkanals und Verbessern der Kundenerfahrung

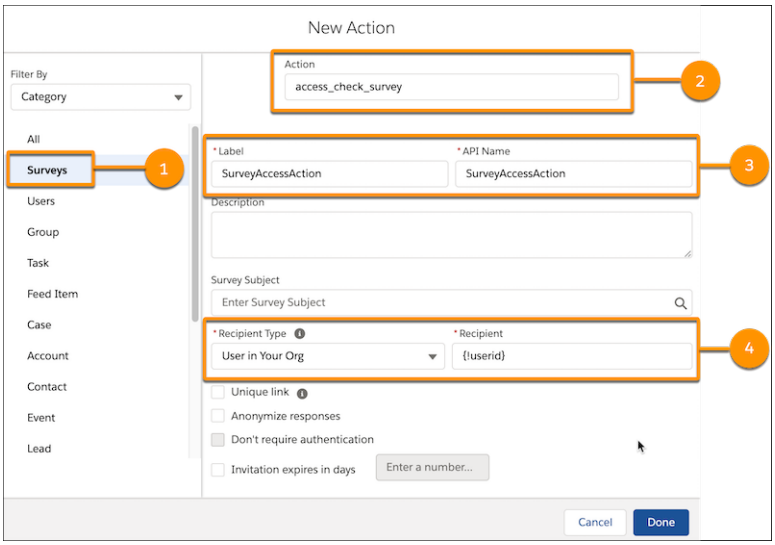
Verfolgen Sie die Leistung der Engagementkanäle phasenübergreifend im Kundenlebenszyklus. Mit Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung können Sie das Kundenengagement anhand von "Promotorenüberhang (NPS)" und anhand der Kundenzufriedenheit (CSAT) nach Kanälen analysieren.

Planen von Umfragen und mehr mit in einem Flow definierten Aktionen

Verwenden Sie einen Flow, um in verschiedenen Intervallen Umfragen zum Erfassen von Patientenfeedback zu senden. Sprechen Sie bestimmte Teilnehmer an und senden Sie Erinnerungen zum Fertigstellen der Umfrage. Überprüfen Sie zudem, welche Teilnehmer erneut eingeladen werden sollen. Fügen Sie mithilfe des Aktionselements in Flow Builder eine Aktion für eine Umfrage hinzu. Senden Sie Leads, Kontakten und Mitgliedern Ihrer Salesforce-Organisation eine Umfrage. Einladungen können für bestimmte Empfänger individuell und ohne Authentifizierung sein, wobei die Antworten anonym aufgezeichnet werden können.

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

Wie: Ziehen Sie in Flow Builder das Element **Aktion** in Ihren Flow. Wählen Sie **Umfragen** (1) als Kategorie aus. Wählen Sie in der Liste **Aktion** (2) aus der Liste der in Ihrer Organisation verfügbaren aktiven Umfragen aus. Legen Sie eine Bezeichnung für die Aktion (3), die mit der Umfrageeinladung gesendet wird, und den Empfänger (4) fest.

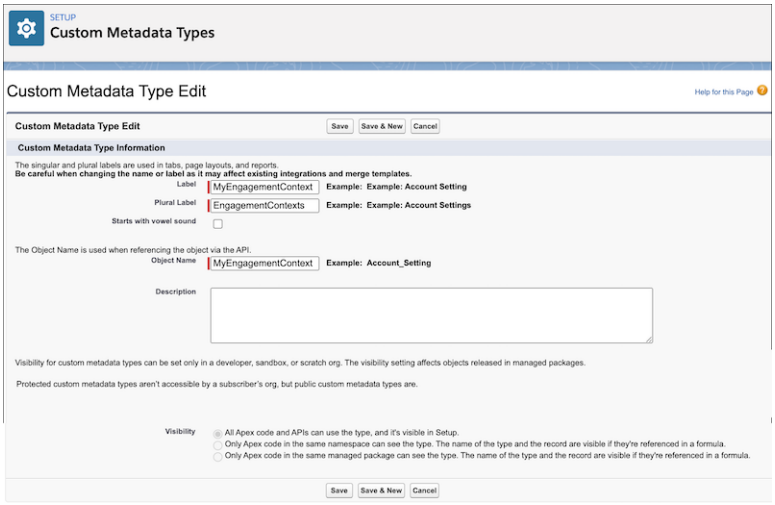


Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln

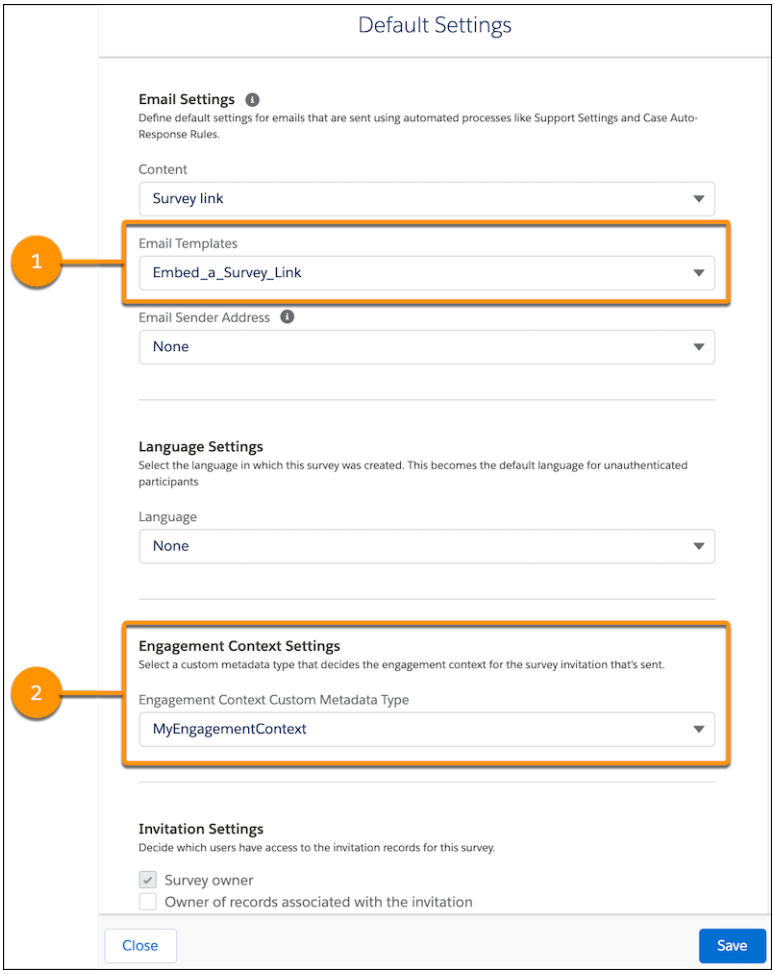
Durch das Senden regelbasierter Umfragen können Sie konzentriertere Daten Ihrer Teilnehmer erfassen. Erstellen Sie Regeln, um Umfragen zu senden, wenn ein Datensatz für ein "SurveySubject"-unterstütztes Objekt erstellt oder aktualisiert wird. Richten Sie einen Engagementkontext für Kunden ein, um zusätzliche Statistiken zu erhalten und Informationen über die Zielgruppen zu erfassen.

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

Wie: Erstellen Sie zum Erfassen eines Engagementkontexts einen benutzerdefinierten Metadatentyp des Engagementkontexts.

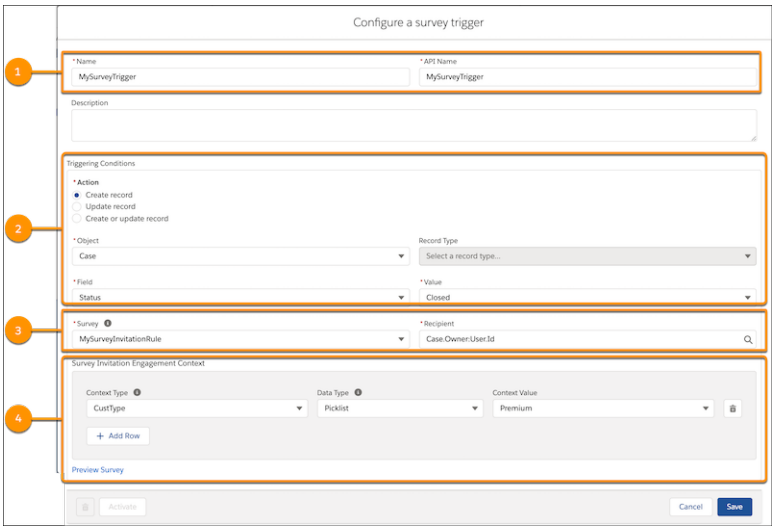


Wählen Sie in den Standardeinstellungen einer Umfrage eine E-Mail-Vorlage (1) aus, aktivieren Sie die Konfiguration des Engagementkontexts (2), speichern Sie den Vorgang und aktivieren Sie die Umfrage anschließend im Umfragegenerator.



Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Umfrageeinladungsregeln` ein und öffnen Sie die Konfigurationsseite. Klicken Sie auf **Neue Regel**. Geben Sie einen Namen (1) für die Umfrageregel an. Definieren Sie den Datensatztyp, der für ein "SurveySubject"-unterstütztes Objekt erstellt (2) oder aktualisiert wird. Wählen Sie eine Umfrage aus, die an Teilnehmer (3) gesendet

wird. Definieren Sie zum Erfassen des Feedbacks bestimmter Teilnehmer die Umfrageengagementparameter (4). Stellen Sie sicher, dass die Regel aktiv ist.

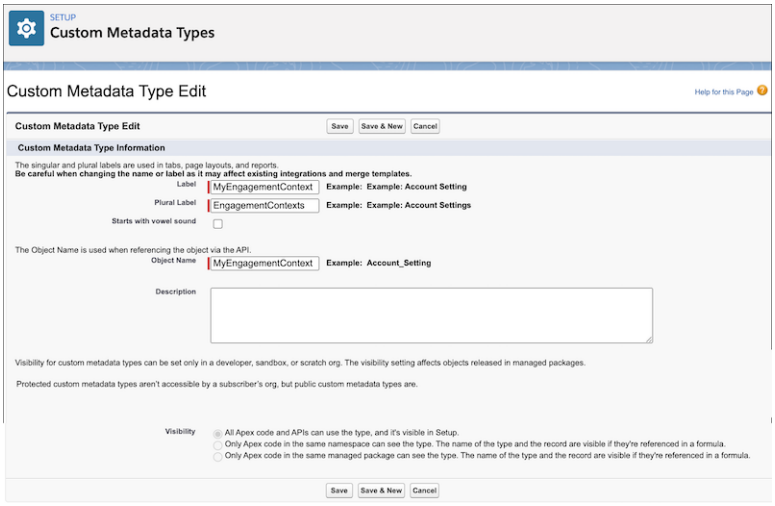


Angeben bestimmter Umfrageteilnehmer mithilfe von Regeln in Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

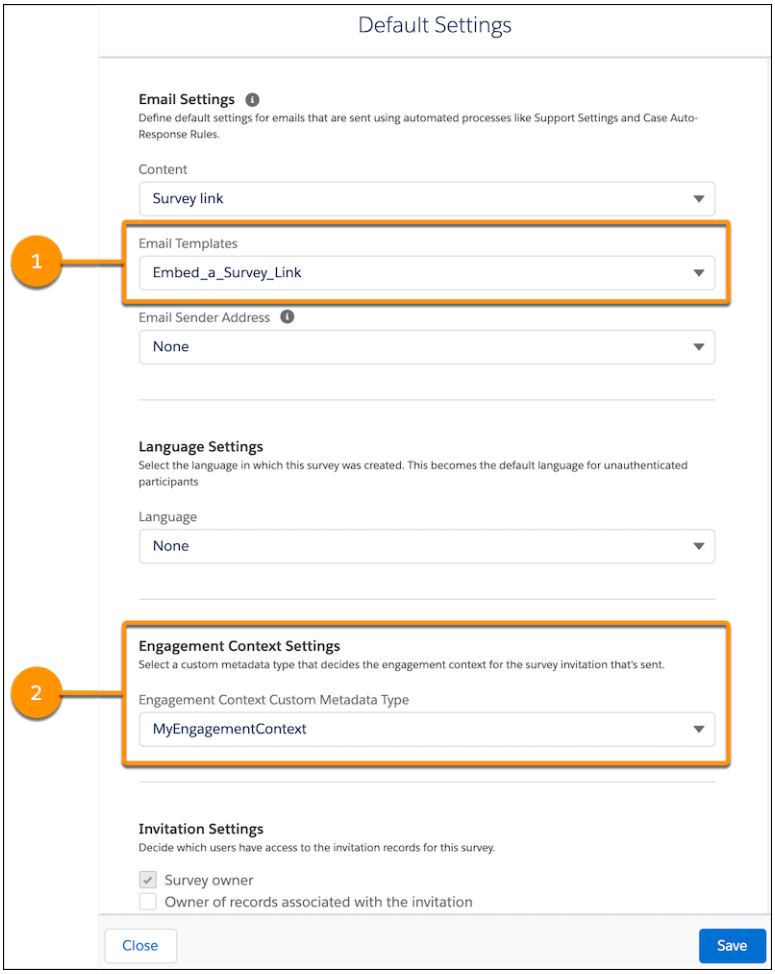
Erhalten Sie handlungsrelevante Statistiken, indem Sie bestimmten Teilnehmern über "Kundenlebenszyklus-Zuordnungen" regelbasierte Umfragen senden. Erstellen Sie Regeln, um Umfragen zu senden, wenn ein Datensatz für ein unterstütztes "SurveySubject"-Objekt erstellt oder aktualisiert wird. Richten Sie einen Engagementkontext für Kunden ein, um zusätzliche Statistiken zu erhalten und Informationen über die Zielgruppen zu erfassen.

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

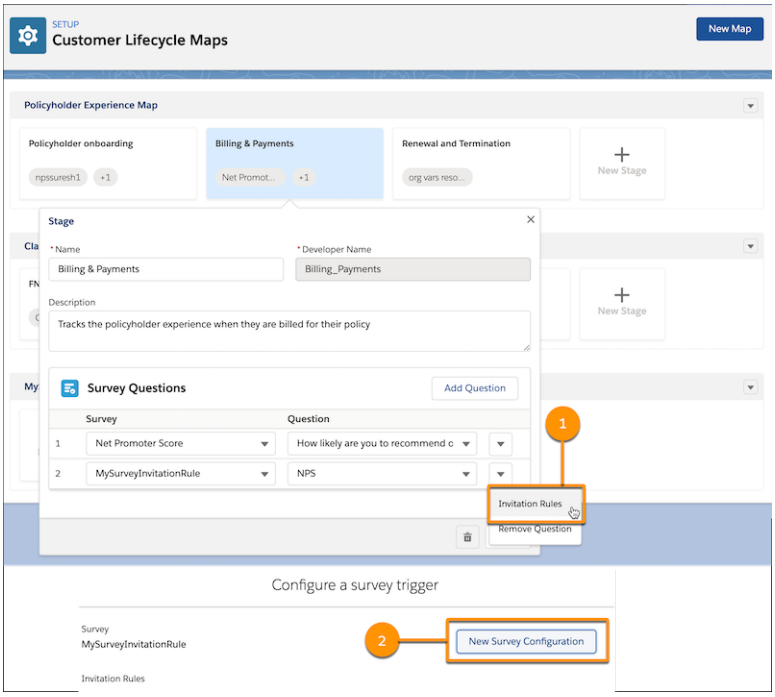
Wie: Erstellen Sie zum Erfassen eines Engagementkontexts einen benutzerdefinierten Metadatentyp des Engagementkontexts.



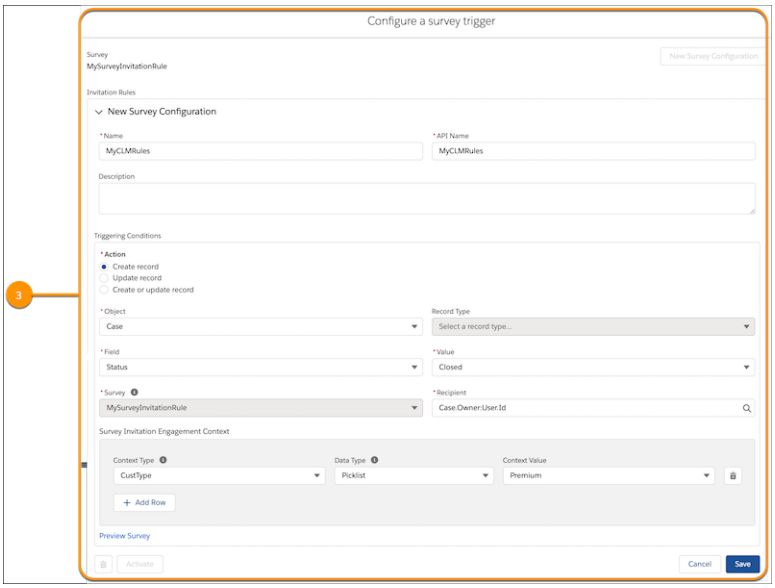
Wählen Sie in den Standardeinstellungen einer Umfrage eine E-Mail-Vorlage (1) aus, aktivieren Sie die Konfiguration des Engagementkontexts (2), speichern Sie den Vorgang und aktivieren Sie die Umfrage anschließend.



Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Kundenlebenszyklus-Zuordnungen* ein und öffnen Sie die Konfigurationsseite. Klicken Sie in einer vorhandenen Zuordnung auf eine Phase oder erstellen Sie eine Zuordnung. Wählen Sie hinsichtlich einer Frage in der Zuordnungsphase, worin die E-Mail-Vorlage und der Engagementkontext festgelegt sind, **Einladungsregeln** (1) aus. Klicken Sie auf **Neue Umfragekonfiguration** (2) oder bearbeiten Sie eine vorhandene Konfiguration.



Definieren Sie anschließend die Einladungsbedingungen (3). Stellen Sie sicher, dass die Regel aktiv ist.

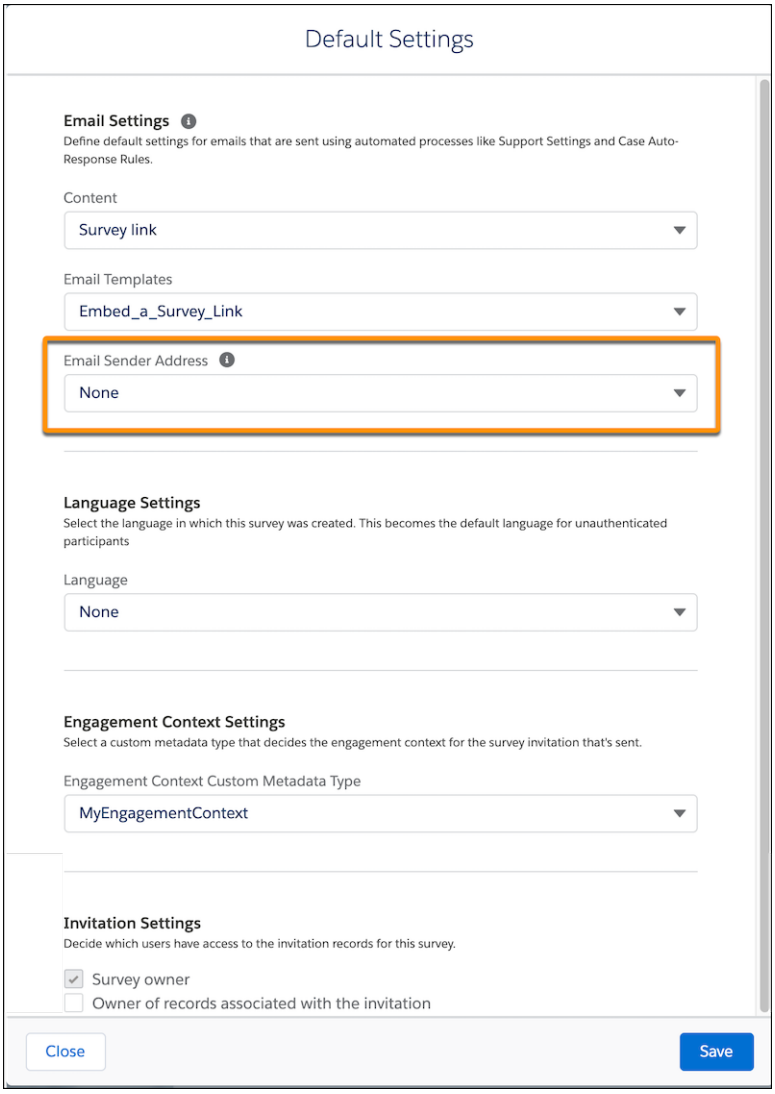


Senden von Umfragen mit einem Alias

Senden Sie Teilnehmern über eine für Ihre Salesforce-Organisation definierte organisationsweite E-Mail-Adresse Umfragen. Wenn Sie einen Alias zum Senden der Umfrage verwenden, kann der Absender einfacher anonym bleiben und unverfälschte Umfrageantworten erhalten.

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

Wie: Wählen Sie in den Standardeinstellungen einer Umfrage unter **Adresse des E-Mail-Absenders** die für Ihre Organisation definierte organisationsweite E-Mail-Adresse aus.



Einbetten einer Umfrage in einer Webseite

Sie können nun eine Umfrage in einer Website einbetten, um Feedback Ihrer Webseitenbesucher zu erfassen, das für Ihre Entscheidungsfindung relevant sein kann.

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

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

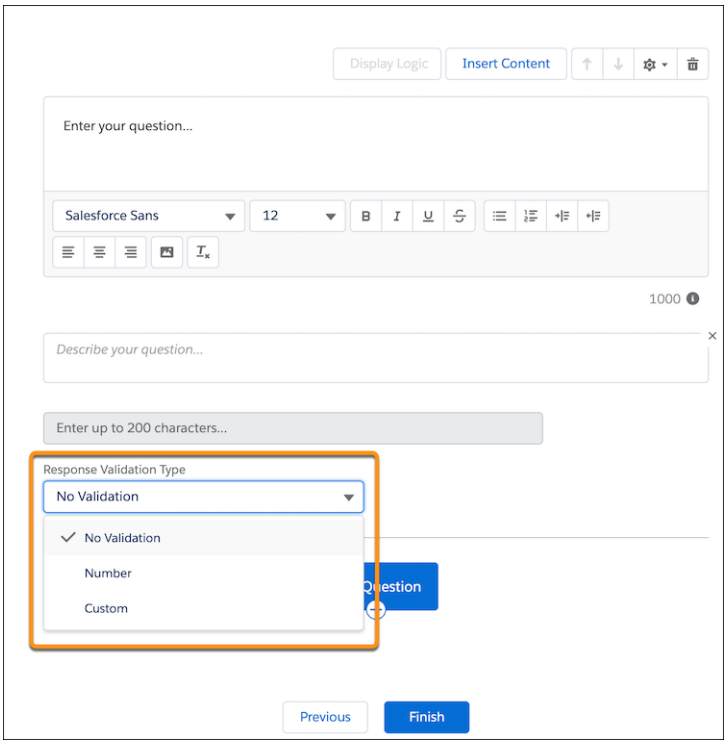
Wie: Fügen Sie im HTML-Code der Webseite das iframe-Tag hinzu und betten Sie den Einladungs-Link für die nicht autorisierte Umfrage ein. Fügen Sie das iframe-Tag im folgenden Format hinzu: `<iframe src="embed_the_survey_invitation_url"></iframe>`

Validieren der Kurztextantworten von Teilnehmern

Fügen Sie eine Validierung hinzu, um festzulegen, wie ein Umfrageteilnehmer auf eine Kurztextfrage antworten kann. Beispielsweise kann ein Teilnehmer eine Zahl oder eine Antwort eingeben, die auf einer benutzerdefinierten Validierungsformel basiert, beispielsweise zur Begrenzung seiner Antworten auf bestimmte Zeichen. Standardmäßig sind keine Validierungen angewendet.

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

Wie: Fügen Sie einer Umfrage eine Kurztextfrage hinzu. Wählen Sie in der Liste "Validierungstyp der Antwort" eine Validierung aus, die auf die Teilnehmerantwort angewendet werden soll.

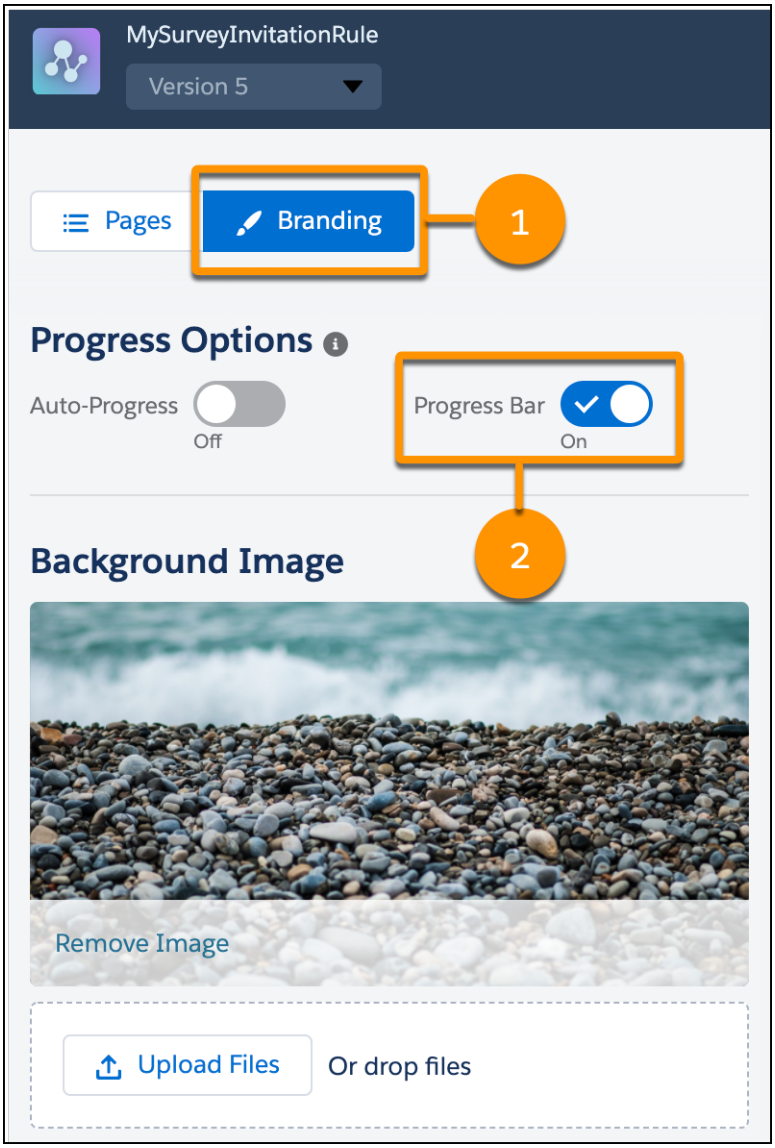


Anzeigen des Umfrage-Abschlussstatus für Teilnehmer

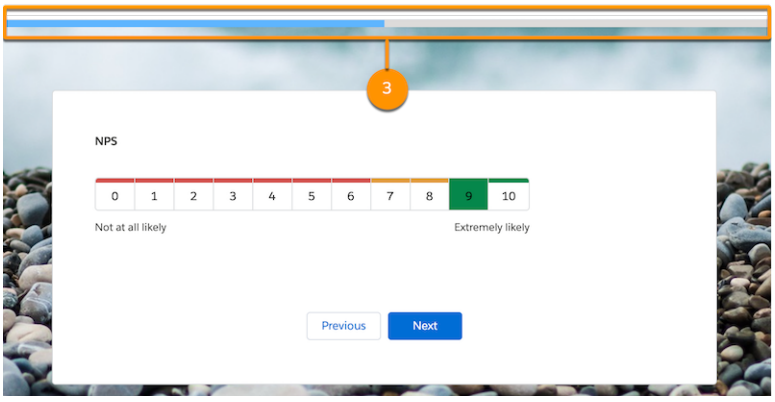
Ein Fortschrittsbalken zeigt Teilnehmern an, wie weit sie eine Umfrage bereits abgeschlossen haben. Standardmäßig wird der Fortschrittsbalken für jede erstellte Umfrage aktiviert.

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

Wie: Klicken Sie in einer Umfrage auf **Branding** (1) und aktivieren oder deaktivieren Sie dann die Option **Fortschrittsbalken** (2).



Wenn Sie die Umfrage ausführen, wird der Fortschrittsbalken (3) oben angezeigt.



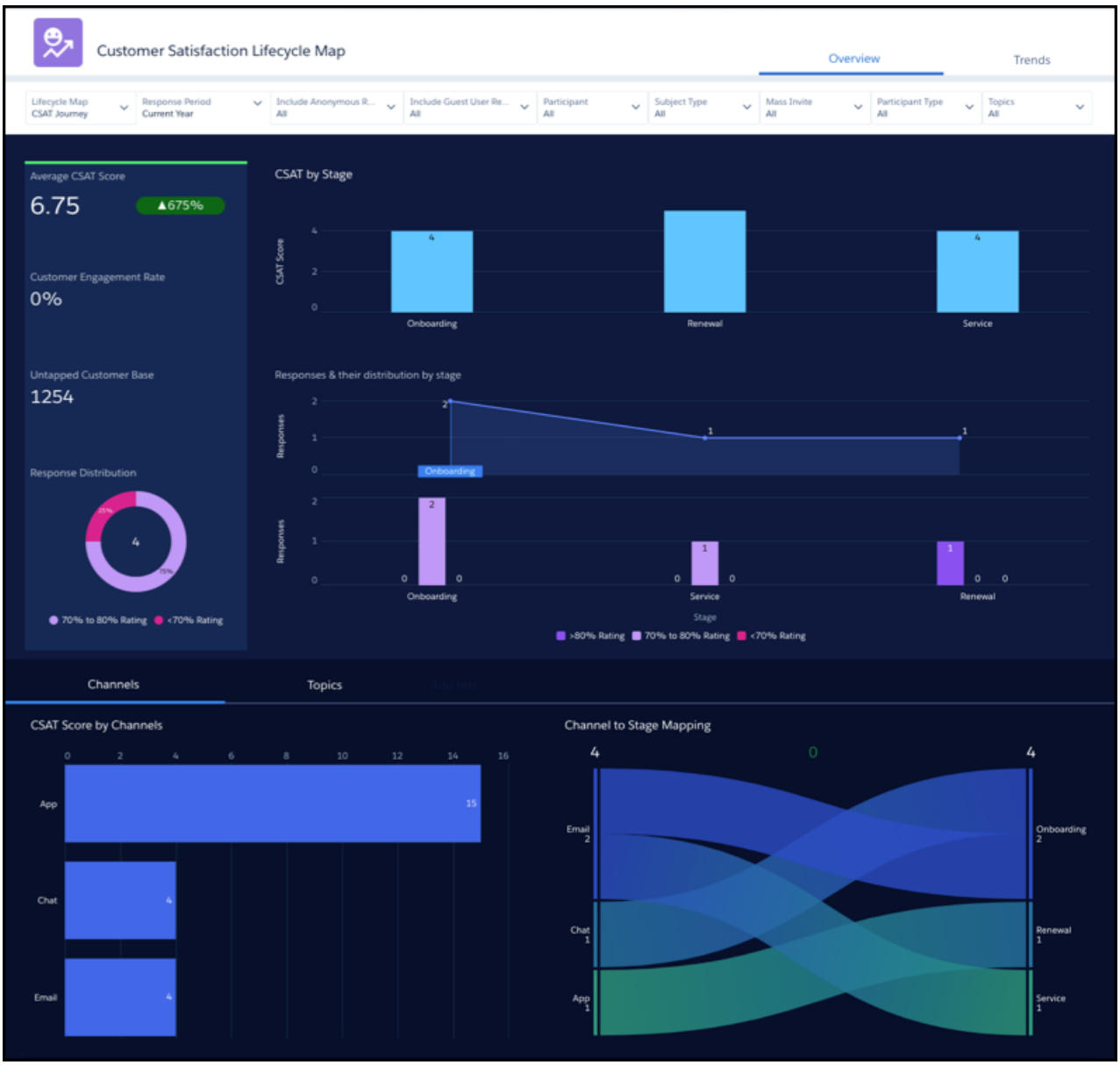
Überwachen der Leistung des Engagementkanals und Verbessern der Kundenerfahrung

Verfolgen Sie die Leistung der Engagementkanäle phasenübergreifend im Kundenlebenszyklus. Mit Dashboard für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung können Sie das Kundenengagement anhand von "Promotorenüberhang (NPS)" und anhand der Kundenzufriedenheit (CSAT) nach Kanälen analysieren.

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

Wer: Sie müssen über die Lizenz für die Salesforce-Feedbackverwaltung verfügen, um Dashboards für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung verwenden zu können.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Alle Elemente**, wählen Sie die Registerkarte **Anwendungen** und dann die gewünschte Anwendung aus. Klicken Sie auf die Registerkarte **Dashboards** und öffnen Sie Dashboards für die Kundenlebenszyklus-Zuordnung, um die Leistung der Engagementkanäle wie E-Mail, Chat und Website zu überwachen.



Lightning Scheduler

Mit dem neuen Serviceressourcenfilter in Lightning Scheduler-Flows und -APIs können Sie beim Planen von Terminen Serviceressourcen und Serviceregionen schneller abrufen. Mit dem neuen Attribut "Standard-Zeitzone" in Lightning Scheduler-Flows können Sie entsprechend der Zeitzone der Serviceressource, der Serviceregion, des Kunden oder der Browserzeitzone Zeitzonen für die Terminzeitfensterseiten festlegen. Zudem können Sie Servicetermine nun über die API ändern, indem Sie PATCH-Anforderungen an die API für Servicetermine senden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Voreinstellen einer Zeitzone für Terminzeitfenster

Mit dem neuen Attribut "Standard-Zeitzone" in Lightning Scheduler-Flows können Sie Zeitzonen für Terminzeitfenster verwalten. Geben Sie eine Zeitzone im Attribut ein, um sie als die Standard-Zeitzone festzulegen. Verwenden Sie alternativ eine Flow-Variable, um eine Zeitzone entsprechend der Zeitzone der ausgewählten Serviceressourcen, Serviceregionen, Kunden oder Browser dynamisch festzulegen.

Festlegen einer Zeitzone für die Seite zum Überprüfen eines Termins

Auf der Prüfseite wird nun standardmäßig die geplante Terminuhrzeit in derselben Zeitzone angezeigt, die auf der Terminzeitfensterseite ausgewählt wurde. Zuvor wurde die Terminuhrzeit in der Zeitzone des Planers angezeigt. Mithilfe des Attributs "Zeitzone" können Sie das Standardverhalten nun überschreiben und eine andere Zeitzone für die Prüfseite festlegen.

Externen Benutzern erlauben, zeitzonenübergreifend Termine zu planen

Ihre authentifizierten externen Benutzer und Gastbenutzer können nun Terminzeitfenster in der gewünschten Zeitzone anzeigen und auswählen. Wenn Sie das Attribut "Auswahlliste für Zeitzonen anzeigen" auf "Wahr" festlegen, wird auf den Terminzeitfensterseiten eine Liste mit sämtlichen in Salesforce unterstützten Zeitzonen angezeigt.

Effizientere Planung mithilfe der Serviceressourcenfilterung

Planen Sie Termine schneller und mit den am besten geeigneten Serviceressourcen, indem Sie Serviceressourcenfilter in Ihren Lightning Scheduler-Flows anwenden. Verwenden Sie das neue Attribut "Nach Ressourcen-IDs filtern" auf den entsprechenden Flow-Seiten, um eine Liste der Serviceressourcen-IDs anzugeben. Mit Lightning Scheduler lassen sich beim Abrufen von Serviceressourcen oder Serviceregionsfenstern für Termine Suchvorgänge auf die angegebene Liste der Ressourcen einschränken.

Vornehmen von Änderungen auf vorherigen Seiten

Wenn Benutzer während der Terminplanung zu einer Seite zurückwechseln und Änderungen vornehmen, werden diese Änderungen nun im Flow berücksichtigt. Benutzer müssen den Planungsprozess nun nicht mehr abbrechen und komplett neu beginnen, wenn sie auf einer vorherigen Seite nicht den richtigen Wert ausgewählt hatten.

Einbetten von Lightning Scheduler-Flows in andere Flows

Vom Lightning Scheduler-Flow-Typ werden nun Subflows unterstützt. Sie können einen Lightning Scheduler-Flow in einem anderen Flow aufrufen, der vom Lightning Scheduler-Flow-Typ ist. So können Sie beispielsweise der Accountseite einen einfachen Lightning Scheduler-Flow hinzufügen, worüber Benutzer auswählen können, ob sie einen Termin erstellen oder ändern möchten, bevor der zugehörige Flow gestartet wird.

Ändern von Terminen über an die API für Servicetermine gesendeten PATCH-Anforderungen

Jetzt können Sie Servicetermine über die API ändern, indem Sie PATCH-Anforderungen an die API für Servicetermine senden. Über eine einzelne Anforderung können Sie mehrere Elemente eines Termins ändern und somit Zeit und Aufwand einsparen. Sie können beispielsweise Serviceressourcen hinzufügen oder entfernen sowie die Serviceregion, die Terminuhrzeit und das Terminthema ändern.

Schnelleres Planen von Terminen dank der an der Lightning Scheduler-API vorgenommenen Aktualisierungen

Die APIs zum Abrufen von Terminkandidaten und der verfügbaren Regionszeitfenster weisen das neue Feld "filterByResources" auf, worüber Sie eine Liste der Serviceressourcen-IDs in Ihren Anforderungen angeben können. Mit Lightning Scheduler lassen sich beim Abrufen von Serviceressourcen oder Serviceregionsfenstern für Termine Suchvorgänge auf die angegebene Liste der Ressourcen einschränken, was schnellere Antwortzeiten zur Folge hat. Zudem geben die APIs zum Abrufen von Terminkandidaten und für verfügbare Regionszeitfenster nun Zeitfenster von bis zu 31 Tagen nach dem Startzeitpunkt zurück.

Sonstige Änderungen an Lightning Scheduler

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

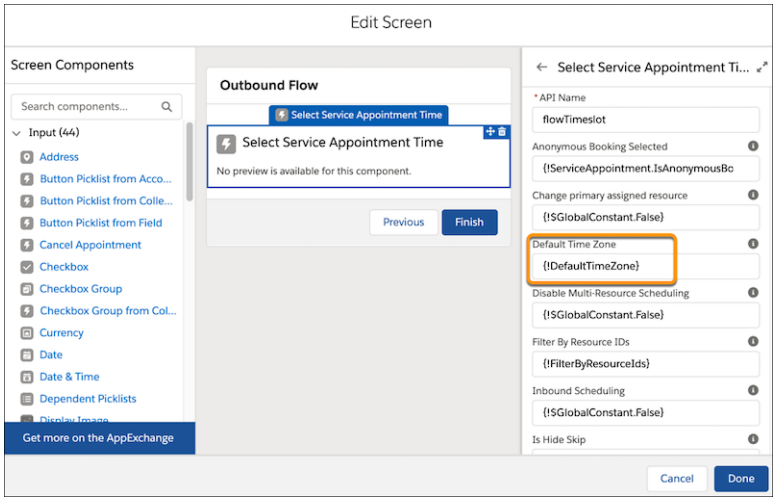
Voreinstellen einer Zeitzone für Terminzeitfenster

Mit dem neuen Attribut "Standard-Zeitzone" in Lightning Scheduler-Flows können Sie Zeitzonen für Terminzeitfenster verwalten. Geben Sie eine Zeitzone im Attribut ein, um sie als die Standard-Zeitzone festzulegen. Verwenden Sie alternativ eine Flow-Variable, um eine Zeitzone entsprechend der Zeitzone der ausgewählten Serviceressourcen, Serviceregionen, Kunden oder Browser dynamisch festzulegen.

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

Wie: Das Attribut "Standard-Zeitzone" ist auf den Seiten "Zeit für Servicetermin auswählen", "Serviceressource und Zeit für den Servicetermin auswählen" und "Serviceressource auswählen" in Termin-Flows verfügbar. Verwenden Sie auf der Seite "Servicetermin überprüfen" oder "Eingehenden oder ausgehenden Servicetermin überprüfen" das vorhandene Attribut "Zeitzone", um eine Standard-Zeitzone festzulegen.

- Geben Sie in der entsprechenden Flow-Bildschirmkomponente eine Zeitzone im Attribut "Standard-Zeitzone" ein, um für eine Zeitfensterseite eine Standard-Zeitzone festzulegen.
- Wenn Sie schnell eine Standard-Zeitzone für alle Zeitfensterseiten festlegen möchten, sollten Sie die bereitgestellte Flow-Variable "DefaultTimeZone" verwenden, um den Wert des Attributs festzulegen.
- Wenden Sie zum dynamischen Festlegen einer Zeitzone benutzerdefinierte Logik an, um den Wert des Attributs festzulegen.
- Wenn Sie keinen Wert für das Attribut "Standard-Zeitzone" angeben, werden die Zeitfenster in der Zeitzone des Benutzers (Planer des Termins) angezeigt.

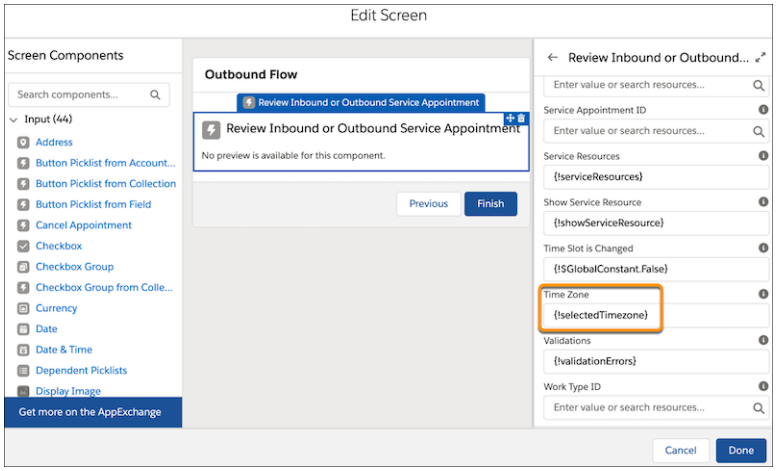


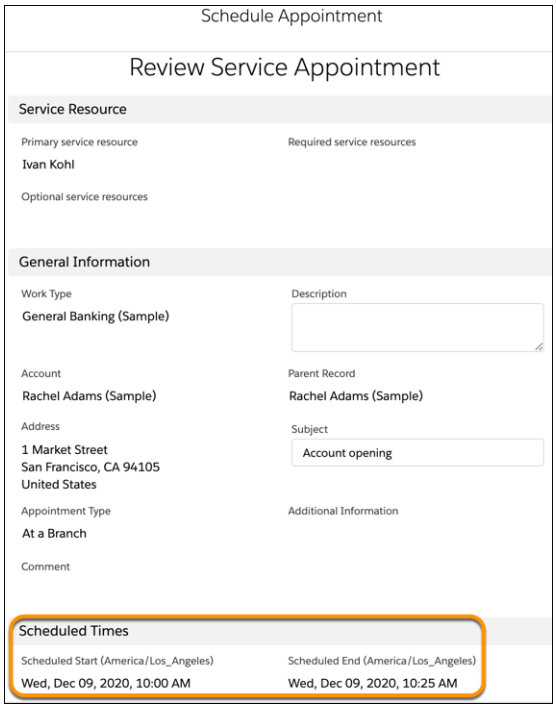
Festlegen einer Zeitzone für die Seite zum Überprüfen eines Termins

Auf der Prüfseite wird nun standardmäßig die geplante Terminuhrzeit in derselben Zeitzone angezeigt, die auf der Terminzeitfensterseite ausgewählt wurde. Zuvor wurde die Terminuhrzeit in der Zeitzone des Planers angezeigt. Mithilfe des Attributs "Zeitzone" können Sie das Standardverhalten nun überschreiben und eine andere Zeitzone für die Prüfseite festlegen.

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

Wie: Ersetzen Sie zum Festlegen einer Zeitzone für die Prüfseite in der entsprechenden Flow-Bildschirmkomponente im Attribut "Zeitzone" den Standardwert durch eine Zeitzone. Löschen Sie zum Beibehalten des vorherigen Verhaltens den Standardwert.



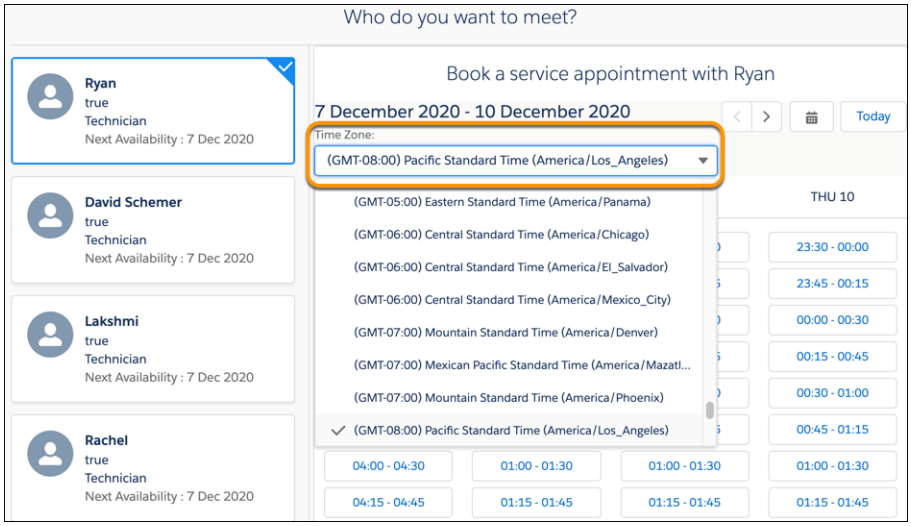


Externen Benutzern erlauben, zeitzonenübergreifend Termine zu planen

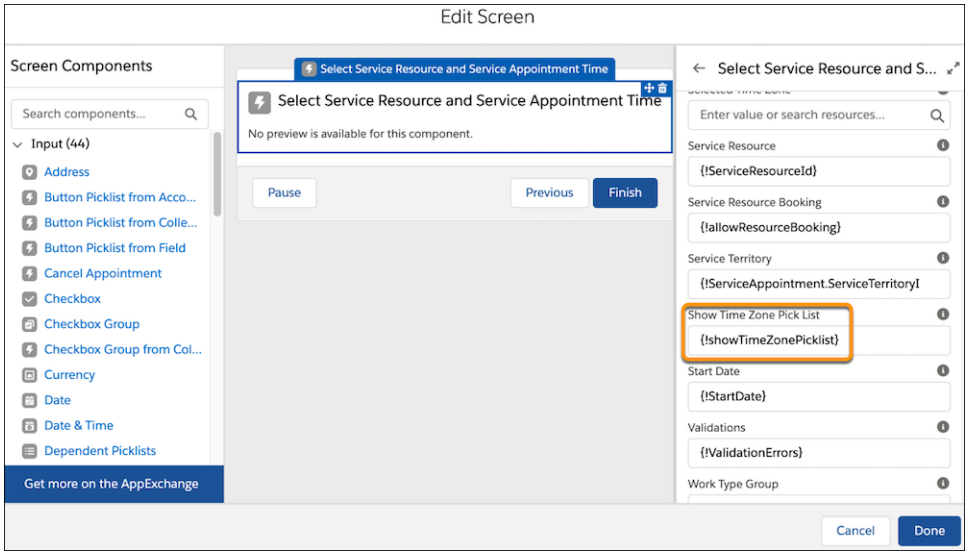
Ihre authentifizierten externen Benutzer und Gastbenutzer können nun Terminzeitfenster in der gewünschten Zeitzone anzeigen und auswählen. Wenn Sie das Attribut "Auswahlliste für Zeitzonen anzeigen" auf "Wahr" festlegen, wird auf den Terminzeitfensterseiten eine Liste mit sämtlichen in Salesforce unterstützten Zeitzonen angezeigt.

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

Warum: Zuvor stand die Dropdown-Liste "Zeitzone" nur in ausgehenden Flows zur Verfügung.



Wie: Geben Sie in der entsprechenden Flow-Bildschirmkomponente im Attribut "Auswahlliste für Zeitzonen anzeigen" den Wert `{!$GlobalConstant.True}` ein. Verwenden Sie alternativ die Flow-Variable "showTimeZonePicklist", um den Wert des Attributs festzulegen.



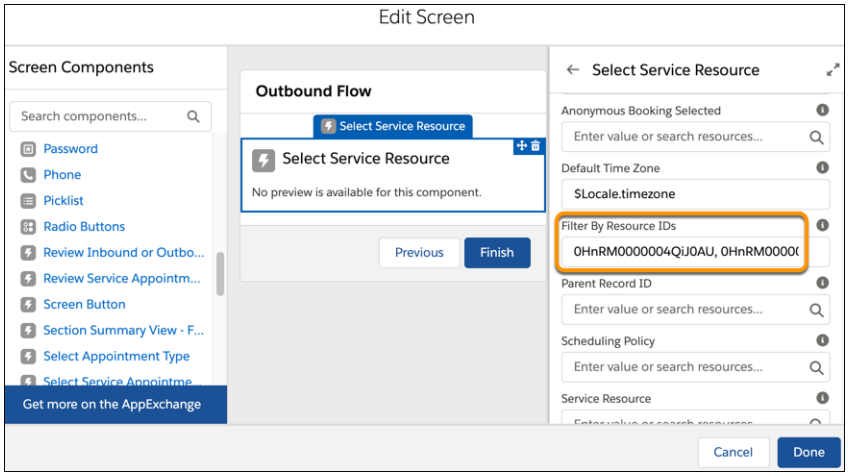
Effizientere Planung mithilfe der Serviceressourcenfilterung

Planen Sie Termine schneller und mit den am besten geeigneten Serviceressourcen, indem Sie Serviceressourcenfilter in Ihren Lightning Scheduler-Flows anwenden. Verwenden Sie das neue Attribut "Nach Ressourcen-IDs filtern" auf den entsprechenden Flow-Seiten, um eine Liste der Serviceressourcen-IDs anzugeben. Mit Lightning Scheduler lassen sich beim Abrufen von Serviceressourcen oder Serviceregionsfenstern für Termine Suchvorgänge auf die angegebene Liste der Ressourcen einschränken.

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

Wie: Das Attribut "Nach Ressourcen-IDs filtern" ist auf der Seite "Serviceressource auswählen" in ausgehenden Flows und auf der Seite "Serviceressource und Zeit für den Servicetermin auswählen" in eingehenden und Gast-Flows verfügbar.

Geben Sie in der entsprechenden Flow-Bildschirmkomponente im Attribut "Nach Ressourcen-IDs filtern" eine kommagetrennte Liste der Serviceressourcen-IDs ein. Auf der betroffenen Seite werden nur die berechtigten Serviceressourcen angezeigt, die sich in der angegebenen Liste der Serviceressourcen sowie in der ausgewählten Serviceregion und Arbeitstypgruppe befinden. Darüber hinaus werden die Ressourcen in der von Ihnen in der kommagetrennten Liste angegebenen Reihenfolge angezeigt.

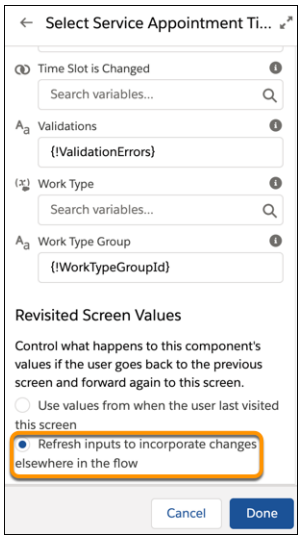


Vornehmen von Änderungen auf vorherigen Seiten

Wenn Benutzer während der Terminplanung zu einer Seite zurückwechseln und Änderungen vornehmen, werden diese Änderungen nun im Flow berücksichtigt. Benutzer müssen den Planungsprozess nun nicht mehr abbrechen und komplett neu beginnen, wenn sie auf einer vorherigen Seite nicht den richtigen Wert ausgewählt hatten.

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

Wie: Wenn Sie diese Funktion in Ihren vorhandenen Flows aktivieren möchten, sollten Sie in den entsprechenden Flow-Bildschirmkomponenten im Eigenschaftenbereich die Option **Erweitert** erweitern. Wählen Sie **Eingaben aktualisieren, um Änderungen an anderen Stellen im Flow zu berücksichtigen** unter "Werte für erneut aufgerufenen Bildschirm" aus. Diese Option ist in den neuen Lightning Scheduler-Flows vorausgewählt.

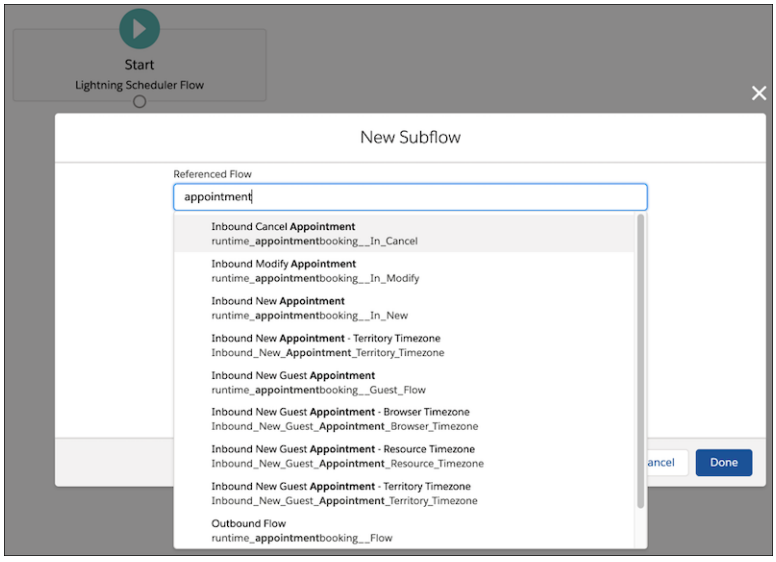


Einbetten von Lightning Scheduler-Flows in andere Flows

Vom Lightning Scheduler-Flow-Typ werden nun Subflows unterstützt. Sie können einen Lightning Scheduler-Flow in einem anderen Flow aufrufen, der vom Lightning Scheduler-Flow-Typ ist. So können Sie beispielsweise der Accountseite einen einfachen Lightning Scheduler-Flow hinzufügen, worüber Benutzer auswählen können, ob sie einen Termin erstellen oder ändern möchten, bevor der zugehörige Flow gestartet wird.

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

Wie: Erstellen Sie einen Lightning Scheduler-Flow. Ziehen Sie in Flow Builder das Subflow-Element in den Zeichenbereich. Suchen Sie im Feld "Referenzierter Flow" nach einem Lightning Scheduler-Servicetermine-Flow und wählen Sie ihn aus.



Ändern von Terminen über an die API für Servicetermine gesendeten PATCH-Anforderungen

Jetzt können Sie Servicetermine über die API ändern, indem Sie PATCH-Anforderungen an die API für Servicetermine senden. Über eine einzelne Anforderung können Sie mehrere Elemente eines Termins ändern und somit Zeit und Aufwand einsparen. Sie können beispielsweise Serviceressourcen hinzufügen oder entfernen sowie die Serviceregion, die Terminuhrzeit und das Terminthema ändern.

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

Wer: Lightning Scheduler-Benutzer und authentifizierte Benutzer der Self-Service-Oberfläche von Lightning Scheduler (in einer Experience Cloud-Site) können PATCH-Anforderungen an die API für Servicetermine senden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Versionshinweise: Connect-REST-API

Schnelleres Planen von Terminen dank der an der Lightning Scheduler-API vorgenommenen Aktualisierungen

Die APIs zum Abrufen von Terminkandidaten und der verfügbaren Regionszeitfenster weisen das neue Feld "filterByResources" auf, worüber Sie eine Liste der Serviceressourcen-IDs in Ihren Anforderungen angeben können. Mit Lightning Scheduler lassen sich beim Abrufen von Serviceressourcen oder Serviceregionsfenstern für Termine Suchvorgänge auf die angegebene Liste der Ressourcen einschränken, was schnellere Antwortzeiten zur Folge hat. Zudem geben die APIs zum Abrufen von Terminkandidaten und für verfügbare Regionszeitfenster nun Zeitfenster von bis zu 31 Tagen nach dem Startzeitpunkt zurück.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Versionshinweise: Connect-REST-API

Salesforce-Versionshinweise: REST-API

Sonstige Änderungen an Lightning Scheduler

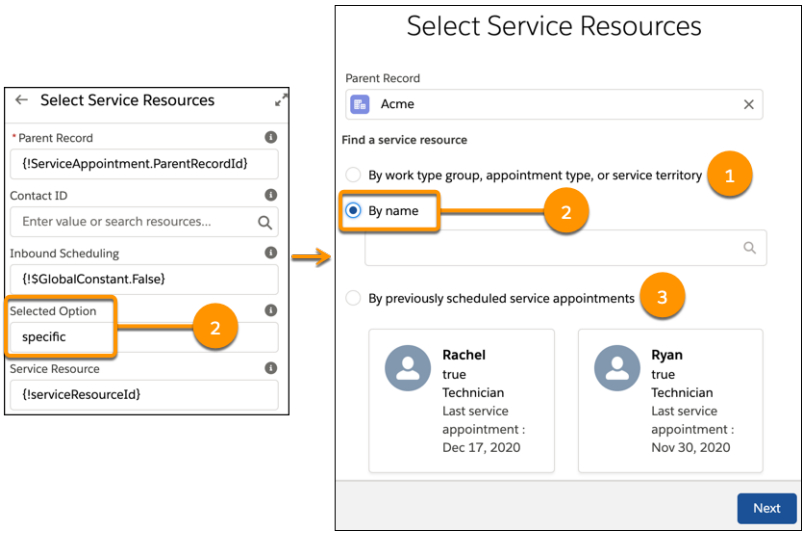
Erfahren Sie mehr über andere kleine, aber wichtige Verbesserungen an Lightning Scheduler.

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

Warum: Die Terminplanung wurde verbessert und ist nun benutzerfreundlicher.

Planen Sie unterwegs zeitzonenübergreifende Termine.
Die Dropdown-Liste "Zeitzone" auf Terminzeitfensterseiten ist nun auf Mobilgeräten verfügbar.

Weniger Klicks bei der Terminplanung
Durch Verwendung des Attributs "Ausgewählte Option" in der entsprechenden Flow-Bildschirmkomponente können Sie auf der Seite "Serviceressourcen auswählen" vorab eine Option auswählen. Geben Sie im Attribut `findResource` (1), `specific` (2) oder `previousServiceResource` (3) ein, je nachdem, welche Option auf der Seite vorab ausgewählt sein soll. Verwenden Sie alternativ die Variable "selectedTriageOption", um den Wert des Attributs festzulegen. Standardmäßig ist die erste Option ausgewählt.

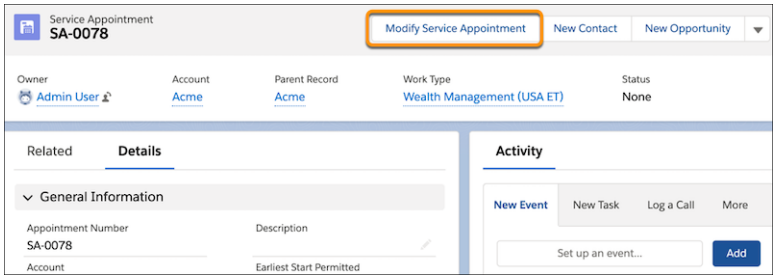


Schnelleres Ermitteln und Beheben von Terminfehlern mit benutzerdefinierten Fehlermeldungen

Von Lightning Scheduler-Flows werden nun Validierungsregeln und Auslöser unterstützt. Wenn Sie Validierungsregeln im Objekt "Servicetermin" erstellen, können Sie validierungsspezifische Fehlermeldungen hinzufügen. Diese Fehlermeldungen ersetzen unabhängig vom Fehler die Meldung `Ein Fehler ist aufgetreten`, die beim Erstellen oder Aktualisieren von Terminen angezeigt wird.

Intuitiveres Ändern von Serviceterminen

Die Schnellaktion "Servicetermin ändern" ist nun vorkonfiguriert auf der Datensatzseite "Servicetermin" verfügbar. Über diese Aktion wird die bereitgestellte Standard-Flow-Vorlage "Ausgehend – Termin ändern" gestartet. Wenn Sie Termine über einen benutzerdefinierten Flow ändern, bearbeiten Sie die Schnellaktion "Servicetermin ändern" und verknüpfen Sie sie mit Ihrem benutzerdefinierten Flow.



Vermeiden von Verwirrung durch das Hindern von Benutzern, bereits stornierte Termine zu ändern oder zu stornieren

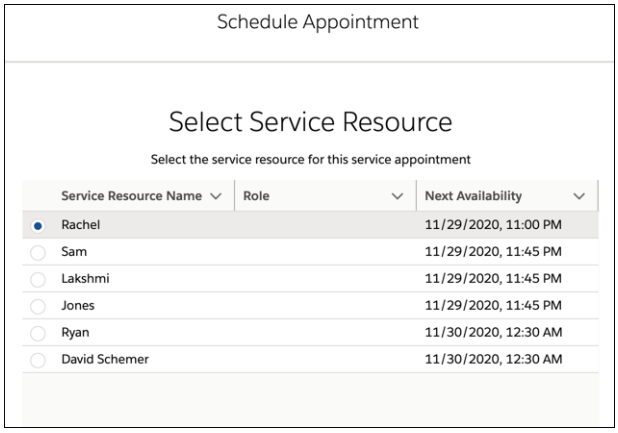
Wenn Benutzer versuchen, einen bereits stornierten Servicetermin zu ändern oder zu stornieren, wird von Lightning Scheduler in einer Fehlermeldung angezeigt, dass dies nicht möglich ist.

Bereitstellen einer besseren Benutzererfahrung auf Mobilgeräten mit der erweiterten Zeitfensterseite

Die erweiterte Zeitfensterseite wird nun auf verschiedenen Mobilgeräten unterstützt. Sie wird automatisch an unterschiedliche Anzeigegrößen und Ausrichtungen angepasst.

Auswählen der zuerst verfügbaren Serviceressource

Serviceressourcen werden auf Serviceressourcenseiten in Flows nun in der Reihenfolge ihres frühesten nächsten Verfügbarkeitsdatums und -zeitpunkts aufgelistet. Oben in der Liste wird die Serviceressource aufgeführt, die als Erstes verfügbar ist. Die Datumswerte werden in der Zeitzone angegeben, die im Attribut "Standard-Zeitzone" festgelegt ist.

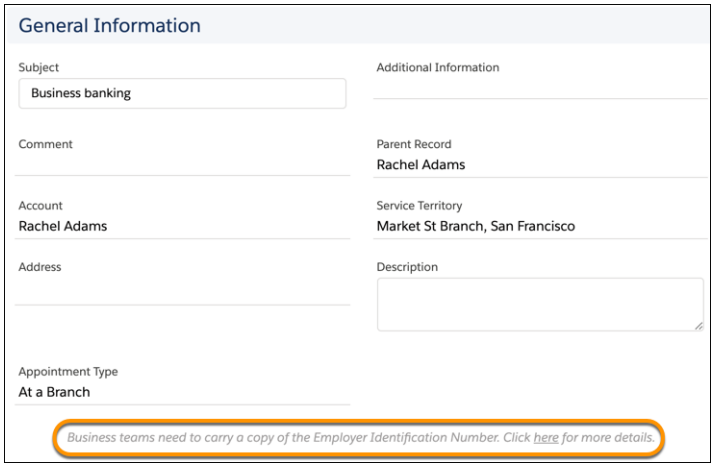


31-tägige Vorausplanung von Terminen

Auf Serviceressourcenseiten wird nun die Ressourcenverfügbarkeit ab dem aktuellen Datum für die nächsten 31 Tage angezeigt. Zuvor waren es 28 Tage.

Dynamischere Termin-Flow-Bildschirme mit Filtern für die Sichtbarkeit von Komponenten

Von Lightning Scheduler-Flow-Komponenten werden nun Komponenten-Sichtbarkeitsbedingungen berücksichtigt. Sie können eine Regel definieren, um anhand der von Benutzern während der Terminplanung ausgewählten Optionen eine Komponente anzuzeigen oder auszublenden. So können Sie beispielsweise auf der Seite zum Überprüfen eines Termins die Komponente "Anzeigetext" mit einer Meldung hinzufügen, womit Benutzer erinnert werden, eine Kopie ihrer Arbeitgeber-Identifikationsnummer mitzuführen. Anschließend können Sie eine Regel erstellen, damit die Komponente nur angezeigt wird, wenn Benutzer beim Planen von Terminen die Arbeitstypgruppe "Geschäftskunde" auswählen.



Suche

Benutzer können auf intelligente und effiziente Weise nach relevanten Informationen in ihrer Salesforce-Organisation suchen. Benutzer können die gewünschten Datensätze leichter finden und Aufgaben direkt auf der Suchergebnisseite erledigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
Sie können nach mehr Objekten und Feldern in Ihrer Organisation suchen.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Sie können nach mehr Objekten und Feldern in Ihrer Organisation suchen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Salesforce-Anwendung.

Die folgenden Objekte können jetzt durchsucht werden:

Objekt	Produktbereich	Ort
Allergie/Unverträglichkeit	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Protokoll des asynchronen Vorgangs	Commerce Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Vermögenswert für den Zulassungsantrag	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Ort des Zulassungsantrags	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Plan für die Standortzugangsautorisierung	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Bankangestellter	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Vorteil	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Vorteilstyp	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Zweigstelle	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Geschäftsmitglied der Zweigstelle	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Zweigstellenkunde	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Verwandter Datensatz der Zweigstelle	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Abhängigkeit der Typen der behördlichen Unternehmenszulassung	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Beobachtung der Gesundheitswerte	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience

Objekt	Produktbereich	Ort
Komponente zur Beobachtung der Gesundheitswerte	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Diensterbringer	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Klinische Benachrichtigung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Klinische Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Diagnose der klinischen Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Einrichtung der klinischen Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Anbieter der klinischen Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Grund für die klinische Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Anforderung von Service für die klinische Begegnung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Anforderung von klinischem Service	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Detail zur Anforderung von klinischem Service	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Kundeneigentum	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Diagnosezusammenfassung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Gastkäuferprofil	Commerce (B2B)	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Gesundheitseinrichtung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Gesundheitszustand	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Untersuchungsbewertungsindikator	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Untersuchungstyp	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience

Objekt	Produktbereich	Ort
Interaction	Financial Services Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Interaktionszusammenfassung	Financial Services Cloud	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Standortgruppe	Commerce Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Währung des Treueprogrammmitglieds	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Treueprogramm	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Treueprogrammwährung	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Sonderangebote für das Treueprogrammmitglied	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Treuestufe	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Treuestufenvorteil	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Treuestufengruppe	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Medikation	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Medikamentenanforderung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Medikamentenbericht	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Mitgliedsvorteil	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Referenziertes Netzwerkobjekt	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Auftragszusammenfassung	Commerce Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Reaktion auf den Gesundheitszustand des Patienten	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Patientenimpfung	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience

Objekt	Produktbereich	Ort
Medizinisches Verfahren für Patienten	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Detail zum medizinischen Verfahren für Patienten	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Dosierung der Patientenmedikation	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Personenüberprüfung	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Sprache der Person	Health Cloud	Enterprise, Professional und Developer Edition in Lightning Experience
Polygon	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Unter "Setup" verfügbar. Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Verweis auf den vorläufigen Antrag	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Filter des Programmrabatttyps	Manufacturing Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Auszahlung des Programmrabatttyps	Manufacturing Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Auszahlungsquelle des Programmrabatttyps	Manufacturing Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Marktsegment des Sonderangebots	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Öffentliche Beschwerde	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Produktaggregat des Rabattmitglieds	Manufacturing Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Produkt für den Typ der behördlichen Zulassung	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Aufsichtsbehörde	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Behördliche Bestimmung	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Bewertungsindikator für das Regelwerk	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Verstoß gegen behördliche Bestimmungen	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience

Objekt	Produktbereich	Ort
Regulatorische Transaktionsgebühr	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Objekt für die regulatorische Transaktionsgebühr	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Versand	Commerce Cloud	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Teilnehmer am Schulungskurs	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Schulungskurs	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Videoanruf	Sales Cloud	Enterprise, Performance und Unlimited Edition in Lightning Experience
Videoanrufteilnehmer	Sales Cloud	Enterprise, Performance und Unlimited Edition in Lightning Experience
Videoanrufaufzeichnung	Sales Cloud	Enterprise, Performance und Unlimited Edition in Lightning Experience
Durchsetzungsmaßnahme bei Verstößen	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Verstoßtyp	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Bewertungsindikator für den Verstoßtyp	Lösungen für den öffentlichen Sektor	Enterprise, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Voucher	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Gutscheindefinition	Treueverwaltung	Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Durchsuchbare Felder nach Objekt in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Durchsuchbare Felder nach Objekt in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Work.com

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

Die neuesten Aktualisierungen finden Sie in den Work.com-Versionshinweisen: Versionshinweisen zu Work.com

Service

Profitieren Sie von einer intelligenteren Service Cloud. Nutzen Sie eine neue Scorecard in Ihrem Einstein-Artikelempfehlungsmodell und stellen Sie Daten aus standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekten in Einstein-Bots bereit. Field Service optimiert die Planung mittels Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung, Terminabgleich für Schichten und Benachrichtigungen über die Ankunft Ihrer mobilen Mitarbeiter. Dank der Setup-Erweiterungen und der neuen Produktivitätstools im Service-Setup-Assistenten, in Service Cloud Voice und Knowledge können Sie sich nun besser auf Ihre Kunden konzentrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein für Service

Bauen Sie in Einstein-Bots mit einem Systemdialogfeld als Fehler-Handler und der Möglichkeit, Daten aus Salesforce-Datensätzen anzuzeigen, Vertrauen auf. Verwenden Sie die Scorecard für Einstein-Artikelempfehlungen, um zu ermitteln, wo Sie Daten in Ihrem Prognosemodell verbessern können. Ermöglichen Sie es Einstein, Chat-Antworten basierend auf weniger geschlossenen Chat-Abschriften zu empfehlen. Erweitern Sie Ihre globale Reichweite mit der Unterstützung für mehrere Sprachen für Bot-Eingaben und andere Einstein für Service-Funktionen.

Field Service

Mit der erweiterten Wartungswiederholung (allgemein verfügbar) können Sie Regeln für Wartungsarbeiten für einzelne Vermögenswerte in sich täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederholenden Zeitplänen erstellen und somit intelligenter arbeiten. Verwenden Sie Schichtmuster, um sich wiederholende Zeitpläne festzulegen, damit Ihre Manager die üblichen Schichten schnell erstellen und zuweisen können. Fügen Sie Schichten Planungskriterien hinzu, um die richtigen Termintypen mit der richtigen Ressource abzustimmen.

Service-Setup-Assistent

Sie können nun dank der neuen Funktionen noch schneller mit der Service Cloud loslegen und sich entsprechend stärker auf Ihre Kunden konzentrieren. Verwenden Sie das neue Aktualisierungstool, um mit einem Klick die neuesten Funktionen zu konfigurieren: Chat- und Messaging-Kanäle, Omnikanal, Knowledge, Kundenvorgangszusammenführung, Kundenvorgangsstatusautomatisierung und mehr. Über die neuen schrittweisen Anleitungen können sich Administratoren in Schnelltext und Makros einarbeiten.

Kanäle

Das Voice-Setup wurde beschleunigt und stärker automatisiert, sodass Sie Ihr Kontaktcenter schnell in Betrieb nehmen können. Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, einen Rückruf anzufordern, anstatt in der Warteschleife zu warten. Voice ist jetzt in High Velocity Sales integriert, damit Vertriebsmitarbeiter mehr Kunden erreichen können. Verknüpfen Sie Ihre Messaging-Vorlagen mit bestimmten Kanälen mithilfe einer neuen Metadaten-Option.

Knowledge

Verwenden Sie den Service-Setup-Assistenten, um Ihr anfängliches Knowledge-Setup schnell und einfach zu konfigurieren. Fügen Sie Bildern für Bildschirmleseprogramme Textbeschriftungen hinzu. Behalten Sie zuvor angehängte Dateien bei, wenn Sie einer E-Mail Artikel mit Anhängen hinzufügen. Zeigen Sie die neueste Version eines bevorzugten Artikels an, wenn dieser Artikel aktualisiert wird.

Weiterleitung

Mit der Arbeit nach der Unterhaltung (Pilot) erhalten Agenten nach der Beendigung der Unterhaltung Zeit, um die Arbeit zu erledigen.

Kundenvorgangsverwaltung

Wählen Sie die standardmäßige Absenderadresse Ihrer Organisation für bestimmte Kundenvorgangsbenachrichtigungen aus, überspringen Sie den komplizierten Setup-Prozess für Ansprüche, indem Sie vorgefertigte Ansprüche anpassen, und hindern Sie Benutzer daran, die Interaktionslayoutzuweisung zum Anzeigen fremder Profile zu verwenden. Über Registerkartenwechsel im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie Makros über Registerkarten hinweg erstellen, ohne hin- und herwechseln zu müssen. Außerdem erhalten Administratoren dank des verlängerten Erzwingungsdatums für die Versionsaktualisierung der Funktion "E-Mail-Vorgangserfassung" in der Version Winter '21 mehr Zeit, um ihre Organisationen vorzubereiten.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Sorgen Sie mit der Profilfilterung für CTI-Benutzer für mehr Sicherheit in Ihrer Organisation.

Einstein für Service

Bauen Sie in Einstein-Bots mit einem Systemdialogfeld als Fehler-Handler und der Möglichkeit, Daten aus Salesforce-Datensätzen anzuzeigen, Vertrauen auf. Verwenden Sie die Scorecard für Einstein-Artikelempfehlungen, um zu ermitteln, wo Sie Daten in Ihrem Prognosemodell verbessern können. Ermöglichen Sie es Einstein, Chat-Antworten basierend auf weniger geschlossenen Chat-Abschriften zu empfehlen. Erweitern Sie Ihre globale Reichweite mit der Unterstützung für mehrere Sprachen für Bot-Eingaben und andere Einstein für Service-Funktionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein-Bots

Bauen Sie mit der integrierten Fehlerverarbeitung Vertrauen auf. Erstellen Sie einen Bot, um Daten aus standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekten mit der Objektsuche bereitzustellen. Mit Artikelantworten erhalten Ihre Kunden schnell Informationen aus Knowledge-Artikeln. Dank der Aktualisierungen an Intent-Modellen in allen Bots können Sie mit der Verarbeitung natürlicher Sprache im Nu loslegen.

Einstein-Artikelempfehlungen

Artikelempfehlungen stellen eine Modell-Scorecard bereit und untersützen sieben Sprachen.

Einstein-Antwortempfehlungen

Legen Sie los mit weniger Chat-Abschriften und schlagen Sie Ihren Agenten Antworten in einer anderen Sprache als Englisch vor (Pilot).

Nachbearbeitung für Einstein Voice

Unterstützen Sie Ihre Agenten mit der Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe (Pilot) dabei, Anrufdetails schnell und einfach zu erfassen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein

Einstein-Bots

Bauen Sie mit der integrierten Fehlerverarbeitung Vertrauen auf. Erstellen Sie einen Bot, um Daten aus standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekten mit der Objektsuche bereitzustellen. Mit Artikelantworten erhalten Ihre Kunden schnell Informationen aus Knowledge-Artikeln. Dank der Aktualisierungen an Intent-Modellen in allen Bots können Sie mit der Verarbeitung natürlicher Sprache im Nu loslegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aufbauen von Kundenvertrauen mit dem Systemdialogfeld für den Fehler-Handler

Nun ist es ganz einfach, während Unterhaltungen transparent über Fehler zu sprechen, wenn Ihr Bot das Systemdialogfeld für den Fehler-Handler verwendet. Dieses vorgefertigte Systemdialogfeld enthält eine freundliche Nachricht und versucht, die Unterhaltung an einen Agenten zu übertragen. So können Sie Ihren Kunden jedes Mal eine großartige Bot-Erfahrung bieten. Sie können dieses Dialogfeld an die Sprache des Bots oder an Ihren eigenen benutzerdefinierten Fehlerpfad anpassen.

Skalieren von Intent-Modellen mit Unterstützung für mehrere Sprachen für Eingabeempfehlungen und Eingabeempfehlungen für Intent-Sätze (Beta)

Sie können eine beliebige vom Bot unterstützte Sprache verwenden, um die Intent-Modelle Ihres Bots mit Eingabeempfehlungen robuster zu gestalten. Indem Sie den Bot mit den Begriffen und Sprachen Ihrer Kunden anlernen, schaffen Sie eine bessere Kundenerfahrung und stellen starke Intent-Empfehlungen bereit. Eingabeempfehlungen eignen sich vor allem für die Erstellung zahlreicher Äußerungen für einen neuen Intent oder für die Empfehlung hochwertiger Äußerungen zum Optimieren bestehender Intents. Sie können Eingabeempfehlungen jetzt in Ihren Intent-Sätzen verwenden, um Äußerungen zu generieren, die in allen Ihre Bots gemeinsam verwendet werden können.

Schnelles Finden von Antworten mit Artikel-Antworten (Pilot)

Wenn Ihr Kunde eine Frage stellt, stellen Artikel-Antworten eine empfohlene Antwort aus einem Knowledge-Artikel bereit, wenn keine Übereinstimmung für einen Intent gefunden werden kann. Sie können die Artikel-Antworten an die Sprache, Felder und Knowledge-Kategorien Ihres Unternehmens anpassen. Die vorgefertigte Feedback-Erfassung mit Ereignisprotokollierung erfasst in Echtzeit Feedback von Ihren Kunden zu Artikeln.

Optimieren des Vorlagen-Bots mit eingeschlossenen Intent-Daten (Beta)

Der Vorlagen-Bot ist mit eingeschlossenen Intent-Daten jetzt noch intelligenter. Ihr Bot kann jetzt im Hintergrund ein Modell erstellen und so Kundeneingaben sofort verarbeiten. Darüber hinaus bietet eine neue Anleitung im Hintergrund eine detaillierte Übersicht über die einzelnen Komponenten, sodass Sie lernen können, wie Sie eine großartige Bot-Erfahrung schaffen.

Bereitstellen von Informationen aus Datensätzen mit der Objektsuche (Beta)

Das Aktivieren der Objektsuche ermöglicht es Bots, Objekte in Salesforce zu lesen. Dadurch eröffnen sich unbegrenzte Möglichkeiten, um Kunden eine großartige Erfahrung zu bieten. Die Definition der Suche basiert auf Logik und Administratoren können Briefvorlagenfeld-Syntax verwenden, um bis zu drei Datensätze in der Unterhaltung bereitzustellen. Mit der Objektsuche können Bots Ihren Kunden Daten direkt bereitstellen. So können sie ihnen ihre letzten drei Aufträge anzeigen, einen anstehenden Termin in einem benutzerdefinierten Objekt aktualisieren oder Feedback-Datensätze erstellen.

Schnelles Erstellen von Bots mit der Dialogfeldduplizierung

Durch Duplizieren von Dialogfeldern und Dialogschritten können Administratoren Bots schneller erstellen. Wenn Sie über einen Bot verfügen, können Sie für neue Zielgruppen ähnliche Dialogfelder erstellen, indem Sie Dialogfelder und Dialogschritte duplizieren.

Hochstufen von Äußerungen vom Bot-Training zu Intent-Sätzen

Mit nur einem Klick können Sie Ihren Bit trainieren und neue Äußerungen für Intent-Sätze freigeben. Integrieren Sie Kunden-Texteingaben direkt in einen Intent-Satz, um Intent-Daten übertragbar zu machen. Äußerungen im Bot-Training können jetzt mit nur wenigen Klicks als ein Bot-Dialog-Intent oder -Intent-Satz neu klassifiziert werden. Sie können Kundeneingabedaten bequem zwischen Produktions- und Sandbox-Bots oder für mehrere Bots freigeben.

Erstellen von Intent-Modellen mit weniger Äußerungen

Erstellen Sie im Handumdrehen ein robustes Intent-Modell. Daten sind ein zentrales Element für die Erstellung eines erfolgreichen Modells und unvollständige oder einseitge Datensets können die Bot-Leistung beeinträchtigen. Bots können Einstein nutzen, sobald 20 Äußerungen pro Intent vorhanden sind. Der Bot kann einen Intent ab über 50 Äußerungen pro Intent erkennen, die zwischen den einzelnen Intents im Bot gleich gewichtet werden. Mit Hintergrundverbesserungen haben Bots die Äußerungsempfehlung von 150 auf 50 reduziert und können jetzt Ungleichgewichte bei Datensets automatisch verarbeiten.

Global Agieren mit Aktualisierungen für Bot-Sprachen

Mit der aktualisierten Sprachunterstützung können Einstein-Bots noch größere globale Zielgruppen erreichen. Die Sprachen Brasilianisches Portugiesisch, Niederländisch und Russisch sind jetzt allgemein verfügbar.

Mehr Informationen zu Ihren Bots mit neuen Kennzahlen

Standardberichte wurden um neue zeitbasierte Kennzahlen erweitert. Die Bot-Leistungsdaten befinden sich jetzt an einem neuen Ort, sodass Sie großartige Bot-Berichte und -Dashboards in den Lösungen erstellen können, die Sie tagtäglich verwenden.

Mehr Sicherheit mit der Shield-Plattformverschlüsselung für Einstein-Bots

Jetzt wird die Shield-Plattformverschlüsselung verwendet, um das Feld "Äußerung" im Objekt "MlIntentUtteranceSuggestion" zu verschlüsseln. Dieses Feld enthält Kundenvorschläge, die dem Intent-Modell hinzugefügt werden sollen, sowie Daten, wenn Administratoren auf der Bot-Übersichtsseite die Option "Unterhaltungsdaten von Einstein-Bots speichern" aktivieren. Dieses Feld unterstützt nur das deterministische Verschlüsselungsschema ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung.

Verhalten des Bot-Optionsmenü wurde geändert

Um eine Übertragungsoption zu bieten, können Administratoren jetzt das Dialogfeld "An Agenten übertragen" zum Bot-Optionsmenü hinzufügen. Bisher zeigte das Menü eine Option zum Übertragen an einen Agenten, wenn das Bot-Optionsmenü aktiviert war und ihm keine Dialogfelder zugewiesen waren. Diese Option entsprach nicht dem benutzerdefinierten Weiterleitungsverhalten und führte zu einer inkonsistenten Kundenerfahrung. Diese direkte Übertragung ist ab der Version Spring '21 nicht mehr verfügbar.

Sicherheit von Unterhaltungen: HIPAA- und SOC2-Konformität von Bots

Einstein-Bots im Chat-Kanal ist jetzt HIPAA- und SOC2-konform, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu stärken. Kunden aus dem Gesundheitswesen können sichere Unterhaltungen über Chat führen. Bots übertreffen jetzt die von SOC2 festgelegten Standards für Datenvertraulichkeit und Datenschutz. Die Bot-Infrastruktur erfüllt nun die höchsten Standards für Sicherheit, Verfügbarkeit und Verarbeitungsintegrität von Unterhaltungsdaten.

Andere Verbesserungen an Einstein-Bots

Bleiben Sie mit Aktualisierungen für Einstein-Bots auf dem neuesten Stand.

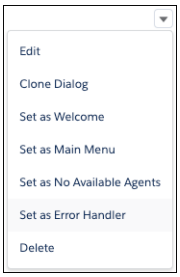
Aufbauen von Kundenvertrauen mit dem Systemdialogfeld für den Fehler-Handler

Nun ist es ganz einfach, während Unterhaltungen transparent über Fehler zu sprechen, wenn Ihr Bot das Systemdialogfeld für den Fehler-Handler verwendet. Dieses vorgefertigte Systemdialogfeld enthält eine freundliche Nachricht und versucht, die Unterhaltung an einen Agenten zu übertragen. So können Sie Ihren Kunden jedes Mal eine großartige Bot-Erfahrung bieten. Sie können dieses Dialogfeld an die Sprache des Bots oder an Ihren eigenen benutzerdefinierten Fehlerpfad anpassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Das Systemdialogfeld für den Fehler-Handler ist in neuen Bots standardmäßig verfügbar. Bestehenden Bots kann ein Dialogfeld als Fehler-Handler zugewiesen werden, indem Sie auf das Dropdown-Menü neben dem Dialogfeld klicken und **Als Fehler-Handler festlegen** auswählen. Es kann jeweils nur ein Dialogfeld als Fehler-Handler zugewiesen werden.



Skalieren von Intent-Modellen mit Unterstützung für mehrere Sprachen für Eingabeempfehlungen und Eingabeempfehlungen für Intent-Sätze (Beta)

Sie können eine beliebige vom Bot unterstützte Sprache verwenden, um die Intent-Modelle Ihres Bots mit Eingabeempfehlungen robuster zu gestalten. Indem Sie den Bot mit den Begriffen und Sprachen Ihrer Kunden anlernen, schaffen Sie eine bessere Kundenerfahrung und stellen starke Intent-Empfehlungen bereit. Eingabeempfehlungen eignen sich vor allem für die Erstellung zahlreicher Äußerungen für einen neuen Intent oder für die Empfehlung hochwertiger Äußerungen zum Optimieren bestehender Intents. Sie können Eingabeempfehlungen jetzt in Ihren Intent-Sätzen verwenden, um Äußerungen zu generieren, die in allen Ihre Bots gemeinsam verwendet werden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Sie können die Eingabeempfehlungen auf der Hauptseite für Einstein-Bots aktivieren. Wenn Sie die Eingabeempfehlungen starten möchten, klicken Sie in einem neuen Intent auf **Empfehlungen erhalten** oder klicken Sie neben einer beliebigen Äußerung auf **Ähnliche suchen**. Administratoren können Eingabeempfehlungen in einem Intent-Satz starten, indem sie neben einer Äußerung auf **Ähnliche suchen** klicken.

Wenn Sie die Eingabeempfehlungen aktivieren möchten, muss Ihr Profil die Berechtigung "Alle anzeigen" für das Objekt "Chat-Abschrift" enthalten. Die Funktion für Eingabeempfehlungen benötigt pro Sprache mindestens 10.000 Datensätze mit Chat-Abschriften, um hochwertige Empfehlungen bereitzustellen.

Anmerkung: Jegliche Nutzung dieser Beta-Funktion unterliegt den Bedingungen für Beta-Services unter Agreements and Terms (Vereinbarungen und Bedingungen).

Schnelles Finden von Antworten mit Artikel-Antworten (Pilot)

Wenn Ihr Kunde eine Frage stellt, stellen Artikel-Antworten eine empfohlene Antwort aus einem Knowledge-Artikel bereit, wenn keine Übereinstimmung für einen Intent gefunden werden kann. Sie können die Artikel-Antworten an die Sprache, Felder und Knowledge-Kategorien Ihres Unternehmens anpassen. Die vorgefertigte Feedback-Erfassung mit Ereignisprotokollierung erfasst in Echtzeit Feedback von Ihren Kunden zu Artikeln.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce, um mehr über das Pilotprogramm zu erfahren.

Anmerkung: Wir stellen diese Funktion ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Optimieren des Vorlagen-Bots mit eingeschlossenen Intent-Daten (Beta)

Der Vorlagen-Bot ist mit eingeschlossenen Intent-Daten jetzt noch intelligenter. Ihr Bot kann jetzt im Hintergrund ein Modell erstellen und so Kundeneingaben sofort verarbeiten. Darüber hinaus bietet eine neue Anleitung im Hintergrund eine detaillierte Übersicht über die einzelnen Komponenten, sodass Sie lernen können, wie Sie eine großartige Bot-Erfahrung schaffen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Neue Bot-Benutzer können auf der Bot-Hauptseite auf **Neuen Bot erstellen** klicken, um die geführte Einrichtung zu starten. Benutzer mit bestehenden Bots können auf der Bot-Hauptseite auf **Neu** klicken. Intent-Daten sind nur bei neu erstellten Bots eingeschlossen.

Anmerkung: Jegliche Nutzung dieser Beta-Funktion unterliegt den Bedingungen für Beta-Services unter Agreements and Terms (Vereinbarungen und Bedingungen).

Bereitstellen von Informationen aus Datensätzen mit der Objektsuche (Beta)

Das Aktivieren der Objektsuche ermöglicht es Bots, Objekte in Salesforce zu lesen. Dadurch eröffnen sich unbegrenzte Möglichkeiten, um Kunden eine großartige Erfahrung zu bieten. Die Definition der Suche basiert auf Logik und Administratoren können Briefvorlagenfeld-Syntax verwenden, um bis zu drei Datensätze in der Unterhaltung bereitzustellen. Mit der Objektsuche können Bots Ihren Kunden Daten direkt bereitstellen. So können sie ihnen ihre letzten drei Aufträge anzeigen, einen anstehenden Termin in einem benutzerdefinierten Objekt aktualisieren oder Feedback-Datensätze erstellen.

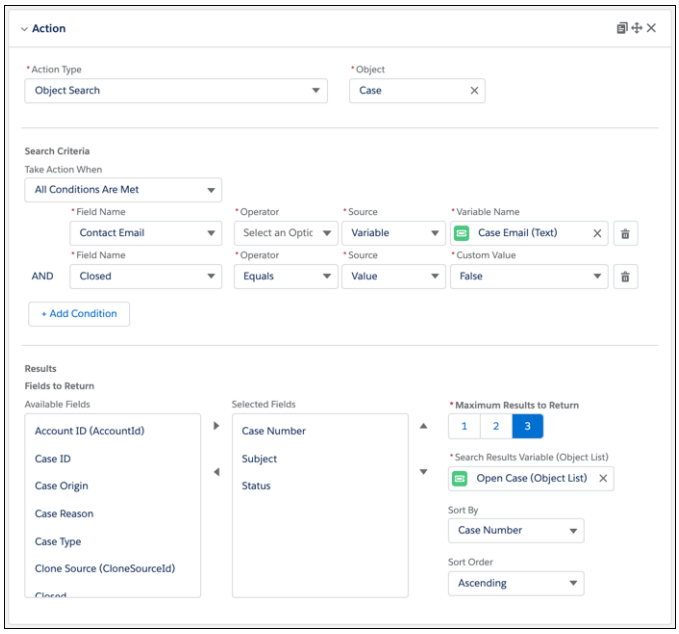
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie:

Anmerkung: Jegliche Nutzung dieser Beta-Funktion unterliegt den Bedingungen für Beta-Services unter Agreements and Terms (Vereinbarungen und Bedingungen).

Fügen Sie einen Aktionsdialogfeld-Schritt hinzu und wählen Sie als Aktionstyp **Objektsuche** aus.



Anmerkung: Die Objektsuche unterstützt die folgenden Standardobjekte: Account, Kundenvorgang, Kontakt, Vertrag, Knowledge, Lead, Opportunity, Auftrag, Aufgabe.

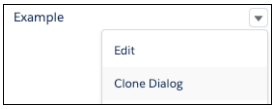
Schnelles Erstellen von Bots mit der Dialogfelddupliziерung

Durch Duplizieren von Dialogfeldern und Dialogschritten können Administratoren Bots schneller erstellen. Wenn Sie über einen Bot verfügen, können Sie für neue Zielgruppen ähnliche Dialogfelder erstellen, indem Sie Dialogfelder und Dialogschritte duplizieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Sie können ein Dialogfeld duplizieren, indem Sie im Dropdown-Menü des Dialogfelds **Duplizieren** auswählen. Klicken Sie in einem Dialogschritt auf das Symbol , um den betreffenen Dialogschritt zu duplizieren.



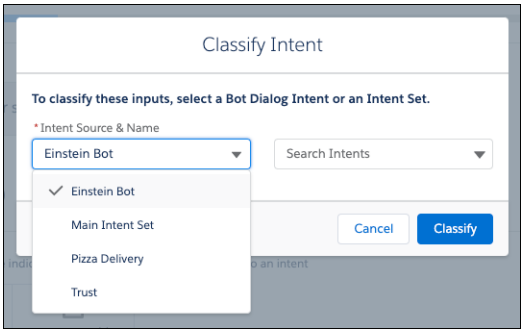
Hochstufen von Äußerungen vom Bot-Training zu Intent-Sätzen

Mit nur einem Klick können Sie Ihren Bit trainieren und neue Äußerungen für Intent-Sätze freigeben. Integrieren Sie Kunden-Texteingaben direkt in einen Intent-Satz, um Intent-Daten übertragbar zu machen. Äußerungen im Bot-Training können jetzt mit nur wenigen Klicks als ein Bot-Dialog-Intent oder -Intent-Satz neu klassifiziert werden. Sie können Kundeneingabedaten bequem zwischen Produktions- und Sandbox-Bots oder für mehrere Bots freigeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Rufen Sie auf der Seite "Modellverwaltung" die Registerkarte "Bot-Training" auf. Wenn Sie einen Intent-Satz hochstufen möchten, klicken Sie bei einer Äußerung auf **Erneut klassifizieren**.



Erstellen von Intent-Modellen mit weniger Äußerungen

Erstellen Sie im Handumdrehen ein robustes Intent-Modell. Daten sind ein zentrales Element für die Erstellung eines erfolgreichen Modells und unvollständige oder einseitge Datensets können die Bot-Leistung beeinträchtigen. Bots können Einstein nutzen, sobald 20 Äußerungen pro Intent vorhanden sind. Der Bot kann einen Intent ab über 50 Äußerungen pro Intent erkennen, die zwischen den einzelnen Intents im Bot gleich gewichtet werden. Mit Hintergrundverbesserungen haben Bots die Äußerungsempfehlung von 150 auf 50 reduziert und können jetzt Ungleichgewichte bei Datensets automatisch verarbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Global Agieren mit Aktualisierungen für Bot-Sprachen

Mit der aktualisierten Sprachunterstützung können Einstein-Bots noch größere globale Zielgruppen erreichen. Die Sprachen Brasilianisches Portugiesisch, Niederländisch und Russisch sind jetzt allgemein verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Für den Bot muss eine Sprache festgelegt werden. Im Setup-Flow für neue Bots können Sie eine Sprache auswählen. Bereits erstellten Bots können Sie eine Sprache zuweisen, indem Sie den Abschnitt "Bot-Informationen" auf der Bot-Übersichtsseite bearbeiten.

Anmerkung: Jegliche Nutzung dieser Beta-Funktion unterliegt den Bedingungen für Beta-Services unter Agreements and Terms (Vereinbarungen und Bedingungen).

Mehr Informationen zu Ihren Bots mit neuen Kennzahlen

Standardberichte wurden um neue zeitbasierte Kennzahlen erweitert. Die Bot-Leistungsdaten befinden sich jetzt an einem neuen Ort, sodass Sie großartige Bot-Berichte und -Dashboards in den Lösungen erstellen können, die Sie tagtäglich verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Administratoren können Standardberichte mit den Objekten "Unterhaltungsdefinitionssitzungen", "Tägliche Kennzahl des Dialogfelds der Unterhaltungsdefinition" und "Stündliche Kennzahl des Dialogfelds der Unterhaltungsdefinition" erstellen. Damit Sie einen Standardbericht erstellen können, müssen Sie zuerst einen Berichtstyp mit dem Objekt erstellen. Weitere Informationen zu Berichtstypen finden Sie unter Erstellen eines Typs für benutzerdefinierte Berichte. Kennzahlen im Dashboard für die Bot-Leistung sind nicht mehr verfügbar.

Wenn Sie Tableau CRM und Einstein-Bots verwenden, können Sie das Chatbot Analytics v2-Dashboard anzeigen, indem Sie die Analytics Studio-Anwendung im App Launcher aufrufen. Das ursprüngliche Dashboard ist auf der Registerkarte "Leistung" des Bot-Generators nicht mehr verfügbar.

Mehr Sicherheit mit der Shield-Plattformverschlüsselung für Einstein-Bots

Jetzt wird die Shield-Plattformverschlüsselung verwendet, um das Feld "Äußerung" im Objekt "MlIntentUtteranceSuggestion" zu verschlüsseln. Dieses Feld enthält Kundenvorschläge, die dem Intent-Modell hinzugefügt werden sollen, sowie Daten, wenn Administratoren auf der Bot-Übersichtsseite die Option "Unterhaltungsdaten von Einstein-Bots speichern" aktivieren. Dieses Feld unterstützt nur das deterministische Verschlüsselungsschema ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Folgen Sie zur Einrichtung der Shield-Plattformverschlüsselung der Anleitung in Trailhead: Set Up and Manage Shield Platform Encryption (Einrichten und Verwalten der Shield-Plattformverschlüsselung). Nachdem Sie sie aktiviert haben, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text **Verschlüsselungsrichtlinie** ein. Klicken Sie dann auf **Felder verschlüsseln** und anschließend auf **Bearbeiten**, um das Feld "Äußerung" zu überprüfen.

Weitere Informationen über die Shield-Plattformverschlüsselung finden Sie unter Funktionsweise der Shield-Plattformverschlüsselung.

Verhalten des Bot-Optionsmenü wurde geändert

Um eine Übertragungsoption zu bieten, können Administratoren jetzt das Dialogfeld "An Agenten übertragen" zum Bot-Optionsmenü hinzufügen. Bisher zeigte das Menü eine Option zum Übertragen an einen Agenten, wenn das Bot-Optionsmenü aktiviert war und ihm keine Dialogfelder zugewiesen waren. Diese Option entsprach nicht dem benutzerdefinierten Weiterleitungsverhalten und führte zu einer inkonsistenten Kundenerfahrung. Diese direkte Übertragung ist ab der Version Spring '21 nicht mehr verfügbar.

Sicherheit von Unterhaltungen: HIPAA- und SOC2-Konformität von Bots

Einstein-Bots im Chat-Kanal ist jetzt HIPAA- und SOC2-konform, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu stärken. Kunden aus dem Gesundheitswesen können sichere Unterhaltungen über Chat führen. Bots übertreffen jetzt die von SOC2 festgelegten Standards für Datenvertraulichkeit und Datenschutz. Die Bot-Infrastruktur erfüllt nun die höchsten Standards für Sicherheit, Verfügbarkeit und Verarbeitungsintegrität von Unterhaltungsdaten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Salesforce-Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede entsprechende Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Unterhaltungen. Für diese Funktion sind die folgenden Berechtigungen erforderlich: "Anwendung anpassen" ODER "Metadaten modifizieren" ODER "Bots verwalten".

Wie: Einstein-Bots sind jetzt HIPAA-konform bei Messaging und Chat (in der Anwendung und Web). Beta- und Pilotfunktionen sind nicht HIPAA-konform. Konformität mit SOC 2 ist für alle Kanäle verfügbar.

Mehr über Konformität erfahren Sie auf der Salesforce Trust-Site oder der Site für Einstein Platform Compliance.

Andere Verbesserungen an Einstein-Bots

Bleiben Sie mit Aktualisierungen für Einstein-Bots auf dem neuesten Stand.

- Das Zeitüberschreitungsverhalten von Einstein-Bots in Verbindung mit dem Chat-Kanal wurde aktualisiert. Wenn ein Endbenutzer um eine Übertragung an einen Agenten bittet, versucht der Bot bis zu 30 Minuten lang, diese Übertragung durchzuführen. Wenn am Ende dieser Zeitobergrenze immer noch keine Agenten zur Verfügung stehen, wird die Übertragung geschlossen.
- Das Zeitüberschreitungsverhalten von Einstein-Bots in Verbindung mit Messaging-Kanälen wurde aktualisiert. Zuvor sendete der Bot die Nachricht "Wir leiten Sie an einen Agenten weiter", bevor er den Benutzer an einen Agenten weiterleitete. Diese Nachricht wurde entfernt und Administratoren können das Systemdialogfeld für den Fehler-Handler konfigurieren, um Übertragungen zu verwalten. Mehr zum Fehler-Handler erfahren Sie unter Grundlegendes zu Dialogfeldern im System-Bot.

Einstein-Artikelempfehlungen

Artikelempfehlungen stellen eine Modell-Scorecard bereit und untersützen sieben Sprachen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern der Genauigkeit mit Statistiken aus der Modell-Scorecard

Für die Empfehlung von Artikeln, die Agenten dabei helfen können, einen Kundenvorgang zu schließen, benötigt Einstein eine große Menge an detaillierten Kundenvorgangs- und Knowledge-Daten, von denen es lernen kann. Damit Sie Ihre Daten und die Effektivität Ihres Prognosemodells besser verstehen, erstellt Einstein eine Modell-Scorecard. Damit sehen Sie auf einen Blick, wo Möglichkeiten bestehen, Ihre Daten zu verfeinern und Empfehlungen zu verbessern.

Bereitstellen von Einstein-Artikelempfehlungen in sieben Sprachen (allgemein verfügbar)

Wenn Ihr Unternehmen grenzüberschreitend tätig ist, kann Einstein Artikel in der Sprache empfehlen, die der Kundenanfrage entspricht. Artikelempfehlungen sind jetzt neben Englisch auch auf Deutsch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Portugiesisch und Spanisch verfügbar.

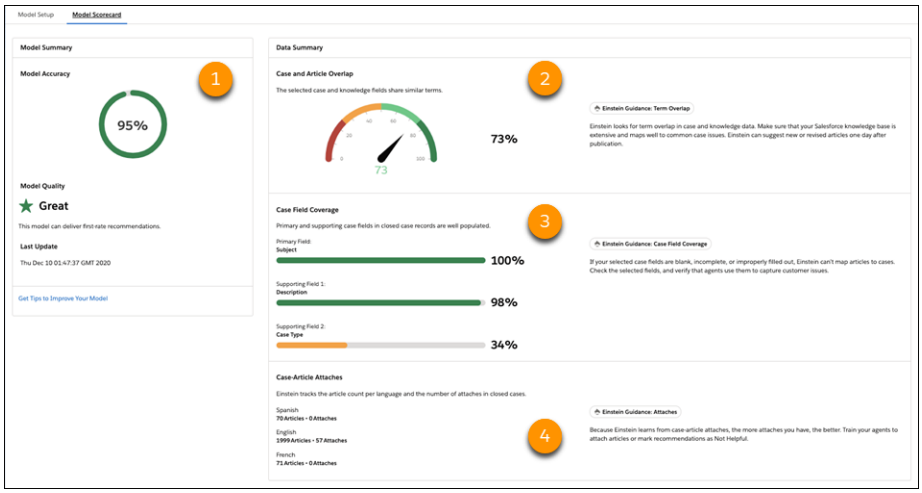
Verbessern der Genauigkeit mit Statistiken aus der Modell-Scorecard

Für die Empfehlung von Artikeln, die Agenten dabei helfen können, einen Kundenvorgang zu schließen, benötigt Einstein eine große Menge an detaillierten Kundenvorgangs- und Knowledge-Daten, von denen es lernen kann. Damit Sie Ihre Daten und die Effektivität Ihres Prognosemodells besser verstehen, erstellt Einstein eine Modell-Scorecard. Damit sehen Sie auf einen Blick, wo Möglichkeiten bestehen, Ihre Daten zu verfeinern und Empfehlungen zu verbessern.

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

Wie: Die Scorecard wird aktualisiert, wenn Einstein das Modell neu trainiert oder wenn Sie es neu erstellen.

Öffnen Sie in "Setup" unter "Einstein-Artikelempfehlungen" die Registerkarte **Modell-Scorecard**. Links zeigt die Scorecard die Modellgenauigkeit und -qualität an (1). Rechts können Sie mehr über Ihre Daten erfahren: wie groß die Begriffsüberschneidung zwischen Kundenvorgängen und Artikeln ist (2), wie gut Ihre ausgewählten Kundenvorgangsfelder ausgefüllt sind (3) und wie viele Artikelanhänge an Kundenvorgänge es pro Sprache gibt (4). Anhand der Ergebnisse können Sie nachvollziehen, wo Ihre Daten zu genauen Empfehlungen beitragen und wo es Verbesserungsmöglichkeiten gibt.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Mehr erfahren über die Modell- und Datenqualität (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bereitstellen von Einstein-Artikelempfehlungen in sieben Sprachen (allgemein verfügbar)

Wenn Ihr Unternehmen grenzüberschreitend tätig ist, kann Einstein Artikel in der Sprache empfehlen, die der Kundenanfrage entspricht. Artikelempfehlungen sind jetzt neben Englisch auch auf Deutsch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Portugiesisch und Spanisch verfügbar.

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

Wie: Wenn Sie neu bei Einstein-Artikelempfehlungen sind, brauchen Sie mindestens drei Knowledge-Artikel in einer der sieben unterstützen Sprachen. Wählen Sie unter "Setup" die Sprachen aus, die Einstein verwenden soll. Wenn Sie Einstein-Artikelempfehlungen bereits verwenden oder an dem mehrsprachigen Pilotprogramm teilgenommen haben, werden die Sprachen für Sie vorausgewählt. Unter "Setup" können Sie die Auswahl ändern und das Modell neu erstellen.

Zum Empfehlen von Artikeln verwendet Einstein die Verarbeitung natürlicher Sprache (Natural Language Processing, NLP). Einstein erkennt die Sprache des Kundenvorgangs und prüft das Sprachfeld auf die Knowledge-Artikelversion. So funktionieren Empfehlungen in mehreren Sprachen:

- Wenn die Sprache des Kundenvorgangs unterstützt wird*, empfiehlt Einstein relevante Artikel in der betreffenden Sprache.
- Wenn die Sprache des Kundenvorgangs nicht unterstützt wird*, empfiehlt Einstein relevante Artikel in der Knowledge-Master-Sprache der Organisation.
- Wenn die Sprache des Kundenvorgangs und die Knowledge-Master-Sprache nicht unterstützt werden* und Englisch eine ausgewählte Sprache ist, empfiehlt Einstein relevante Artikel auf Englisch.

*Eine unterstützte Sprache ist:

- Eine der Sprachen, die Einstein-Artikelempfehlungen unterstützen: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch, Portugiesisch oder Spanisch
- In den Knowledge-Einstellungen auf "Aktiv" festgelegt

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vorbereiten auf Einstein-Artikelempfehlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einstein-Antwortempfehlungen

Legen Sie los mit weniger Chat-Abschriften und schlagen Sie Ihren Agenten Antworten in einer anderen Sprache als Englisch vor (Pilot).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Chat-Agenten ermöglichen, in einer von 16 Sprachen zu antworten (Pilot)
Stellen Sie Ihren Chat- und Messaging-Agenten Antwortvorschläge in der Sprache der Region bereit, in der Sie Geschäfte tätigen. Wenn die Mehrzahl von 10.000 geschlossenen Chat-Abschriften in einer einzigen anderen Sprache als Englisch vorliegt, kann Einstein Antworten in dieser Sprache empfehlen. Folgende Sprachen werden unterstützt: Arabisch, Chinesisch (vereinfacht), Chinesisch (traditionell), Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Niederländisch, Polnisch, Portugiesisch, Spanisch, Thailändisch, Türkisch und Russisch.

Loslegen mit weniger Abschriften und mehr Antworten
Wenn Ihre Organisation über 1.000 verwendbare geschlossene Chat-Abschriften auf Englisch verfügt, können Sie mit Einstein-Antwortempfehlungen loslegen. Bisher waren mindestens 10.000 Abschriften erforderlich, damit Einstein ein Modell erstellen und Ihren Agenten Antworten vorschlagen konnte. Einstein kann eine erste Liste mit Antwortvorlagen erstellen und Ihre Liste später einmalig aktualisieren.

Chat-Agenten ermöglichen, in einer von 16 Sprachen zu antworten (Pilot)

Stellen Sie Ihren Chat- und Messaging-Agenten Antwortvorschläge in der Sprache der Region bereit, in der Sie Geschäfte tätigen. Wenn die Mehrzahl von 10.000 geschlossenen Chat-Abschriften in einer einzigen anderen Sprache als Englisch vorliegt, kann Einstein Antworten in dieser Sprache empfehlen. Folgende Sprachen werden unterstützt: Arabisch, Chinesisch (vereinfacht), Chinesisch (traditionell), Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Niederländisch, Polnisch, Portugiesisch, Spanisch, Thailändisch, Türkisch und Russisch.

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

Wie: Die empfohlenen Antworten basieren auf vergangenen Chat-Abschriften und stammen aus einer von Einstein generierten Liste, die von Ihnen genehmigt wurde. Dieses Pilotprogramm für eine Einzelsprache ist ein erster Schritt in Richtung Antwortempfehlungen in mehreren Sprachen. Damit Einstein Antworten in einer anderen unterstützten Sprache als Englisch empfehlen kann, benötigt es 10.000 geschlossene Chats, von denen die Mehrzahl in der Zielsprache vorliegt. Es ist in Ordnung, wenn einige Chats eine andere Sprache

haben. Liegen nicht genügend geschlossene Chats vor oder sind die Chats zu kurz, werden Sie darüber informiert, wenn Sie versuchen, das Prognosemodell zu erstellen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vorbereiten auf Einstein-Antwortempfehlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Loslegen mit weniger Abschriften und mehr Antworten

Wenn Ihre Organisation über 1.000 verwendbare geschlossene Chat-Abschriften auf Englisch verfügt, können Sie mit Einstein-Antwortempfehlungen loslegen. Bisher waren mindestens 10.000 Abschriften erforderlich, damit Einstein ein Modell erstellen und Ihren Agenten Antworten vorschlagen konnte. Einstein kann eine erste Liste mit Antwortvorlagen erstellen und Ihre Liste später einmalig aktualisieren.

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

Wie: Einstein benötigt 1.000 geschlossene Chat-Abschriften auf Englisch mit vier oder mehr Chat-Runden, damit es eine Liste mit häufigen Antworten erstellen kann. Unter Vorbereiten auf Einstein-Antwortempfehlungen wird beschrieben, von welchen Chat-Abschriften Einstein lernen kann.

Wenn Sie genug verwendbare Abschriften haben, aktivieren Sie die Einstein-Antwortempfehlungen unter "Setup". Erstellen Sie dann ein Prognosemodell und veröffentlichen Sie über die ersten Antwortvorlagen Antworten als Schnelltext. Wenn mehr als 10.000 geschlossene Chats zum Lernen vorhanden sind, erstellt Einstein das Modell neu und aktualisiert Ihre Liste mit den Antwortvorlagen. Prüfen Sie die Vorlagen und veröffentlichen Sie neue Antworten, damit Sie Ihren Agenten noch mehr Antworten zur Verfügung stellen können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Einstein-Antwortempfehlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Veröffentlichen von Einstein-Antwortempfehlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Nachbearbeitung für Einstein Voice

Unterstützen Sie Ihre Agenten mit der Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe (Pilot) dabei, Anrufdetails schnell und einfach zu erfassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Abschließen von Anrufen mit der Nachbearbeitung für Einstein Voice (Pilot)

Die Nachbearbeitung für Einstein Voice analysiert jede Kundenunterhaltung, während sie stattfindet, und schlägt basierend auf vergangenen Service Cloud Voice-Anrufen Feldaktualisierungen vor. Wenn Supportagenten einen Anruf übertragen oder abschließen, hilft Einstein ihnen dabei, Feldwerte im Handumdrehen zu aktualisieren.

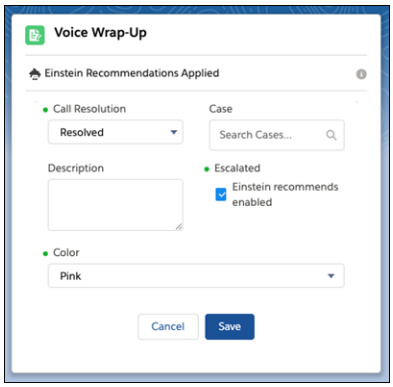
Einfaches Abschließen von Anrufen mit der Nachbearbeitung für Einstein Voice (Pilot)

Die Nachbearbeitung für Einstein Voice analysiert jede Kundenunterhaltung, während sie stattfindet, und schlägt basierend auf vergangenen Service Cloud Voice-Anrufen Feldaktualisierungen vor. Wenn Supportagenten einen Anruf übertragen oder abschließen, hilft Einstein ihnen dabei, Feldwerte im Handumdrehen zu aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition und erfordert Service Cloud Voice.

Warum: Wie die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung: und die Einstein-Kundenvorgangsnachbearbeitung (Pilot) schlägt die Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe Aktualisierungen für Feldwerte vor. Jedoch empfehlen die Kundenvorgangsklassifizierung und die Kundenvorgangsnachbearbeitung Feldaktualisierungen für Kundenvorgangs-Datensätze. Die Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe hingegen lernt von abgeschlossenen Anrufen, um Aktualisierungen für Sprachanruffelder vorzuschlagen.

Wie: Empfehlungen werden in der Komponente "Einstein-Feldempfehlungen" angezeigt, die Sie dem Sprachanruflayout in Lightning Service Console oder einer Lightning-Anwendung Ihrer Wahl hinzufügen können. Agenten können die Prognosen durch Klicken auf **Einstein-Empfehlungen abrufen** anzeigen und anschließend empfohlene Aktualisierungen überprüfen und speichern. Felder mit Prognosen werden mit einem grünen Punkt gekennzeichnet.



Wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um sich für dieses Pilotprogramm zu registrieren. Wenn Sie die Nachbearbeitung für Einstein Voice-Anrufe einrichten, wählen Sie die Sprachanruffelder aus, für die Einstein Empfehlungen abgeben soll.

Field Service

Mit der erweiterten Wartungswiederholung (allgemein verfügbar) können Sie Regeln für Wartungsarbeiten für einzelne Vermögenswerte in sich täglich, wöchentlich, monatlich oder jährlich wiederholenden Zeitplänen erstellen und somit intelligenter arbeiten. Verwenden Sie Schichtmuster, um sich wiederholende Zeitpläne festzulegen, damit Ihre Manager die üblichen Schichten schnell erstellen und zuweisen können. Fügen Sie Schichten Planungskriterien hinzu, um die richtigen Termintypen mit der richtigen Ressource abzustimmen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Erstellen von Schichten mit vordefinierten Schichtmustern

Sparen Sie Zeit, indem Sie über eine Schnellaktion ein Muster regelmäßig geplanter Schichten erstellen. Ihre Schichtmanager können ein Muster auswählen, etwa die reguläre Arbeitszeit einer Woche, um Schichten für eine Serviceressource oder Serviceregion per Massenvorgang zu erstellen. Legen Sie das Muster auf wiederholend fest oder geben Sie einen Datumsbereich an.

Festlegen von Schichten für Termine, die Ihren Kriterien entsprechen

Optimieren Sie die Schichtplanung für Ihre Außendienstmitarbeiter. Zum Beispiel können Sie eine nur für Notfalltermine vorgesehene Schicht mit Rufbereitschaft angeben. Erstellen Sie einen Filter anhand von Feldwerten für Servicetermine und fügen Sie anschließend einer Schicht den Filter hinzu, damit nur Termine geplant werden, welche die Kriterien erfüllen.

Hinzufügen der Schichtverwaltung zu Ihren Experience Cloud-Sites

Stellen Sie die Schichtverwaltung für Ihre Experience Cloud-Sites bereit. Fügen Sie Ihren Experience Cloud-Sites oder -Portalen Schichten hinzu, damit Benutzer Schichten anzeigen und verwalten können.

Verwalten von Produktkampagnen

Sie können die Verfolgung, Transparenz und Reichweite von Produktkampagnen verbessern und gleichzeitig die Kosten reduzieren, unabhängig davon, ob sie für Warenrückrufe, manuelle Firmware-Upgrades oder Sicherheits- oder Konformitätsprüfungen vorgesehen sind.

Bereitstellen des Servicearbeitsanspruchs für Kunden

Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden ihren vollen Anspruch an Arbeitsaufträgen erhalten und Sie freie Arbeitsaufträge, die nicht vom Anspruch abgedeckt sind, nicht weggeben. Im Feld "Arbeitsaufträge pro Anspruch" können Sie die Anzahl der zugesagten Arbeitsaufträge verfolgen. Zudem können Sie im Feld "Remaining Work Orders" (Verbleibende Arbeitsaufträge) verfolgen, wie viele noch verfügbar sind.

Anzeigen des Accounts zum Bereitstellen oder Warten von Datenbeständen eines Kunden

Service-Manager können problemlos einsehen, welche Accounts einen Datenbestand versorgen und warten. In den Themenlisten werden die Details zu den bereitstellenden und wartenden Accounts für jeden Datenbestand angezeigt.

Anzeigen von mehr Preisdetails zu verbrauchten Produkten

Da Listenpreise, Zwischensummen, Rabatte und Gesamtpreise in den Details zu verbrauchten Produkten angezeigt werden, können Service-Manager Preise und Rabatte effektiver anpassen.

Vorausplanung mit der erweiterten Wartungswiederholung

Service-Manager können nun Regeln für Wartungsarbeiten erstellen, um aufwendige, sich wiederholende tägliche, wöchentliche, monatliche oder jährliche Wartungsaktivitäten abzudecken. Sie können auf einen Wartungsplan anzuwendende Regeln festlegen und die Wartung mit Regeln für einzelne Vermögenswerte genauer steuern.

Aufzeichnen von mehr Details über Wartungspläne

Notizen umfasst Rich Text, Listen und Bilder, mit denen Mitarbeiter organisiert bleiben können. Die Themenliste "Notizen" ist nun für Wartungspläne verfügbar.

Anzeigen von mehr Details zu Vertragsbelegposten

Service-Manager und Mitarbeiter können nun den Ort, an dem der Service vorgenommen wird, und die Themenliste "Dateien" für Vertragsposten anzeigen.

Es wurde Primärschlüsselsegmentierungs-Unterstützung für "ProductConsumed" und "ProductRequired" hinzugefügt

Mithilfe der Primärschlüsselsegmentierung lassen sich große Datensets aus den Objekten "ProductConsumed" und "ProductRequired" bei Verwendung der API schneller und zuverlässiger extrahieren.

Änderungen am Self-Service-Berechtigungssatz

Salesforce entfernt die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für alle Objekte in Bezug auf Gastbenutzer. Gastbenutzer können nur über die Berechtigungen zum Lesen und Erstellen von Objekten verfügen. Diese Änderung kann dazu führen, dass Gastbenutzer aus dem Berechtigungssatz für Field Service Lightning-Self-Service entfernt werden. In diesem Fall können Sie die Objektberechtigung zur Bearbeitung von FSL-Vorgängen manuell entfernen und dann den entsprechenden Benutzern erneut Self-Service-Berechtigungen zuweisen.

Field Service Scheduling

Berechnen Sie genauere Fahrzeiten mit der Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung. Erhalten Sie Optimierungsstatistiken auf einen Blick. Verbessern Sie die Planung mit Kriterien, die relevante Servicetermine mit Schichten abgleichen.

Field Service Mobile-Anwendung

Geben Sie mit Briefcase Builder mehr Daten für Benutzer und Gruppen frei, bevor sie offline gehen. Verfolgen Sie die Ankunft Ihrer mobilen Mitarbeiter und bereiten Sie sich auf Ihren Servicetermin vor. Aktualisieren Sie mittels Schnellaktionen schnell den Status eines Servicetermins.

Schnelleres Erstellen von Schichten mit vordefinierten Schichtmustern

Sparen Sie Zeit, indem Sie über eine Schnellaktion ein Muster regelmäßig geplanter Schichten erstellen. Ihre Schichtmanager können ein Muster auswählen, etwa die reguläre Arbeitszeit einer Woche, um Schichten für eine Serviceressource oder Serviceregion per Massenvorgang zu erstellen. Legen Sie das Muster auf wiederholend fest oder geben Sie einen Datumsbereich an.

Wo: Schichtmuster sind in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Erstellen Sie zunächst Schichtvorlagen, über die die Dauer oder das Auftragsprofil festgelegt wird. Legen Sie dann die Schichtmuster fest, die auf diese Vorlagen verweisen. Verwenden Sie die Aktion "Neu aus Muster", um einen Satz sich wiederholender oder datumsabhängiger Schichten zu erstellen. Optional können Sie eine Serviceregion, Serviceressource oder beide zuweisen. So wird die Planung zum Kinderspiel.

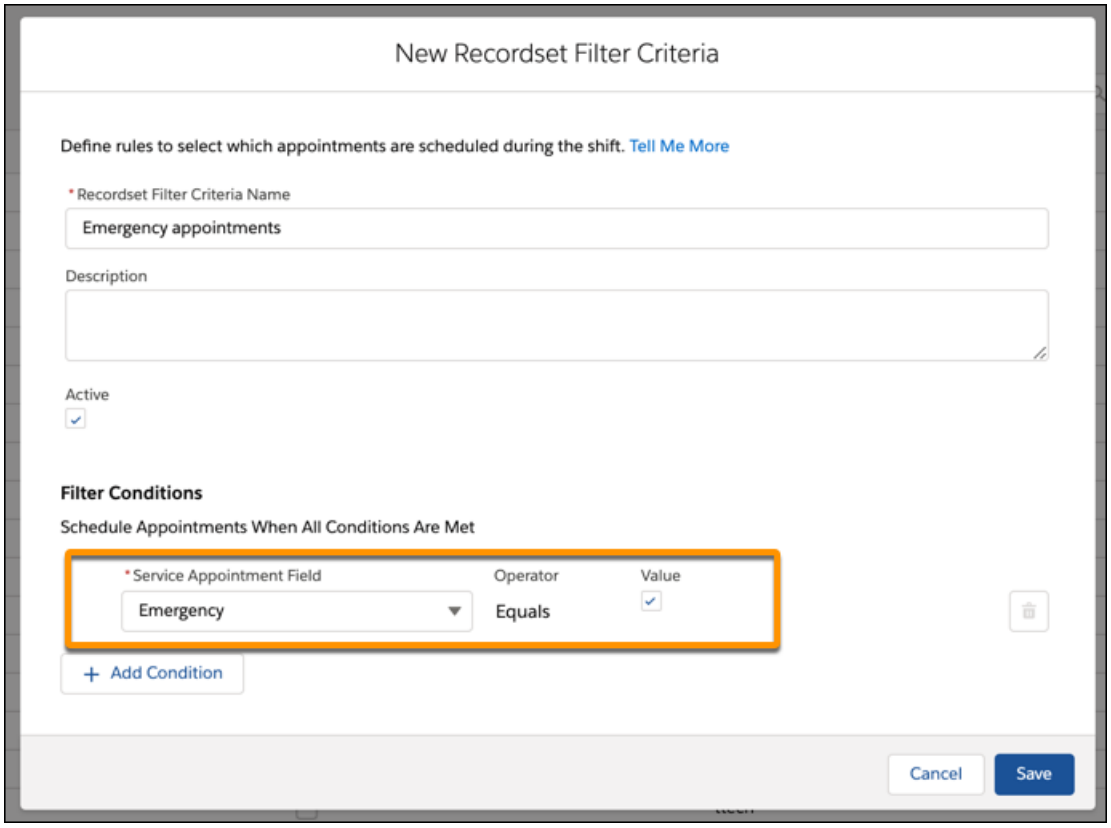
Von der Connect-REST-API und von Connect in Apex wird das auf Mustern basierende Erstellen von Schichten unterstützt.

Festlegen von Schichten für Termine, die Ihren Kriterien entsprechen

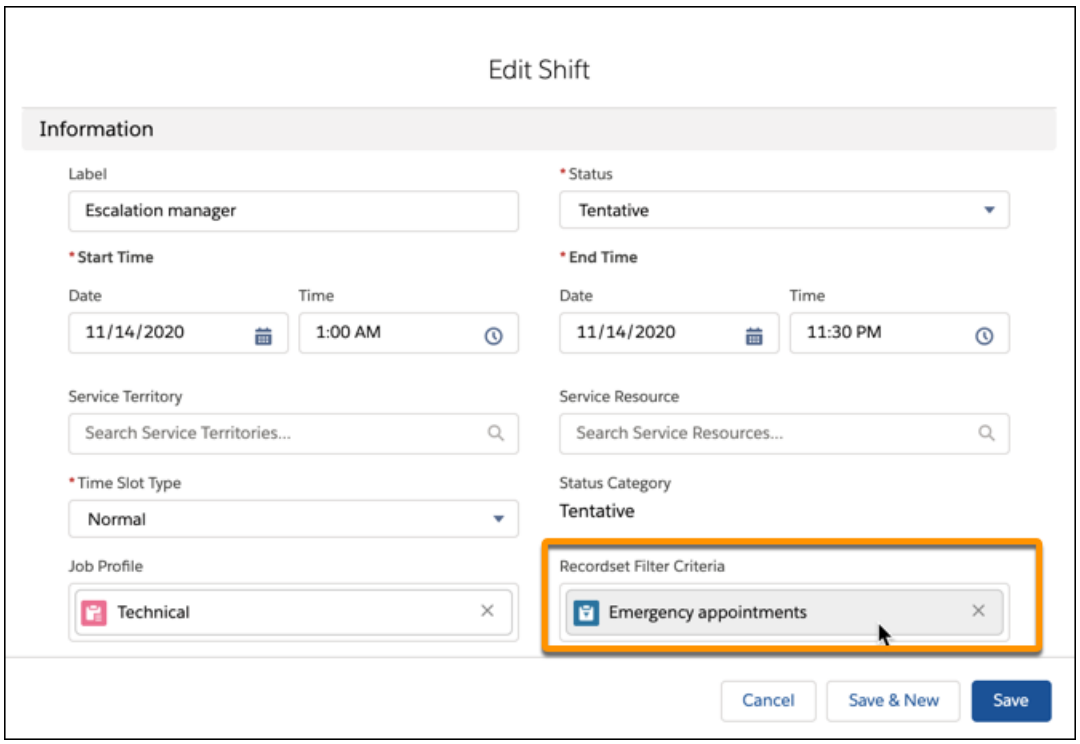
Optimieren Sie die Schichtplanung für Ihre Außendienstmitarbeiter. Zum Beispiel können Sie eine nur für Notfalltermine vorgesehene Schicht mit Rufbereitschaft angeben. Erstellen Sie einen Filter anhand von Feldwerten für Servicetermine und fügen Sie anschließend einer Schicht den Filter hinzu, damit nur Termine geplant werden, welche die Kriterien erfüllen.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service-Paket.

Wie: Erstellen Sie Filter im Objekt "Datensatz-Filterkriterium". Fügen Sie Filterbedingungen hinzu, die Werte in den Serviceterminfeldern abgleichen, die von Ihnen ausgewählt werden. Beispielsweise können Sie einen Filter für Notfalltermine erstellen, indem Sie eine Bedingung hinzufügen, die besagt, dass das Feld "Notfall" überprüft wird.



Wenn Sie nun eine Schicht mit Rufbereitschaft oder eine Spätschicht erstellen oder bearbeiten, können Sie im Feld "Datensatz-Filterkriterium" den Filter für Notfalltermine auswählen. Bei der Terminplanung und -optimierung werden die Kriterien des Schichtfilters nur zum Planen von Notfallterminen verwendet.



Hinzufügen der Schichtverwaltung zu Ihren Experience Cloud-Sites

Stellen Sie die Schichtverwaltung für Ihre Experience Cloud-Sites bereit. Fügen Sie Ihren Experience Cloud-Sites oder -Portalen Schichten hinzu, damit Benutzer Schichten anzeigen und verwalten können.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Field Service und Experience Cloud.

Verwalten von Produktkampagnen

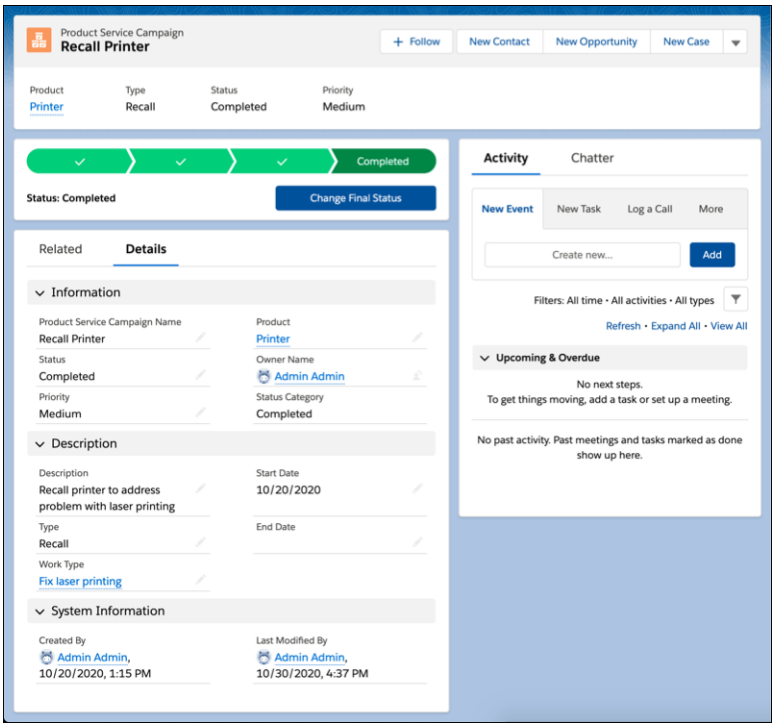
Sie können die Verfolgung, Transparenz und Reichweite von Produktkampagnen verbessern und gleichzeitig die Kosten reduzieren, unabhängig davon, ob sie für Warenrückrufe, manuelle Firmware-Upgrades oder Sicherheits- oder Konformitätsprüfungen vorgesehen sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Ihre Salesforce-Organisation vor Spring '21 erstellt wurde, fügen Sie "Produktservicekampagne" die Themenliste "Artikel der Produktservicekampagne" hinzu.

Erstellen Sie zu mindestens einem Produkt eine Produktkampagne. Identifizieren Sie anschließend mit Salesforce die betroffenen Vermögenswerte. Erstellen Sie anschließend die Arbeitsaufträge und Rückgabeaufträge, um die Kampagne durchzuführen. Verfolgen

Sie den Status der Arbeitsaufträge, um den erfolgreichen Abschluss der Kampagne sicherzustellen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Produktkampagnen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Themenliste "Dateien" zu "Seitenlayouts" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verwalten von Produktkampagnen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bereitstellen des Servicearbeitsanspruchs für Kunden

Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden ihren vollen Anspruch an Arbeitsaufträgen erhalten und Sie freie Arbeitsaufträge, die nicht vom Anspruch abgedeckt sind, nicht weggeben. Im Feld "Arbeitsaufträge pro Anspruch" können Sie die Anzahl der zugesagten Arbeitsaufträge verfolgen. Zudem können Sie im Feld "Remaining Work Orders" (Verbleibende Arbeitsaufträge) verfolgen, wie viele noch verfügbar sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Ihre Salesforce-Organisation vor Spring '21 erstellt wurde, fügen Sie die Felder "Arbeitsaufträge pro Anspruch" und "Remaining Work Orders" (Verbleibende Arbeitsaufträge) zu "Ansprüche" hinzu.

SIEHE AUCH:

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

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

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Themenliste "Dateien" zu "Seitenlayouts" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen des Accounts zum Bereitstellen oder Warten von Datenbeständen eines Kunden

Service-Manager können problemlos einsehen, welche Accounts einen Datenbestand versorgen und warten. In den Themenlisten werden die Details zu den bereitstellenden und wartenden Accounts für jeden Datenbestand angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

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

Anzeigen von mehr Preisdetails zu verbrauchten Produkten

Da Listenpreise, Zwischensummen, Rabatte und Gesamtpreise in den Details zu verbrauchten Produkten angezeigt werden, können Service-Manager Preise und Rabatte effektiver anpassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Richtlinien zum Nutzen des Inventars (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vorausplanung mit der erweiterten Wartungswiederholung

Service-Manager können nun Regeln für Wartungsarbeiten erstellen, um aufwendige, sich wiederholende tägliche, wöchentliche, monatliche oder jährliche Wartungsaktivitäten abzudecken. Sie können auf einen Wartungsplan anzuwendende Regeln festlegen und die Wartung mit Regeln für einzelne Vermögenswerte genauer steuern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Für Salesforce-Organisationen, die vor Version Spring '21 erstellt wurden, wird CRUD automatisch innerhalb von 24 Stunden nach der Veröffentlichung der Version aktiviert.

Warum: Für Wartungspläne und deren Vermögenswerte können komplexe Wiederholungsmuster erforderlich sein, bei denen die Wartungsaufgaben in unterschiedlichen Intervallen durchgeführt werden. Wenn die Wartungsaufgaben zusammenfallen, möchten Sie auswählen, ob einige oder alle davon erledigt werden sollen.

Mit der erweiterten Wartungswiederholung können Sie Zeitpläne für Folgendes erstellen:

- **Wartungspläne ohne Vermögenswerte:** Beispielsweise wird bei einem Reinigungsservice an allen Werktagen eine allgemeine Reinigung eines Gebäudes durchgeführt. Zudem erfolgt jeden Freitag eine zusätzliche Desinfektionsreinigung.
- **Wartungszeitpläne mit mehreren Vermögenswerten, die dieselbe Wartungszeitplanung erfordern:** Beispielsweise weist eine Installation 500 HLKs mit demselben monatlichen, quartalsweisen und jährlichen Wartungszeitplan auf.
- **Wartungszeitpläne, in denen die meisten Vermögenswerte dieselbe Wartungszeitplanung erfordern:** Beispielsweise müssen die meisten Laufbänder in einem Fitnessstudio nur vierteljährlich gewartet werden, zwei ältere Laufbänder jedoch monatlich.
- **Wartungszeitpläne mit mehreren Vermögenswerten, die unterschiedliche Wartungszeitpläne erfordern:** Beispielsweise werden die Pumpen einer Tankstelle wöchentlich oder monatlich gewartet. Dagegen werden die Kraftstoffbehälter quartalsweise und jährlich kontrolliert.

Mit der erweiterten Wartungswiederholung können Sie auch Wartungsarbeiten mit unterschiedlichen Präzedenzfällen verwalten, beispielsweise:

- Eine Gebäudeinstandhaltungsfirma führt alle drei Monate eine kleinere Wartung und jährlich eine größere Wartung an einer Klimaanlage durch. Wenn ein Arbeitsauftrag für eine jährliche Wartung generiert wird, möchte der Service-Manager nicht, dass auch noch ein Arbeitsauftrag für die dreimonatige Wartung generiert wird.
- Ein Poolpflegeunternehmen reinigt einen Pool monatlich und führt alle 3 Monate eine chemische Behandlung durch. In diesem Fall möchte der Service-Manager, dass die Arbeitsaufträge für die Behandlung parallel zu den Arbeitsaufträgen für die Poolreinigung ausgeführt werden.

Wenn Sie die Option zum Generieren eines Arbeitsauftragsbelegpostens pro Vermögenswert generieren, können Sie zudem die Arbeitsauftragsbelegposten kumulieren, die über ein gemeinsames vorgeschlagenes Wartungsdatum in einem Arbeitsauftrag verfügen.

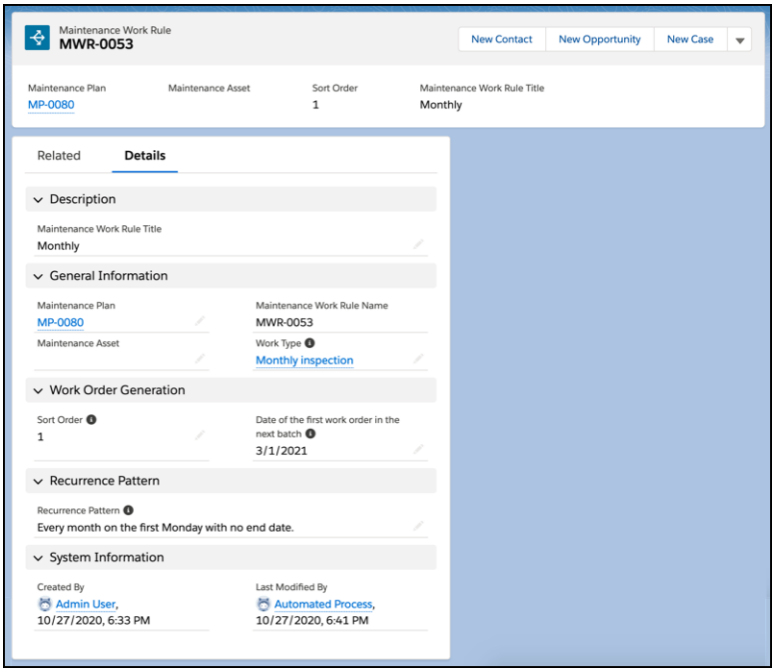
Wie: Aktivieren von Regeln für Wartungsarbeiten:

- Aktivieren Sie in Berechtigungssätzen oder Profilen
  - die Registerkarte "Maintenance Work Rule" (Regel für Wartungsarbeiten).
  - die Feldebenensicherheit für die Felder "Wartungsplan" und "Datenbestände für die Wartung" in "Maintenance Work Rule" (Regel für Wartungsarbeiten) für Profile.
- Fügen Sie dem Wartungsplan und dem Seitenlayout für die Wartungsdatenbestände die Themenliste "Maintenance Work Rule" (Regel für Wartungsarbeiten) hinzu.
- Klicken Sie im Seitenlayout "Maintenance Work Rule" (Regel für Wartungsarbeiten) auf die Eigenschaften von **Maintenance Asset** (Datenbestand für die Wartung) im Abschnitt **Maintenance Work Rule Detail** (Details zu den Regeln für Wartungsarbeiten) und deaktivieren Sie **Erforderlich** in "Feldeigenschaften" für "Maintenance Asset" (Datenbestand für die Wartung).

Weisen alle Datenbestände für einen Wartungsplan dieselbe Servicehäufigkeit auf, können Sie eine Regel für Wartungsarbeiten für den Wartungsplan erstellen. Wenn die Datenbestände in einem Wartungsplan jedoch unterschiedliche Servicehäufigkeiten aufweisen:

- Erstellen Sie eine Regel für Wartungsarbeiten im Wartungsplan, sofern verschiedene Datenbestände eine gemeinsame Wartungshäufigkeit nutzen, und
- erstellen Sie Regeln für Wartungsarbeiten für alle Datenbestände mit unterschiedlichen Wartungshäufigkeiten.

Verwenden Sie beim Erstellen von Regeln für Wartungsarbeiten die Sortierreihenfolge, um die Priorität bei mehreren Regeln festzulegen. Wenn der Prozess zum Generieren von Arbeitsaufträgen mehrere Regeln für denselben Tag findet, werden nur Arbeitsaufträge für die Regeln mit dem niedrigsten Sortierreihenfolgewert generiert. Wenn es mehrere Regeln mit dem niedrigsten Sortierreihenfolgewert gibt, wird für jede Regel ein Arbeitsauftrag generiert.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Wartungsplan mit erweiterter Wiederholung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Anzeigen und Bearbeiten von Registerkarteneinstellungen in Berechtigungssätzen und Profilen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Festlegen von Feldberechtigungen in Berechtigungssätzen und Profilen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aufzeichnen von mehr Details über Wartungspläne

Notizen umfasst Rich Text, Listen und Bilder, mit denen Mitarbeiter organisiert bleiben können. Die Themenliste "Notizen" ist nun für Wartungspläne verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Wartungsplänen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von mehr Details zu Vertragsbelegposten

Service-Manager und Mitarbeiter können nun den Ort, an dem der Service vorgenommen wird, und die Themenliste "Dateien" für Vertragsposten anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

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

Es wurde Primärschlüsselsegmentierungs-Unterstützung für "ProductConsumed" und "ProductRequired" hinzugefügt

Mithilfe der Primärschlüsselsegmentierung lassen sich große Datensets aus den Objekten "ProductConsumed" und "ProductRequired" bei Verwendung der API schneller und zuverlässiger extrahieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobilen Salesforce-Anwendungen für iOS und Android in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce Developers: Use PK Chunking to Extract Large Data Sets from Salesforce (Verwenden der Primärschlüsselsegmentierung zum Extrahieren großer Datensätze aus Salesforce) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Developers: PK Chunking Header (Kopfzeile der Primärschlüsselsegmentierung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Änderungen am Self-Service-Berechtigungssatz

Salesforce entfernt die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für alle Objekte in Bezug auf Gastbenutzer. Gastbenutzer können nur über die Berechtigungen zum Lesen und Erstellen von Objekten verfügen. Diese Änderung kann dazu führen, dass Gastbenutzer aus dem Berechtigungssatz für Field Service Lightning-Self-Service entfernt werden. In diesem Fall können Sie die Objektberechtigung zur Bearbeitung von FSL-Vorgängen manuell entfernen und dann den entsprechenden Benutzern erneut Self-Service-Berechtigungen zuweisen.

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

Wie: Wenn die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" Teil eines Berechtigungssatzes oder einer Berechtigungssatzgruppe sind und einem Gastbenutzer zugewiesen sind, wird der Gastbenutzer aus dem Berechtigungssatz oder der Berechtigungssatzgruppe entfernt. Gastbenutzer verlieren auch Zugriff auf alle anderen Berechtigungen, die in diesen Berechtigungssätzen und Berechtigungssatzgruppen enthalten sind.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Benutzer` ein und wählen Sie dann **Berechtigungssätze** aus. Klicken Sie auf **Berechtigungen für Field Service-Self-Service** und wählen Sie dann **Objekteinstellungen**. Klicken Sie auf **FSL-Vorgänge** und dann auf **Bearbeiten**. Deaktivieren Sie die Berechtigung **Bearbeiten**.

Gastbenutzer, die aus dem Berechtigungssatz für Field Service-Self-Service entfernt werden, weil sie die Objektberechtigungen "Alle ändern", "Alle anzeigen", "Bearbeiten" oder "Löschen" besitzen, verlieren manchmal auch den Zugriff auf andere Funktionen. Sie können die aktualisierte Berechtigung dem Gastbenutzer zuweisen oder den Berechtigungssatz für Field Service-Self-Service den entsprechenden Benutzern neu zuweisen.

SIEHE AUCH:

Versionshinweis: Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzer entfernt (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Field Service Scheduling

Berechnen Sie genauere Fahrzeiten mit der Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung. Erhalten Sie Optimierungsstatistiken auf einen Blick. Verbessern Sie die Planung mit Kriterien, die relevante Servicetermine mit Schichten abgleichen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen von Terminen während Schichten, die Ihre Kriterien erfüllen

Optimieren Sie die Schichtplanung Ihres Teams mittels Filterkriterien, mit denen Schichten mit Serviceterminen abgeglichen werden. Nach dem Einrichten Ihrer Schichtkriterien können Sie Termine planen oder mittels Optimierung den besten Zeitplan für Ihr Team und Ihre Kunden ermitteln.

Intelligentere Schätzungen für Wegzeiten mit der Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung

Berechnen Sie Fahrzeiten genauer, damit Ihre Mitarbeiter weniger fahren müssen und somit produktiver sind. Die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung nutzt den genauen Standort des Servicetermins und berücksichtigt die Tageszeit. Dadurch ist sie genauer als die Luftroute oder die Navigation auf Straßenebene. Die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung ersetzt schrittweise die Wegprognose (Beta) und steht für alle Planungs- und Optimierungsvorgänge zur Verfügung.

Anzeigen der Ergebnisse mit verbesserten Optimierungsstatistiken (allgemein verfügbar)

Erfahren Sie auf einen Blick, wie sich die globale Optimierung oder die Optimierung im Tagesverlauf auf Ihre wichtigen Leistungsindikatoren (KPIs) auswirkt. In den nun allgemein verfügbaren Optimierungsstatistiken werden Kennzahlen vor und nach Optimierungen angezeigt. Zudem werden in einer neuen Komponente die Ergebnisse der Integritätsprüfung zusammengefasst. Zwecks höherer Genauigkeit umfasst die Nutzung Schichten als Quelle der Mitarbeiterverfügbarkeit.

Planen von Terminen während Schichten, die Ihre Kriterien erfüllen

Optimieren Sie die Schichtplanung Ihres Teams mittels Filterkriterien, mit denen Schichten mit Serviceterminen abgeglichen werden. Nach dem Einrichten Ihrer Schichtkriterien können Sie Termine planen oder mittels Optimierung den besten Zeitplan für Ihr Team und Ihre Kunden ermitteln.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service-Paket.

SIEHE AUCH:

Versionshinweis: Festlegen von Schichten für Termine, die Ihren Kriterien entsprechen

Salesforce-Hilfe: Richtlinien zur Schichtverfügbarkeit (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Intelligentere Schätzungen für Wegzeiten mit der Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung

Berechnen Sie Fahrzeiten genauer, damit Ihre Mitarbeiter weniger fahren müssen und somit produktiver sind. Die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung nutzt den genauen Standort des Servicetermins und berücksichtigt die Tageszeit. Dadurch ist sie genauer als die Luftroute oder die Navigation auf Straßenebene. Die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung ersetzt schrittweise die Wegprognose (Beta) und steht für alle Planungs- und Optimierungsvorgänge zur Verfügung.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service-Paket.

Wann: Die Wegprognose (Beta) soll in allen Salesforce-Organisationen ab Winter '22 eingestellt und durch die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung ersetzt werden.

Wie: In neuen Salesforce-Organisationen ist die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung standardmäßig enthalten. In vorhandenen Organisationen bleiben die Wegprognose (Beta) und deren Konfiguration erhalten. Der Umstieg auf die Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung ist aber möglich.

Navigieren Sie zum Überprüfen der in Ihrer Organisation aktivierten Einstellung zu **Field Service-Einstellungen** > **Planung** > **Routing**. Falls **Enable Point-to-Point Predictive Routing** (Punkt-zu-Punkt-Prognosestreckenführung aktivieren) deaktiviert ist, können Sie es aktivieren.

SIEHE AUCH:

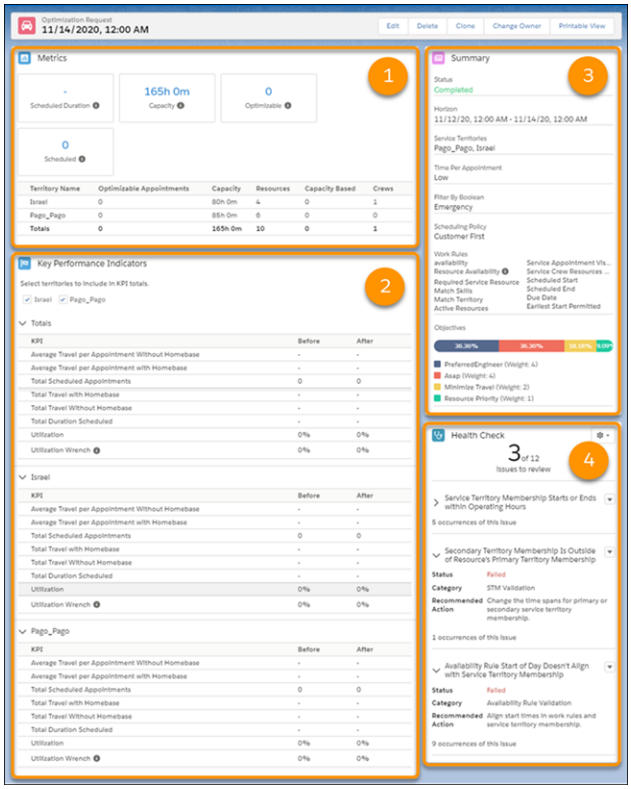
Salesforce-Hilfe: Einrichten der Navigation für Fahrzeitberechnungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen der Ergebnisse mit verbesserten Optimierungsstatistiken (allgemein verfügbar)

Erfahren Sie auf einen Blick, wie sich die globale Optimierung oder die Optimierung im Tagesverlauf auf Ihre wichtigen Leistungsindikatoren (KPIs) auswirkt. In den nun allgemein verfügbaren Optimierungsstatistiken werden Kennzahlen vor und nach Optimierungen angezeigt. Zudem werden in einer neuen Komponente die Ergebnisse der Integritätsprüfung zusammengefasst. Zwecks höherer Genauigkeit umfasst die Nutzung Schichten als Quelle der Mitarbeiterverfügbarkeit.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Wie: Aktivieren Sie unter **Field Service-Einstellungen** > **Optimierung** die Option **Optimization Insights** (Optimierungsstatistiken). Bearbeiten Sie im Lightning-Anwendungsgenerator eine Optimierungsanforderungsseite und fügen Sie die vier benutzerdefinierten Lightning-Komponenten hinzu. Nach Abschluss einer globalen Optimierung oder einer Optimierung im Tagesverlauf stellen die Komponenten Kennzahlen (1), KPIs nach Region (2), eine Details zur Optimierung und zur Planungsrichtlinie enthaltende Zusammenfassung (3) und die Ergebnisse der neuen Integritätsprüfung (4) bereit.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einblicke in Optimierungen mit Optimierungsstatistiken (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Field Service Mobile-Anwendung

Geben Sie mit Briefcase Builder mehr Daten für Benutzer und Gruppen frei, bevor sie offline gehen. Verfolgen Sie die Ankunft Ihrer mobilen Mitarbeiter und bereiten Sie sich auf Ihren Servicetermin vor. Aktualisieren Sie mittels Schnellaktionen schnell den Status eines Servicetermins.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Briefcase Builder (Beta)

Erkunden Sie eine bessere Möglichkeit, Ihren Benutzern Offline-Datensatzdaten zur Verfügung zu stellen. Mit dem Briefcase Builder-Tool können Sie Datensätze offline auswählen und für Ihre mobilen Mitarbeiter freigeben. Zudem können Sie eine flexible, intuitive und an die Anforderungen Ihrer mobilen Mitarbeiter anpassungsfähige Offline-Plattformerfahrung erstellen.

Benachrichtigen von Kunden über die Ankunftszeit von Mitarbeitern

Mit dem Termin-Assistenten können Sie Kunden darüber informieren, wann der jeweilige mobile Mitarbeiter eintrifft, damit sie in Ruhe ihre COVID-Sicherheitsvorbereitungen treffen können oder ihren Servicetermin nicht verpassen. Ihre festgelegten Terminabläufe hindern Kunden daran, den Standort eines Mitarbeiters einzusehen. Zudem bieten Mitarbeiteridentifikationen wie Name und Foto Schutz und Sicherheit für Mitarbeiter und Kunden.

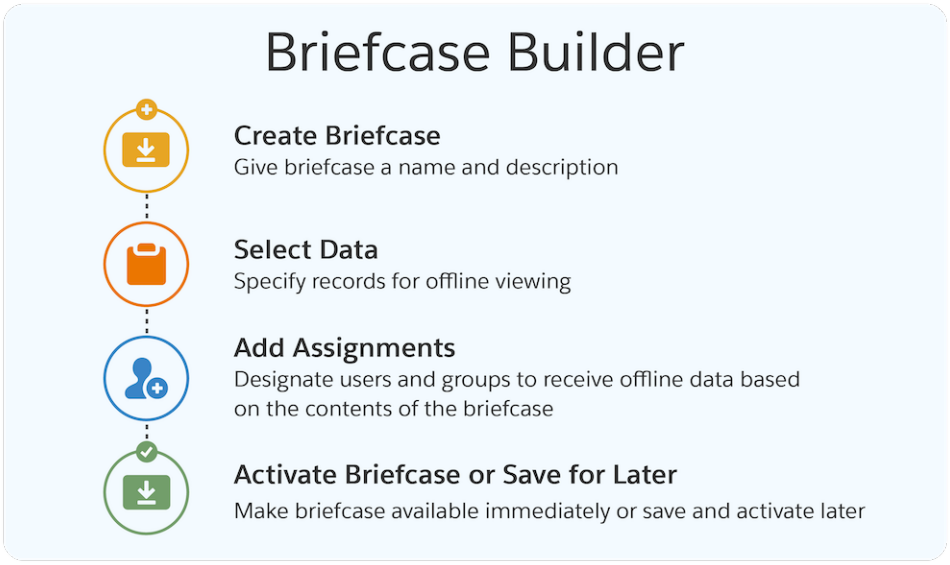
Aktualisieren des Status Ihres Servicetermins unterwegs

Im Schnellaktionsmenü können Sie schnell den Status Ihres Servicetermins ändern und müssen somit weniger Tippbewegungen vornehmen.

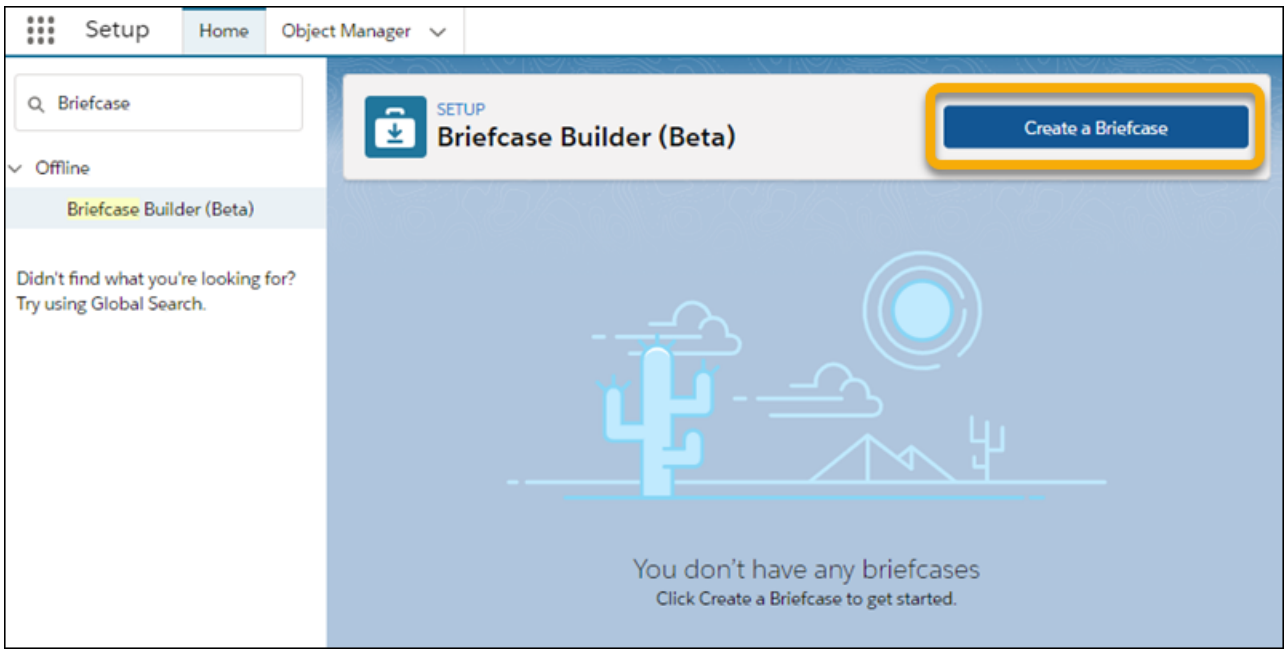
Briefcase Builder (Beta)

Erkunden Sie eine bessere Möglichkeit, Ihren Benutzern Offline-Datensatzdaten zur Verfügung zu stellen. Mit dem Briefcase Builder-Tool können Sie Datensätze offline auswählen und für Ihre mobilen Mitarbeiter freigeben. Zudem können Sie eine flexible, intuitive und an die Anforderungen Ihrer mobilen Mitarbeiter anpassungsfähige Offline-Plattformerfahrung erstellen.

Wo: Das Briefcase Builder-Tool gilt für die Desktop-Version von Lightning Experience und alle Salesforce-Organisationen mit aktiviertem Field Service (FS). Dieses Tool unterstützt die Salesforce Field Service Mobile-Anwendung für iOS und Android.



Wie: Erstellen und benennen Sie Ihren Aktenkoffer und wählen Sie die Objekte aus, um die Datensätze zu filtern, die von Benutzern angezeigt werden sollen. Anschließend können Sie Benutzer und Gruppen zur Anzeige des Aktenkoffers zuweisen und ihn sofort oder später aktivieren.



Anmerkung: Jegliche Nutzung dieser Beta-Funktion unterliegt den Bedingungen für Beta-Services unter Agreements and Terms (Vereinbarungen und Bedingungen).

SIEHE AUCH:

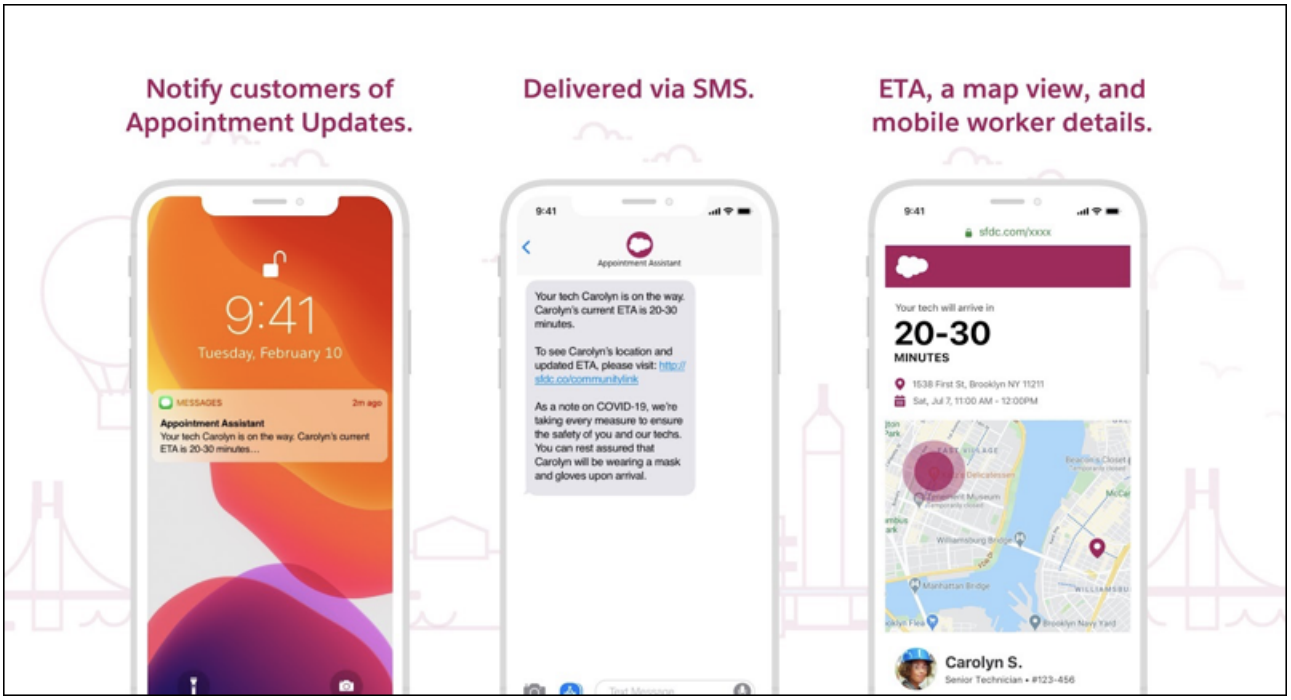
Salesforce-Hilfe: Offline-Vorbereitung in der Field Service Mobile-Anwendung

Benachrichtigen von Kunden über die Ankunftszeit von Mitarbeitern

Mit dem Termin-Assistenten können Sie Kunden darüber informieren, wann der jeweilige mobile Mitarbeiter eintrifft, damit sie in Ruhe ihre COVID-Sicherheitsvorbereitungen treffen können oder ihren Servicetermin nicht verpassen. Ihre festgelegten Terminabläufe hindern Kunden daran, den Standort eines Mitarbeiters einzusehen. Zudem bieten Mitarbeiteridentifikationen wie Name und Foto Schutz und Sicherheit für Mitarbeiter und Kunden.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service für Android und iOS.

Wie: Legen Sie in den Einstellungen den Serviceterminstatus fest, der die Meldungen "Unterwegs" und "Ankunftszeit" auslöst. Wenn der mobile Mitarbeiter diesen Status auswählt, erhält der Kunde SMS zur Ankunft und Details zum mobilen Mitarbeiter. Sie können auch Messaging-Vorlagen verwenden und Flows zum Vereinfachen des Prozesses erstellen.



SIEHE AUCH:

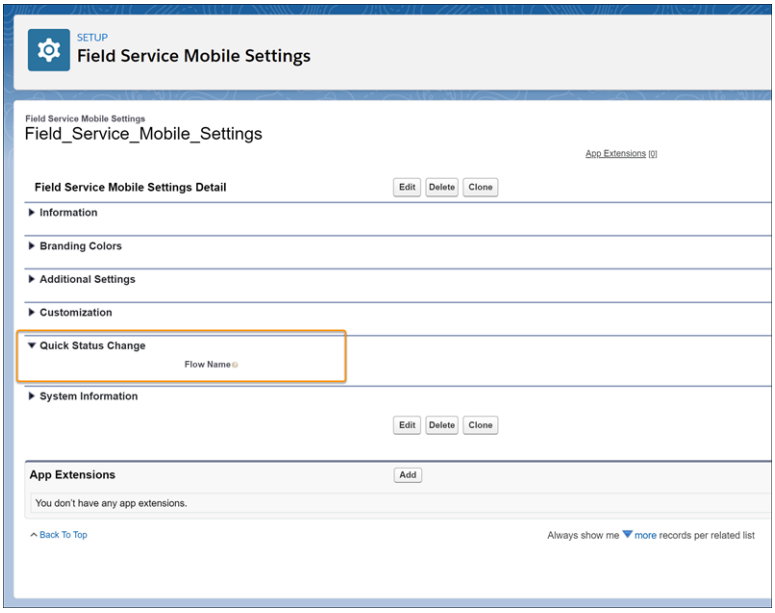
Salesforce-Hilfe: Termin-Assistent für Field Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

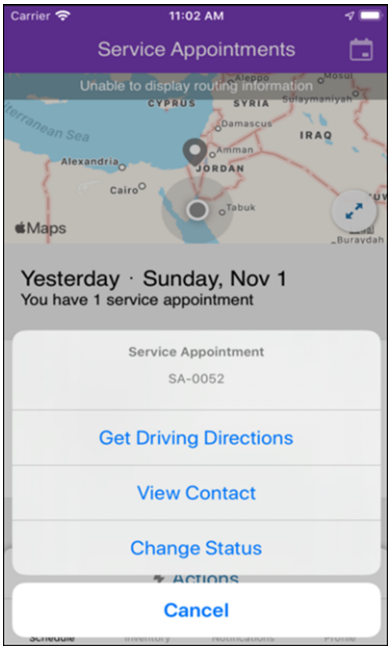
Aktualisieren des Status Ihres Servicetermins unterwegs

Im Schnellaktionsmenü können Sie schnell den Status Ihres Servicetermins ändern und müssen somit weniger Tippbewegungen vornehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service für Android und iOS.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Field Service Mobile` ein und wählen Sie dann **Field Service Mobile-Einstellungen** aus. Bearbeiten Sie das erforderliche Profil der mobilen Einstellungen. Geben Sie dann unter der Option zur schnellen Statusänderung den Namen eines vorhandenen Flows vom Typ "Field Service Mobile" ein, auf den die Aktion zur schnellen Statusänderung angewendet wird. Anschließend kann der mobile Mitarbeiter in der Field Service Mobile-Anwendung in der Terminliste das Schnellaktionsmenü öffnen und **Status ändern** auswählen.





SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Weitere Informationen zu den Field Service Mobile-Einstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

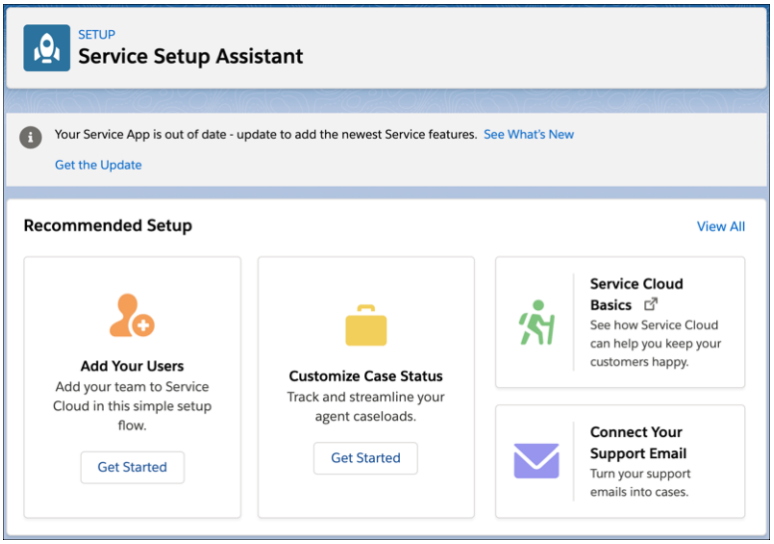
Service-Setup-Assistent

Sie können nun dank der neuen Funktionen noch schneller mit der Service Cloud loslegen und sich entsprechend stärker auf Ihre Kunden konzentrieren. Verwenden Sie das neue Aktualisierungstool, um mit einem Klick die neuesten Funktionen zu konfigurieren: Chat- und Messaging-Kanäle, Omnikanal, Knowledge, Kundenvorgangszusammenführung, Kundenvorgangsstatusautomatisierung und mehr. Über die neuen schrittweisen Anleitungen können sich Administratoren in Schnelltext und Makros einarbeiten.

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

Wer: Der Service-Setup-Assistent ist für Salesforce-Organisationen mit der Setup-Anwendung verfügbar. Neue Benutzer erhalten alle Aktualisierungen sowie die in der Version Winter '21 enthaltenen Funktionen. Vorhandene Benutzer des Service-Setup-Assistenten können mithilfe des Aktualisierungstools die neuen Funktionen hinzufügen.

Wie: Klicken Sie zum Verwenden von Service im Menü "Setup" auf **Service-Setup-Assistent**.



Kanäle

Das Voice-Setup wurde beschleunigt und stärker automatisiert, sodass Sie Ihr Kontaktcenter schnell in Betrieb nehmen können. Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, einen Rückruf anzufordern, anstatt in der Warteschleife zu warten. Voice ist jetzt in High Velocity Sales integriert, damit Vertriebsmitarbeiter mehr Kunden erreichen können. Verknüpfen Sie Ihre Messaging-Vorlagen mit bestimmten Kanälen mithilfe einer neuen Metadaten-Option.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Voice

Verschiedene wichtige Schritte des Setup-Vorgangs für Service Cloud Voice sind nun automatisiert. Ihre Agenten können Ihren Kunden also direkt eine personalisierte Telefonerfahrung bereitstellen. Kunde können sich für einen Rückruf entscheiden, statt in die Warteschleife versetzt zu werden. Die Voice-Resilienz sorgt für einen reibungslosen Betrieb Ihres Kontaktcenters. Dank der Integration in High Velocity Sales, der Optionen für die Zusammenarbeit an Anrufaufzeichnungen und der Aktualisierungserinnerungen können Sie und Ihre Benutzer bestmöglich von Voice profitieren. Zudem wurde eine neue Dokumentation veröffentlicht, damit Sie beim Anpassen Ihres Voice-Kontaktcenters Unterstützung erhalten.

Messaging

Dank der besseren Metadaten für Messaging-Vorlagen können Sie Ihre Agenten und Kunden effizienter verbinden.

Voice

Verschiedene wichtige Schritte des Setup-Vorgangs für Service Cloud Voice sind nun automatisiert. Ihre Agenten können Ihren Kunden also direkt eine personalisierte Telefonerfahrung bereitstellen. Kunde können sich für einen Rückruf entscheiden, statt in die Warteschleife versetzt zu werden. Die Voice-Resilienz sorgt für einen reibungslosen Betrieb Ihres Kontaktcenters. Dank der Integration in High Velocity Sales, der Optionen für die Zusammenarbeit an Anrufaufzeichnungen und der Aktualisierungserinnerungen können Sie und Ihre Benutzer bestmöglich von Voice profitieren. Zudem wurde eine neue Dokumentation veröffentlicht, damit Sie beim Anpassen Ihres Voice-Kontaktcenters Unterstützung erhalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Einrichten Ihres Kontaktcenters

Streichen Sie mehr Aufgaben von Ihrer Aufgabenliste. Mehrere Setup-Schritte sind nun automatisiert, damit Sie ein Service Cloud Voice-Kontaktcenter schneller als je zuvor einrichten können.

Mehr Zeit und weniger Frustration für Kunden dank der Funktion für warteschlangenbasierte Rückrufe

Niemand mag es zu warten, insbesondere auf den Kundensupport. Ermöglichen Sie Ihren Kunden, Sie zurückzurufen und somit Zeit zu sparen. Kunden müssen nicht tatenlos warten und Agenten können Kunden sofort zurückrufen.

Integrieren von Service Cloud Voice in High Velocity Sales

Maximieren Sie die Produktivität Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch die Kombination von Service Cloud Voice mit High Velocity Sales. Vertriebsmitarbeiter können aus einem Vertriebsrhythmus, "Meine Liste" und ihrer Arbeitswarteschlange stammende Click-to-Dial-Datensätze verwenden, um schnell ausgehenden Anrufe in Voice zu tätigen. Wenn ein Mitarbeiter einen Anruf beendet, wird der Anrufschritt im Vertriebsrhythmus automatisch als abgeschlossen markiert, wodurch der Vertriebsrhythmus in den nächsten Schritt übergeht. Wenn Vertriebsmitarbeiter ihre Anrufe abschließen, werden automatisch Aufgaben für jeden Datensatz für Sprachanrufe erstellt, damit Mitarbeiter einfacher bei potenziellen Kunden nachfassen können.

Zusammenarbeiten an Anrufaufzeichnungen zum Verbessern des Kundendiensts

Wenn sich Agenten und Supervisors Kundenanrufaufzeichnungen anhören, können sie direkt in der Aufzeichnung kommentieren, statt ausgiebig Notizen erstellen zu müssen. Mit dem vertrauten Chatter-ähnlichen Kommentartool können Sie gemeinsam Kommentare hinzufügen, Fragen stellen und Kollegen erwähnen. Die mit Anmerkungen versehenen Anrufaufzeichnungen in Service Cloud Voice bieten einen besseren Kundendienst und verbessern somit die Agentenproduktivität sowie die Schulung von Agenten.

Festlegen von Zeit für Agenten für die "Arbeit nach der Unterhaltung" (Pilot)

Für die meisten Serviceanrufe müssen nach Beendigung des Anrufs abschließende Arbeiten vorgenommen werden. Beispielsweise möchte der Agent möglicherweise eine E-Mail senden, einen Kundenvorgang aktualisieren oder die Anrufnotizen vervollständigen. Mit der "Arbeit nach der Unterhaltung" können Supervisors festlegen und verwalten, wie viel Zeit die Agenten für die Arbeit nach der Unterhaltung aufwenden. Zudem können Agenten dadurch grob nachvollziehen, wie viel Zeit sie für diese Aufgaben aufwenden müssen.

Skalieren Ihres Kontaktcenters mit Voice-Resilienz und erhöhten Obergrenzen für die Voice-Plattform

Legen Sie fest, dass Ihre Agenten mehr Kunden gleichzeitig helfen können, und reduzieren Sie Ihren Anrufrückstau. Mit der Voice-Resilienz kann Ihr Kontaktcenter skalieren, wenn das Anrufaufkommen die Obergrenze überschreitet oder wenn der Voice ausführende Hintergrunddienst betroffen ist. Mit den erhöhten Plattformobergrenzen von Service Cloud Voice für gleichzeitige Anrufe und Äußerungen können Sie doppelt so viele Kunden unterstützen.

Anzeigen der für Ihr Kontaktcenter verfügbaren Aktualisierungen

Über einen Klick auf eine Schaltfläche können Sie Ihr Kontaktcenter in Salesforce schnell aktualisieren. Wenn eine Aktualisierung verfügbar ist, werden Sie bei der Salesforce-Anmeldung und auf der Setup-Seite für Kontaktcenter benachrichtigt. In der Benachrichtigung ist ein Link zu den Aktualisierungsdetails enthalten. Sie können die neueste Version des Kontaktcenters über die Setup-Seite oder Detailseite für Kontaktcenter installieren.

Anzeigen des Ablaufs von Schlüsselpaaren

Legen Sie fest, dass Sie erinnert werden, wenn der Ablauf Ihres Schlüsselpaars mit öffentlichen und privaten Schlüsseln bevorsteht, damit Sie es rechtzeitig aktualisieren können. Wenn Ihr Schlüsselpaar kurz vor dem Ablauf steht oder bereits abgelaufen ist, werden Sie bei der Salesforce-Anmeldung und auf der Setup-Seite des Kontaktcenters darüber benachrichtigt. In der Benachrichtigung ist ein Link zur Setup-Seite des Kontaktcenters enthalten, worüber Sie Ihr Schlüsselpaar aktualisieren können.

Einführung der neuen Dokumentation zu Service Cloud Voice

Administratoren und Entwickler sollten einen Blick in die tolle neue Dokumentation werfen. Sehen Sie sich die neue Übersicht zu wichtigen Konzepten, Beispielcode und Beispiele für allgemeine Anwendungsfälle sowie die praktische Lernkarte mit Links zu Service Cloud Voice-Ressourcen an.

Aktualisierung auf die neueste Telephony Integration-API

In der Version Winter '21 wurde die REST-API zum Erstellen von Abschriften geändert, um die Sicherheit zu erhöhen. Insbesondere wurde die Teilnehmer-ID vom URI in die Nutzlast verschoben. Die alte API wird am 15. März 2021 eingestellt. Diese Änderung betrifft auch eine Lambda-Funktion in Ihrem Kontaktcenter, die diese API verwendet. Wenn Sie Service Cloud Voice in der Version Winter '21 oder früher installiert haben, stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Kontaktcenter auf die neueste Version aktualisieren.

Vermeiden von Kaltstarts bei Lambda-Funktionen und mehr Sprachen für Echtzeitabschriften bei Voice

Nutzen Sie AWS EventBridge, um Kaltstarts von Lambda-Funktionen zu vermeiden, die zu Anrufverzögerungen in Service Cloud Voice führen. Stellen Sie Echtzeitabschriften von Unterhaltungen auf Italienisch, Deutsch, Japanisch, Koreanisch und brasilianischem Portugiesisch zur Verfügung, damit sich Ihre Agenten darauf konzentrieren können, Kunden zu helfen, statt sich Notizen zu machen.

Schnelleres Einrichten Ihres Kontaktcenters

Streichen Sie mehr Aufgaben von Ihrer Aufgabenliste. Mehrere Setup-Schritte sind nun automatisiert, damit Sie ein Service Cloud Voice-Kontaktcenter schneller als je zuvor einrichten können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wer: Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Administrator" können Service Cloud Voice-Kontaktcenter erstellen und verwalten.

Warum: Wenn Sie ein Kontaktcenter erstellen, werden diese Schritte nun für Sie übernommen.

- Die Kontakt-Flows werden konfiguriert. Sie müssen sie also nicht in Amazon Connect manuell hochladen und konfigurieren.
- Die verbundene Anwendung und der Berechtigungssatz für Single Sign-on (SSO) werden konfiguriert. Der Berechtigungssatz kann Ihren Kontaktcenter-Benutzern zugewiesen werden.
- Der Agentenpräsenzstatus für die Anmeldung beim Omnikanal wird erstellt und dem Berechtigungssatz "Service Cloud Voice" hinzugefügt.
- Die Komponenten "Anrufaufzeichnungs-Player" und "Chatter-Feed" sind auf der Datensatzseite für Sprachanrufe standardmäßig verfügbar. Bisher mussten Sie sie der Seite manuell hinzufügen.

Anmerkung: Wenn Sie in Ihrer Salesforce-Organisation eine benutzerdefinierte Seite für Sprachanrufe verwenden, wirken sich die am Seitenlayout vorgenommenen Änderungen nicht auf Ihre Seite aus. Wenn Sie in Ihrer Organisation die Standardseite für Sprachanrufe verwenden, sehen Benutzer darauf die Komponenten "Anrufaufzeichnungs-Player" und "Chatter-Feed".

Wie: Navigieren Sie zum Verwenden der Standardseite für Sprachanrufe zum Lightning-Anwendungsgenerator und wählen Sie die Datensatzseite für Sprachanrufe aus. Passen Sie die Seite an und aktivieren Sie sie anschließend.

Wenn Sie Anrufaufzeichnungen erstmals verwenden, sollten Sie diese Schritte durchführen.

- Aktualisieren Sie Ihr Sicherheitsprofil in Amazon Connect, damit Agenten Anrufaufzeichnungen anhören können.

- Stellen Sie sicher, dass Agenten über den Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Agent" und über die Benutzerberechtigung "Anrufaufzeichnungen anzeigen" verfügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Service Cloud Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Zeit und weniger Frustration für Kunden dank der Funktion für warteschlangenbasierte Rückrufe

Niemand mag es zu warten, insbesondere auf den Kundensupport. Ermöglichen Sie Ihren Kunden, Sie zurückzurufen und somit Zeit zu sparen. Kunden müssen nicht tatenlos warten und Agenten können Kunden sofort zurückrufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wann: Der aktualisierte Kontakt-Flow "Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription" steht ab dem 13. Februar 2021 im GitHub-Repository für Service Cloud Voice zur Verfügung. Der Kontakt-Flow steht in nach dem 13. Februar 2021 erstellten Kontaktcentern automatisch zur Verfügung.

Warum: Sorgen Sie für zufriedenere Kunden, indem Sie sie bei hohem Anrufaufkommen auswählen lassen, ob sie auf einen verfügbaren Supportagenten warten möchten.

Zudem können Sie mit der Funktion für warteschlangenbasierte Rückrufe Telefoniekosten reduzieren und die Agentenauslastung verbessern. Telefoniekosten werden pro Minute in Rechnung gestellt. Entsprechend werden weniger Minuten in Anspruch genommen, wenn sich weniger Kunden in der Warteschleifen befinden. Indem Agenten die in die Rückrufwarteschlange versetzten Kunden zurückrufen können, sinkt das Anrufaufkommen, wodurch sie produktiv bleiben können. Wenn sich die Anrufer für einen Rückruf entscheiden, wird die Rückrufanforderung in die Warteschlange versetzt und über die Registerkarte für die Omnikanal-Anrufsteuerungen an einen verfügbaren Agenten übertragen Wenn der Agent die Anforderung akzeptiert, wird der ausgehende Anruf initiiert.

Wie: Die Funktion für warteschlangenbasierte Rückrufe durch den ersten verfügbaren Agenten wird über den Kontakt-Flow "Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription" bereitgestellt.

Wenn Ihr Kontaktcenter vor der Version Spring '21 erstellt wurde, sollten Sie den aktualisierten Kontakt-Flow "Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription" aus dem GitHub-Repository für Service Cloud Voice herunterladen. Importieren Sie den Kontakt-Flow in Ihre Amazon Connect-Instance. Passen Sie die Blöcke des Kontakt-Flows an die Geschäftspraktiken Ihres Unternehmens an und veröffentlichen Sie den Flow anschließend.

Wenn Ihr Kontaktcenter nach der Version Spring '21 erstellt wurde, ist der Kontakt-Flow in Ihrem Kontaktcenter bereits verfügbar. Passen Sie die Blöcke an die Geschäftspraktiken Ihres Unternehmens an und veröffentlichen Sie den Flow anschließend.

SIEHE AUCH:

Service Cloud Voice Implementation Guide: Give Customers the Option to Request a Callback (Ermöglichen, dass Kunden einen Rückruf anfordern können) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Integrieren von Service Cloud Voice in High Velocity Sales

Maximieren Sie die Produktivität Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch die Kombination von Service Cloud Voice mit High Velocity Sales. Vertriebsmitarbeiter können aus einem Vertriebsrhythmus, "Meine Liste" und ihrer Arbeitswarteschlange stammende Click-to-Dial-Datensätze verwenden, um schnell ausgehenden Anrufe in Voice zu tätigen. Wenn ein Mitarbeiter einen Anruf beendet, wird der Anrufschritt im Vertriebsrhythmus automatisch als abgeschlossen markiert, wodurch der Vertriebsrhythmus in den nächsten Schritt übergeht. Wenn Vertriebsmitarbeiter ihre Anrufe abschließen, werden automatisch Aufgaben für jeden Datensatz für Sprachanrufe erstellt, damit Mitarbeiter einfacher bei potenziellen Kunden nachfassen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wer: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Benutzer über die Service Cloud Voice- und High Velocity Sales-Lizenzen verfügen.

Wie: Richten Sie Service Cloud Voice und High Velocity Sales in Ihrer Organisation ein und erstellen Sie Vertriebsrhythmen mit enthaltenen Anrufen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Service Cloud Voice (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von High Velocity Sales (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Aktivieren eines Vertriebsrhythmus (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

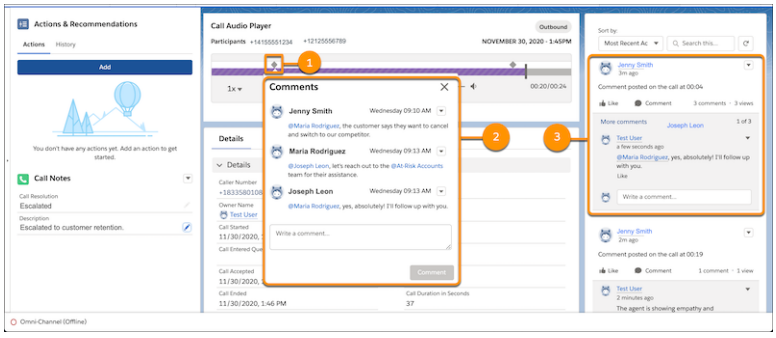
Zusammenarbeiten an Anrufaufzeichnungen zum Verbessern des Kundendiensts

Wenn sich Agenten und Supervisors Kundenanrufaufzeichnungen anhören, können sie direkt in der Aufzeichnung kommentieren, statt ausgiebig Notizen erstellen zu müssen. Mit dem vertrauten Chatter-ähnlichen Kommentartool können Sie gemeinsam Kommentare hinzufügen, Fragen stellen und Kollegen erwähnen. Die mit Anmerkungen versehenen Anrufaufzeichnungen in Service Cloud Voice bieten einen besseren Kundendienst und verbessern somit die Agentenproduktivität sowie die Schulung von Agenten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Anrufaufzeichnungen anzeigen" können Anrufaufzeichnungen anhören und gemeinsam daran arbeiten.

Wie: Klicken Sie in der Anrufaufzeichnung oberhalb des Fortschrittsbalkens in den weißen Bereich und geben Sie Ihren Kommentar ein. Klicken Sie zum Öffnen eines Kommentars (1) auf das Diamantensymbol. Klicken Sie auf **Kommentar**, um auf einen Thread (2) zu antworten. Darüber hinaus können Sie Kommentare in einer Anrufaufzeichnung in der Chatter-Feed-Komponente anzeigen, hinzufügen und bearbeiten.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anhören und Zusammenarbeiten mit Anrufaufzeichnungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen von Zeit für Agenten für die "Arbeit nach der Unterhaltung" (Pilot)

Für die meisten Serviceanrufe müssen nach Beendigung des Anrufs abschließende Arbeiten vorgenommen werden. Beispielsweise möchte der Agent möglicherweise eine E-Mail senden, einen Kundenvorgang aktualisieren oder die Anrufnotizen vervollständigen. Mit der "Arbeit nach der Unterhaltung" können Supervisors festlegen und verwalten, wie viel Zeit die Agenten für die Arbeit nach der Unterhaltung aufwenden. Zudem können Agenten dadurch grob nachvollziehen, wie viel Zeit sie für diese Aufgaben aufwenden müssen.

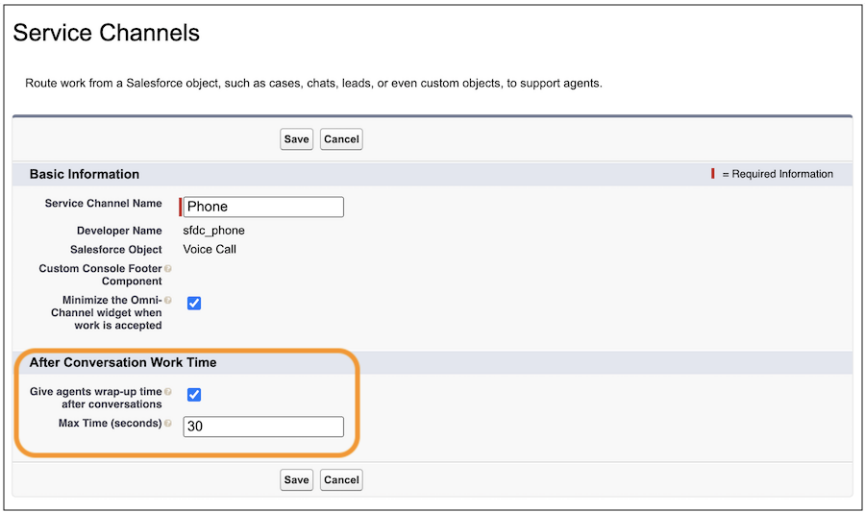
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Anmerkung: Als Pilot-Funktion stellt die Funktion für die Arbeit nach der Unterhaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Warum: Bisher mussten Agenten beim Erledigen der Aufgaben nach der Unterhaltung die Anrufaufzeichnung in der Konsole geöffnet lassen. Dann schlossen sie die Registerkarte für Aufzeichnungen, um ihre Kapazität freizugeben. Der Zeitraum nach der Unterhaltung beginnt nun nach der Beendigung des Anrufs. Durch Schließen der Anrufaufzeichnung können Agenten den Zeitraum frühzeitig beenden oder ihn einfach ablaufen lassen. Wenn die Zeit um ist, gilt der Agent als verfügbar, um dem nächsten Kunden zu helfen, unabhängig davon, ob er die Anrufaufzeichnung geschlossen hat.

Wie: Wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce, um am Pilotprogramm für die Arbeit nach der Unterhaltung teilzunehmen.

Erstellen oder bearbeiten Sie Ihren Servicekanal für Sprachanrufe, um Sprachanrufen "Zeit nach der Unterhaltungsarbeit" hinzuzufügen. Wählen Sie Option aus, damit Agenten nach Unterhaltungen Zeit für die Nachbearbeitung erhalten, und geben Sie an, wie viele Sekunden der Arbeitszeitraum maximal dauern darf. Anschließend wird allen Agenten im Kanal die Zeit nach der Unterhaltungsarbeit zugeordnet, bevor sie zur nächsten Unterhaltung umgeleitet werden.



Überlegungen zum Pilotprogramm:

- Die Funktion "Arbeit nach der Unterhaltung" ist mit einem statusbasierten Kapazitätsmodell nicht kompatibel.

- Supervisors können die Zeit nach der Unterhaltungsarbeit der Agenten nicht in Echtzeit einsehen, können jedoch Berichte dazu erstellen.
- Agenten können den Countdown für ihre Arbeit nach der Unterhaltung nicht anzeigen.

SIEHE AUCH:

Anzeigen der für Ihr Kontaktcenter verfügbaren Aktualisierungen

Knowledge-Artikel: Aktualisierungen am Service Cloud Voice-Kontaktcenter

Service Cloud Voice Implementation Guide: How to Use Salesforce Lambda Functions (Verwenden von Salesforce Lambda-Funktionen)

AWS Transcribe Developer Guide: Streaming Transcription (Streaming-Abschrift)

AWS Service Cloud Voice Repository: Keeping Lambda Functions Warm (Vermeiden von Kaltstarts bei Lambda-Funktionen)

Skalieren Ihres Kontaktcenters mit Voice-Resilienz und erhöhten Obergrenzen für die Voice-Plattform

Legen Sie fest, dass Ihre Agenten mehr Kunden gleichzeitig helfen können, und reduzieren Sie Ihren Anrufrückstau. Mit der Voice-Resilienz kann Ihr Kontaktcenter skalieren, wenn das Anrufaufkommen die Obergrenze überschreitet oder wenn der Voice ausführende Hintergrunddienst betroffen ist. Mit den erhöhten Plattformobergrenzen von Service Cloud Voice für gleichzeitige Anrufe und Äußerungen können Sie doppelt so viele Kunden unterstützen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Warum: Telefonie ist ein geschäftskritischer Service, der von Kunden für vertrauliche und dringende Angelegenheiten in Anspruch genommen wird. Von Voice werden nun bis zu 2.000 gleichzeitige Unterhaltungen unterstützt. Außerdem sind nun bis zu 400 Äußerungen pro Sekunde möglich.

Mithilfe der Voice-Resilienz wird sichergestellt, dass das Telefoniesystem einsatzbereit bleibt, wenn die Anzahl der Unterhaltungen die Obergrenze überschreitet oder wenn der Hintergrundservice betroffen ist. Anrufer werden weiterhin mit Agenten verbunden, die Anrufabschrift und Objektverknüpfung funktionieren aber nicht.

Bisher wurden von Voice maximal 1.000 gleichzeitige Unterhaltungen und 200 Äußerungen pro Sekunde unterstützt. Wurde die Anzahl der Anrufe erreicht, wurden bisher keine weiteren Anrufe verbunden, bis die Anzahl der Anrufe zurückging.

Wie: Für alle Voice-Kontaktcenter werden die Plattformobergrenze für Voice erhöht und die Voice-Resilienz automatisch aktiviert.

SIEHE AUCH:

Service Cloud Voice Implementation Guide: Service Cloud Voice Limits and Scaling (Obergrenzen und Skalierung für Service Cloud Voice) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen der für Ihr Kontaktcenter verfügbaren Aktualisierungen

Über einen Klick auf eine Schaltfläche können Sie Ihr Kontaktcenter in Salesforce schnell aktualisieren. Wenn eine Aktualisierung verfügbar ist, werden Sie bei der Salesforce-Anmeldung und auf der Setup-Seite für Kontaktcenter benachrichtigt. In der Benachrichtigung ist ein Link zu den Aktualisierungsdetails enthalten. Sie können die neueste Version des Kontaktcenters über die Setup-Seite oder Detailseite für Kontaktcenter installieren.

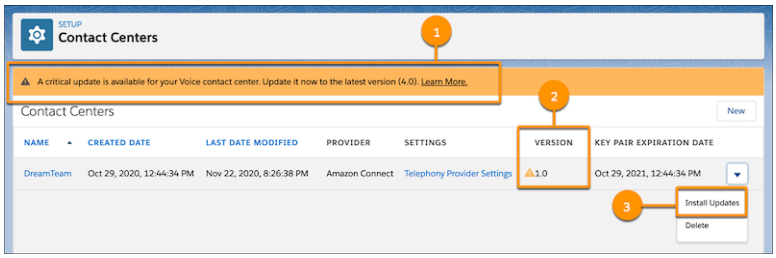
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

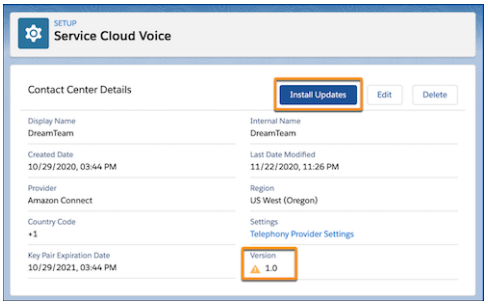
Wer: Benutzer benötigen die Berechtigung "Anwendung anpassen", um die Setup-Seite für Kontaktcenter anzuzeigen und den Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Administrator", um Service Cloud Voice-Kontaktcenter erstellen und verwalten zu können.

Warum: Salesforce fügt gelegentlich AWS Lambda-Funktionen hinzu, nimmt Verbesserungen an den Lambda-Funktionen, beispielsweise AWS Identity und Zugriffsverwaltungsrollen (IAM-Rollen) vor, verbessert die Sicherheit und aktiviert neue Funktionen. Wenn das Kontaktcenter aktualisiert wird, werden die neueste Version installiert und auch das Schlüsselpaar mit öffentlichen und privaten Schlüsseln aktualisiert. Bisher mussten Administratoren ihre Kontaktcenter manuell in AWS aktualisieren.

Wie: Klicken Sie auf der Setup-Seite für Kontaktcenter in der Benachrichtigung auf **Weitere Infos**, um zu erfahren, was in der Aktualisierung enthalten ist. Ermitteln Sie auf der Setup-Seite oder Detailseite (2) für Kontaktcenter in der Spalte **Version** Ihre aktuelle Kontaktcenter-Version. Klicken Sie für Ihr Kontaktcenter auf der Setup-Seite (3) oder Detailseite für Kontaktcenter auf **Aktualisierungen installieren**, um die neueste Version des Kontaktcenters zu installieren.

Wenn Sie Ihr Kontaktcenter aktualisieren, werden dadurch die Lambda-Funktionen außer Kraft gesetzt. Wenn Ihr Kontaktcenter benutzerdefinierte Lambda-Funktionen verwendet, sollten Sie sie nach der Aktualisierung des Kontaktcenters erneut konfigurieren.





SIEHE AUCH:

- Anzeigen des Ablaufs von Schlüsselpaaren
- *Salesforce-Hilfe*: Aktualisieren Ihres Kontaktcenters (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Knowledge-Artikel*: Aktualisierungen am Service Cloud Voice-Kontaktcenter

Anzeigen des Ablaufs von Schlüsselpaaren

Legen Sie fest, dass Sie erinnert werden, wenn der Ablauf Ihres Schlüsselpaars mit öffentlichen und privaten Schlüsseln bevorsteht, damit Sie es rechtzeitig aktualisieren können. Wenn Ihr Schlüsselpaar kurz vor dem Ablauf steht oder bereits abgelaufen ist, werden Sie bei der Salesforce-Anmeldung und auf der Setup-Seite des Kontaktcenters darüber benachrichtigt. In der Benachrichtigung ist ein Link zur Setup-Seite des Kontaktcenters enthalten, worüber Sie Ihr Schlüsselpaar aktualisieren können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wer: Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Administrator" können Service Cloud Voice-Kontaktcenter erstellen und verwalten.

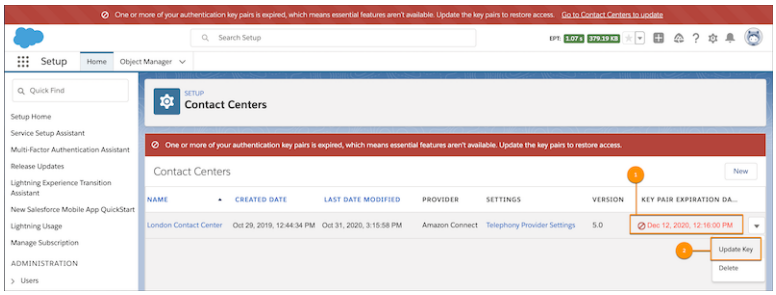
Warum: Die Telefonieserviceanforderung zwischen Amazon Web Services und Salesforce wird durch Voice über Schlüsselpaare mit öffentlichen und privaten Schlüsseln authentifiziert. Aus Sicherheitsgründen laufen diese Schlüsselpaare nach einem Jahr ab. Läuft ein

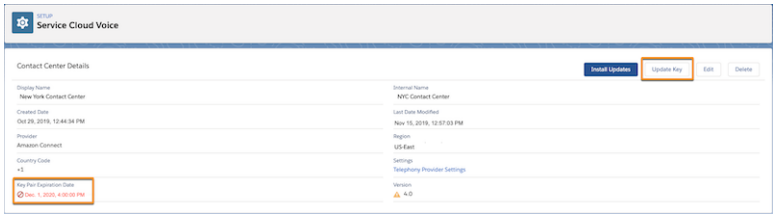
Schlüsselpaar ab, kann Ihr Kontaktcenter keine Verbindung mit dem Service herstellen und Kundenanrufe werden nicht entgegengenommen. Aktualisieren Sie Ihr Schlüsselpaar vor dessen Ablauf auf der Setup-Seite für Kontaktcenter.

Die erste Benachrichtigung wird 30 Tage vor dem Ablaufdatum eines Schlüsselpaars angezeigt. Wenn Sie die Benachrichtigung verwerfen, aber keine Aktualisierung vornehmen, wird fünf Tage vor Ablauf eine weitere Benachrichtigung mit dem Ablaufdatum angezeigt. Nach Ablauf des Schlüsselpaars wird eine weitere Benachrichtigung angezeigt.

Wie: Wurde Ihr Kontaktcenter vor der Version Winter '21 erstellt, sollten Sie Ihr Kontaktcenter auf die neueste Version aktualisieren, damit auf der Setup-Seite für Kontaktcenter die Schaltfläche **Schlüssel aktualisieren** angezeigt wird.

Überprüfen Sie auf der Setup-Seite (1) oder Detailseite für Kontaktcenter, wann das Schlüsselpaar abläuft. Klicken Sie auf im Aktionsmenü für Ihr Kontaktcenter auf der Setup-Seite (2) oder Detailseite für Kontaktcenter auf **Schlüssel aktualisieren**, um ein neues Schlüsselpaar zu generieren.





SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren des Schlüsselpaars für Ihr Kontaktcenter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einführung der neuen Dokumentation zu Service Cloud Voice

Administratoren und Entwickler sollten einen Blick in die tolle neue Dokumentation werfen. Sehen Sie sich die neue Übersicht zu wichtigen Konzepten, Beispielcode und Beispiele für allgemeine Anwendungsfälle sowie die praktische Lernkarte mit Links zu Service Cloud Voice-Ressourcen an.

Warum: Machen Sie sich mit den folgenden neuen Ressourcen vertraut.

Lernkarte für Service Cloud Voice

Hier finden Sie alle Ressourcen, die Sie für die Einführung eines Service Cloud Voice-Kontaktcenters benötigen. Sehen Sie sich Demos und Kundenartikel sowie detaillierte Dokumentationen zum Erstellen und Anpassen Ihres Kontaktcenters an, helfen Sie Kunden am Telefon und halten Sie Ihr Center auf dem neuesten Stand.

Wichtige Service Cloud Voice-Konzepte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lernen Sie die für Telefonie verwendeten Begriffe kennen, beispielsweise Kontaktcenter, interaktive Sprachausgabe und Kontakt-Flow.

Beispiele allgemeiner Anwendungsfälle
Lesen Sie die ausführlichen durchgängigen Anweisungen für die Implementierung allgemeiner Anwendungsfälle. Erfahren Sie beispielsweise, wie Sie einer Sprachanruf-Aufzeichnung einen neuen oder vorhandenen Kundenvorgang zuordnen und Kunden in "Interaktive Sprachausgabe" ermöglichen können, zu "SMS" zu wechseln.

GitHub-Repository für Service Cloud Voice
Greifen Sie auf Beispielcode zum Entwickeln von Service Cloud Voice-Elementen zu, darunter Kontakt-Flows und Ressourcen für die Anwendungsfallbeispiele.

GitHub-Repository für AWS
Dies dient lediglich zu Informationszwecken, obwohl Salesforce nicht dafür verantwortlich zeichnet. Ähnlich wie das Repository für Service Cloud Voice enthält dieses Repository Beispielcode zum Anpassen Ihrer Voice-Implementierung, insbesondere auf der Amazon Connect-Seite. Erfahren Sie, wie Sie allgemeine Anwendungsfälle wie Sprachnachrichten implementieren können.

Aktualisierung auf die neueste Telephony Integration-API

In der Version Winter '21 wurde die REST-API zum Erstellen von Abschriften geändert, um die Sicherheit zu erhöhen. Insbesondere wurde die Teilnehmer-ID vom URI in die Nutzlast verschoben. Die alte API wird am 15. März 2021 eingestellt. Diese Änderung betrifft auch eine Lambda-Funktion in Ihrem Kontaktcenter, die diese API verwendet. Wenn Sie Service Cloud Voice in der Version Winter '21 oder früher installiert haben, stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Kontaktcenter auf die neueste Version aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Sales Cloud und Service Cloud gegen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wer: Alle Benutzer, die auf die Telephony Integration-REST-API für Service Cloud Voice oder Lambda-Funktionen zugreifen, die diese API verwenden, müssen eine Aktualisierung auf diese neue API vornehmen.

Warum: Nach dem Deaktivierungsdatum führt der Aufruf der alten REST-API zum Erstellen von Abschriften zu einem 404-Fehler ("Nicht gefunden") und es werden keine Abschriften mehr erstellt.

Wann: Die alte API wird am 15. März 2021 deaktiviert.

Wie: Ab 15. Februar 2021 können Sie mit den folgenden Schritten bestimmen, ob Ihr Kontaktcenter eine Aktualisierung erfordert:

1. Melden Sie sich bei Salesforce an.
2. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Kontaktcenter` ein und wählen Sie dann **Kontaktcenter** aus.
3. Klicken Sie auf das zu aktualisierende Kontaktcenter. Nachdem Sie ein Kontaktcenter ausgewählt haben, wird, falls Aktualisierungen erforderlich sind, ein Banner mit einem Link zur Installation von Aktualisierungen angezeigt.
4. Klicken Sie auf **Aktualisierung installieren**. Ein Bestätigungsfenster wird geöffnet. Klicken Sie im Bestätigungsfenster auf **Aktualisierungen installieren**.

Anmerkung: Diese Aktualisierung überschreibt Lambda-Funktionen, die Salesforce zur Verfügung stellt. Wenn Sie Änderungen an diesen Funktionen vorgenommen haben, erstellen Sie eine Kopie Ihrer Änderungen, damit Sie sie nach der Aktualisierung wieder anwenden können. Diese Aktualisierung wirkt sich nicht auf Kontakt-Flows aus.

Aktualisieren Sie ggf. jeglichen benutzerdefinierten Code, den Sie geschrieben haben und der direkt die REST-API zum Erstellen von Abschriften verwendet.

1. Aktualisieren Sie den URI, damit er der aktualisierten Syntax entspricht, die nicht mehr die Teilnehmer-ID enthält.
   - Alter URI: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/participants/{participantId}/messages`
   - Neuer URI: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/messages`
2. Aktualisieren Sie dann die Nutzlast, damit sie der aktualisierten Syntax entspricht, die jetzt eine Teilnehmer-ID enthält

- Beispiel für alte Nutzlast:

```
{
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

- Beispiel für neue Nutzlast:

```
{
  "participantId": "5324881f-1e84-4367-8930-f69a74b30ca6",
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

SIEHE AUCH:

Service Cloud Voice Implementation Guide: Create Transcript REST API (REST-API zum Erstellen von Abschriften)

Vermeiden von Kaltstarts bei Lambda-Funktionen und mehr Sprachen für Echtzeitabschriften bei Voice

Nutzen Sie AWS EventBridge, um Kaltstarts von Lambda-Funktionen zu vermeiden, die zu Anrufverzögerungen in Service Cloud Voice führen. Stellen Sie Echtzeitabschriften von Unterhaltungen auf Italienisch, Deutsch, Japanisch, Koreanisch und brasilianischem Portugiesisch zur Verfügung, damit sich Ihre Agenten darauf konzentrieren können, Kunden zu helfen, statt sich Notizen zu machen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Wann: Diese Services sind für Organisationen verfügbar, in denen Voice am 17. Februar 2021 eingerichtet wird.

Wer: Salesforce-Administratoren mit dem Berechtigungssatz "Kontaktcenter-Administrator" können Service Cloud Voice-Kontaktcenter erstellen und verwalten. AWS-Administratoren können die Services "AWS EventBridge" und "AWS Transcribe" in Service Cloud Voice konfigurieren.

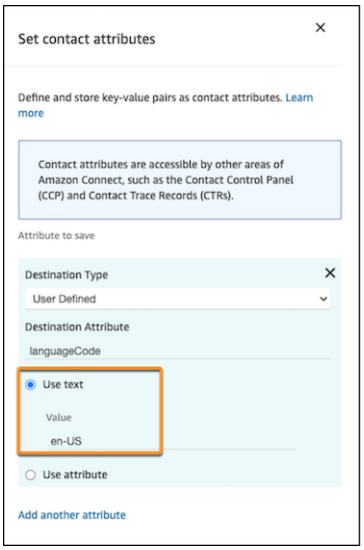
Warum: Wenn Sie Lambda-Funktionen in einer Voice-Interaktion verwenden, ist eine schnelle Reaktion entscheidend. Wenn eine Funktion in AWS Lambda lange nicht verwendet wurde, werden die ihr zugeteilten Ressourcen anderweitig verteilt. Diese Neuzuteilung kann zu einer Verzögerung bei der nächsten Ausführung der Funktion führen. Verwenden Sie deshalb Amazon EventBridge, um die Lambda-Funktion von Zeit zu Zeit aufzurufen, damit sie schnell ausgeführt werden kann und Kaltstarts vermieden werden.

Abschriften von Anrufen in Echtzeit werden in Voice von AWS Transcribe bereitgestellt. Standardmäßig ist als Sprache für die Abschrift amerikanisches Englisch eingestellt (`languageCode`). Sie können die kvsTranscriber-Lambda-Funktion in Ihren Kontakt-Flows ändern, um eine Anrufabschrift in einer bestimmten Sprache zu erzeugen. Wenn Ihre Anrufer z. B. Italienisch sprechen, können Sie den Sprachcode der Lambda-Funktion so ändern, dass die Abschrift auf Italienisch generiert wird. Zuvor war die Echtzeitabschrift nur für Englisch, Französisch und Spanisch verfügbar.

Wie: Wenn Sie Lambda-Funktionen mit "AWS EventBridge" von Zeit zu Zeit aufrufen möchten, führen Sie die Anweisungen im Github-Repository für AWS Service Cloud Voice aus, um die Lambda-Funktionen zu aktualisieren.

Anzeigen einer Echtzeitabschrift auf Italienisch, Deutsch, Japanisch, Koreanisch oder brasilianischem Portugiesisch:

1. Aktualisieren Sie Ihr Kontaktcenter in Salesforce, um die neuesten Lambda-Funktionen zu erhalten.
2. Legen Sie in Amazon Connect für das Attribut `languageCode` im Abschriftsblock in Ihren Kontakt-Flows die gewünschte Sprache für die Abschrift fest. Für eine Abschrift auf Italienisch geben Sie beispielsweise `it-IT` ein. Weitere Informationen zu unterstützten Sprachen und Sprachcodes finden Sie unter Streaming Transcription (Streaming-Abschrift) im AWS Transcribe Developer Guide.



Messaging

Dank der besseren Metadaten für Messaging-Vorlagen können Sie Ihre Agenten und Kunden effizienter verbinden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern Ihrer Messaging-Vorlagen mit mehr Metadaten
Organisieren und verfolgen Sie Vorlagen besser mit neuen Metadaten. Schränken Sie Vorlagen auf einen Kanal und Nachrichten-Intent ein, ohne das Fenster "Neue Vorlage" unter "Setup" verlassen zu müssen.

Anhalten der über alte Kanäle gesendeten Nachrichten
Zuvor konnten Kunden Nachrichten senden, die von Agenten nicht empfangen wurden, selbst wenn Sie einen Kanal als inaktiv festgelegt hatten. Wenn Sie nun versuchen, unter "Setup" einen Kanal als inaktiv festzulegen, wird eine Fehlermeldung angezeigt. Sie sollten stattdessen ein Ticket bei Salesforce erstellen, um die nicht mehr benötigten Kanäle zu entfernen.

"IsOptedOut" wird eingestellt
"IsOptedOut" wurde in 228 eingestellt. Zuvor konnten Agenten Benutzer über das Feld "IsOptedOut" abmelden. Nun können Sie "MessagingConsentStatus" verwenden, um Benutzer abzumelden, und zwischen der impliziten, ausdrücklichen und doppelten Einwilligung unterscheiden. Mit "IsFullyOptedIn" können Sie bestimmen, ob Sie mit einem Messaging-Endbenutzer kommunizieren dürfen.

Verbessern Ihrer Messaging-Vorlagen mit mehr Metadaten

Organisieren und verfolgen Sie Vorlagen besser mit neuen Metadaten. Schränken Sie Vorlagen auf einen Kanal und Nachrichten-Intent ein, ohne das Fenster "Neue Vorlage" unter "Setup" verlassen zu müssen.

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

Wie: Geben Sie im Abschnitt mit den Kanälen des Fensters "Neue Vorlage" den Kanal oder die Kanäle an, wofür Ihre Vorlage gilt. Im selben Abschnitt können Sie ein Nachrichten-Tag für Facebook-Vorlagen und eine Vorlagenkategorie für WhatsApp-Vorlagen festlegen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Vorlagen für automatische Benachrichtigungen bei Nachrichten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anhalten der über alte Kanäle gesendeten Nachrichten

Zuvor konnten Kunden Nachrichten senden, die von Agenten nicht empfangen wurden, selbst wenn Sie einen Kanal als inaktiv festgelegt hatten. Wenn Sie nun versuchen, unter "Setup" einen Kanal als inaktiv festzulegen, wird eine Fehlermeldung angezeigt. Sie sollten stattdessen ein Ticket bei Salesforce erstellen, um die nicht mehr benötigten Kanäle zu entfernen.

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

Wie:



"IsOptedOut" wird eingestellt

"IsOptedOut" wurde in 228 eingestellt. Zuvor konnten Agenten Benutzer über das Feld "IsOptedOut" abmelden. Nun können Sie "MessagingConsentStatus" verwenden, um Benutzer abzumelden, und zwischen der impliziten, ausdrücklichen und doppelten Einwilligung unterscheiden. Mit "IsFullyOptedIn" können Sie bestimmen, ob Sie mit einem Messaging-Endbenutzer kommunizieren dürfen.

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

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: MessagingEndUser Object (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge

Verwenden Sie den Service-Setup-Assistenten, um Ihr anfängliches Knowledge-Setup schnell und einfach zu konfigurieren. Fügen Sie Bildern für Bildschirmleseprogramme Textbeschriftungen hinzu. Behalten Sie zuvor angehängte Dateien bei, wenn Sie einer E-Mail Artikel mit Anhängen hinzufügen. Zeigen Sie die neueste Version eines bevorzugten Artikels an, wenn dieser Artikel aktualisiert wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden des Service-Setup-Assistenten zum Konfigurieren von Knowledge

Knowledge ist nun Bestandteil des Service-Setup-Assistenten. Daher können Sie Ihre anfängliche Knowledge-Konfiguration schneller und einfacher erstellen. Wenn Ihre Salesforce-Organisation über mindestens eine Knowledge-Lizenz verfügt, wird Knowledge standardmäßig mit dem Service-Setup-Assistenten eingerichtet.

Verweisen Ihrer Favoriten auf die neuesten Artikelversionen

Halten Sie Ihre Artikel auf dem neuesten Stand und machen Sie die Suche nach der neuesten Version obsolet. Wenn Sie einen Artikel als einen Favoriten markieren und dieser dann aktualisiert wird, werden Sie beim Auswählen des Artikels nun zur neuesten Version umgeleitet. Bisher wurde im Favoriten noch auf die ältere Version verwiesen.

Beibehalten angehängter Dateien beim Einfügen von Artikeln in E-Mails

Verlorene oder überschriebene Artikel in E-Mails sind nun Schnee von gestern. Wenn Sie nun über "Artikel in E-Mail einfügen" Artikel und zugehörige Dateien in eine E-Mail einfügen, bleiben Ihre zuvor hinzugefügten Dateien gesetzt. Zuvor wurden die ursprünglichen Dateien durch die neu angehängten Dateien ersetzt.

Hinzufügen von alternativem Text zu Bildern in Lightning Knowledge

Es ist nun möglich, in Bildschirmleseprogrammen alternative Textbeschriftungen anzuzeigen, um Bilder in Knowledge-Artikeln zu beschreiben. Zuvor war diese Funktion nur in Salesforce Classic für Classic Knowledge verfügbar. Die Funktion ist nun auch in Lightning Experience verfügbar.

Verwenden des Service-Setup-Assistenten zum Konfigurieren von Knowledge

Knowledge ist nun Bestandteil des Service-Setup-Assistenten. Daher können Sie Ihre anfängliche Knowledge-Konfiguration schneller und einfacher erstellen. Wenn Ihre Salesforce-Organisation über mindestens eine Knowledge-Lizenz verfügt, wird Knowledge standardmäßig mit dem Service-Setup-Assistenten eingerichtet.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition von Knowledge mit aktiviertem Lightning Knowledge. In Salesforce Classic nicht verfügbar.

Warum: Mit dem Service-Setup-Assistenten können Sie gleichzeitig viele Salesforce-Service-Funktionen einrichten. Mit dem für Version Spring '21 erweiterten Service-Setup-Assistenten können Sie:

- Lightning Knowledge aktivieren
- Ein neues benutzerdefiniertes Profil und einen Berechtigungssatz vom Typ "Knowledge-Manager" erstellen
- Den benutzerdefinierten Profilen vom Typ "Agent" und "Supervisor" Knowledge-Berechtigungen hinzufügen
- Lightning Knowledge-Standardfelder und ein Standardseitenlayout erstellen und es den Profilen "Agent", "Supervisor" und "Knowledge-Manager" zuweisen

Wie: Wenn Sie Benutzer über den Service-Setup-Assistenten erstellen, können sie Knowledge-Artikel nur anzeigen. Damit sie Artikel erstellen und veröffentlichen können, müssen Sie ihnen Knowledge-Benutzerlizenzen zuweisen. Navigieren Sie unter **Setup** zu **Benutzer** und bearbeiten Sie die gewünschten Benutzerprofile, um ihnen die Knowledge-Benutzerlizenzen zuzuweisen.

SIEHE AUCH:

Service-Setup-Assistent

Verweisen Ihrer Favoriten auf die neuesten Artikelversionen

Halten Sie Ihre Artikel auf dem neuesten Stand und machen Sie die Suche nach der neuesten Version obsolet. Wenn Sie einen Artikel als einen Favoriten markieren und dieser dann aktualisiert wird, werden Sie beim Auswählen des Artikels nun zur neuesten Version umgeleitet. Bisher wurde im Favoriten noch auf die ältere Version verwiesen.

Wenn Sie einen Entwurf einer neuen Version erstellen, wird die ursprünglich veröffentlichte Version weiterhin angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition von Knowledge mit aktiviertem Lightning Knowledge. In Salesforce Classic nicht verfügbar.

Wie: Sie können nur für bestimmte Versionen von Knowledge-Artikeln Favoriten hinzufügen. Der Zugriff auf Favoriten basiert auf den Berechtigungen. Für Favoriten gelten nun auch die Regeln wie für Knowledge-Artikel.

- Der Favorit verweist auf die neueste veröffentlichte Version.
- Wenn der Favorit aktuell auf eine ältere veröffentlichte Version verweist und die neueste Version ein Entwurf ist, verweist der Favorit weiterhin auf die veröffentlichte Version.
- Ist keine veröffentlichte Version vorhanden, verweist der Favorit auf die neueste Entwurfsversion. Ist keine veröffentlichte oder Entwurfsversion vorhanden, verweist der Favorit auf die neueste archivierte Version.
- Der Favorit verweist auf die neuere Version in derselben Sprache wie die ältere veröffentlichte Version. Wenn Sie beispielsweise über eine favorisierte veröffentlichte Version auf Deutsch verfügen und eine neue Version auf Spanisch veröffentlichen, verweist der Favorit weiterhin auf die deutschsprachige Version. Wenn Sie eine neue deutschsprachige Version veröffentlichen, verweist der Favorit auf die neue Version.

SIEHE AUCH:

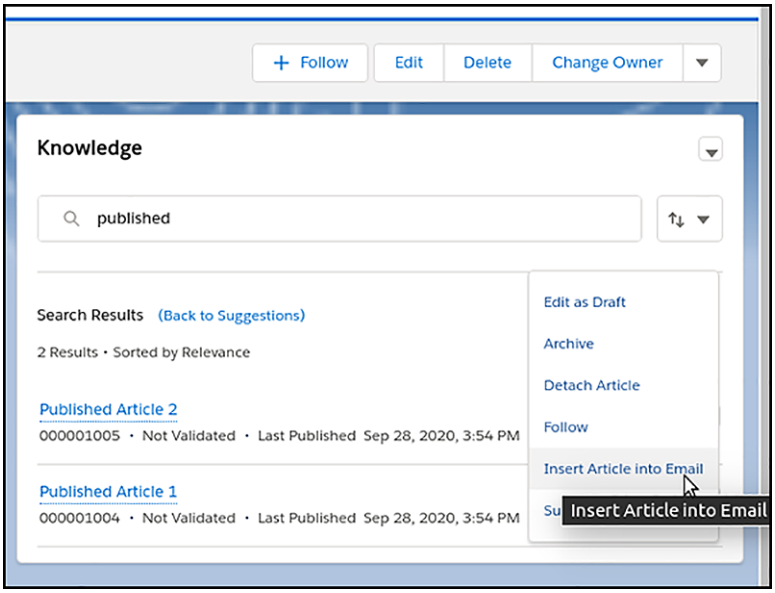
IdeaExchange: Lightning Knowledge - Favorites Should Always Pull Most Current Article Version (Lightning Knowledge – Favoriten sollten immer die neueste Artikelversion aufrufen)

Beibehalten angehängter Dateien beim Einfügen von Artikeln in E-Mails

Verlorene oder überschriebene Artikel in E-Mails sind nun Schnee von gestern. Wenn Sie nun über "Artikel in E-Mail einfügen" Artikel und zugehörige Dateien in eine E-Mail einfügen, bleiben Ihre zuvor hinzugefügten Dateien gesetzt. Zuvor wurden die ursprünglichen Dateien durch die neu angehängten Dateien ersetzt.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition von Knowledge mit aktiviertem Lightning Knowledge. In Salesforce Classic nicht verfügbar.

Wie: Wählen Sie im Knowledge-Objekt den gewünschten Artikel und **Artikel in E-Mail einfügen** im Dropdown-Menü aus.

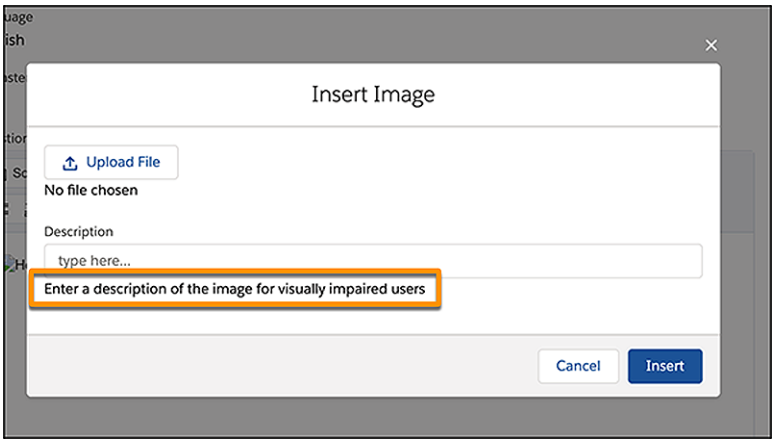


Hinzufügen von alternativem Text zu Bildern in Lightning Knowledge

Es ist nun möglich, in Bildschirmleseprogrammen alternative Textbeschriftungen anzuzeigen, um Bilder in Knowledge-Artikeln zu beschreiben. Zuvor war diese Funktion nur in Salesforce Classic für Classic Knowledge verfügbar. Die Funktion ist nun auch in Lightning Experience verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise, Essentials, Performance, Developer und Unlimited Edition von Knowledge mit aktiviertem Lightning Knowledge.

Wie: Wenn Sie ein Bild in einen Knowledge-Artikel einfügen, werden Sie aufgefordert, eine Beschriftung anzugeben.



Weiterleitung

Mit der Arbeit nach der Unterhaltung (Pilot) erhalten Agenten nach der Beendigung der Unterhaltung Zeit, um die Arbeit zu erledigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zeit zur Fertigstellung der Unterhaltung für Agenten (Pilot)
Nach einer Unterhaltung benötigen Ihre Agenten oft Zeit, um sich Notizen zu machen, eine E-Mail zu senden oder um das Arbeitselement zu aktualisieren. Mit der Arbeit nach der Unterhaltung können Sie angeben, wie viel Zeit Agenten erhalten sollen, bevor sie für den Empfang weiterer Arbeiten verfügbar sind. Das Pilot-Programm für die Arbeit nach der Unterhaltung ist für Sprachanrufkanäle verfügbar.

Zeit zur Fertigstellung der Unterhaltung für Agenten (Pilot)

Nach einer Unterhaltung benötigen Ihre Agenten oft Zeit, um sich Notizen zu machen, eine E-Mail zu senden oder um das Arbeitselement zu aktualisieren. Mit der Arbeit nach der Unterhaltung können Sie angeben, wie viel Zeit Agenten erhalten sollen, bevor sie für den Empfang weiterer Arbeiten verfügbar sind. Das Pilot-Programm für die Arbeit nach der Unterhaltung ist für Sprachanrufkanäle verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Service Cloud Voice ist in Service Cloud und Sales Cloud gegen einen Aufpreis als Add-on-Lizenz verfügbar.

Anmerkung: Als Pilot-Funktion stellt die Funktion für die Arbeit nach der Unterhaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte,

die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

SIEHE AUCH:

Festlegen von Zeit für Agenten für die "Arbeit nach der Unterhaltung" (Pilot)

Kundenvorgangsverwaltung

Wählen Sie die standardmäßige Absenderadresse Ihrer Organisation für bestimmte Kundenvorgangsbenachrichtigungen aus, überspringen Sie den komplizierten Setup-Prozess für Ansprüche, indem Sie vorgefertigte Ansprüche anpassen, und hindern Sie Benutzer daran, die Interaktionslayoutzuweisung zum Anzeigen fremder Profile zu verwenden. Über Registerkartenwechsel im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie Makros über Registerkarten hinweg erstellen, ohne hin- und herwechseln zu müssen. Außerdem erhalten Administratoren dank des verlängerten Erzwingungsdatums für die Versionsaktualisierung der Funktion "E-Mail-Vorgangserfassung" in der Version Winter '21 mehr Zeit, um ihre Organisationen vorzubereiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen Ihrer Standardadresse für "No-Reply" für E-Mail-Benachrichtigungen

Vor der Aktualisierung in Spring '21 wurden bestimmte E-Mail-Benachrichtigungen automatisch von noreply@salesforce.com gesendet, wenn **Kundenvorgangsbenachrichtigungen von Systemadresse senden** aktiviert war. Jetzt können Sie auswählen, welche E-Mail-Adresse Ihre Organisation als standardmäßige Absenderadresse für bestimmte kundenvorgangsbezogene Benachrichtigungen verwendet.

Schützen von Profilen dank der Profilfilterung für die Interaktionslayoutzuweisung

Administratoren haben nun eine bessere Kontrolle über Agentenberechtigungen und dahingehend, wie sie Ausnahmen zuweisen. Bei aktivierter "Profilfilterung" werden Benutzer daran gehindert, über die Interaktionslayoutzuweisung fremde Profile anzuzeigen.

Integrieren in Ansprüche zum Optimieren Ihrer Organisation

Noch nie war die Verwendung der Funktion "Ansprüche" so einfach wie in der Version Spring '21. Ihre Service Cloud-Lizenz umfasst anpassbare vorgefertigte Ansprüche. Auf diese Weise können Agenten den komplizierten Setup-Prozess überspringen und direkt von der nützlichen Funktion profitieren.

Verbessern Ihres Workflows mit dem Registerkartenwechsel im Makrogenerator

Verwandeln Sie komplexe FlexiPages mit mehreren Registerkarten in leistungsstarke Produktivitätstools. Eine Aktualisierung des Makrogenerators ermöglicht das Erstellen von Makros über mehrere Registerkarten hinweg, ohne immer wieder zum Lightning-Anwendungsgenerator wechseln zu müssen.

Verlängerung der Erzwingung der Aktualisierung an "E-Mail-Vorgangserfassung" auf die Version Winter '22

Infolge einer neuen Erzwingungsfrist für die für Version Winter '21 vorgesehenen Aktualisierungen an "E-Mail-Vorgangserfassung" erhalten Administratoren nun Zeit bis zur Version Winter '22, um die Änderungen über die Funktion "Versionsaktualisierung" zu übernehmen.

Nicht mehr angezeigte BCC-Informationen für Salesforce Experience-Benutzer

Infolge der an Kundenvorgängen vorgenommenen Sicherheitsverbesserungen sind die BCC-Adressinformationen für Experience-Benutzer nun eingeschränkt, sofern sie nicht mindestens über Leseberechtigungen verfügen oder die ursprüngliche E-Mail gesendet haben. Das Feld wird in ihrem E-Mail-Feed nicht mehr angezeigt. Zudem wird im kompakten Layout für "E-Mail-Nachricht" und auf der Startseite im Feld stets ein leerer Wert angezeigt.

Anpassen Ihrer Standardadresse für "No-Reply" für E-Mail-Benachrichtigungen

Vor der Aktualisierung in Spring '21 wurden bestimmte E-Mail-Benachrichtigungen automatisch von noreply@salesforce.com gesendet, wenn **Kundenvorgangsbenachrichtigungen von Systemadresse senden** aktiviert war. Jetzt können Sie auswählen, welche E-Mail-Adresse Ihre Organisation als standardmäßige Absenderadresse für bestimmte kundenvorgangsbezogene Benachrichtigungen verwendet.

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

Wie: Konfigurieren unter "Setup" auf der Seite **Organisationsweite Standardadressen** eine Standardadresse für "No-Reply" für Ihre Organisation und bestätigen Sie diese. Klicken Sie dann in der Versionsaktualisierung auf **Testlauf aktivieren**, um E-Mail-Benachrichtigungen von Ihrer ausgewählten E-Mail-Adresse für "Kundenvorgangskommentar", "Kundenvorgangseskalation", "Kundenvorgangszuweisung" und dann zu senden, wenn für einen bestehenden Kundenvorgang E-Mails eingehen. Aktivieren Sie zum Schluss **Kundenvorgangsbenachrichtigungen von Systemadresse senden** auf der Setup-Seite **Supporteinstellungen**.

SIEHE AUCH:

Einrichten einer Noreply-Standardadresse für kundenvorgangsbezogene E-Mail-Benachrichtigungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schützen von Profilen dank der Profilfilterung für die Interaktionslayoutzuweisung

Administratoren haben nun eine bessere Kontrolle über Agentenberechtigungen und dahingehend, wie sie Ausnahmen zuweisen. Bei aktivierter "Profilfilterung" werden Benutzer daran gehindert, über die Interaktionslayoutzuweisung fremde Profile anzuzeigen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einschränken von Profildetails auf erforderliche Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Zuweisen von Interaktionsprotokollen in Salesforce Classic (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Integrieren in Ansprüche zum Optimieren Ihrer Organisation

Noch nie war die Verwendung der Funktion "Ansprüche" so einfach wie in der Version Spring '21. Ihre Service Cloud-Lizenz umfasst anpassbare vorgefertigte Ansprüche. Auf diese Weise können Agenten den komplizierten Setup-Prozess überspringen und direkt von der nützlichen Funktion profitieren.

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

Wie: Alle neue Organisationen mit einer Service Cloud-Lizenz können automatisch auf einen bereits konfigurierten Anspruch zugreifen. Bestehende Organisationen, die vor der Version Spring '21 eine Service Cloud-Lizenz erworben haben, können im Service-Setup-Assistenten den vorgefertigten Anspruch unter **Service-Anwendung aktivieren** auswählen.

Verbessern Ihres Workflows mit dem Registerkartenwechsel im Makrogenerator

Verwandeln Sie komplexe FlexiPages mit mehreren Registerkarten in leistungsstarke Produktivitätstools. Eine Aktualisierung des Makrogenerators ermöglicht das Erstellen von Makros über mehrere Registerkarten hinweg, ohne immer wieder zum Lightning-Anwendungsgenerator wechseln zu müssen.

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

Wie: Erstellen Sie ein Makro und klicken Sie dann auf **Anweisungen bearbeiten**, um zum Makrogenerator zu gelangen. Auf Akkordeons und Registerkarten mit einem gepunkteten Rahmen kann jetzt geklickt werden. Öffnen Sie eine Registerkarte oder ein Akkordeon mit Schnellaktionen (z. B. Chatter-Feed), wählen Sie eine aus und fügen Sie Ihre Anweisungen hinzu. Klicken Sie dann auf **Speichern**.

Wenn Sie auf eine der Schnellaktionen im Anweisungsbereich klicken, öffnet der Makrogenerator automatisch die entsprechende Schnellaktion.

Verlängerung der Erzwingung der Aktualisierung an "E-Mail-Vorgangserfassung" auf die Version Winter '22

Infolge einer neuen Erzwingungsfrist für die für Version Winter '21 vorgesehenen Aktualisierungen an "E-Mail-Vorgangserfassung" erhalten Administratoren nun Zeit bis zur Version Winter '22, um die Änderungen über die Funktion "Versionsaktualisierung" zu übernehmen.

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

Nicht mehr angezeigte BCC-Informationen für Salesforce Experience-Benutzer

Infolge der an Kundenvorgängen vorgenommenen Sicherheitsverbesserungen sind die BCC-Adressinformationen für Experience-Benutzer nun eingeschränkt, sofern sie nicht mindestens über Leseberechtigungen verfügen oder die ursprüngliche E-Mail gesendet haben. Das Feld wird in ihrem E-Mail-Feed nicht mehr angezeigt. Zudem wird im kompakten Layout für "E-Mail-Nachricht" und auf der Startseite im Feld stets ein leerer Wert angezeigt.

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

Wie: Interne Salesforce-Benutzer können BCC-Inhalt weiterhin anzeigen. Für Community-Benutzer wird auf der Detailseite immer ein leerer Wert für das BCC-Feld angezeigt. Community-Benutzern werden die BCC-Inhalte der E-Mail nur dann angezeigt, wenn sie die ursprünglichen E-Mail-Absender waren.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Sorgen Sie mit der Profilfilterung für CTI-Benutzer für mehr Sicherheit in Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schützen von Benutzerprofilinformationen in CTI
Entsprechend der Salesforce-Sicherheitsmaßnahme zur Einschränkung der Sichtbarkeit von Benutzerprofilen wird auf der Seite "Callcenter-Detail" nur die Anzahl der Callcenter-Benutzer angezeigt. Wenn die Profilfilterung aktiviert ist, können nur Administratorbenutzer die Benutzerprofile anderer Benutzer anzeigen. Andere Benutzer können die Anzahl der Benutzer, jedoch nicht die Profile anzeigen. Bisher wurden in den Callcenter-Details die Profile von Benutzern aufgeführt.

Schützen von Benutzerprofilinformationen in CTI

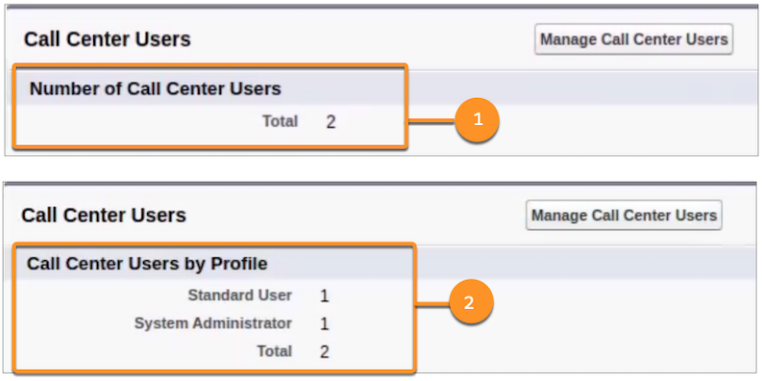
Entsprechend der Salesforce-Sicherheitsmaßnahme zur Einschränkung der Sichtbarkeit von Benutzerprofilen wird auf der Seite "Callcenter-Detail" nur die Anzahl der Callcenter-Benutzer angezeigt. Wenn die Profilfilterung aktiviert ist, können nur Administratorbenutzer die Benutzerprofile anderer Benutzer anzeigen. Andere Benutzer können die Anzahl der Benutzer, jedoch nicht die Profile anzeigen. Bisher wurden in den Callcenter-Details die Profile von Benutzern aufgeführt.

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

Warum: Machen Sie Ihre Organisation so sicher wie möglich, indem Sie einschränken, wer anzeigen kann, welche Benutzer Zugriff auf das System haben.

Wie: Wenn Sie die Profilfilterung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Benutzer` ein, wählen Sie dann **Benutzerverwaltungseinstellungen** aus und klicken Sie auf **Profilfilterung** .

Navigieren Sie zur Seite "Callcenter-Detail", um die Callcenter-Benutzer anzuzeigen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Callcenter` ein und wählen Sie dann **Callcenter** aus. Wählen Sie ein Callcenter aus. Scrollen Sie auf der Seite "Callcenter-Detail" nach unten zum Abschnitt "Callcenter-Benutzer". Wenn die Profilfilterung aktiviert ist, wird Standardbenutzern die Anzahl der Callcenter-Benutzer (1) und Administratorbenutzern die Anzahl der Benutzer für jedes Profil (2) angezeigt.



Vertrieb

Mit Salesforce Meetings können sich Teams auf Besprechungen vorbereiten und für die Interaktion von Teilnehmern sorgen. High Velocity Sales-Benutzer können Einstein-Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen verwenden, die auf Vertriebsrhythmen zurückzuführende Opportunities und Umsätze verfolgen und Vertriebsrhythmen außer Kraft setzen, ohne die Daten zu verlieren. Mit der mobilen Salesforce-Anwendung können Sie Prognosen unterwegs anpassen. Verfolgen Sie, wann E-Mails temporär nicht zugestellt werden können, und testen und geben Sie E-Mail-Vorlagen frei.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce Meetings

Verbessern Sie die Interaktionen Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit potenziellen Kunden und Kunden mit Tools, die ihnen bei der Vorbereitung auf Besprechungen nützlich sind und Teilnehmer wie nie zuvor einbeziehen. Der Besprechungsauszug vereinheitlicht Informationen zu den Beteiligten einer Besprechung, zeigt relevante Aktivitäten an und hilft Mitarbeitern dabei, sicherzustellen, dass Teammitglieder abgestimmt sind, die an einer Besprechung teilnehmen. Das Meeting Studio verfügt über eine individuelle Kamera- und Präsentationsansicht, damit Teilnehmer während virtueller Besprechungen aktiv bleiben.

High Velocity Sales

Vertriebsteams können nun Einstein-Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen verwenden, Anruferfassungen erstellen und mehr Informationen in Unterhaltungsstatistik-Dashboards anzeigen. Manager und Mitarbeiter können Vertriebsrhythmen mit Opportunities verwenden, Vertriebsrhythmen deaktivieren und genauer festlegen, wer Zielempfänger ändern darf.

Sales Cloud Einstein

Bei unzureichend verfügbaren Opportunity-Daten werden von Einstein-Opportunity-Bewertungen globale Modelle verwendet. Felder werden von der Einstein-Leadbewertung intuitiver gespeichert.

Kernfunktionen für den Vertrieb

Erhalten Sie Optionen zum Anpassen mobiler Prognosen, mehr Flexibilität zum Verfolgen von Informationen über Opportunity-Produkte und weitere Optionen für die Leadkonvertierung. Paketanbieter erhalten mehr Optionen zum Konfigurieren des Auftragsspeicherverhaltens. Zudem ist die Außerbetriebnahme der ursprünglichen Regionsverwaltung geplant.

Produktivitätsfunktionen

Dank der an E-Mails und E-Mail-Vorlagen vorgenommenen Aktualisierungen können Ihre Vertriebsmitarbeiter produktiver arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können nun bei einem Kunden nachfassen, falls eine E-Mail lediglich temporär nicht zugestellt werden konnte. Zudem können Mitarbeiter eine E-Mail planen, wenn es sich bei der E-Mail um eine threadbasierte lebhafte Diskussion handelt. Über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" können Mitarbeiter festlegen, dass Besprechungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzugefügt werden. Fügen Sie verwalteten Paketen und Änderungssets Lightning-E-Mail-Vorlagen, darunter Vorlagen des E-Mail-Vorlagengenerators, hinzu. Sie können sie auch in Salesforce-Automatisierungen wie E-Mail-Benachrichtigungen verwenden. Duplizieren Sie im E-Mail-Vorlagengenerator vorhandene Komponenten, statt komplett neu zu beginnen.

Integration in Google

Die veralteten Versionen der Chrome-Erweiterung für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Gmail-Integration mit Inbox verfügbar. Mitarbeiter können in der Gmail-Integration mit Inbox Besprechungen, die über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" generiert wurden, Zoom-Links hinzufügen. Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Die Einstein-Aktivitätserfassung, unser Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, wurde jedoch aktualisiert.

Integration in Microsoft®

Die veralteten Versionen des Outlook-Add-Ins für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Outlook-Integration mit Inbox verfügbar. Mitarbeiter können in der Outlook-Integration mit Inbox Besprechungen, die über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" generiert wurden, Zoom-Links hinzufügen. Bereiten Sie sich als Lightning Sync-Benutzer in Microsoft Office 365 auf die 2021 durch Microsoft erfolgende Einstellung der Standardauthentifizierung vor. Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie lesen, wie sich die Außerbetriebnahme des Produkts zwischen 2021 und 2023 auf Ihre Benutzer auswirkt.

Salesforce Meetings

Verbessern Sie die Interaktionen Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit potenziellen Kunden und Kunden mit Tools, die ihnen bei der Vorbereitung auf Besprechungen nützlich sind und Teilnehmer wie nie zuvor einbeziehen. Der Besprechungsauszug vereinheitlicht Informationen zu den Beteiligten einer Besprechung, zeigt relevante Aktivitäten an und hilft Mitarbeitern dabei, sicherzustellen, dass Teammitglieder abgestimmt sind, die an einer Besprechung teilnehmen. Das Meeting Studio verfügt über eine individuelle Kamera- und Präsentationsansicht, damit Teilnehmer während virtueller Besprechungen aktiv bleiben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorbereiten auf produktive Unterhaltungen mit dem Besprechungsauszug

Eine gut organisierte Besprechung, die richtige Agenda und ein vorbereitetes Vertriebsteam hinterlassen den besten Eindruck. Im Besprechungsauszug von Salesforce Meetings können Ihre Vertriebsmitarbeiter auf einer einzelnen Seite Informationen vor Besprechungsbeginn erfassen und freigeben. Sie erhalten Informationen zu den Besprechungsteilnehmern, Erinnerungen über die Antworten und Details der Besprechungseinladung sowie zugehörige Datensatzaktivitäten.

Bessere virtuelle Veranstaltungen mit Meeting Studio

Geben Sie eine Besprechungserfahrung wie niemand sonst mit Meeting Studio frei und halten Sie so das Interesse potenzieller Kunden und Kunden in virtuellen Veranstaltungen aufrecht. Mitarbeiter können ihre Kameraansicht und Präsentation im selben Fenster anzeigen, um Zeit zu sparen und Übergänge zu vermeiden, wenn sie zum Inhalt wechseln, der als Nächstes präsentiert werden soll. Mitarbeiter können ihren Präsentationsansatz auf Grundlage der visuellen Hinweise der Teilnehmer anpassen. Im Besprechungsauszug sehen Mitarbeiter wichtige Informationen, die ihnen beim Leiten der Besprechungsunterhaltung nützlich sind. Zudem können sie Notizen erstellen, die nächsten Schritte dokumentieren und mit ihrem Team zusammenarbeiten.

Vorbereiten auf produktive Unterhaltungen mit dem Besprechungsauszug

Eine gut organisierte Besprechung, die richtige Agenda und ein vorbereitetes Vertriebsteam hinterlassen den besten Eindruck. Im Besprechungsauszug von Salesforce Meetings können Ihre Vertriebsmitarbeiter auf einer einzelnen Seite Informationen vor Besprechungsbeginn erfassen und freigeben. Sie erhalten Informationen zu den Besprechungsteilnehmern, Erinnerungen über die Antworten und Details der Besprechungseinladung sowie zugehörige Datensatzaktivitäten.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud in Lightning Experience in der Performance und Unlimited Edition.

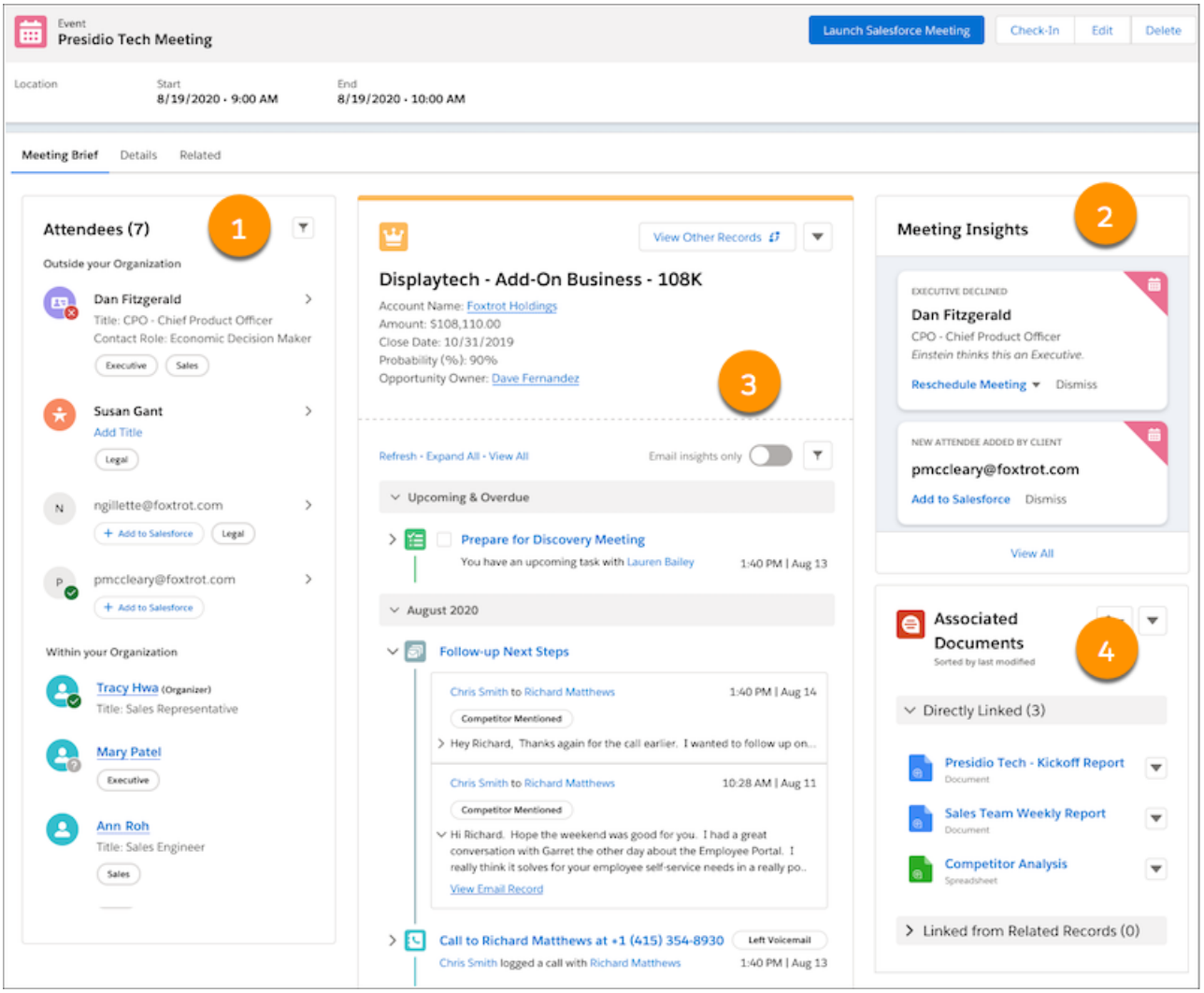
Wann: Diese Funktion ist in Produktionsinstanzen verfügbar, kurz nachdem alle Instanzen auf die Version Spring '21 aktualisiert wurden. Wenn Sie die Funktion in Sandbox-Instanzen sehen möchten, führen Sie "Produktionslizenzen abgleichen" aus oder fordern Sie eine Aktualisierung an, nachdem die Funktion in Produktionsinstanzen verfügbar gemacht wurde.

Wer: Nur Benutzer, denen der Berechtigungssatz "Salesforce Meetings" zugewiesen ist, können die Registerkarte "Besprechungsauszug" anzeigen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Besprechungen` ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus. Überprüfen Sie, ob Sie eine Synchronisierungslösung, wie die Einstein-Aktivitätserfassung oder Lightning Sync, aktiviert haben, und geben Sie dies an. Aktivieren Sie anschließend Salesforce Meetings und weisen Sie den Benutzern, die in der Lage sein sollen, auf die Registerkarte "Besprechungsauszug" zuzugreifen, den Berechtigungssatz "Salesforce Meetings" zu.

Anmerkung: Wenn für den Ereignisdatensatz benutzerdefinierte Seitenlayouts definiert sind, verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um dem Seitenlayout die Komponente "Besprechungsauszug" hinzuzufügen. Die beste Erfahrung erzielen Sie, wenn Sie die Komponente zu ihrer eigenen Registerkarte im Layout oder zu einem weiten Bereich auf der Seite hinzufügen.

Bei entsprechender Aktivierung wird Benutzern die Registerkarte "Besprechungsauszug" angezeigt, wenn sie einen Ereignisdatensatz einsehen.



Mitarbeiter können überprüfen, wer auf die Besprechungseinladung geantwortet hat, und Informationen zu den Personen abrufen (1). Wenn die Ereignissynchronisierung der Einstein-Aktivitätserfassung aktiviert ist, sehen Mitarbeiter virtuelle Hinweise zu den Positionen und Rollen der Besprechungsteilnehmer. Mit der Einstein-Aktivitätserfassung erhalten sie zudem Erinnerungen zum Ereignis, etwa Statistiken zu den Teilnehmern, die nicht geantwortet haben, und zu fehlenden Ereignisdetails (2). Mitarbeiter können die Aktivität des verwandten Datensatzes auf der Aktivitätszeitachse (3) überprüfen. Auf dieser Aktivitätszeitachse wird lediglich die dem für die Besprechung relevanten Datensatz zugeordnete Aktivität angezeigt. Wenn Salesforce Anywhere (Quip) aktiviert ist, können Mitarbeiter mit der Komponente "Zugeordnete Dokumente" Notizen erstellen und zugehörige Dokumente in Quip überprüfen.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bessere virtuelle Veranstaltungen mit Meeting Studio

Geben Sie eine Besprechungserfahrung wie niemand sonst mit Meeting Studio frei und halten Sie so das Interesse potenzieller Kunden und Kunden in virtuellen Veranstaltungen aufrecht. Mitarbeiter können ihre Kameraansicht und Präsentation im selben Fenster anzeigen, um Zeit zu sparen und Übergänge zu vermeiden, wenn sie zum Inhalt wechseln, der als Nächstes präsentiert werden soll. Mitarbeiter können ihren Präsentationsansatz auf Grundlage der visuellen Hinweise der Teilnehmer anpassen. Im Besprechungsauszug sehen Mitarbeiter wichtige Informationen, die ihnen beim Leiten der Besprechungsunterhaltung nützlich sind. Zudem können sie Notizen erstellen, die nächsten Schritte dokumentieren und mit ihrem Team zusammenarbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud in Lightning Experience in der Performance und Unlimited Edition.

Wann: Diese Funktion ist in Produktionsinstanzen verfügbar, kurz nachdem alle Instanzen auf die Version Spring '21 aktualisiert wurden. Wenn Sie die Funktion in Sandbox-Instanzen sehen möchten, führen Sie "Produktionslizenzen abgleichen" aus oder fordern Sie eine Aktualisierung an, nachdem die Funktion in Produktionsinstanzen verfügbar gemacht wurde.

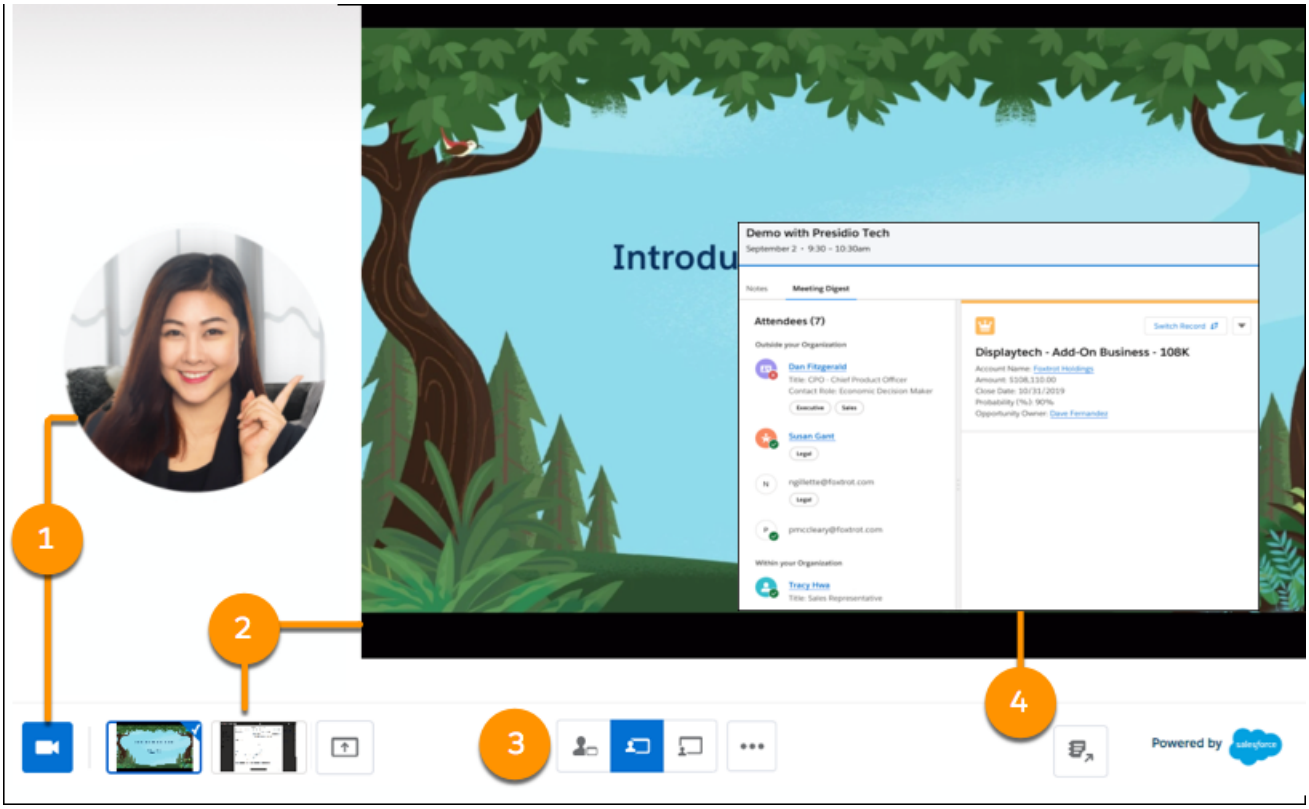
Wer: Nur Benutzer, denen der Berechtigungssatz "Salesforce Meetings" zugewiesen ist, können Meeting Studio verwenden.

Warum: Vertriebsmitarbeiter halten mehr virtuelle Veranstaltungen mit potenziellen Kunden und Kunden als jemals zuvor ab. Meeting Studio ist kein Ersatz für Webkonferenzanwendungen wie Zoom, Google, Meet oder Cisco WebEx. Vielmehr schafft Meeting Studio eine individuelle Erfahrung in Ihren vorhandenen Videokonferenzanwendungen und bietet Vertriebsmitarbeitern eine intuitivere Präsentationsoberfläche.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Besprechungen`* ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus. Überprüfen Sie, ob Sie eine Synchronisierungslösung, wie die Einstein-Aktivitätserfassung oder Lightning Sync, aktiviert haben, und geben Sie dies an. Aktivieren Sie anschließend Salesforce Meetings und weisen Sie den Benutzern, die in der Lage sein sollen, auf Meeting Studio zuzugreifen, den Berechtigungssatz "Salesforce Meetings" zu.

Mitarbeiter können Meeting Studio direkt auf der Registerkarte "Besprechungsauszug" eines Ereignisdatensatzes starten. Wenn ein zugeordneter Besprechungslink, beispielsweise Zoom oder Google Meet, für die Besprechung verfügbar ist, werden Meeting Studio und die Besprechung auf unterschiedlichen Browserregisterkarten geöffnet.

Tipp: Damit Ihr Team für Besprechungen ohne Ereignisdatensatz auf Meeting Studio zugreifen kann, sollten Sie der Startseite eines Benutzers die Komponente "Meeting Studio" hinzufügen.



In der Videokonferenzanwendung können Mitarbeiter die Registerkarte "Meeting Studio" freigeben, statt ihre Kamera in der Anwendung zu aktivieren und zwischen den freigegebenen Registerkarten und Fenstern hin- und her zu wechseln. Den Teilnehmern werden die Kameraansicht (1) eines Mitarbeiters und die präsentierten Inhalte (2) angezeigt. Während der Besprechung können Mitarbeiter den Inhalt wechseln, ohne anzuhalten und ein anderes Fenster oder eine andere Browserregisterkarte erneut zu öffnen. Mitarbeiter können während einer Besprechung (3) die Aufmerksamkeit der Teilnehmer auf ihre Kamera oder ihre Inhalte lenken. Wenn Mitarbeiter Meeting Studio direkt über "Besprechungsauszug" starten, können sie auch auf die Besprechungsinformationen aus dem Besprechungsauszug (4) zugreifen. Im Bereich des Präsentators können Notizen erstellt werden, damit jeder vor, während und nach der Besprechung auf dem Laufenden ist.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Video*: Welcome to Meeting Studio (nur Englisch) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Salesforce Meetings (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Lightning-Anwendungsgenerator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

High Velocity Sales

Vertriebsteams können nun Einstein-Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen verwenden, Anruferfassungen erstellen und mehr Informationen in Unterhaltungsstatistik-Dashboards anzeigen. Manager und Mitarbeiter können Vertriebsrhythmen mit Opportunities verwenden, Vertriebsrhythmen deaktivieren und genauer festlegen, wer Zielempfänger ändern darf.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein-Unterhaltungsstatistiken

Anruf-Coaching hat einen neuen Namen und unterstützt jetzt auch Videoanrufe. Benutzer können ohne Weiteres Sprachanrufgruppen mit Anruferfassungen erstellen und freigeben. Zudem können Vertriebsleiter auf Videoanrufdaten in Unterhaltungsstatistik-Dashboards zugreifen.

Verwenden von Vertriebsrhythmen zum Vorrücken von Opportunities und zum Verfolgen zielgerichteter Interaktionen

Legen Sie fest, dass Ihr Vertriebsteam die effizienten Vertriebsrhythmen zum Vorrücken von Opportunities verwenden kann. Vertriebsleiter können eine Opportunity erstellen, die Vertriebsrhythmen nutzt. Vertriebsleiter und -mitarbeiter können den Vertriebsrhythmusstatus der Ziele sowie die aktuelle Interaktionsaktivität für Opportunities und auf Zieldatensatzseiten einsehen, wenn Sie die Komponente "Vertriebsengagements" hinzufügen.

Deaktivieren von Vertriebsrhythmen ohne Datenverlust

Ihre Vertriebsleiter können nun nicht mehr verwendete Vertriebsrhythmen deaktivieren. Indem sie einen Vertriebsrhythmus deaktivieren, verhindern sie, dass neue Ziele hinzugefügt werden, ohne dass der Vertriebsrhythmus oder die zugehörigen Verlaufsdaten gelöscht werden. Vorhandene Ziele in einem deaktivierten Vertriebsrhythmus werden bis zum Abschluss fortgesetzt.

Angeben, wer Zielempfänger ändern kann

Unterstützen Sie Ihre Vertriebsteams bei der Verwaltung potenzieller Kunden. Mit der neuen Einstellung "Einschränken, wer Zielempfänger ändern kann" können Sie auswählen, welche Teammitglieder Zielempfänger ändern können, wenn "Zielempfänger ändern" aktiviert ist. Vertriebsleiter können festlegen, dass nur andere Manager oder bestimmte Benutzer Empfänger aktualisieren können.

Abrufen weiterer Details zur Vertriebsrhythmusleistung

Mit dem Objekt "Monatliche Kennzahlen für Aktionsrhythmusschritte" können Vertriebsleiter ohne Weiteres die monatsübergreifenden Interaktionsstatistiken von Zielen für Vertriebsrhythmusschritte, E-Mail-Vorlagen und Anrufskripts einsehen. Vertriebsrhythmus-Zieldispositionen sind nun in Berichten verfügbar. Die Einstein Analytics-Dashboards zur High Velocity Sales-Leistung enthalten nun Statistiken zu E-Mail-Link-Klicks und -Antworten.

Einstein-Unterhaltungsstatistiken

Anruf-Coaching hat einen neuen Namen und unterstützt jetzt auch Videoanrufe. Benutzer können ohne Weiteres Sprachanrufgruppen mit Anruferfassungen erstellen und freigeben. Zudem können Vertriebsleiter auf Videoanrufdaten in Unterhaltungsstatistik-Dashboards zugreifen.

Ihre Anrufe werden mit Einstein-Unterhaltungsstatistiken nicht aufgezeichnet. Sie verbinden sie mit Ihrem Aufzeichnungssystem, etwa Sales Dialer oder anderen unterstützten Partnern. Der Kunde ist dafür verantwortlich, die Einwilligung zu verwalten und bei der Art und Weise, wie Anrufe aufgezeichnet werden, die lokalen Datenschutzanforderungen einzuhalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

"Einstein-Anruf-Coaching" heißt jetzt "Einstein-Unterhaltungsstatistiken"

Eine Coaching-Lösung mit einem anderen Namen kann den Verkauf genauso gut unterstützen. Feine Sache!

Verwenden von Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen

Erhalten Sie dieselben Statistiken und profitieren Sie von den Coaching-Funktionen für Ihre Videoanrufe, die Sie bereits für Telefonanrufe nutzen. Sobald sie Zoom integriert haben, können sich die Benutzer von Unterhaltungsstatistiken über die Unterstützung für Videoanrufe freuen.

Erstellen und Freigeben von Anruferfassungen

Organisieren Sie Ihre Anrufe in Kategorien, etwa effektive Erstanrufe oder Handhabung von Preisgestaltungen. Stellen Sie Anrufe besser zur Verfügung, um darauf zuzugreifen und sie zu prüfen. Manager und Mitarbeiter können ohne Weiteres Gruppen nützlicher Sprachanrufe erstellen und darauf zugreifen.

Zugreifen auf Videoanrufdaten in Unterhaltungsstatistik-Dashboards

Sie möchten für alle Ihre Videoanrufe Daten anzeigen? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Vertriebsleiter können Unterhaltungsstatistik-Dashboards nun nach dem Unterhaltungstyp filtern.

"Einstein-Anruf-Coaching" heißt jetzt "Einstein-Unterhaltungsstatistiken"

Eine Coaching-Lösung mit einem anderen Namen kann den Verkauf genauso gut unterstützen. Feine Sache!

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

Verwenden von Unterhaltungsstatistiken mit Videoanrufen

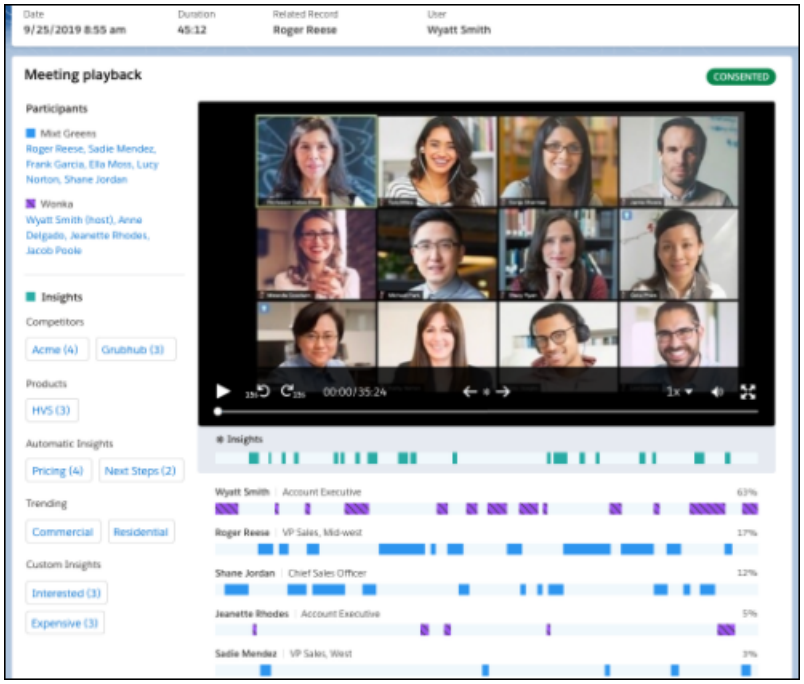
Erhalten Sie dieselben Statistiken und profitieren Sie von den Coaching-Funktionen für Ihre Videoanrufe, die Sie bereits für Telefonanrufe nutzen. Sobald sie Zoom integriert haben, können sich die Benutzer von Unterhaltungsstatistiken über die Unterstützung für Videoanrufe freuen.

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

Wann: Diese Funktion ist später in der Version Spring '21 verfügbar.

Wer: Diese Funktion ist für High Velocity Sales-Benutzer mit Zugriff auf Einstein-Unterhaltungsstatistiken verfügbar.

Warum: Profitieren Sie von nützlichen Funktionen für Unterhaltungsstatistiken bei Videoanrufen. Greifen Sie direkt in Salesforce auf aufgezeichnete Besprechungen zu und zeigen Sie Anrufstatistiken und -trends an. Erfahren Sie mehr über die Erwähnung von Mitbewerbern, Produkten, benutzerdefinierte Stichwörter, Preisdiskussionen und die nächsten Schritte.

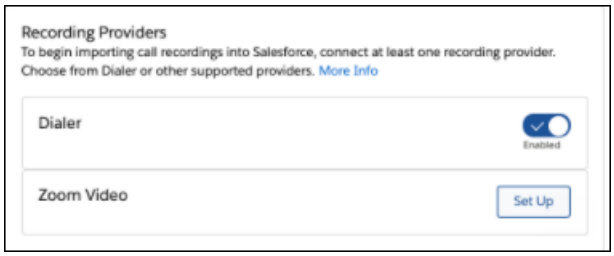


Über die Videoanrufaufzeichnung können Benutzer von Einstein-Unterhaltungsstatistiken Aufzeichnungen wiedergeben und Anrufdetails anzeigen. Klicken Sie auf verschiedene Erwähnungen, um bestimmte Bereiche des Aufrufs hervorzuheben und zu ihnen zu springen.

Darüber hinaus können Manager in den Unterhaltungsstatistik-Dashboards die Daten von Videoanrufen anzeigen und sehen, welche Videoanrufe in den E-Mails mit Anruf-Highlights eingeblendet werden.

Es werden nicht alle Sprachanruffunktionen unterstützt, beispielsweise die Datensatzfreigabe, Anruferfassungen oder der Chatter-Zugriff.

Wie: Fügen Sie unter "Setup" in "Allgemeine Einstellungen" den Aufzeichnungsanbieter "Zoom-Video" hinzu, um auf die Videounterstützung zuzugreifen.



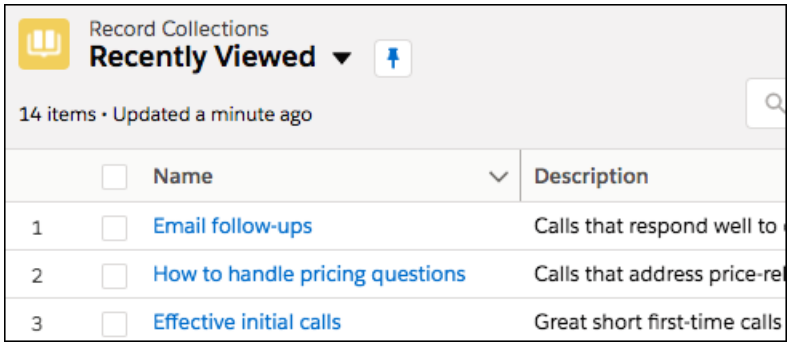
Erstellen und Freigeben von Anruferfassungen

Organisieren Sie Ihre Anrufe in Kategorien, etwa effektive Erstanrufe oder Handhabung von Preisgestaltungen. Stellen Sie Anrufe besser zur Verfügung, um darauf zuzugreifen und sie zu prüfen. Manager und Mitarbeiter können ohne Weiteres Gruppen nützlicher Sprachanrufe erstellen und darauf zugreifen.

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

Wer: Diese Funktion ist für High Velocity Sales-Benutzer mit Zugriff auf Einstein-Unterhaltungsstatistiken verfügbar.

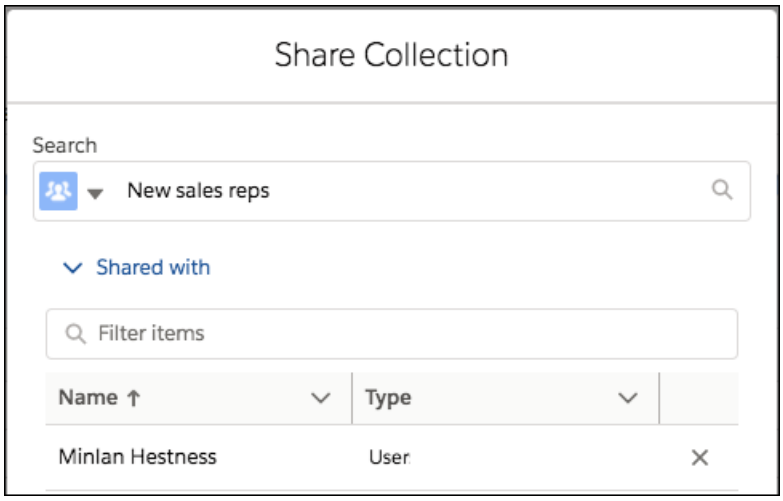
Warum: Vertriebsleiter können nun Anrufsammlungen erstellen und freigeben. Dadurch können Benutzer auf jede Menge nützliche nach Kategorie organisierte Anrufe zugreifen.



Benutzer werden benachrichtigt, wenn Sammlungen für sie freigegeben werden.

Sammlungen können durch Manager oder Mitarbeiter erstellt werden. Sammlungen sind standardmäßig privat. Vertriebsleiter können jedoch über die Rollenhierarchie auf die Sammlungen ihrer Mitarbeiter zugreifen.

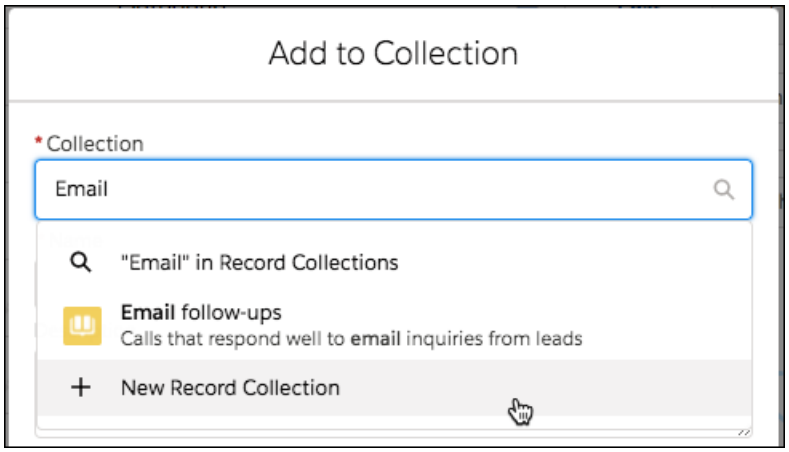
Standardbenutzer können standardmäßig auf Sammlungen zugreifen. Damit sie die Elemente in Sammlungen anzeigen können, müssen die jeweiligen Sammlungen jedoch für sie freigegeben worden sein. Der Inhaber einer Sammlung kann sie für einzelne Benutzer oder öffentliche Gruppen freigeben.



Wie: Greifen Sie über das Menü des Unterhaltungsstatistik-Dashboards auf Anruferfassungen zu. Außerdem können Sie im App Launcher nach "Datensatzsammlungen" suchen oder im Navigationsmenü einen Link zu den Datensätzen einblenden.



Mitarbeiter können ihre eigenen Anrufaufzeichnungen hinzufügen und Manager können Anrufe hinzufügen, auf die sie zugreifen können. Wenn Sie einer Sammlung einen Sprachanruf hinzufügen möchten, klicken Sie im Datensatz für Sprachanrufe auf "Zur Sammlung hinzufügen". Zudem können Manager und Mitarbeiter direkt im Modalfenster "Zur Sammlung hinzufügen" eine Sammlung erstellen.



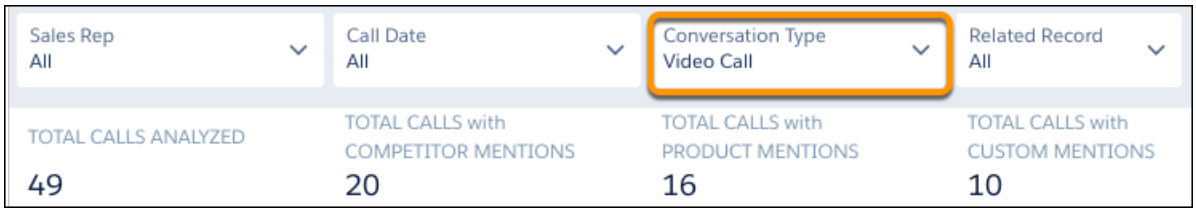
Zugreifen auf Videoanrufdaten in Unterhaltungsstatistik-Dashboards

Sie möchten für alle Ihre Videoanrufe Daten anzeigen? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Vertriebsleiter können Unterhaltungsstatistik-Dashboards nun nach dem Unterhaltungstyp filtern.

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

Wer: Diese Funktion ist für Vertriebsleiter mit dem Berechtigungssatz "Anruf-Coaching-Benutzer" verfügbar.

Wie: Auf den Seiten "Übersicht" und "Erwähnungen" können Vertriebsleiter nun nach dem Unterhaltungstyp für Wave-Dashboards filtern.



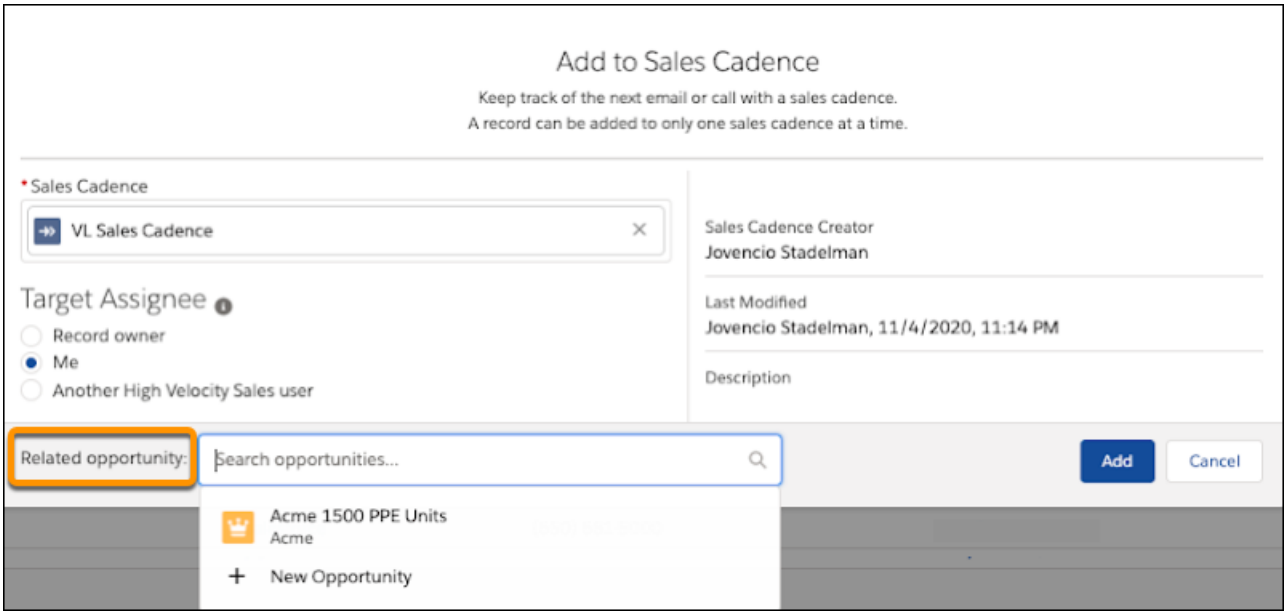
Verwenden von Vertriebsrhythmen zum Vorrücken von Opportunities und zum Verfolgen zielgerichteter Interaktionen

Legen Sie fest, dass Ihr Vertriebsteam die effizienten Vertriebsrhythmen zum Vorrücken von Opportunities verwenden kann. Vertriebsleiter können eine Opportunity erstellen, die Vertriebsrhythmen nutzt. Vertriebsleiter und -mitarbeiter können den Vertriebsrhythmusstatus der Ziele sowie die aktuelle Interaktionsaktivität für Opportunities und auf Zieldatensatzseiten einsehen, wenn Sie die Komponente "Vertriebsengagements" hinzufügen.

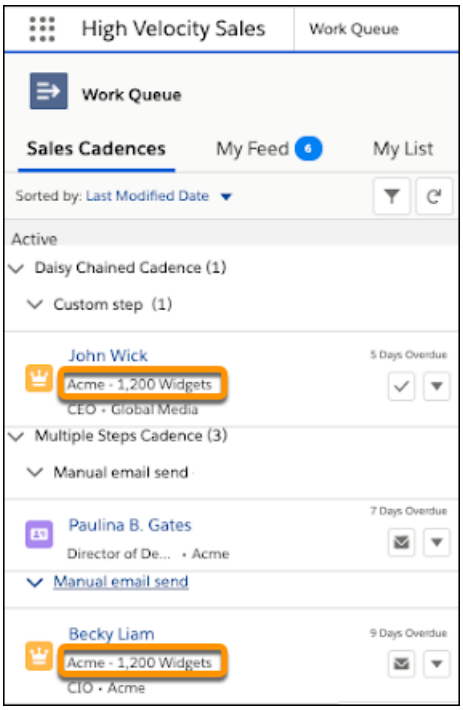
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit den Berechtigungen "High Velocity Sales-Benutzer" oder "Rhythmusersteller für High Velocity Sales" verfügbar.

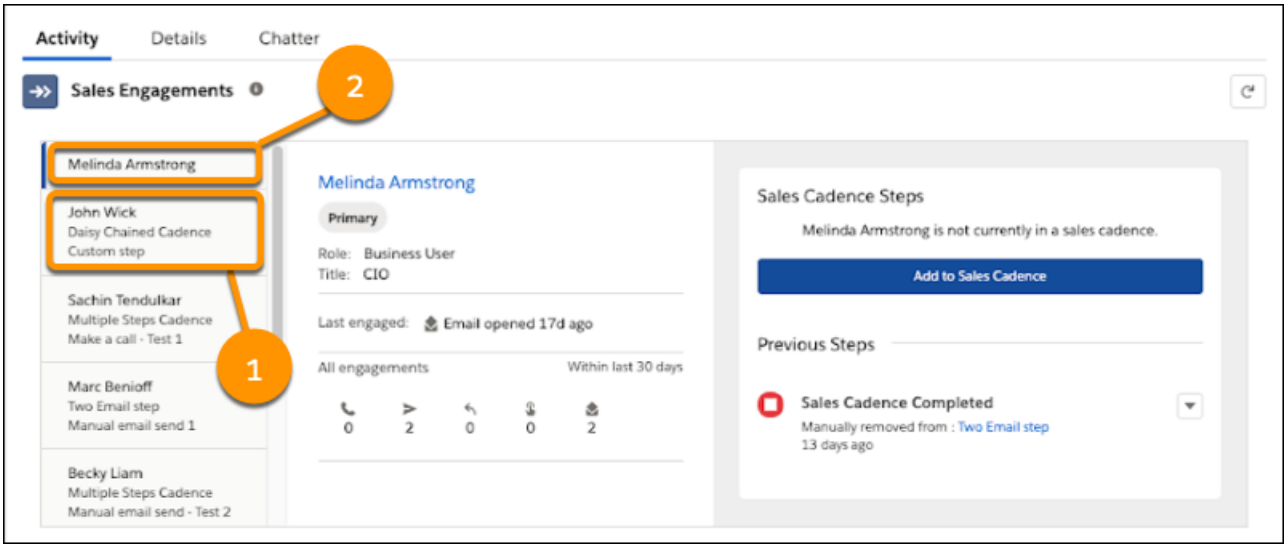
Warum: Wenn Manager oder Mitarbeiter einem Vertriebsrhythmus nun Ziele hinzufügen, können sie Zielen Opportunities zuordnen.



Die den Zielen der Kontakt- und Personenaccounts zugeordneten Opportunities werden in der Arbeitswarteschlange mit dem Ziel angezeigt. Wenn Sie auf ein Element klicken, werden das Ziel und die Opportunity geöffnet.

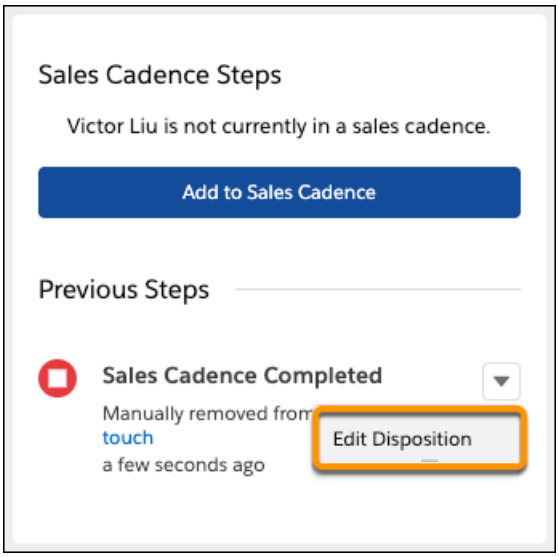


Bei Opportunities zeigt die Komponente "Vertriebsengagements" die Interaktionsaktivität für jede Opportunity-Kontaktrolle an. Interaktionsdaten sind für Kontakte verfügbar, unabhängig davon, ob sie sich in einem Vertriebsrhythmus befinden (1) oder nicht (2). Sie können die Komponente in einer breiten oder schmalen Ausrichtung hinzufügen.

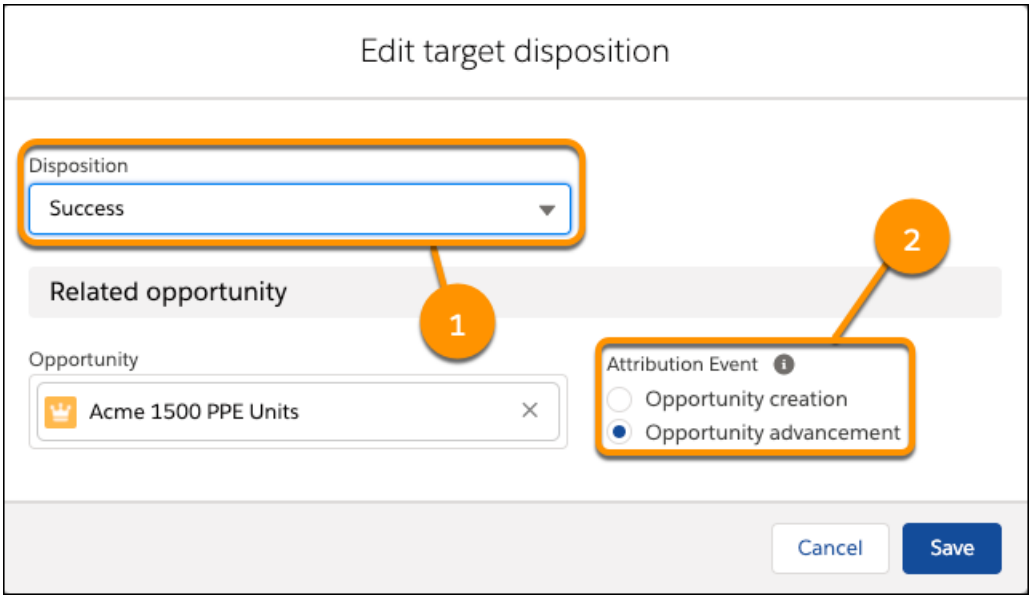


Die Komponente "Vertriebsengagements" ist auch für Lead-, Kontakt- und Personenaccount-Datensätze verfügbar. Die Komponente enthält den Vertriebsrhythmus-Schrittfortschritt des Ziels und ersetzt sie die vorhandene Komponente "Vertriebsrhythmusschritte" in Seitenlayouts.

Manager und Mitarbeiter können die verbundene Opportunity und die Disposition eines Ziels während oder nach Abschluss des Vertriebsrhythmus aktualisieren.



"Zieldisposition" (1) gibt das Ergebnis des Vertriebsrhythmus für das Ziel an. Die Disposition kann vom Benutzer beim manuellen Entfernen oder automatisch festgelegt werden, wenn das Ziel abgeschlossen oder über Ausstiegskriterien beendet wird. "Attributionsereignis" (2) gibt an, ob beim Erstellen der Opportunity oder beim Vorrücken in der Opportunity-Phase dem Vertriebsrhythmus die Opportunity zugeordnet werden soll.



Wie: Aktivieren Sie "Opportunities mit Vertriebsrhythmen verknüpfen" unter "Setup".



Fügen Sie dann den Seitenlayouts für Opportunity-, Lead-, Kontakt- und Personenaccounts die Komponente "Vertriebsengagements" hinzu

Deaktivieren von Vertriebsrhythmen ohne Datenverlust

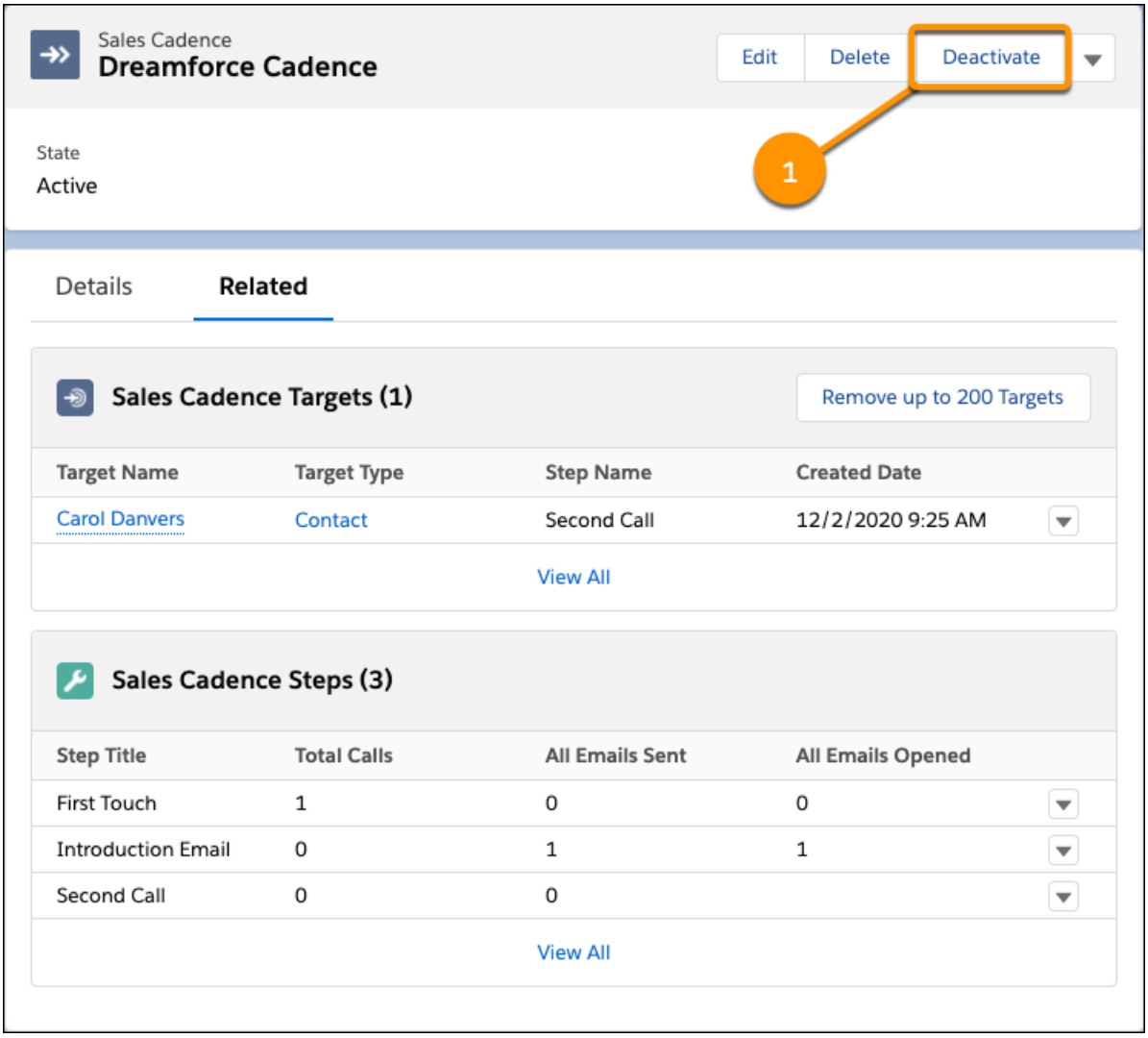
Ihre Vertriebsleiter können nun nicht mehr verwendete Vertriebsrhythmen deaktivieren. Indem sie einen Vertriebsrhythmus deaktivieren, verhindern sie, dass neue Ziele hinzugefügt werden, ohne dass der Vertriebsrhythmus oder die zugehörigen Verlaufsdaten gelöscht werden. Vorhandene Ziele in einem deaktivierten Vertriebsrhythmus werden bis zum Abschluss fortgesetzt.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit den Berechtigungen "High Velocity Sales-Benutzer" oder "Rhythmusersteller für High Velocity Sales" verfügbar.

Warum: Vertriebsleiter ersetzen zum Aktualisieren ihrer Muster für die Kontaktaufnahme im Vertrieb ältere Vertriebsrhythmen durch neuere. Die Deaktivierung eines Vertriebsrhythmus verhindert eine weitere Nutzung, behält Vertriebsrhythmusdaten bei und verhindert Verwirrung mit neueren Vertriebsrhythmen.

Wie: Die Aktion "Deaktivieren" ist auf Vertriebsrhythmus-Datensatzseiten verfügbar.

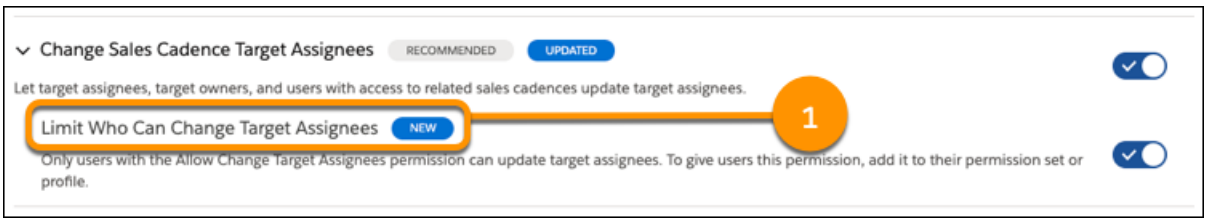


Angeben, wer Zielempfänger ändern kann

Unterstützen Sie Ihre Vertriebsteams bei der Verwaltung potenzieller Kunden. Mit der neuen Einstellung "Einschränken, wer Zielempfänger ändern kann" können Sie auswählen, welche Teammitglieder Zielempfänger ändern können, wenn "Zielempfänger ändern" aktiviert ist. Vertriebsleiter können festlegen, dass nur andere Manager oder bestimmte Benutzer Empfänger aktualisieren können.

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

Wie: Aktivieren Sie unter "Setup" die Einstellung "Einschränken, wer Zielempfänger ändern kann" (1) und weisen Sie einzelnen Benutzern oder Gruppen die Berechtigung "Zielempfänger des Vertriebsrhythmus ändern" zu.

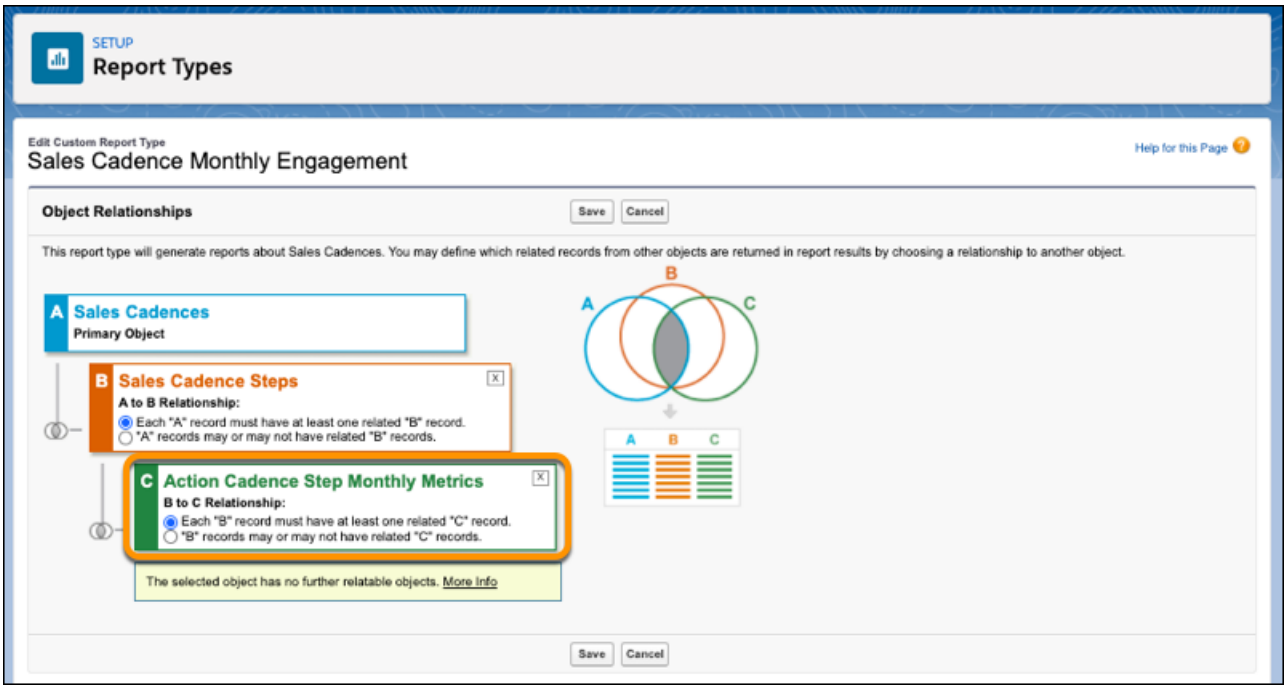


Abrufen weiterer Details zur Vertriebsrhythmusleistung

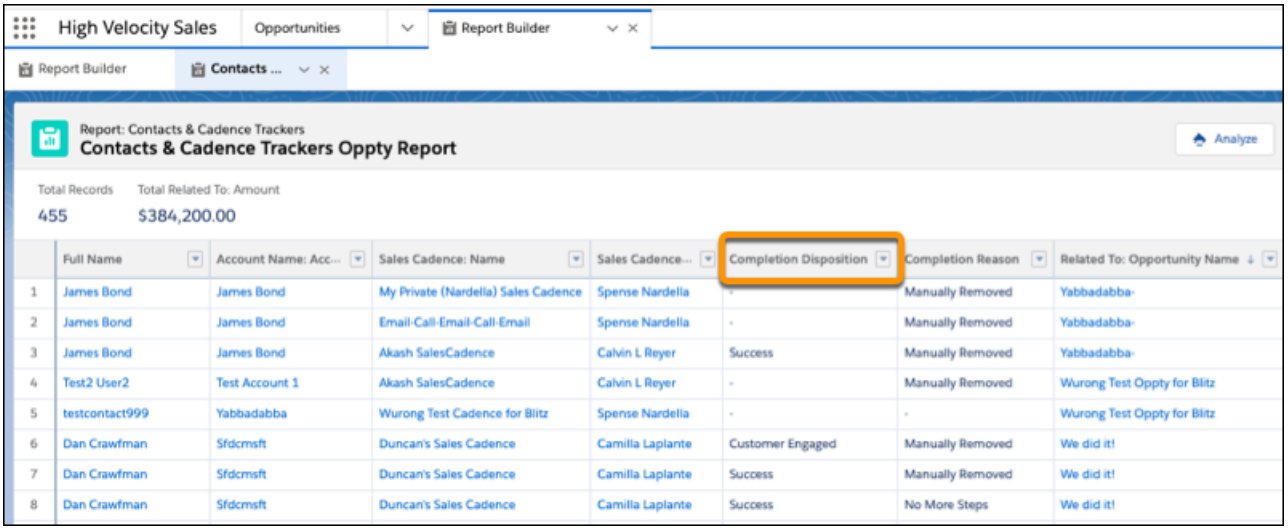
Mit dem Objekt "Monatliche Kennzahlen für Aktionsrhythmusschritte" können Vertriebsleiter ohne Weiteres die monatsübergreifenden Interaktionsstatistiken von Zielen für Vertriebsrhythmusschritte, E-Mail-Vorlagen und Anrufskripts einsehen. Vertriebsrhythmus-Zieldispositionen sind nun in Berichten verfügbar. Die Einstein Analytics-Dashboards zur High Velocity Sales-Leistung enthalten nun Statistiken zu E-Mail-Link-Klicks und -Antworten.

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

Warum: Das neue Objekt "Monatliche Kennzahlen für Aktionsrhythmusschritte" gruppiert Leistungsdaten nach Monat. Auf diese Weise können Manager saisonale Leistungstrends einfacher identifizieren. Benutzerdefinierte Berichtstypen für E-Mail-Vorlagen, Anrufskripte und Vertriebsrhythmusschritte können mit diesen Objekten verknüpft werden. So können Manager die monatlichen Gesamtwerte zu den E-Mail-Öffnungen, getätigten Anrufen, abgeschlossenen Schritten und mehr einsehen.



Wenn Manager die Rhythmusverfolgungsleistung überprüfen, werden auch Informationen zur Vertriebsrhythmus-Zieldisposition angezeigt.



	Full Name	Account Name: Acc...	Sales Cadence: Name	Sales Cadence...	Completion Disposition	Completion Reason	Related To: Opportunity Name
1	James Bond	James Bond	My Private (Nardella) Sales Cadence	Spense Nardella	-	Manually Removed	Yabbadabba-
2	James Bond	James Bond	Email-Call-Email-Call-Email	Spense Nardella	-	Manually Removed	Yabbadabba-
3	James Bond	James Bond	Akash SalesCadence	Calvin L Reyer	Success	Manually Removed	Yabbadabba-
4	Test2 User2	Test Account 1	Akash SalesCadence	Calvin L Reyer	-	Manually Removed	Wurong Test Oppty for Blitz
5	testcontact999	Yabbadabba	Wurong Test Cadence for Blitz	Spense Nardella	-	-	Wurong Test Oppty for Blitz
6	Dan Crawfman	Sfdcmsft	Duncan's Sales Cadence	Camilla Laplante	Customer Engaged	Manually Removed	We did it!
7	Dan Crawfman	Sfdcmsft	Duncan's Sales Cadence	Camilla Laplante	Success	Manually Removed	We did it!
8	Dan Crawfman	Sfdcmsft	Duncan's Sales Cadence	Camilla Laplante	Success	No More Steps	We did it!

Sie können über Nachschlagebeziehungen benutzerdefinierten Berichtstypen für Vertriebsrhythmusverfolgungen mit Kontakten, Leads und Accounts Opportunity-Felder wie "Opportunity-Name", "Opportunity-Phase", "Opportunity-Betrag" und mehr hinzufügen.

In der Themenliste "Vertriebsrhythmusschritte" in Vertriebsrhythmus-Datensätzen werden nun alle Vertriebsrhythmusschritt-Typen mit den zugehörigen Abschlussstatistiken angezeigt.

Sales Cloud Einstein

Bei unzureichend verfügbaren Opportunity-Daten werden von Einstein-Opportunity-Bewertungen globale Modelle verwendet. Felder werden von der Einstein-Leadbewertung intuitiver gespeichert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren von Einstein-Opportunity-Bewertungen mit weniger Daten

Selbst wenn Sie über kleinere Datensets verfügen, können Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen nun aktivieren. Einstein nutzt ein globales Bewertungsmodell, bei dem anonyme, aggregierte Daten eingesetzt werden. Auf diese Weise können alle ihre Opportunities bewerten. Liegen genügend eigene Daten vor, wechselt Einstein zu einem Bewertungsmodell, das ausschließlich auf diesen Daten beruht.

Speichern enthaltener Felder statt ausgeschlossener Felder in der Einstein-Leadbewertung

Bisher wurde von der Einstein-Leadbewertung die Liste der aus dem Bewertungsmodell auszuschließenden Leadfelder gespeichert. Wenn Sie nach dem Aktivieren der Einstein-Leadbewertung neue benutzerdefinierte Leadfelder hinzufügen, sollten Sie unter "Setup" der vom Bewertungsmodell verwendeten Liste die Felder hinzufügen.

Aktivieren von Einstein-Opportunity-Bewertungen mit weniger Daten

Selbst wenn Sie über kleinere Datensets verfügen, können Sie Einstein-Opportunity-Bewertungen nun aktivieren. Einstein nutzt ein globales Bewertungsmodell, bei dem anonyme, aggregierte Daten eingesetzt werden. Auf diese Weise können alle ihre Opportunities bewerten. Liegen genügend eigene Daten vor, wechselt Einstein zu einem Bewertungsmodell, das ausschließlich auf diesen Daten beruht.

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

Wann: Globale Modelle für Einstein-Opportunity-Bewertungen sind später im Rahmen der Version Spring '21 verfügbar.

Warum: Einstein-Funktionen basieren auf Daten. Bei kleinen Unternehmen oder jenen, die neu bei Salesforce sind oder ein bestimmtes Salesforce-Objekt neu verwenden, ist es jedoch unwahrscheinlich, dass die Datenanforderungen für Einstein-Opportunity-Bewertungen erfüllt werden. Ohne globale Modelle kann jeder Opportunity-Bewertungen abrufen.

Wie: Führen Sie die Einstein-Bereitschaftsbewertung unter "Setup" aus, um zu überprüfen, ob Sie ein globales oder ein Einzelkundenmodell verwenden können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ausführen der Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsbewertung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Einstein

Speichern enthaltener Felder statt ausgeschlossener Felder in der Einstein-Leadbewertung

Bisher wurde von der Einstein-Leadbewertung die Liste der aus dem Bewertungsmodell auszuschließenden Leadfelder gespeichert. Wenn Sie nach dem Aktivieren der Einstein-Leadbewertung neue benutzerdefinierte Leadfelder hinzufügen, sollten Sie unter "Setup" der vom Bewertungsmodell verwendeten Liste die Felder hinzufügen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein

Kernfunktionen für den Vertrieb

Erhalten Sie Optionen zum Anpassen mobiler Prognosen, mehr Flexibilität zum Verfolgen von Informationen über Opportunity-Produkte und weitere Optionen für die Leadkonvertierung. Paketanbieter erhalten mehr Optionen zum Konfigurieren des Auftragsspeicherverhaltens. Zudem ist die Außerbetriebnahme der ursprünglichen Regionsverwaltung geplant.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gemeinschaftliche Prognosen
Die mobile Prognose kann nun angepasst werden.

Opportunities
Informationen zu Opportunity-Produktdatensätzen lassen sich durch Vertriebsteams flexibler verfolgen.

Leads
Vertriebsmitarbeiter können Leads nun flexibler konvertieren.

Kampagnen
Testen Sie die neue Funktion "Accounts als Kampagnenmitglieder" (Beta) als Unterstützung Ihrer accountbasierten Marketingaktivitäten.

Aufträge
Paketanbieter können konfigurieren, welcher Typ des Auftragsspeicherverhaltens von ihren Paketen der zweiten Generation und von ihren entsperrten Paketen unterstützt wird.

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb
Die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion soll ab der Version Summer '21 eingestellt werden.

Gemeinschaftliche Prognosen

Die mobile Prognose kann nun angepasst werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

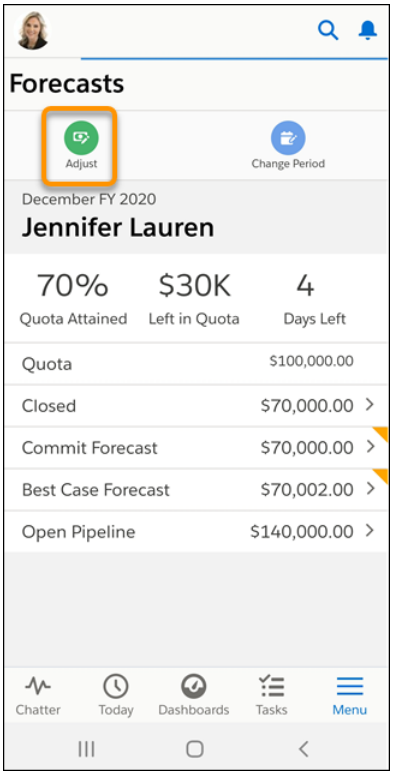
Anpassungen von Prognosen auf Mobilgeräten
Es ist nun möglich, in der mobilen Salesforce-Anwendung Prognosen anzupassen. In der mobilen Anwendung können Sie Ihre eigenen Prognosen anpassen, nicht aber die Prognosen Ihrer nachgeordneten Mitarbeiter. Bisher waren alle mobilen Prognosen schreibgeschützt.

Anpassungen von Prognosen auf Mobilgeräten

Es ist nun möglich, in der mobilen Salesforce-Anwendung Prognosen anzupassen. In der mobilen Anwendung können Sie Ihre eigenen Prognosen anpassen, nicht aber die Prognosen Ihrer nachgeordneten Mitarbeiter. Bisher waren alle mobilen Prognosen schreibgeschützt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Versionen der mobilen Salesforce-Anwendung in der Professional, Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit der Sales Cloud.

Wie: Tippen Sie auf dem Touchscreen "Prognosen" zunächst auf **Anpassungen**. Sie können auch auf die anzupassende Prognose und dann auf **Anpassen** tippen. Nehmen Sie die Anpassung vor, fügen Sie optional eine Notiz hinzu und speichern Sie dann die Änderungen.



SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Gemeinschaftliche Prognosen: In der mobilen Salesforce-Anwendung nicht verfügbare oder abweichende Funktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Opportunities

Informationen zu Opportunity-Produktdatensätzen lassen sich durch Vertriebsteams flexibler verfolgen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Möglichkeiten mit Opportunity-Produkten

Bieten Sie Ihrem Verkaufsteam mehr Flexibilität beim Verfolgen von Informationen zu Opportunity-Produktdatensätzen. Beispielsweise möchte ein Mitarbeiter zwei Zustellungsorte in einer Themenliste für einen Opportunity-Produktdatensatz verfolgen. Dazu können Sie nun eine Objektbeziehung und ein Seitenlayout erstellen.

Mehr Möglichkeiten mit Opportunity-Produkten

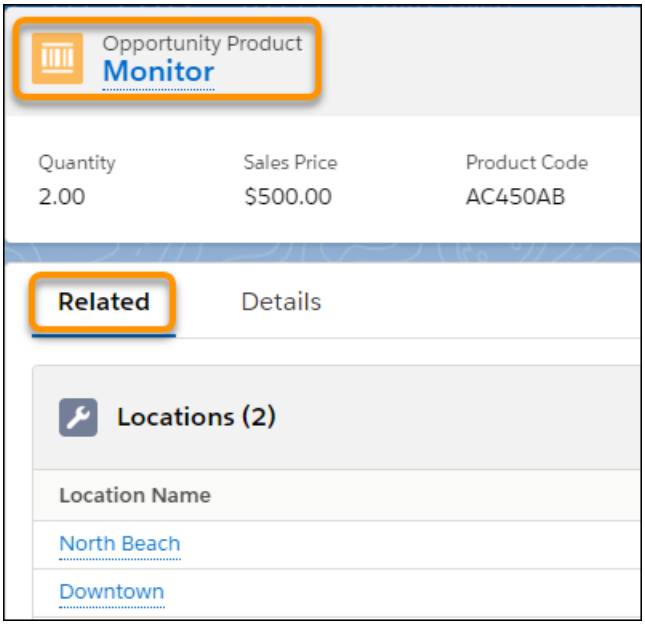
Bieten Sie Ihrem Verkaufsteam mehr Flexibilität beim Verfolgen von Informationen zu Opportunity-Produktdatensätzen. Beispielsweise möchte ein Mitarbeiter zwei Zustellungsorte in einer Themenliste für einen Opportunity-Produktdatensatz verfolgen. Dazu können Sie nun eine Objektbeziehung und ein Seitenlayout erstellen.

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

Wie: Erstellen Sie in Ihren Objektverwaltungseinstellungen eine Nachschlagebeziehung zwischen einem Standard- oder benutzerdefinierten Objekt und dem Opportunity-Produkt (dem Objekt "OpportunityLineItem"). Fügen Sie den Seitenlayouts das Nachschlagefeld und die Themenliste hinzu, wo sie angezeigt werden sollen.



In diesem Beispiel weist das benutzerdefinierte Objekt "Standort" eine Nachschlagebeziehung mit "Opportunity-Produkt" auf.



Nun können Mitarbeiter die Zustellungsorte "North Beach" und "Downtown" im Produktdatensatz "Monitor" (Überwachen) verfolgen.

Von der Enterprise-API werden Nachschlagebeziehungen zwischen Standard- und benutzerdefinierten Objekten und dem Objekt "OpportunityLineItem" unterstützt.

Anmerkung: Klingt vertraut? Diese Funktion stand in der Version Winter '21 kurzzeitig zur Verfügung, wurde jedoch wieder entfernt. Nach einiger zusätzlicher Vorbereitung ist sie nun einsatzbereit.

Leads

Vertriebsmitarbeiter können Leads nun flexibler konvertieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gleichzeitiges Konvertieren von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit der API
Wenn Ihre Kunden sowohl Einzelpersonen als auch Gruppen umfassen, können Ihre Vertriebsteams konvertierte Leads gleichzeitig einem Personenaccount und einem Geschäftsaccount zuordnen. Beispielsweise kann eine Bank Personenaccounts für jedes Mitglied einer Familie anlegen und die Familie zu einem Geschäftsaccount zusammenfassen. Erstellen Sie zum Aktivieren dieser Leadkonvertierungen einen benutzerdefinierten Flow mit der API.

Gleichzeitiges Konvertieren von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit der API

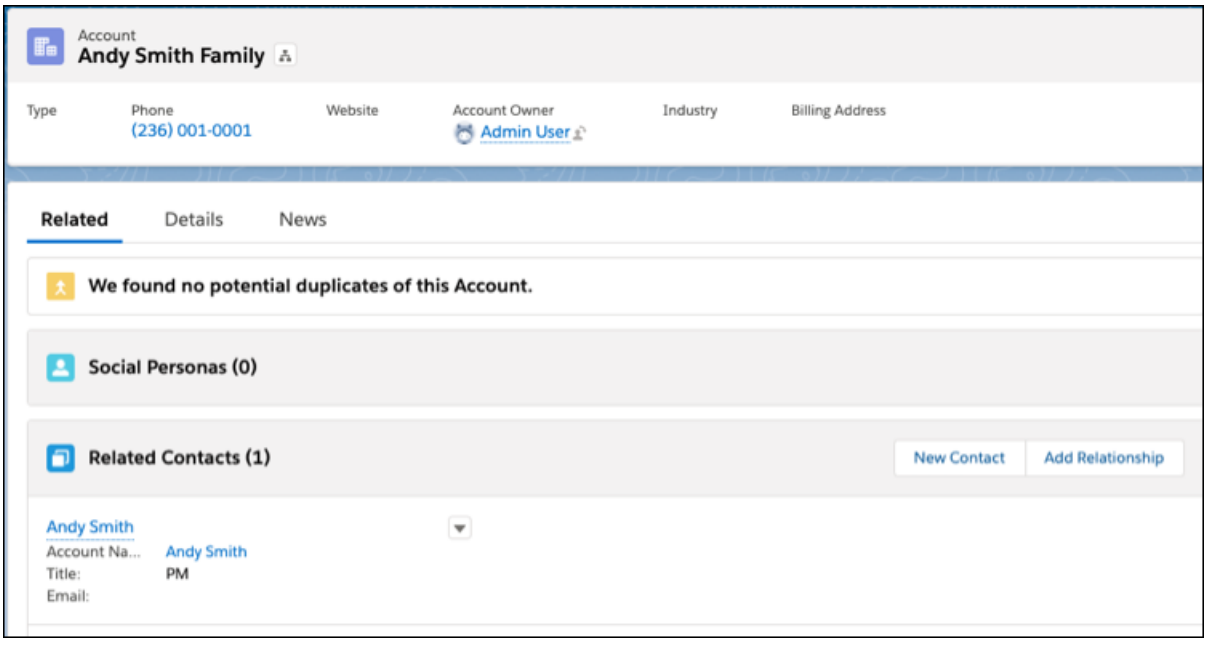
Wenn Ihre Kunden sowohl Einzelpersonen als auch Gruppen umfassen, können Ihre Vertriebsteams konvertierte Leads gleichzeitig einem Personenaccount und einem Geschäftsaccount zuordnen. Beispielsweise kann eine Bank Personenaccounts für jedes Mitglied einer Familie anlegen und die Familie zu einem Geschäftsaccount zusammenfassen. Erstellen Sie zum Aktivieren dieser Leadkonvertierungen einen benutzerdefinierten Flow mit der API.

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

Wie: Salesforce-Organisationen, die "Apex-Lead-Konvertierung", "Personenaccounts" und "Kontakte zu mehreren Accounts" verwenden, stehen in der Klasse "LeadConvert()" neue Argumente zur Verfügung. Mit dem neuen Argument "relatedPersonAccountId" können Sie den Lead in einen vorhandenen Personenaccount statt in einen Kontakt konvertieren. Mit dem Argument "relatedPersonAccountRecord" können Sie den Lead in einen neuen Personenaccount statt in einen Kontakt konvertieren.

Die Klasse "LeadConvert" umfasst neue Methoden zum Einstellen und Untersuchen des zugehörigen Personaccounts. Die Klasse "LeadConvertResult" verfügt über eine neue Methode und Eigenschaft.

Fügen Sie Accountseitenlayouts die Themenliste "Zugehörige Kontakte" hinzu, um die zugehörigen Personenaccounts auf Geschäftsaccount-Datensatzseiten anzuzeigen.



Kampagnen

Testen Sie die neue Funktion "Accounts als Kampagnenmitglieder" (Beta) als Unterstützung Ihrer accountbasierten Marketingaktivitäten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)
Sie können Accountdatensätze nun als Mitglieder einer Kampagne hinzufügen. Konzentrieren Sie sich in den Tabellen, Themenlisten und Berichten, die Kampagnenmitglieder enthalten, auf wichtige Accounts.

Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde geändert
Die Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde in "ID des verwandten Datensatzes" umbenannt. Die Änderung der Bezeichnung wird automatisch im Standardbericht "Kampagnen mit Kampagnenmitgliedern" angezeigt.

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)

Sie können Accountdatensätze nun als Mitglieder einer Kampagne hinzufügen. Konzentrieren Sie sich in den Tabellen, Themenlisten und Berichten, die Kampagnenmitglieder enthalten, auf wichtige Accounts.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce- und Pardot-Editionen, die den Salesforce-Pardot-Konnektor verwenden.

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

Warum: Wenn die Einstellung "Accounts als Kampagnenmitglieder" aktiviert ist, stehen Accounts zur Verfügung, die an diesen Positionen hinzugefügt oder analysiert werden können.

Datensatz	Position	Angezeigtes Element
Account	Themenliste "Kampagnen"	Zeigt den Kontakten des Accounts zugeordnete Kampagnen an.
Account	Themenliste "Kampagnenverlauf"	Zeigt den Account als ein Kampagnenmitglied enthaltende Kampagnen an. Erstellen Sie über **Zu Kampagne hinzufügen** eine Beziehung.
Kampagne	Themenliste "Kampagnenmitglieder"	Zeigt als Kampagnenmitglieder fungierende Accounts an. Erstellen Sie über **Account hinzufügen** eine Beziehung.
Standardbericht	Bericht "Kampagnen mit Kampagnenmitgliedern"	Zeigt Accountdatensätze mit dem Mitgliedstyp "Account" an. Die Spalte "Lead/Kontakt-ID" heißt nun "ID des verwandten Datensatzes".

Datensatz	Position	Angezeigtes Element
Standardbericht	Bericht "Kampagnen mit Accounts"	In diesem neuen Berichtstyp werden Beziehungen zwischen Kampagnen und Accounts aufgezeigt.
Benutzerdefinierte Berichte	Objekttypen	Wenn Sie "Kampagne" als primäres Objekt auswählen, wird "Account" nun als ein sekundäres Objekt angezeigt.

Anmerkung: Die über "Gesteuert durch Lead oder Kontakt" festgelegten Freigabeeinstellungen wurden nicht geändert. Die während der Beta-Version als Kampagnenmitglieder hinzugefügten Accounts werden durch die Freigabeeinstellungen nicht ausgewertet und sind öffentlich.

Wie: Aktivieren Sie die Einstellung "Accounts als Kampagnenmitglieder" in Salesforce-Setup. Aktualisierte und neue Berichte werden verfügbar. Fügen Sie Ihrem Accountseitenlayout die Themenlisten "Kampagnenverlauf" und "Kampagnen" hinzu, um Kampagnen in Ihren Accountdatensätzen anzuzeigen.

Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde geändert

Die Bezeichnung "Lead/Kontakt-ID" wurde in "ID des verwandten Datensatzes" umbenannt. Die Änderung der Bezeichnung wird automatisch im Standardbericht "Kampagnen mit Kampagnenmitgliedern" angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Editionen.

Warum: Die Bezeichnung wurde geändert, um die Beta-Funktion "Accounts als Kampagnenmitglieder" zu unterstützen, wird jedoch für alle Benutzer angezeigt. Das Feld unterstützt jetzt Account-, Lead- und Kontakt-IDs. Melden Sie sich im Salesforce-Setup für die Beta-Funktion an, um Account-IDs in dieses Feld aufnehmen zu können.

Aufträge

Paketanbieter können konfigurieren, welcher Typ des Auftragsspeicherverhaltens von ihren Paketen der zweiten Generation und von ihren entsperrten Paketen unterstützt wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konfigurieren des Auftragsspeicherverhaltens in Paketen der zweiten Generation und in entsperrten Paketen
Legen Sie fest, dass Anbieter von Paketen der zweiten Generation den Typ des Auftragsspeicherverhaltens bestimmen können, der von ihrem Paket unterstützt wird. Sie können nun "Neues Auftragsspeicherverhalten" in Paketen der zweiten Generation und in entsperrten Paketen konfigurieren. Bisher wurde das neue Auftragsspeicherverhalten, das in der Versionsaktualisierung "Neues Auftragsspeicherverhalten" in der Version Winter '21 eingeführt wurde, nur von Paketen der ersten Generation unterstützt.

Konfigurieren des Auftragsspeicherverhaltens in Paketen der zweiten Generation und in entsperrten Paketen

Legen Sie fest, dass Anbieter von Paketen der zweiten Generation den Typ des Auftragsspeicherverhaltens bestimmen können, der von ihrem Paket unterstützt wird. Sie können nun "Neues Auftragsspeicherverhalten" in Paketen der zweiten Generation und in entsperrten Paketen konfigurieren. Bisher wurde das neue Auftragsspeicherverhalten, das in der Versionsaktualisierung "Neues Auftragsspeicherverhalten" in der Version Winter '21 eingeführt wurde, nur von Paketen der ersten Generation unterstützt.

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

Warum: Bisher war es nur möglich, das Auftragsspeicherverhalten eines entsperrten oder Pakets der zweiten Generation in einer Testorganisation zu testen. Nun können Sie das Auftragsspeicherverhalten im Attribut `features` in der Definitionsdatei der Testorganisation eines Pakets der zweiten Generation oder eines entsperrten Pakets definieren. Unter `features` stehen drei Optionen zur Verfügung.

- **OrderSaveLogicEnabled**: Aktiviert die Testorganisationsunterstützung für "Neues Auftragsspeicherverhalten". Von diesem Wert wird lediglich "Neues Auftragsspeicherverhalten" unterstützt. Verwenden Sie "OrderSaveBehaviorBoth", falls für Ihre Testorganisation "Altes Auftragsspeicherverhalten" und "Neues Auftragsspeicherverhalten" erforderlich ist.
- **OrderSaveBehaviorBoth**: Aktivieren Sie Testorganisationsunterstützung für "Neues Auftragsspeicherverhalten" und "Altes Auftragsspeicherverhalten".
- **Null**: Wenn Sie Ihrer Definitionsdatei weder "OrderSaveLogicEnabled" noch "OrderSaveBehaviorBoth" hinzufügen, wird lediglich "Altes Auftragsspeicherverhalten" durch Ihr Paket unterstützt.

SIEHE AUCH:

Entwicklerdokumentation: Test and Respond to the New Order Save Behavior (Testen und Reagieren auf das neue Auftragsspeicherverhalten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Aktualisierung des Auftragsspeicherverhaltens (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb

Die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion soll ab der Version Summer '21 eingestellt werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in der Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Wie: Lesen Sie unsere Dokumentation und befolgen Sie die Anweisungen für das Einrichten der Enterprise-Regionsverwaltung.

Anmerkung: Anpassbare Prognosen wurden in der Version Summer '20 eingestellt. Benutzer der ursprünglichen Regionsverwaltung können nicht auf die Funktion "Anpassbare Prognosen" und die zugrunde liegenden Daten zugreifen, Prognosemanager behalten jedoch Zugriff auf Opportunities und Regionen. Wenn Sie die Funktion "Anpassbare Prognosen" verwendet haben, sollten Sie zu "Gemeinschaftliche Prognosen" migrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Das ursprüngliche Regionsverwaltungsmodul wird in der Version Summer '21 eingestellt

Produktivitätsfunktionen

Dank der an E-Mails und E-Mail-Vorlagen vorgenommenen Aktualisierungen können Ihre Vertriebsmitarbeiter produktiver arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können nun bei einem Kunden nachfassen, falls eine E-Mail lediglich temporär nicht zugestellt werden konnte. Zudem können Mitarbeiter eine E-Mail planen, wenn es sich bei der E-Mail um eine threadbasierte lebhafte Diskussion handelt. Über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" können Mitarbeiter festlegen, dass Besprechungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzugefügt werden. Fügen Sie verwalteten Paketen und Änderungssets Lightning-E-Mail-Vorlagen, darunter Vorlagen des E-Mail-Vorlagengenerators, hinzu. Sie können sie auch in Salesforce-Automatisierungen wie E-Mail-Benachrichtigungen verwenden. Duplizieren Sie im E-Mail-Vorlagengenerator vorhandene Komponenten, statt komplett neu zu beginnen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

E-Mail-Erfahrung

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun erkennen, ob eine E-Mail ggf. nur temporär nicht zugestellt werden kann, und so sicherstellen, dass Kunden ihre E-Mails erhalten. Zudem können Mitarbeiter nun eine E-Mail planen, wenn es sich bei der E-Mail um eine threadbasierte lebhafte Diskussion handelt. Wenn Mitarbeiter ihre Zoom-Accounts verbinden und eine Besprechung mittels "Verfügbarkeit einfügen" erstellen, wird zudem ein Zoom-Besprechungslink hinzugefügt, sobald die Besprechung akzeptiert wurde.

E-Mail-Vorlagen

Lightning-E-Mail-Vorlagen, darunter auch die mit dem E-Mail-Vorlagengenerator erstellten, werden einfach mit verwalteten Paketen und Änderungssets freigeben. Testen Sie Ihre Vorlagen und verschieben Sie sie in Ihre Salesforce-Produktionsorganisation oder geben Sie sie über AppExchange für andere Benutzer frei. Darüber hinaus können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen, etwa die mit dem E-Mail-Vorlagengenerator erstellten, in Salesforce-Automatisierungen wie E-Mail-Benachrichtigungen verwenden. Zudem können Benutzer im E-Mail-Vorlagengenerator vorhandene Komponenten duplizieren und so beim Erstellen ähnlicher Komponenten Zeit einsparen. Duplizieren Sie eine Komponente und bearbeiten Sie die Kopie, statt von Grund auf neu zu beginnen.

Einstein-Aktivitätserfassung

Hinzufügen von Benutzern zu einer Konfiguration nach Profil Passen Sie die Feldzuordnungen für Kontakte und Ereignisse an. Sie können auch interne Ereignisse synchronisieren.

Salesforce Inbox

Erfahren Sie mehr über die neuesten Verbesserungen an der mobilen Inbox-Anwendung.

Kalender

Über das Objekt "CalendarView" in der API können Entwickleradministratoren Benutzern mehr Setup-Unterstützung bereitstellen.

Dialer

Dialer wurde umbenannt.

E-Mail-Erfahrung

Ihre Vertriebsmitarbeiter können nun erkennen, ob eine E-Mail ggf. nur temporär nicht zugestellt werden kann, und so sicherstellen, dass Kunden ihre E-Mails erhalten. Zudem können Mitarbeiter nun eine E-Mail planen, wenn es sich bei der E-Mail um eine threadbasierte lebhafte Diskussion handelt. Wenn Mitarbeiter ihre Zoom-Accounts verbinden und eine Besprechung mittels "Verfügbarkeit einfügen" erstellen, wird zudem ein Zoom-Besprechungslink hinzugefügt, sobald die Besprechung akzeptiert wurde.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sicher gewährleistete Zustellung von E-Mails dank der Verarbeitung unzustellbarer E-Mails für temporär nicht zustellbare E-Mails

Unternehmen verwenden die Verarbeitung unzustellbarer E-Mails, damit ihre Vertriebsmitarbeiter sehen können, wenn eine E-Mail nicht zugestellt wird. Nun können Sie die Soft-Bounces von E-Mails verfolgen, also temporäre Zustellungsfehler. Zuvor konnten nur Hard-Bounces verfolgt werden, also dauerhafte Zustellungsfehler.

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden neue Ereignisse hinzugefügt, um Sie und andere Administratoren dabei zu unterstützen, die an Ihrer Salesforce-Organisation vorgenommenen Setup-Änderungen zu verfolgen.

Verwenden von "Später senden" bei E-Mails mit Threads

Mitarbeiter können nun planen, dass E-Mails zur optimalen Zeit gesendet werden, wenn sie auf eine E-Mail antworten und nicht nur, wenn sie gerade eine neue E-Mail verfassen. Bisher konnten Mitarbeiter lediglich neue E-Mails ohne Threads planen.

Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Lightning Experience-E-Mail erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

Sicher gewährleistete Zustellung von E-Mails dank der Verarbeitung unzustellbarer E-Mails für temporär nicht zustellbare E-Mails

Unternehmen verwenden die Verarbeitung unzustellbarer E-Mails, damit ihre Vertriebsmitarbeiter sehen können, wenn eine E-Mail nicht zugestellt wird. Nun können Sie die Soft-Bounces von E-Mails verfolgen, also temporäre Zustellungsfehler. Zuvor konnten nur Hard-Bounces verfolgt werden, also dauerhafte Zustellungsfehler.

Wo: Diese Aktualisierung ist in Lightning Experience und allen Salesforce-Anwendungen in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Auf der Aktivitätszeitachse wird in einer Warnung angegeben, dass die E-Mail nicht zugestellt wurde.



Die Mitarbeiter erfahren, wenn ihre E-Mail den Empfänger nicht erreicht hat. Es kann möglich sein, E-Mails erfolgreich an E-Mail-Adressen zu senden, an die zuvor temporär E-Mails nicht zugestellt werden konnten. Anders als bei einer E-Mail-Adresse, die einen Hard-Bounce generiert hat, muss die E-Mail-Adresse des Empfängers in diesem Fall weder bestätigt noch aktualisiert werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren der Verarbeitung für unzustellbare E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden neue Ereignisse hinzugefügt, um Sie und andere Administratoren dabei zu unterstützen, die an Ihrer Salesforce-Organisation vorgenommenen Setup-Änderungen zu verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für das Setup-Aktivierungsprotokoll, das in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition verfügbar ist.

Warum: Sie können nun die an "E-Mail-Weiterleitung" vorgenommenen Änderungen verfolgen. Auf der Seite "Einstellungen für E-Mail-Zustellung" können Sie Änderungen an der E-Mail-Weiterleitung oder an den festgelegten Datensatzfiltern verfolgen.

Wie: Geben Sie zum Anzeigen des Aktivierungsverlaufs unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text Setup-Aktivierungsprotokoll anzeigen ein und wählen Sie dann **Setup-Aktivierungsprotokoll anzeigen** aus.

Verwenden von "Später senden" bei E-Mails mit Threads

Mitarbeiter können nun planen, dass E-Mails zur optimalen Zeit gesendet werden, wenn sie auf eine E-Mail antworten und nicht nur, wenn sie gerade eine neue E-Mail verfassen. Bisher konnten Mitarbeiter lediglich neue E-Mails ohne Threads planen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in:

- High Velocity Sales, das als Add-on in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar ist.
- Salesforce Inbox, das gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition und ohne Aufpreis in der Essentials Edition verfügbar ist.
- Sales Cloud Einstein, das gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Planen von E-Mails mit "Später senden" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Lightning Experience-E-Mail erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience-Organisationen mit den aktivierten Optionen "Salesforce Inbox" und "Erweiterte E-Mail" in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen

E-Mail-Vorlagen

Lightning-E-Mail-Vorlagen, darunter auch die mit dem E-Mail-Vorlagengenerator erstellten, werden einfach mit verwalteten Paketen und Änderungssets freigeben. Testen Sie Ihre Vorlagen und verschieben Sie sie in Ihre Salesforce-Produktionsorganisation oder geben Sie sie über AppExchange für andere Benutzer frei. Darüber hinaus können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen, etwa die mit dem E-Mail-Vorlagengenerator erstellten, in Salesforce-Automatisierungen wie E-Mail-Benachrichtigungen verwenden. Zudem können Benutzer im E-Mail-Vorlagengenerator vorhandene Komponenten duplizieren und so beim Erstellen ähnlicher Komponenten Zeit einsparen. Duplizieren Sie eine Komponente und bearbeiten Sie die Kopie, statt von Grund auf neu zu beginnen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verteilen von Lightning-E-Mail-Vorlagen mit Paketerstellung und Änderungssets

Erstellen Sie mit dem Paketerstellungstool der ersten Generation verwaltete Pakete, die Lightning-E-Mail-Vorlagen enthalten. Mithilfe von Paketen können Benutzer E-Mail-Vorlagen herunterladen, die von Ihnen gesteuert und aktualisiert werden. Mit Änderungssets können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen und -Automatisierungen in einer Sandbox-Umgebung testen und die erfolgreichen Elemente anschließend in einer Produktionsumgebung bereitstellen. Bisher waren diese Funktionen nur für Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen verfügbar.

Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in Salesforce-Automatisierungen

Nun können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen, einschließlich der E-Mail-Vorlagen des E-Mail-Vorlagengenerators, in Salesforce-Automatisierungen verwenden. Dies umfasst E-Mail-Benachrichtigungen, Flow, Workflow, Prozessgenerator, Genehmigungsprozesse und mehr. So können Sie beispielsweise einen Benutzer per E-Mail über etwas benachrichtigen, was passiert ist, und in die E-Mail-Benachrichtigung eine Lightning-E-Mail-Vorlage aufnehmen. Beim Einrichten einer E-Mail-Benachrichtigung haben Sie bisher lediglich Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen verwendet.

Schnelleres Arbeiten mit "Komponenten duplizieren" im E-Mail-Vorlagengenerator

Vertriebsmitarbeiter können nun die perfekte E-Mail-Vorlagenkomponente erstellen und sie dann zur Wiederverwendung duplizieren. Bisher mussten Mitarbeiter die Komponenten neu erstellen.

Optimieren der E-Mail-Verwaltung

Dank eines umbenannten Satzes an Vorlagenauswahlen können Ihre Mitarbeiter E-Mail-Vorlagen nun einfacher finden. "Meine Vorlagen" heißt nun "Meine Lightning-Vorlagen" und "Alle Vorlagen" heißt nun "Alle Lightning-Vorlagen". "Alle Classic-Vorlagen" wurde nicht geändert.

Verteilen von Lightning-E-Mail-Vorlagen mit Paketerstellung und Änderungssets

Erstellen Sie mit dem Paketerstellungstool der ersten Generation verwaltete Pakete, die Lightning-E-Mail-Vorlagen enthalten. Mithilfe von Paketen können Benutzer E-Mail-Vorlagen herunterladen, die von Ihnen gesteuert und aktualisiert werden. Mit Änderungssets können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen und -Automatisierungen in einer Sandbox-Umgebung testen und die erfolgreichen Elemente anschließend in einer Produktionsumgebung bereitstellen. Bisher waren diese Funktionen nur für Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen verfügbar.

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

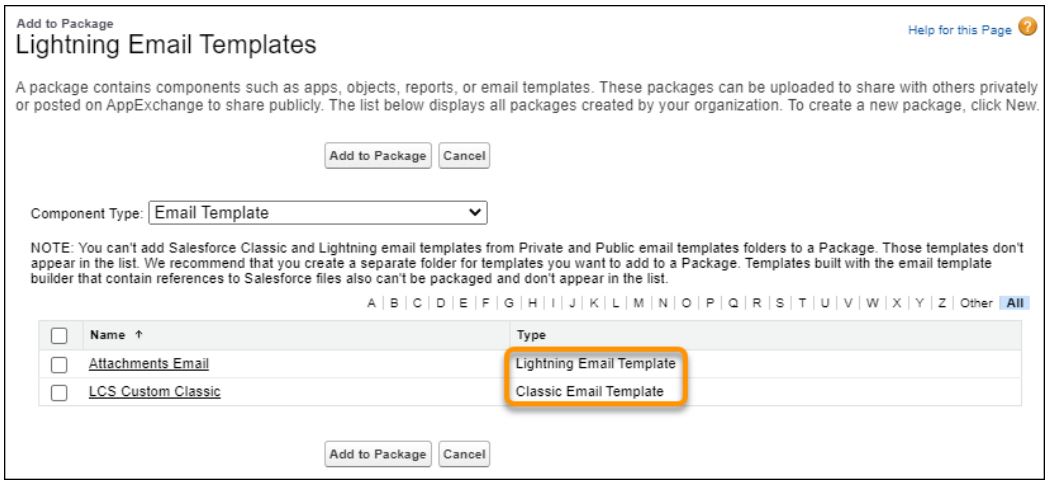
Die Erstellung verwalteter Pakete wird nur in der Developer Edition unterstützt.

Diese Änderung an Änderungssets gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Database.com Edition.

Warum: Die Paketerstellung und Änderungssets haben verschiedene Einsatzzwecke.

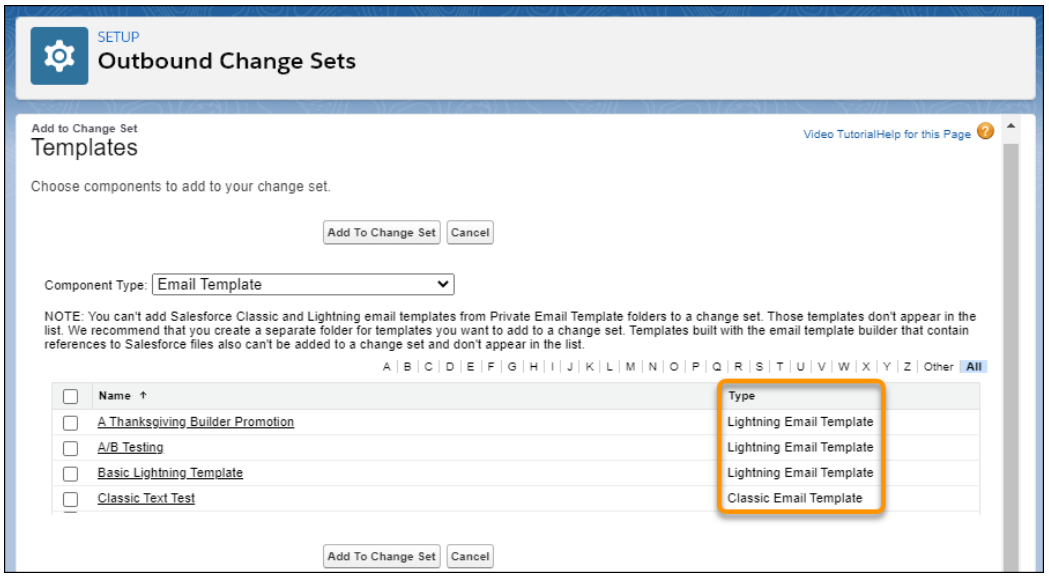
- Fügen Sie einem verwalteten Paket Lightning-E-Mail-Vorlagen hinzu und laden Sie das Paket anschließend auf AppExchange hoch. Sie können Ihre E-Mail-Vorlagen im gesamten Salesforce-Ökosystem freigeben.
- Testen Sie Ihre Lightning-E-Mail-Vorlagen, -Flows und -Automatisierungen wie E-Mail-Benachrichtigungen in einer Sandbox-Umgebung. Fügen Sie Änderungssets anschließend Ihre getesteten Dateien hinzu und stellen Sie sie in einer Produktionsumgebung bereit. Durch den Abgleich von Vorlagen und Automatisierungen können Sie Zeit einsparen und Fehler vermeiden.
- Sie möchten, dass Ihre Salesforce-Organisation automatisch eine E-Mail an einen Accountinhaber sendet, sobald der Account aktualisiert wird. Verwenden Sie in diesem Fall eine Lightning-E-Mail-Vorlage in einer durch einen Flow ausgelösten E-Mail-Benachrichtigung.

Wie: Wählen Sie beim Erstellen eines verwalteten Pakets zwischen Lightning- und Classic-E-Mail-Vorlagen aus.



Tipp: Bevor Sie mit Lightning-E-Mail-Vorlagen ein Paket erstellen, sollten Sie sich unter Verhalten der Komponenten in Paketen mit dem jeweiligen Verhalten vertraut machen. Lesen Sie im Implementierungshandbuch den Abschnitt "Verfügbare Komponenten in verwalteten Paketen", insbesondere das Thema "Automatisch zu Paketen hinzugefügte Komponenten".

Wählen Sie beim Erstellen eines Änderungssets zwischen Lightning- und Classic-E-Mail-Vorlagen aus.



Tipp: Bevor Sie mit Lightning-E-Mail-Vorlagen ein Änderungsset erstellen, sollten Sie die Überlegungen unter Aktionen für E-Mail-Benachrichtigungen und Besonderes Verhalten in Bereitstellungen lesen.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Packen und Verteilen von Anwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Ability to add Lightning Email Templates to Changes Sets and Deploy from Sandbox (Möglichkeit zum Hinzufügen von Lightning-E-Mail-Vorlagen zu Änderungssets und Bereitstellung aus der Sandbox) *(teilweise bereitgestellt)*

Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in Salesforce-Automatisierungen

Nun können Sie Lightning-E-Mail-Vorlagen, einschließlich der E-Mail-Vorlagen des E-Mail-Vorlagengenerators, in Salesforce-Automatisierungen verwenden. Dies umfasst E-Mail-Benachrichtigungen, Flow, Workflow, Prozessgenerator, Genehmigungsprozesse und mehr. So können Sie beispielsweise einen Benutzer per E-Mail über etwas benachrichtigen, was passiert ist, und in die E-Mail-Benachrichtigung eine Lightning-E-Mail-Vorlage aufnehmen. Beim Einrichten einer E-Mail-Benachrichtigung haben Sie bisher lediglich Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen verwendet.

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

Wie: Machen Sie sich vor dem Einrichten einer Automatisierung mit Lightning-E-Mail-Vorlagen unter Aktionen für E-Mail-Benachrichtigungen mit ihrem Verhalten vertraut.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktionen für E-Mail-Benachrichtigungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

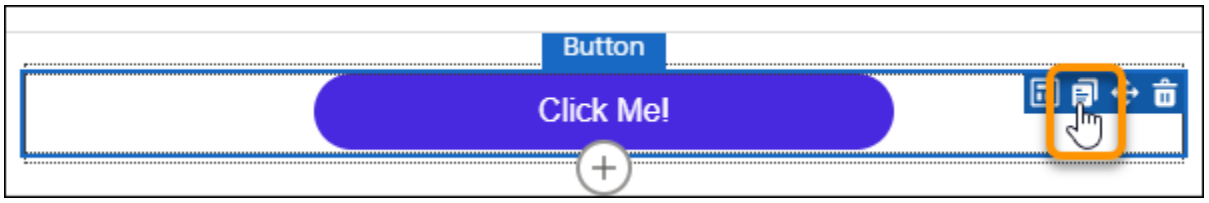
IdeaExchange: Use Lightning Email Templates in Email Alerts (Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen in E-Mail-Benachrichtigungen) *(teilweise bereitgestellt)*

Schnelleres Arbeiten mit "Komponenten duplizieren" im E-Mail-Vorlagengenerator

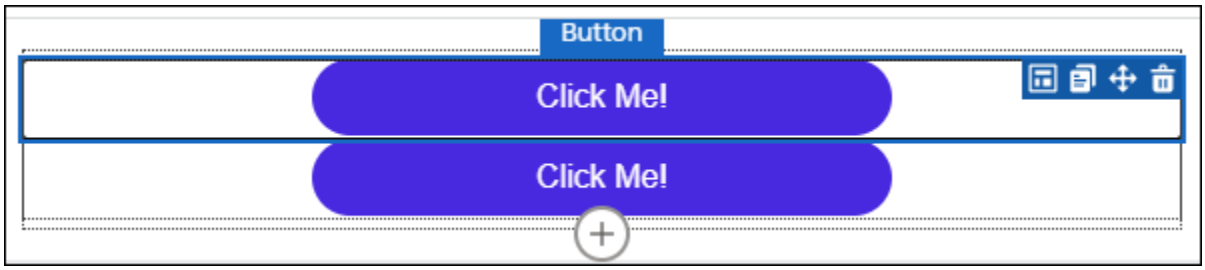
Vertriebsmitarbeiter können nun die perfekte E-Mail-Vorlagenkomponente erstellen und sie dann zur Wiederverwendung duplizieren. Bisher mussten Mitarbeiter die Komponenten neu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition und allen Editionen von Pardot in der Pardot Lightning-Anwendung. Diese Funktion ist weder in Pardot Classic noch in der eigenständigen Pardot-Anwendung verfügbar.

Wie: Wenn die Komponente Ihren Anforderungen entspricht, klicken Sie einfach auf die Schaltfläche zum Duplizieren.



Verschieben Sie die duplizierte Komponente oder belassen Sie sie an ihrer Position. Nehmen Sie Änderungen vor, ohne dass sich dies auf die ursprüngliche Komponente auswirkt.



SIEHE AUCH:

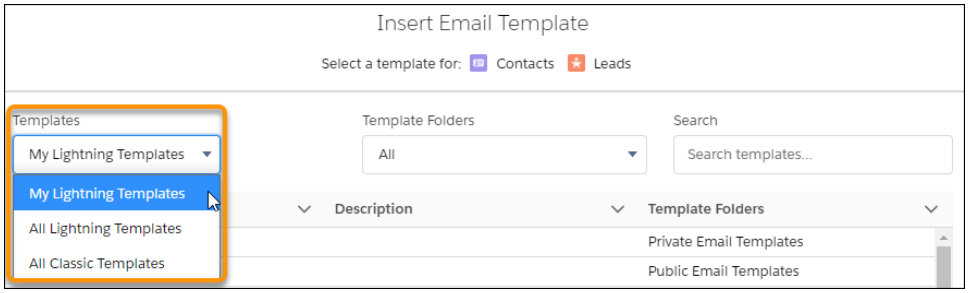
Salesforce-Hilfe: E-Mail-Vorlagengenerator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren der E-Mail-Verwaltung

Dank eines umbenannten Satzes an Vorlagenauswahlen können Ihre Mitarbeiter E-Mail-Vorlagen nun einfacher finden. "Meine Vorlagen" heißt nun "Meine Lightning-Vorlagen" und "Alle Vorlagen" heißt nun "Alle Lightning-Vorlagen". "Alle Classic-Vorlagen" wurde nicht geändert.

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

Warum: Benutzer können so die richtige Vorlage einfacher finden.



Wie: Überprüfen Sie die alten und neuen Namen.

Alter Name	Neuer Name	Ergebnis
Meine Vorlagen	Meine Lightning-Vorlagen	Alle von Ihnen erstellten E-Mail-Vorlagen für Lightning und den E-Mail-Vorlagengenerator.
Alle Vorlagen	Alle Lightning-Vorlagen	Alle E-Mail-Vorlagen für Lightning und den E-Mail-Vorlagengenerator, auf die Sie zugreifen können.
Alle Classic-Vorlagen	Keine Änderung	Alle Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen, auf die Sie zugreifen können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auswahl einer E-Mail-Vorlage beim Verfassen einer E-Mail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einstein-Aktivitätserfassung

Hinzufügen von Benutzern zu einer Konfiguration nach Profil Passen Sie die Feldzuordnungen für Kontakte und Ereignisse an. Sie können auch interne Ereignisse synchronisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Profilen zu Konfigurationen der Einstein-Aktivitätserfassung

Verwalten Sie Ihre Benutzerzuweisungen noch effektiver. Wenn Sie einer Konfiguration Benutzer zuweisen, können Sie nun Benutzer basierend auf deren Benutzerprofil hinzufügen. Bisher konnten Sie lediglich einzelne Benutzer hinzufügen, was zeitaufwendig war.

Anpassen von Feldzuordnungen für Kontakt- und Ereignissynchronisierungen

Steuern Sie, wie Kontakte und Ereignisse zwischen Microsoft Exchange und Salesforce synchronisiert werden. Durch die Verwaltung der Zuordnung von Feldern zwischen den beiden Anwendungen bleiben die Vertriebsteams hinsichtlich der für sie relevantesten Informationen auf dem Laufenden.

Synchronisieren interner Ereignisse

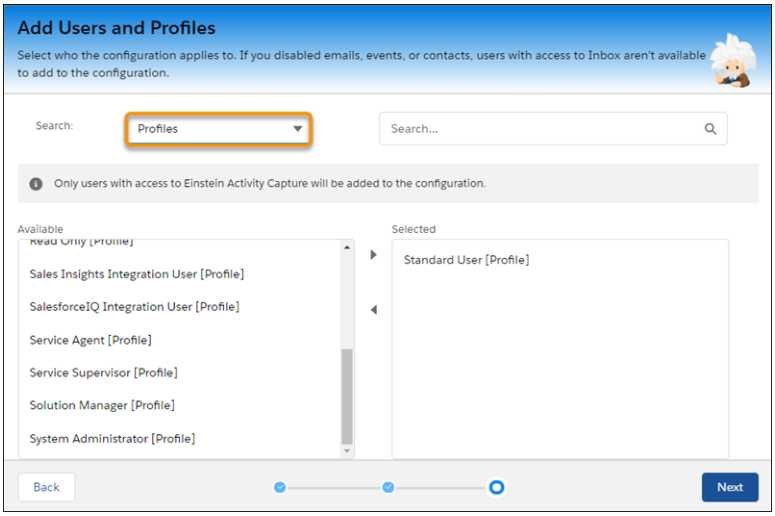
Verfolgen Sie die wichtigen Ereignisse Ihres Unternehmens in Salesforce, indem Sie Ereignisse synchronisieren, bei denen alle Teilnehmer zu Ihrer internen Domäne gehören. Die standardmäßige interne Domäne Ihres Unternehmens wird wie immer der Salesforce-Ausschlussliste hinzugefügt. Bisher wurden interne Ereignisse nicht zwischen Salesforce und den verbundenen Accounts der Vertriebsmitarbeiter synchronisiert. Nun können Sie dieses Verhalten ändern, damit interne Ereignisse synchronisiert werden.

Hinzufügen von Profilen zu Konfigurationen der Einstein-Aktivitätserfassung

Verwalten Sie Ihre Benutzerzuweisungen noch effektiver. Wenn Sie einer Konfiguration Benutzer zuweisen, können Sie nun Benutzer basierend auf deren Benutzerprofil hinzufügen. Bisher konnten Sie lediglich einzelne Benutzer hinzufügen, was zeitaufwendig war.

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

Wie: Wählen Sie "Profile" aus der Dropdown-Liste aus, um einer Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer hinzuzufügen. Der Konfiguration werden lediglich die Benutzer im Profil hinzugefügt, die auf die Einstein-Aktivitätserfassung zugreifen können.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Create a Configuration for Einstein Activity Capture (Erstellen einer Konfiguration für die Einstein-Aktivitätserfassung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

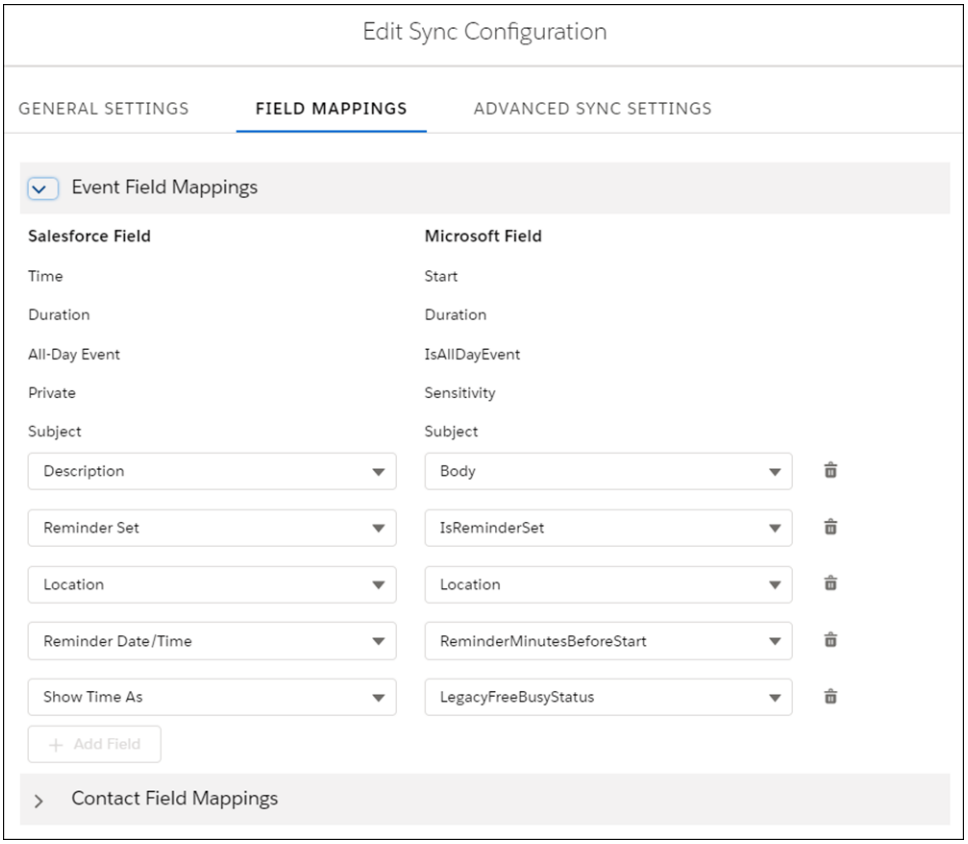
Anpassen von Feldzuordnungen für Kontakt- und Ereignissynchronisierungen

Steuern Sie, wie Kontakte und Ereignisse zwischen Microsoft Exchange und Salesforce synchronisiert werden. Durch die Verwaltung der Zuordnung von Feldern zwischen den beiden Anwendungen bleiben die Vertriebsteams hinsichtlich der für sie relevantesten Informationen auf dem Laufenden.

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

Wie: Wählen Sie auf der Seite mit den Einstellungen der Einstein-Aktivitätserfassung eine vorhandene Konfiguration aus. Klicken Sie auf die Registerkarte "Feldzuordnungen". Dort können Sie eine Zuordnung löschen oder ändern.

- Es ist nicht möglich, Zuordnungen für Standardfelder anzupassen, die während der Synchronisierung zum Abgleichen von Kontakten und Ereignissen verwendet werden. Beispielsweise werden Kontakte basierend auf der E-Mail-Adresse synchronisiert. Entsprechend können die E-Mail-Feldzuordnungen nicht geändert werden.
- Benutzerdefinierte Salesforce-Felder werden nicht in Zuordnungen verwendet.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Feldzuordnungen für die Kontaktsynchronisierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Feldzuordnungen für die Ereignissynchronisierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren interner Ereignisse

Verfolgen Sie die wichtigen Ereignisse Ihres Unternehmens in Salesforce, indem Sie Ereignisse synchronisieren, bei denen alle Teilnehmer zu Ihrer internen Domäne gehören. Die standardmäßige interne Domäne Ihres Unternehmens wird wie immer der Salesforce-Ausschlussliste hinzugefügt. Bisher wurden interne Ereignisse nicht zwischen Salesforce und den verbundenen Accounts der Vertriebsmitarbeiter synchronisiert. Nun können Sie dieses Verhalten ändern, damit interne Ereignisse synchronisiert werden.

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

Wie: Wenden Sie sich zum Synchronisieren interner Ereignisse an den Salesforce-Support.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Ausschließen von Daten aus der Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Inbox

Erfahren Sie mehr über die neuesten Verbesserungen an der mobilen Inbox-Anwendung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mobile Salesforce Inbox-Anwendung
Salesforce Inbox kann Ihre E-Mail und Ihren Kalender in Salesforce integrieren, sodass Vertriebsmitarbeiter ihre Arbeit effizienter verwalten können. Inbox erhöht die Produktivität der Mitarbeiter bei jeder E-Mail-Nachricht, unabhängig davon, ob sie unterwegs oder im Büro sind.

Mobile Salesforce Inbox-Anwendung

Salesforce Inbox kann Ihre E-Mail und Ihren Kalender in Salesforce integrieren, sodass Vertriebsmitarbeiter ihre Arbeit effizienter verwalten können. Inbox erhöht die Produktivität der Mitarbeiter bei jeder E-Mail-Nachricht, unabhängig davon, ob sie unterwegs oder im Büro sind.

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen an der mobilen Version von Inbox finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

- Mobile Inbox-Anwendung für iOS
- Mobile Inbox-Anwendung für Android

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen an der Desktop-Version von Inbox finden Sie in den Salesforce-Versionshinweisen in den Abschnitten "Outlook-Integration", "Gmail-Integration" und "E-Mail-Erfahrung".

SIEHE AUCH:

Outlook®-Integration
Gmail™-Integration
E-Mail-Erfahrung
Outlook®-Integration
Gmail™-Integration
E-Mail-Erfahrung

Kalender

Über das Objekt "CalendarView" in der API können Entwickleradministratoren Benutzern mehr Setup-Unterstützung bereitstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von freigegebenen, öffentlichen, Ressourcen- und Benutzerlistenkalendern über die API
Entwickler können freigegebene, öffentliche, Ressourcen- und Benutzerlistenkalender anzeigen, erstellen und verteilen, die durch das Standardobjekt "CalendarView" dargestellt werden. Zuvor konnten nur Objektkalender über die API erstellt werden.

Erstellen von freigegebenen, öffentlichen, Ressourcen- und Benutzerlistenkalendern über die API

Entwickler können freigegebene, öffentliche, Ressourcen- und Benutzerlistenkalender anzeigen, erstellen und verteilen, die durch das Standardobjekt "CalendarView" dargestellt werden. Zuvor konnten nur Objektkalender über die API erstellt werden.

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

SIEHE AUCH:

- Neue und geänderte Objekte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Object Reference for Salesforce and Lightning Platform*: CalendarView (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Dialer

Dialer wurde umbenannt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

- Lightning Dialer ist nun Sales Dialer
  Lightning Dialer hat einen neuen (Vor)namen. Ihre bevorzugte Suite an Salesforce-Telefoniefunktionen heißt nun Sales Dialer.

Lightning Dialer ist nun Sales Dialer

Lightning Dialer hat einen neuen (Vor)namen. Ihre bevorzugte Suite an Salesforce-Telefoniefunktionen heißt nun Sales Dialer.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Dialer in Lightning Experience. Sales Dialer ist gegen einen Aufpreis verfügbar in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Integration in Google

Die veralteten Versionen der Chrome-Erweiterung für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Gmail-Integration mit Inbox verfügbar. Mitarbeiter können in der Gmail-Integration mit Inbox Besprechungen, die über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" generiert wurden, Zoom-Links hinzufügen. Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Die Einstein-Aktivitätserfassung, unser Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, wurde jedoch aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

- Gmail™-Integration
  Die veralteten Versionen der Chrome-Erweiterung für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Gmail-Integration mit Inbox verfügbar. Vertriebsmitarbeitern werden verwandte Benutzerdatensätze in einer anderen Reihenfolge angezeigt. Außerdem können Vertriebsmitarbeiter Zoom-Links zu Besprechungen hinzufügen, die mit der Inbox-Funktion "Verfügbarkeit einfügen" erstellt wurden.
- Lightning Sync für Google
  Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Wenn Sie sich jedoch für die Neuerungen bei der Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen interessieren, sollten Sie sich über das Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, die Einstein-Aktivitätserfassung, informieren.

Gmail™-Integration

Die veralteten Versionen der Chrome-Erweiterung für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Gmail-Integration mit Inbox verfügbar. Vertriebsmitarbeitern werden verwandte Benutzerdatensätze in einer anderen Reihenfolge angezeigt. Außerdem können Vertriebsmitarbeiter Zoom-Links zu Besprechungen hinzufügen, die mit der Inbox-Funktion "Verfügbarkeit einfügen" erstellt wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.

Mitarbeiter, die auf die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox zugreifen können, können in der Gmail-Integration auf Inbox-Funktionen zugreifen. In der Gmail-Integration werden die Inbox-Funktionen mithilfe einer Inbox-Lizenz freigeschaltet. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die alte Inbox-Version verwenden, verfügen Sie bereits über diese Lizenz. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie den Umstieg auf die Gmail-Integration mit Inbox vollziehen können.

Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Gmail-Integration

Wenn eine E-Mail-Adresse mit mehreren Personendatensätzen übereinstimmt, sehen Vertriebsmitarbeiter jetzt zuerst die übereinstimmenden Standardbenutzer, gefolgt von Kontakten, Leads und anderen Benutzern, z. B. Community-Benutzern. Der relevanteste Personendatensatz wird standardmäßig ausgewählt, um Community- oder Partnerbenutzern eine optimierte Erfahrung zu bieten. Wenn z. B. eine einzelne E-Mail mit einem Kontakt und einem Partner- oder Community-Benutzer übereinstimmt, wird der Kontaktdatensatz ausgewählt. Bisher wurden alle Benutzer unabhängig von ihrem Benutzertyp gruppiert und oben in der Liste aufgeführt.

Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Gmail-Integration

Wenn Benutzer Ereignisse über die Gmail-Integration protokollieren, stimmen die für den Ereignistyp verfügbaren Auswahlmöglichkeiten zwecks Konsistenz nun mit den beim Erstellen der Ereignisse über das Schnellaktionsmenü verfügbaren Optionen überein. Die Ereignistypen werden aus dem Profil des Benutzers für das Ereignisobjekt abgerufen.

Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration mit Inbox erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

Genaueres Anzeigen der über die Gmail-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails

Vertriebsleiter können sich nun über die von der Gmail-Integration aus gesendeten E-Mails ein genaueres Bild über die Leistung des Vertriebsteams verschaffen. Alle über die Gmail-Integration in Inbox gesendeten E-Mails werden nun in den Interaktionsverlauf aufgenommen, selbst wenn die E-Mail-Verfolgung nicht aktiviert ist. Zu den Engagementereignissen gehören Antworten auf gesendete E-Mails, Abwesenheitsantworten und unzustellbare E-Mails. Bisher wurden nur E-Mails, für die eine Verfolgung festgelegt war, in den Engagementverlauf aufgenommen.

Die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.

Mitarbeiter, die auf die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox zugreifen können, können in der Gmail-Integration auf Inbox-Funktionen zugreifen. In der Gmail-Integration werden die Inbox-Funktionen mithilfe einer Inbox-Lizenz freigeschaltet. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die alte Inbox-Version verwenden, verfügen Sie bereits über diese Lizenz. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie den Umstieg auf die Gmail-Integration mit Inbox vollziehen können.

Wo: Diese Änderung gilt für veraltete Versionen von Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Wann: Die veraltete Version der Chrome-Erweiterung Inbox in Gmail wird am 31. März 2021 eingestellt. Nach dem 31. März 2021 sind Vertriebsmitarbeiter nicht mehr in der Lage, über die veraltete Chrome-Erweiterung für Inbox eine Verbindung mit Salesforce herzustellen.

Mit der veralteten Erweiterung sind Mitarbeiter in Gmail nicht in der Lage, E-Mails zu protokollieren, Salesforce-Datensatzinformationen anzuzeigen oder Inbox-Produktivitätsfunktionen wie "Verfügbarkeit einfügen" zu verwenden. Inbox auf Mobilgeräten wird weiterhin unterstützt.

Warum: Die Inbox-Funktionen wurden in die Gmail-Integration aufgenommen, die auf der zuverlässigen Salesforce Platform basiert. Die Inbox-Funktionen werden freigeschaltet, wenn Sie über eine Inbox-Lizenz verfügen und ein Benutzer für die Verwendung von Inbox eingerichtet ist. Die Plattform bietet eine sichere und anpassbare Version von Inbox, die die Einführung zukünftiger Erweiterungen ermöglicht.

Wie: Wenn oben im seitlichen Salesforce-Bereich in Gmail ein Wolkensymbol und ein Pluszeichen angezeigt werden, verwenden Ihre Mitarbeiter die Gmail-Integration bereits. Es ist keine weitere Aktion erforderlich.



Wenn oben im seitlichen Bereich in Gmail ein Umschlagsymbol angezeigt wird, verwenden die Mitarbeiter die veraltete Version der Chrome-Erweiterung für Inbox.



Für den Umstieg auf die Gmail-Integration müssen Sie einen kurzen Salesforce-Setup-Prozess durchlaufen und sicherstellen, dass Mitarbeiter die im Chrome Web Store verfügbare Salesforce-Anwendung besitzen. In der Salesforce-Hilfe finden Sie Informationen zum Migrieren zur Gmail-Integration mit Inbox.

Wichtig: Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter die veraltete Inbox-Erweiterung entfernen oder deaktivieren, bevor sie die Salesforce-Erweiterung aus dem Chrome Web Store installieren. Die beiden Erweiterungen können nicht gleichzeitig aktiviert sein und ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Umsteigen von einer veralteten Salesforce Inbox-Version auf die Outlook- oder Gmail-Integration mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Tipps für das Arbeiten in der Gmail-Integration mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Gmail-Integration

Wenn eine E-Mail-Adresse mit mehreren Personendatensätzen übereinstimmt, sehen Vertriebsmitarbeiter jetzt zuerst die übereinstimmenden Standardbenutzer, gefolgt von Kontakten, Leads und anderen Benutzern, z. B. Community-Benutzern. Der relevanteste Personendatensatz wird standardmäßig ausgewählt, um Community- oder Partnerbenutzern eine optimierte Erfahrung zu bieten. Wenn z. B. eine einzelne E-Mail mit einem Kontakt und einem Partner- oder Community-Benutzer übereinstimmt, wird der Kontaktdatensatz ausgewählt. Bisher wurden alle Benutzer unabhängig von ihrem Benutzertyp gruppiert und oben in der Liste aufgeführt.

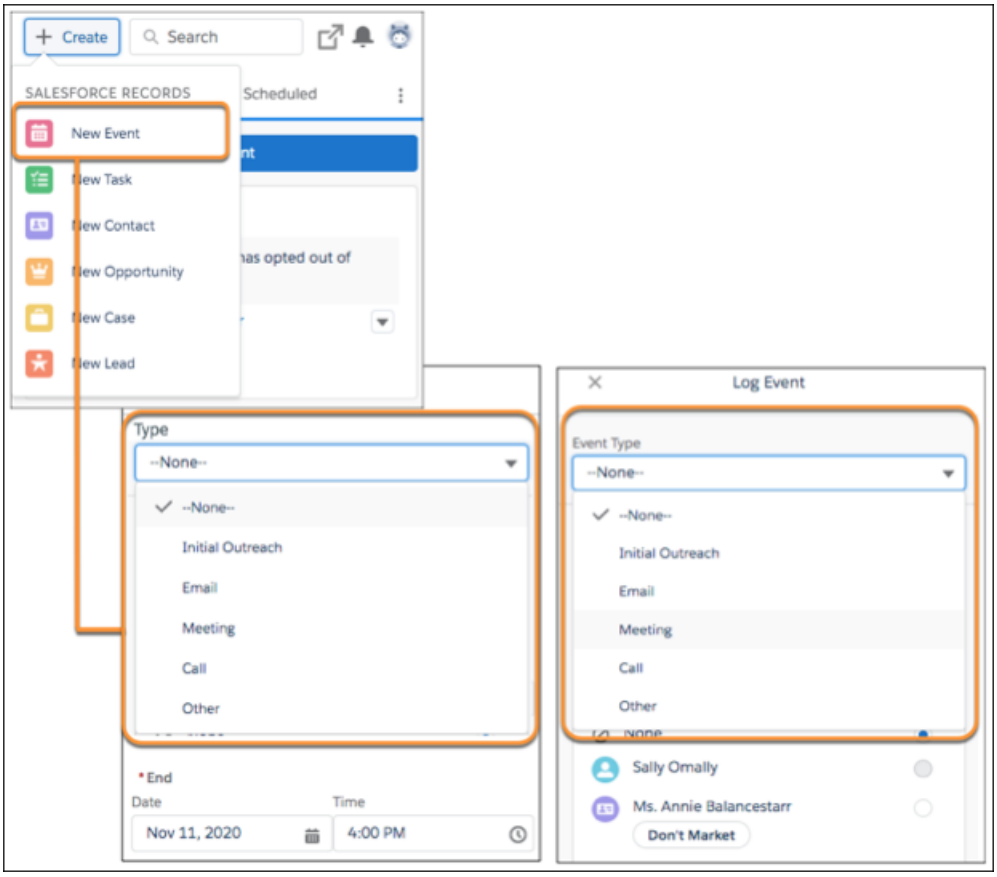
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Gmail-Integration

Wenn Benutzer Ereignisse über die Gmail-Integration protokollieren, stimmen die für den Ereignistyp verfügbaren Auswahlmöglichkeiten zwecks Konsistenz nun mit den beim Erstellen der Ereignisse über das Schnellaktionsmenü verfügbaren Optionen überein. Die Ereignistypen werden aus dem Profil des Benutzers für das Ereignisobjekt abgerufen.

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

Warum: Wenn Sie die von Ihren Mitarbeitern protokollierten Ereignistypen klassifizieren möchten, sind die Klassifizierungsoptionen konsistent, wenn Sie Ereignisse und Ereignisse über Gmail erstellen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: E-Mail- und Ereignisprotokollierung von Outlook und Gmail zu Salesforce (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

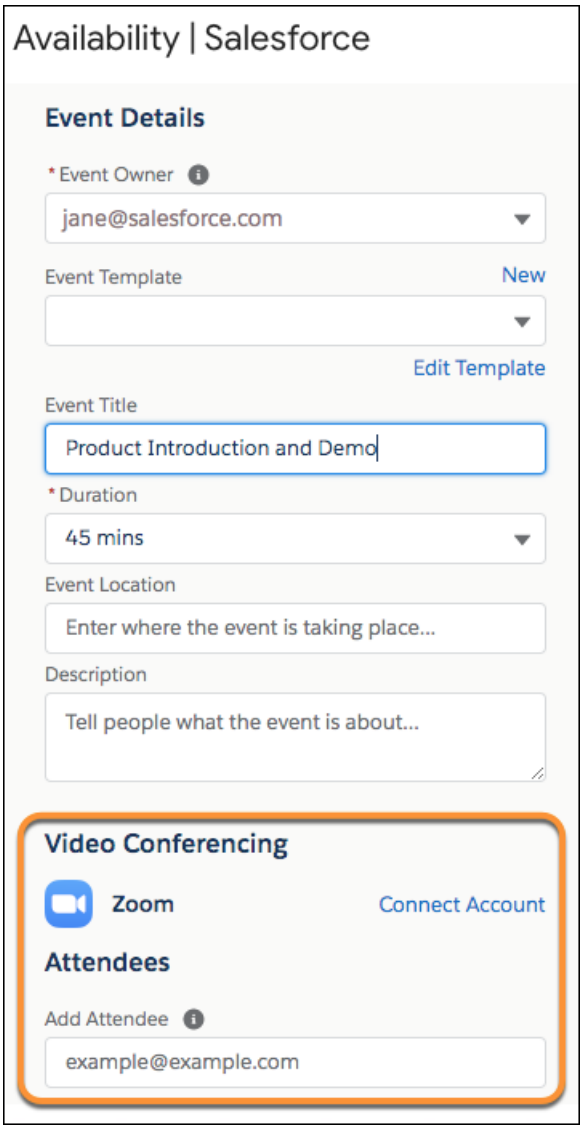
Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration mit Inbox erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

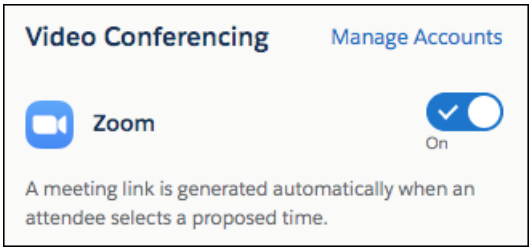
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Wann: Diese Funktionen ist später in der Version Spring '21 verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Zoom* ein und wählen Sie dann **Zoom-Videoeinstellungen** aus. Schließen Sie das Zoom-Setup ab und aktivieren Sie die Zoom-Integration. Nachdem sie aktiviert wurde, enthält der Bildschirm "Verfügbarkeit einfügen" die Zoom-Optionen.



Mitarbeiter verbinden ihren Zoom-Unternehmensaccount, wenn sie erstmals die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Gmail-Integration verwenden. Nach dem Herstellen der Verbindung können Vertriebsmitarbeiter auswählen, ob sie der Einladung für das Ereignis einen automatisch generierten Zoom-Besprechungslink hinzufügen möchten, wenn ein Teilnehmer eine vorgeschlagene Zeit auswählt.



SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Planen von Ereignissen mit "Verfügbarkeit einfügen" in den Outlook- und Gmail-Integrationen mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Insert Google Hangout or Zoom Link (Einfügen eines Google Hangout- oder Zoom-Links) *(teilweise bereitgestellt)*

Genaueres Anzeigen der über die Gmail-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails

Vertriebsleiter können sich nun über die von der Gmail-Integration aus gesendeten E-Mails ein genaueres Bild über die Leistung des Vertriebsteams verschaffen. Alle über die Gmail-Integration in Inbox gesendeten E-Mails werden nun in den Interaktionsverlauf aufgenommen, selbst wenn die E-Mail-Verfolgung nicht aktiviert ist. Zu den Engagementereignissen gehören Antworten auf gesendete E-Mails, Abwesenheitsantworten und unzustellbare E-Mails. Bisher wurden nur E-Mails, für die eine Verfolgung festgelegt war, in den Engagementverlauf aufgenommen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Engagements und Warnungen in den Outlook- und Gmail-Integrationen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Sync für Google

Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Wenn Sie sich jedoch für die Neuerungen bei der Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen interessieren, sollten Sie sich über das Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, die Einstein-Aktivitätserfassung, informieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Google-Anwendungen
Lightning Sync ist für Kunden, die Salesforce vor Winter '21 erworben haben, weiterhin verfügbar, es werden jedoch keine Lightning Sync-Produktverbesserungen mehr eingeführt. Wenn Sie mehr über neue Synchronisierungsfunktionen erfahren möchten, schauen Sie sich die Einstein-Aktivitätserfassung an.

Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Google-Anwendungen

Lightning Sync ist für Kunden, die Salesforce vor Winter '21 erworben haben, weiterhin verfügbar, es werden jedoch keine Lightning Sync-Produktverbesserungen mehr eingeführt. Wenn Sie mehr über neue Synchronisierungsfunktionen erfahren möchten, schauen Sie sich die Einstein-Aktivitätserfassung an.

Wo: Lightning Sync und die Einstein-Aktivitätserfassung sind in verschiedenen Editionen verfügbar. Details hierzu finden Sie in den verknüpften Hilfethemen.

Warum: Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung bereits verwendet haben, sind Sie wahrscheinlich sehr an den in Version Spring '21 vorgenommenen Verbesserungen für Google-Kunden interessiert. Nun ist es möglich, Konfiguration der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer nach Benutzerprofil zuzuweisen. In den Versionshinweisen zur Einstein-Aktivitätserfassung erfahren Sie mehr.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vergleich der Einstein-Aktivitätserfassung mit Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Was macht die Einstein-Aktivitätserfassung? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Lightning Sync: Für Neukunden ab der Version Winter '21 nicht verfügbar (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Integration in Microsoft®

Die veralteten Versionen des Outlook-Add-Ins für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Outlook-Integration mit Inbox verfügbar. Mitarbeiter können in der Outlook-Integration mit Inbox Besprechungen, die über die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" generiert wurden, Zoom-Links hinzufügen. Bereiten Sie sich als Lightning Sync-Benutzer in Microsoft Office 365 auf die 2021 durch Microsoft erfolgende Einstellung der Standardauthentifizierung vor. Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie lesen, wie sich die Außerbetriebnahme des Produkts zwischen 2021 und 2023 auf Ihre Benutzer auswirkt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Outlook®-Integration

Die veralteten Versionen des Outlook-Add-Ins für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Outlook-Integration mit Inbox verfügbar. Vertriebsmitarbeitern werden verwandte Benutzerdatensätze in einer anderen Reihenfolge angezeigt. Außerdem können Vertriebsmitarbeiter Zoom-Links zu Besprechungen hinzufügen, die mit der Inbox-Funktion "Verfügbarkeit einfügen" erstellt wurden.

Lightning Sync für Microsoft® Exchange

Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Wenn Sie sich jedoch für die Neuerungen bei der Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen interessieren, sollten Sie sich über das Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, die Einstein-Aktivitätserfassung, informieren. Zudem müssen aktuelle Lightning Sync-Benutzer in Microsoft Office 365® ihre Einstellungen überprüfen und sich auf die für das zweite Halbjahr 2021 geplante Außerbetriebnahme der Microsoft-Standardauthentifizierung vorbereiten.

Salesforce for Outlook

Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie sich mit dem zugehörigen stufenweisen Plan zur Außerbetriebnahme vertraut machen, worin der Zeitraum Juni 2021 bis 2023 vorgesehen ist. Außerdem wird erläutert, wie Sie die Verbindungen von Kunden wiederherstellen können, deren Salesforce for Outlook-Verbindungen aufgrund einer aktuellen Änderung an ihrem Zugriff auf Salesforce Classic blockiert sind.

Outlook®-Integration

Die veralteten Versionen des Outlook-Add-Ins für Inbox, wozu Inbox-Funktionen wie "E-Mail-Verfolgung" und "Verfügbarkeit einfügen" gehören, wird am 31. März 2021 eingestellt. Die Inbox-Funktionen sind in der Outlook-Integration mit Inbox verfügbar. Vertriebsmitarbeitern werden verwandte Benutzerdatensätze in einer anderen Reihenfolge angezeigt. Außerdem können Vertriebsmitarbeiter Zoom-Links zu Besprechungen hinzufügen, die mit der Inbox-Funktion "Verfügbarkeit einfügen" erstellt wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die Outlook-Integration in älteren Versionen von Outlook und Windows wird künftig nicht mehr unterstützt

Ab dem 31. Dezember 2021 wird die Outlook-Integration in Outlook 2013, Outlook 2016 und in den Volumenlizenzversionen von Outlook 2019 nicht mehr unterstützt. Damit Sie nach Ende 2021 die Outlook-Integration weiterhin verwenden können, sollten Sie nun bereits Upgrade-Pläne vornehmen. Nach Dezember 2021 benötigen Sie Office-Version 16.0.11629 und höher sowie Windows 10-Version 1903 und höher.

Die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.

Mitarbeiter, die auf die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox zugreifen können, können in der Outlook-Integration auf Inbox-Funktionen zugreifen. In der Outlook-Integration werden die Inbox-Funktionen mithilfe einer Inbox-Lizenz freigeschaltet. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die alte Inbox-Version verwenden, verfügen Sie bereits über diese Lizenz. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie den Umstieg auf die Outlook-Integration mit Inbox vollziehen können.

Authentifizierungsänderung für Inbox-Benutzer in Exchange Online

Microsoft nimmt die Standardauthentifizierung für Exchange Online in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 außer Betrieb. Wenn Sie Exchange Online verwenden und sich Ihre Benutzer über die Standardauthentifizierung authentifizieren, sollten Sie Ihren IT-Experten bitten, die Authentifizierung auf die Verwendung von OAuth 2.0 zu aktualisieren. Nach der Außerbetriebnahme müssen sich Office 365-Benutzer für den Zugriff auf Inbox-Funktionen mittels OAuth 2.0 authentifizieren. OAuth 2.0 ist die standardmäßige Authentifizierungsmethode für Exchange Online.

Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Outlook-Integration

Wenn eine E-Mail-Adresse mit mehreren Personendatensätzen übereinstimmt, sehen Vertriebsmitarbeiter jetzt zuerst die übereinstimmenden Standardbenutzer, gefolgt von Kontakten, Leads und anderen Benutzern, z. B. Community-Benutzern. Der relevanteste Personendatensatz wird standardmäßig ausgewählt, um Community- oder Partnerbenutzern eine optimierte Erfahrung zu bieten. Wenn z. B. eine einzelne E-Mail mit einem Kontakt und einem Partner- oder Community-Benutzer übereinstimmt, wird der Kontaktdatensatz ausgewählt. Bisher wurden alle Benutzer unabhängig von ihrem Benutzertyp gruppiert und oben in der Liste aufgeführt.

Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Outlook-Integration

Wenn Benutzer Ereignisse über die Outlook-Integration protokollieren, stimmen die für den Ereignistyp verfügbaren Auswahlmöglichkeiten zwecks Konsistenz nun mit den beim Erstellen der Ereignisse über das Schnellaktionsmenü verfügbaren Optionen überein. Die Ereignistypen werden aus dem Profil des Benutzers für das Ereignisobjekt abgerufen.

Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

Genaueres Anzeigen der über die Outlook-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails

Vertriebsleiter können sich nun über die von der Outlook-Integration aus gesendeten E-Mails ein genaueres Bild über die Leistung des Vertriebsteams verschaffen. Alle über die Outlook-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails werden nun in den Interaktionsverlauf aufgenommen, selbst wenn die E-Mail-Verfolgung nicht aktiviert ist. Zu den Engagementereignissen gehören Antworten auf gesendete E-Mails, Abwesenheitsantworten und unzustellbare E-Mails. Bisher wurden nur E-Mails, für die eine Verfolgung festgelegt war, in den Engagementverlauf aufgenommen.

Die Outlook-Integration in älteren Versionen von Outlook und Windows wird künftig nicht mehr unterstützt

Ab dem 31. Dezember 2021 wird die Outlook-Integration in Outlook 2013, Outlook 2016 und in den Volumenlizenzversionen von Outlook 2019 nicht mehr unterstützt. Damit Sie nach Ende 2021 die Outlook-Integration weiterhin verwenden können, sollten Sie nun bereits Upgrade-Pläne vornehmen. Nach Dezember 2021 benötigen Sie Office-Version 16.0.11629 und höher sowie Windows 10-Version 1903 und höher.

Wo: Diese Änderung gilt für die Outlook-Integration, die zuvor als Lightning for Outlook bezeichnet wurde, in allen Editionen.

Wer: Diese Änderung gilt für alle Benutzer, welche die Outlook-Integration in älteren Outlook-Versionen ausführen, darunter Outlook 2013, Outlook 2016 oder die Volumenlizenzversion von Outlook 2019.

Warum: Zum Gewährleisten der neuesten Microsoft-Sicherheits- und -Produktaktualisierungen sollten Sie stets die neuesten Versionen von Outlook und Windows ausführen. Die Outlook-Integration basiert zudem auf dem Add-in-Framework für Microsoft. In den ursprünglichen Versionen dieses Frameworks wird Internet Explorer 11 für das Salesforce-Add-in über die Desktop-Versionen von Outlook gestartet. Diese Anforderung galt für alle auf diesem Framework basierenden Add-ins, nicht nur für das Salesforce-Add-in. Zum Starten des Add-ins wird in den neuesten Versionen des Add-in-Frameworks Microsoft Edge verwendet. Bei Edge handelt es sich um den nativen Browser, der in neueren Windows-Versionen verfügbar ist. Die Outlook-Integration wird weiterhin auf Basis der neuesten Framework-Version entwickelt, um die neueste Technologie zu verwenden.

Wie: Planen Sie jetzt ein Upgrade auf die Office-Version 16.0.11629 oder höher und Windows 10-Version 1903 oder höher, damit Sie die Outlook-Integration nach Dezember 2021 weiterhin verwenden können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für die Outlook-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt.

Mitarbeiter, die auf die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox zugreifen können, können in der Outlook-Integration auf Inbox-Funktionen zugreifen. In der Outlook-Integration werden die Inbox-Funktionen mithilfe einer Inbox-Lizenz freigeschaltet. Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter die alte Inbox-Version verwenden, verfügen Sie bereits über diese Lizenz. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie den Umstieg auf die Outlook-Integration mit Inbox vollziehen können.

Wo: Diese Änderung gilt für veraltete Versionen von Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Wann: Die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox wird am 31. März 2021 eingestellt. Nach dem 31. März 2021 sind Vertriebsmitarbeiter nicht mehr in der Lage, über das veraltete Outlook-Add-In eine Verbindung mit Salesforce herzustellen. Mit der veralteten Erweiterung sind Mitarbeiter in Outlook nicht in der Lage, E-Mails zu protokollieren, Salesforce-Datensatzinformationen anzuzeigen oder Inbox-Produktivitätsfunktionen wie "Verfügbarkeit einfügen" zu verwenden. Inbox auf Mobilgeräten wird weiterhin unterstützt.

Warum: Die Inbox-Funktionen wurden in die Outlook-Integration aufgenommen, die auf der zuverlässigen Salesforce Platform basiert. Die Inbox-Funktionen werden freigeschaltet, wenn Sie über eine Inbox-Lizenz verfügen und ein Benutzer für die Verwendung von Inbox eingerichtet ist. Die Plattform bietet eine sichere und anpassbare Version von Inbox, die die Einführung zukünftiger Erweiterungen ermöglicht.

Wie: Wenn oben im seitlichen Salesforce-Bereich in Outlook ein Wolkensymbol und ein Pluszeichen angezeigt werden, verwenden Ihre Mitarbeiter die Outlook-Integration bereits. Es ist keine weitere Aktion erforderlich.



Wenn oben im seitlichen Bereich in Outlook ein Umschlagsymbol angezeigt wird, verwenden die Mitarbeiter die veraltete Version des Outlook-Add-Ins für Inbox.



Für den Umstieg auf die Outlook-Integration müssen Sie einen kurzen Salesforce-Setup-Prozess durchlaufen und sicherstellen, dass Mitarbeiter die im AppSource Store verfügbare Salesforce-Anwendung besitzen. In der Salesforce-Hilfe finden Sie Informationen zum Migrieren zur Outlook-Integration mit Inbox.

Wichtig: Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter die veraltete Inbox-Erweiterung entfernen oder deaktivieren, bevor sie die Salesforce-Erweiterung aus dem AppSource Store installieren. Die beiden Erweiterungen können nicht gleichzeitig aktiviert sein und ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Umsteigen von einer veralteten Salesforce Inbox-Version auf die Outlook- oder Gmail-Integration mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Tipps für das Arbeiten in der Outlook-Integration mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Authentifizierungsänderung für Inbox-Benutzer in Exchange Online

Microsoft nimmt die Standardauthentifizierung für Exchange Online in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 außer Betrieb. Wenn Sie Exchange Online verwenden und sich Ihre Benutzer über die Standardauthentifizierung authentifizieren, sollten Sie Ihren IT-Experten bitten, die Authentifizierung auf die Verwendung von OAuth 2.0 zu aktualisieren. Nach der Außerbetriebnahme müssen sich Office 365-Benutzer für den Zugriff auf Inbox-Funktionen mittels OAuth 2.0 authentifizieren. OAuth 2.0 ist die standardmäßige Authentifizierungsmethode für Exchange Online.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Wer: Diese Außerbetriebnahme wirkt sich auf Kunden aus, die Exchange Online- und Inbox-Funktionen in der Outlook-Integration, in Lightning Experience oder in der mobilen Inbox-Anwendung verwenden. Diese Änderung gilt nicht für die lokalen Server für Exchange 2019, Exchange 2016 oder Exchange 2013. Microsoft hat nicht angekündigt, dass die Standardauthentifizierung für diese Server ebenfalls eingestellt wird.

Wie: Wenden Sie sich zur Vorbereitung auf die Außerbetriebnahme an Ihren IT-Experten, der Ihr Microsoft 365-Setup verwaltet, um zu überprüfen, ob Ihr Unternehmen OAuth 2.0 verwendet. Wenn dies der Fall ist, müssen Office 365-Benutzer ihre E-Mail- und Kalenderaccounts erneut mit Salesforce verbinden, um auf die Inbox-Funktionen zugreifen zu können.

SIEHE AUCH:

Externer Link: Basisauthentifizierung und Exchange Online – Aktualisierung im April 2020

Einfachere Protokollierung dank des verbesserten Personenabgleichs in der Outlook-Integration

Wenn eine E-Mail-Adresse mit mehreren Personendatensätzen übereinstimmt, sehen Vertriebsmitarbeiter jetzt zuerst die übereinstimmenden Standardbenutzer, gefolgt von Kontakten, Leads und anderen Benutzern, z. B. Community-Benutzern. Der relevanteste Personendatensatz wird standardmäßig ausgewählt, um Community- oder Partnerbenutzern eine optimierte Erfahrung zu bieten. Wenn z. B. eine einzelne E-Mail mit einem Kontakt und einem Partner- oder Community-Benutzer übereinstimmt, wird der Kontaktdatensatz ausgewählt. Bisher wurden alle Benutzer unabhängig von ihrem Benutzertyp gruppiert und oben in der Liste aufgeführt.

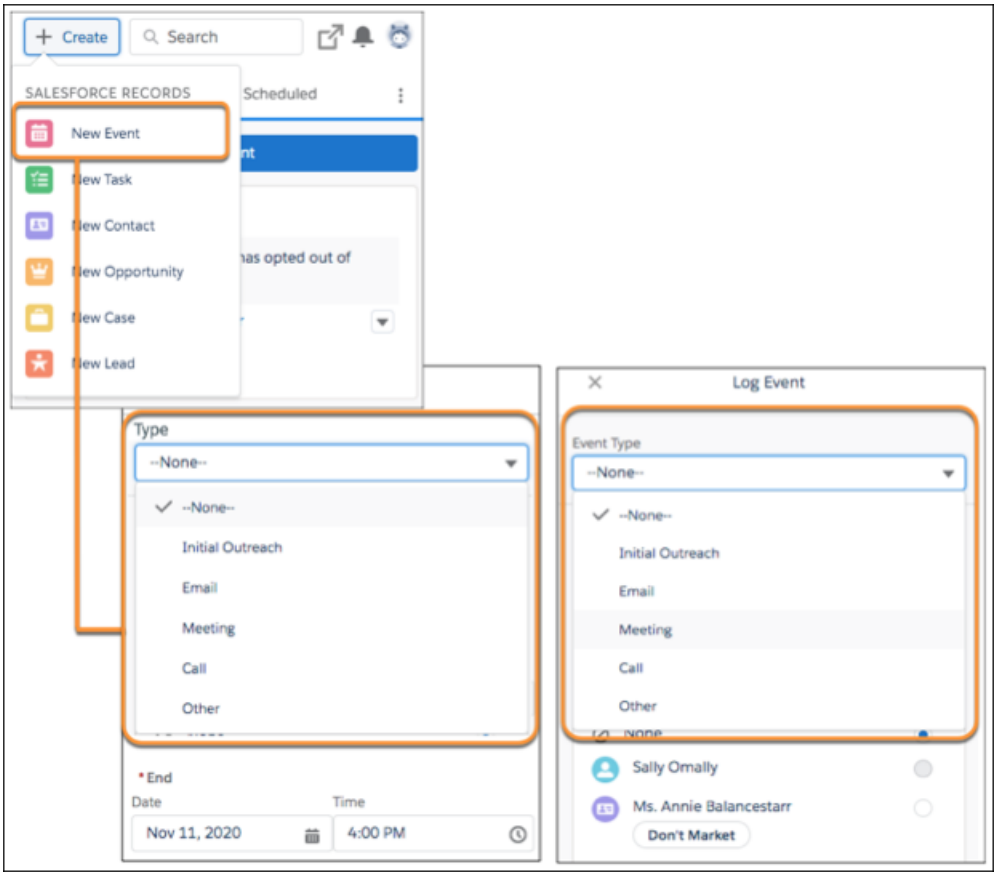
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Berücksichtigen der Auswahlliste für Profilereignistyp beim Protokollieren von Ereignissen über die Outlook-Integration

Wenn Benutzer Ereignisse über die Outlook-Integration protokollieren, stimmen die für den Ereignistyp verfügbaren Auswahlmöglichkeiten zwecks Konsistenz nun mit den beim Erstellen der Ereignisse über das Schnellaktionsmenü verfügbaren Optionen überein. Die Ereignistypen werden aus dem Profil des Benutzers für das Ereignisobjekt abgerufen.

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

Warum: Wenn Sie die von Ihren Mitarbeitern protokollierten Ereignistypen klassifizieren möchten, sind die Klassifizierungsoptionen konsistent, wenn Sie Ereignisse und Ereignisse über Outlook erstellen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: E-Mail- und Ereignisprotokollierung von Outlook und Gmail zu Salesforce (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

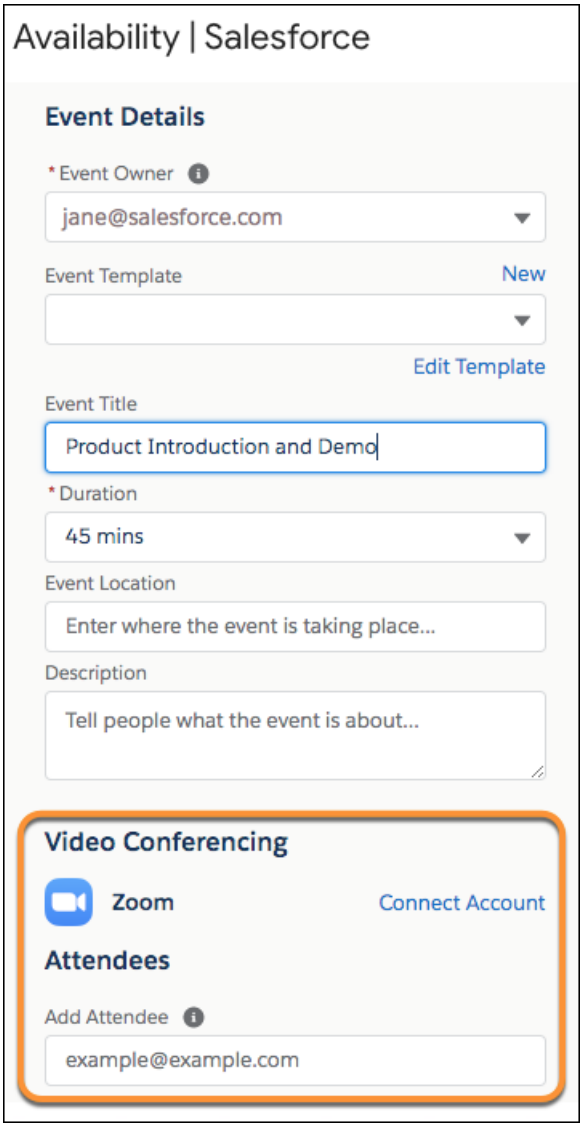
Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks zu mit "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Ereignissen

Vertriebsmitarbeiter können nun ihre Zoom-Accounts verbinden und mithilfe der Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration mit Inbox erstellten Einladungen automatisch Zoom-Besprechungslinks hinzufügen. Durch das automatische Hinzufügen von Zoom-Besprechungslinks können Vertriebsmitarbeiter keine Links mehr manuell hinzufügen, nachdem die Teilnehmer einen Zeitpunkt für das Ereignis ausgewählt haben.

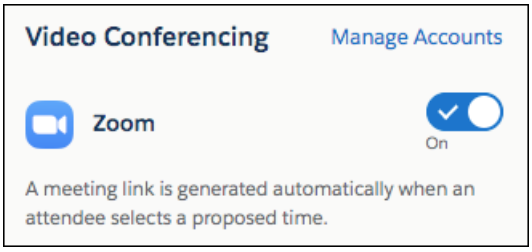
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Wann: Diese Funktionen ist später in der Version Spring '21 verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Zoom` ein und wählen Sie dann **Zoom-Videoeinstellungen** aus. Schließen Sie das Zoom-Setup ab und aktivieren Sie die Zoom-Integration. Nachdem sie aktiviert wurde, enthält der Bildschirm "Verfügbarkeit einfügen" die Zoom-Optionen.



Mitarbeiter verbinden ihren Zoom-Unternehmensaccount, wenn sie erstmals die Funktion "Verfügbarkeit einfügen" in der Outlook-Integration verwenden. Nach dem Herstellen der Verbindung können Vertriebsmitarbeiter auswählen, ob sie der Einladung für das Ereignis einen automatisch generierten Zoom-Besprechungslink hinzufügen möchten, wenn ein Teilnehmer eine vorgeschlagene Zeit auswählt.



SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Planen von Ereignissen mit "Verfügbarkeit einfügen" in den Outlook- und Gmail-Integrationen mit Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Insert Google Hangout or Zoom Link (Einfügen eines Google Hangout- oder Zoom-Links) *(teilweise bereitgestellt)*

Genaueres Anzeigen der über die Outlook-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails

Vertriebsleiter können sich nun über die von der Outlook-Integration aus gesendeten E-Mails ein genaueres Bild über die Leistung des Vertriebsteams verschaffen. Alle über die Outlook-Integration mit Inbox gesendeten E-Mails werden nun in den Interaktionsverlauf aufgenommen, selbst wenn die E-Mail-Verfolgung nicht aktiviert ist. Zu den Engagementereignissen gehören Antworten auf gesendete E-Mails, Abwesenheitsantworten und unzustellbare E-Mails. Bisher wurden nur E-Mails, für die eine Verfolgung festgelegt war, in den Engagementverlauf aufgenommen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen einen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Engagements und Warnungen in den Outlook- und Gmail-Integrationen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Sync für Microsoft® Exchange

Es werden keine Erweiterungen mehr für Lightning Sync eingeführt. Wenn Sie sich jedoch für die Neuerungen bei der Synchronisierung von Kontakten und Ereignissen interessieren, sollten Sie sich über das Synchronisierungsprodukt der nächsten Generation, die Einstein-Aktivitätserfassung, informieren. Zudem müssen aktuelle Lightning Sync-Benutzer in Microsoft Office 365® ihre Einstellungen überprüfen und sich auf die für das zweite Halbjahr 2021 geplante Außerbetriebnahme der Microsoft-Standardauthentifizierung vorbereiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Microsoft-Anwendungen

Lightning Sync ist für Kunden, die Salesforce vor Winter '21 erworben haben, weiterhin verfügbar, es werden jedoch keine Lightning Sync-Produktverbesserungen mehr eingeführt. Wenn Sie mehr über neue Synchronisierungsfunktionen erfahren möchten, schauen Sie sich die Einstein-Aktivitätserfassung an.

Erforderliche Einstellungsänderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden

Es ist geplant, dass die Microsoft®-Standardauthentifizierung für Exchange Online (angeboten im Rahmen von Office 365) in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 außer Betrieb genommen wird. Wenn Sie Exchange Online und einen Service-Account als Ihre Verbindungsmethode verwenden, sollten Sie Ihren IT-Experten bitten, Ihre Lightning Sync-Verbindungsmethode zu aktualisieren, um Unterbrechungen zu verhindern. Sie können auch zur Einstein-Aktivitätserfassung wechseln.

Neueste Informationen zur Synchronisierung mit Microsoft-Anwendungen

Lightning Sync ist für Kunden, die Salesforce vor Winter '21 erworben haben, weiterhin verfügbar, es werden jedoch keine Lightning Sync-Produktverbesserungen mehr eingeführt. Wenn Sie mehr über neue Synchronisierungsfunktionen erfahren möchten, schauen Sie sich die Einstein-Aktivitätserfassung an.

Wo: Lightning Sync und die Einstein-Aktivitätserfassung sind in verschiedenen Editionen verfügbar. Details hierzu finden Sie in den verknüpften Hilfethemen.

Warum: Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung bereits verwendet haben, sind Sie wahrscheinlich sehr an den in Version Spring '21 vorgenommenen Verbesserungen für Microsoft-Kunden interessiert.

- Verwalten Sie Benutzer effektiver. Weisen Sie den Konfigurationen der Einstein-Aktivitätserfassung Benutzer nach Benutzerprofil zu.
- Da Sie nun verwalten können, wie Felder zwischen Microsoft Exchange und Salesforce zugeordnet werden, können Sie besser steuern, wie Kontakte und Ereignisse zwischen den zwei Anwendungen synchronisiert werden.

In den Versionshinweisen zur Einstein-Aktivitätserfassung erfahren Sie mehr.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vergleich der Einstein-Aktivitätserfassung mit Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Was macht die Einstein-Aktivitätserfassung? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Lightning Sync: Für Neukunden ab der Version Winter '21 nicht verfügbar (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erforderliche Einstellungsänderungen für einige Microsoft Office 365-Kunden

Es ist geplant, dass die Microsoft®-Standardauthentifizierung für Exchange Online (angeboten im Rahmen von Office 365) in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 außer Betrieb genommen wird. Wenn Sie Exchange Online und einen Service-Account als Ihre Verbindungsmethode verwenden, sollten Sie Ihren IT-Experten bitten, Ihre Lightning Sync-Verbindungsmethode zu aktualisieren, um Unterbrechungen zu verhindern. Sie können auch zur Einstein-Aktivitätserfassung wechseln.

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

Wer: Diese Einstellung wirkt sich nur auf die folgenden Kunden aus:

- Aktuelle Lightning Sync-Benutzer in Exchange Online, die zum Herstellen einer Verbindung mit Salesforce einen Service-Account verwenden.
- Aktuelle Lightning Sync-Benutzer, die vorhaben, zu einem nach Oktober 2020 erstellten Microsoft-Mandanten zu migrieren. Die Standardauthentifizierung ist für Exchange Online auf neuen Microsoft-Mandanten nicht verfügbar. Zudem ist zum Verwenden von Lightning Sync ein alternativer Authentifizierungsdienst erforderlich.

Folgende Kunden sind nicht betroffen:

- Kunden mit lokalen Exchange 2016®- oder Exchange 2013®-Servern, die eine Verbindung zu Salesforce mit der Service-Account-Verbindungsmethode herstellen. Microsoft hat nicht angekündigt, dass die Standardauthentifizierung für diese Server ebenfalls eingestellt wird.
- Kunden mit Office 365, die eine Verbindung zu Salesforce über die OAuth 2.0-Verbindungsmethode herstellen.

Warum: Nach der Außerbetriebnahme der Standardauthentifizierung werden die Kontakte und Ereignisse für die im Abschnitt "Wer" beschriebenen Kunden nicht mehr synchronisiert.

Wie: Wenden Sie sich zum Vermeiden von Synchronisierungsunterbrechungen an den Microsoft-Administrator oder IT-Experten Ihres Unternehmens, um zu überprüfen, ob Sie von der Einstellung betroffen sind. Prüfen Sie dann die verfügbaren Lösungen und wählen

Sie diejenige aus, die für Sie am besten geeignet ist. Entsprechende Informationen finden Sie unter Adjust Your Sync Setup before Basic Authentication Retirement (Anpassen Ihres Sync-Setups vor Einstellung der Basisauthentifizierung).

SIEHE AUCH:

- *Externer Link*: Basisauthentifizierung und Exchange Online – Aktualisierung im April 2020
- *Salesforce-Hilfe*: Systemanforderungen für Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Verbindungsmethodenspezifische Sicherheitsmaßnahmen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce for Outlook

Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie sich mit dem zugehörigen stufenweisen Plan zur Außerbetriebnahme vertraut machen, worin der Zeitraum Juni 2021 bis 2023 vorgesehen ist. Außerdem wird erläutert, wie Sie die Verbindungen von Kunden wiederherstellen können, deren Salesforce for Outlook-Verbindungen aufgrund einer aktuellen Änderung an ihrem Zugriff auf Salesforce Classic blockiert sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Außerbetriebnahme von Salesforce for Outlook zwischen Juni 2021 und 2023

Das Aktionsmenü im seitlichen Bereich für Salesforce for Outlook wird ab Juni 2021 nicht mehr verfügbar. Die Außerbetriebnahme des vollständigen Salesforce for Outlook-Produkts ist für Juni 2023 geplant. Mit unseren Produkten der nächsten Generation, der Outlook-Integration und der Einstein-Aktivitätserfassung, können Sie Microsoft Outlook jedoch weiterhin in Salesforce integrieren. Diese Produkte bieten die neuesten Funktionen und sind mit den neuesten Versionen von Outlook kompatibel.

Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service

Änderungen an der Unterstützung von Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11), die letztes Jahr eingeführt wurden, können bei Salesforce for Outlook-Benutzern zu einer Serviceunterbrechung führen. Finden Sie heraus, ob Ihre Benutzer betroffen sind und wie der Zugriff wiederhergestellt wird.

Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook

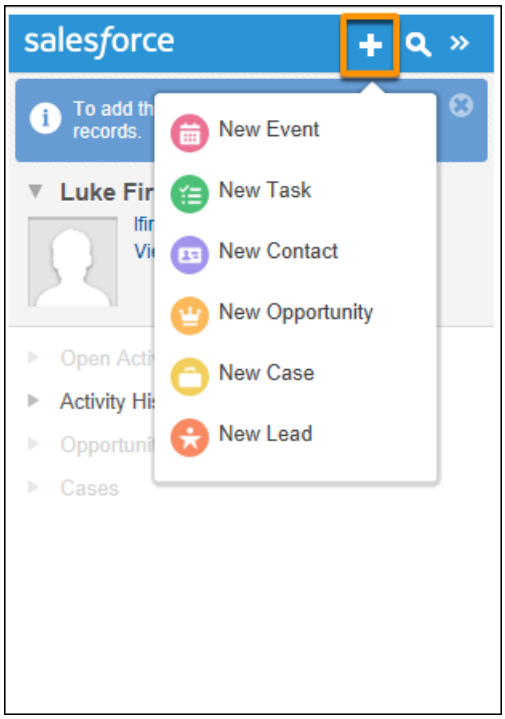
Sie fragen sich, welche Aktualisierungen in der jeweiligen Version von Salesforce for Outlook verfügbar sind? Sie finden diese versionsspezifischen Versionshinweise in Outlook/Teams, Gmail und in der Trailblazer Community für Inbox.

Außerbetriebnahme von Salesforce for Outlook zwischen Juni 2021 und 2023

Das Aktionsmenü im seitlichen Bereich für Salesforce for Outlook wird ab Juni 2021 nicht mehr verfügbar. Die Außerbetriebnahme des vollständigen Salesforce for Outlook-Produkts ist für Juni 2023 geplant. Mit unseren Produkten der nächsten Generation, der Outlook-Integration und der Einstein-Aktivitätserfassung, können Sie Microsoft Outlook jedoch weiterhin in Salesforce integrieren. Diese Produkte bieten die neuesten Funktionen und sind mit den neuesten Versionen von Outlook kompatibel.

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

Wie: Nach der Außerbetriebnahme des Aktionsmenüs im seitlichen Bereich im Juni 2021 ist die Schaltfläche für neue Datensätze () im seitlichen Bereich nicht mehr verfügbar. Ab diesem Zeitpunkt sind Mitarbeiter nicht mehr in der Lage, Salesforce-Datensätze in Outlook mit Salesforce for Outlook zu erstellen.



Die restlichen Salesforce for Outlook-Funktionen sind bis zur Einstellung des vollständigen Produkts im Juni 2023 verfügbar. Weitere Informationen zur Einstellung des Aktionsmenüs und des vollständigen Produkts finden Sie unter Einstellung von Salesforce for Outlook.

In der Zwischenzeit werden weiter neue Funktionen für unsere Microsoft Integration-Produkte der nächsten Generation veröffentlicht. Weitere Informationen zu den in der Version Winter '21 enthaltenen Neuheiten finden Sie in unseren Versionshinweisen zur Outlook-Integration und zur Einstein-Aktivitätserfassung. Wenn Sie bereit sind, wird empfohlen, den Umstieg möglichst bald zu vollziehen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Umsteigen von Salesforce for Outlook auf Produkte der nächsten Generation (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service

Änderungen an der Unterstützung von Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11), die letztes Jahr eingeführt wurden, können bei Salesforce for Outlook-Benutzern zu einer Serviceunterbrechung führen. Finden Sie heraus, ob Ihre Benutzer betroffen sind und wie der Zugriff wiederhergestellt wird.

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

Wer: Bei Salesforce for Outlook-Benutzern kann eine Serviceunterbrechung auftreten, wenn eines der folgenden Szenarien gegeben ist.

- Ihre Salesforce-Organisation oder der Salesforce-Benutzer hat keinen Zugriff auf Salesforce Classic.
- Ihr Unternehmen hat sich dagegen entschieden, die Microsoft Internet Explorer 11-Unterstützung zu verlängern.

Warum: 2016 hat Salesforce die Unterstützung von Lightning Experience in IE11 eingestellt. Da Salesforce for Outlook in Bezug auf die Anzeige von Salesforce in Microsoft Outlook® von IE11 abhängig ist, kann sich die IE11-Zugriffsblockierung auch auf einige Salesforce for Outlook-Benutzer auswirken.

Wie: Nutzen Sie eine der folgenden vorgeschlagenen Übergangslösungen, damit Benutzer wieder auf Salesforce for Outlook zugreifen können.

- Aktivieren Sie die erweiterte Unterstützung für IE11.
- Bei Kunden, deren Salesforce-Abonnements den Zugriff auf Salesforce Classic ermöglichen, können Administratoren auch Salesforce for Outlook wiederherstellen, indem sie Benutzern Zugriff auf Salesforce Classic gewähren.

Wechseln Sie alternativ zu den Produkten der nächsten Generation, zur Outlook-Integration und zur Einstein-Aktivitätserfassung.

Informationen zu den Schritten für die Wiederherstellung des Zugriffs und Details zu unseren Produkten der nächsten Generation finden Sie unter Salesforce for Outlook No Longer Connects for Some Customers working from Lightning Experience (Für einige in Lightning Experience arbeitende Kunden wird keine Verbindung mehr zu Salesforce for Outlook hergestellt).

SIEHE AUCH:

Unterstützte Browser für Lightning Experience

Salesforce-Hilfe: Outlook- und Gmail-Integration für Desktop (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

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

Auffinden von versionsspezifischen Versionshinweisen für Salesforce for Outlook

Sie fragen sich, welche Aktualisierungen in der jeweiligen Version von Salesforce for Outlook verfügbar sind? Sie finden diese versionsspezifischen Versionshinweise in Outlook/Teams, Gmail und in der Trailblazer Community für Inbox.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce Trailblazer Community: Versionshinweise zu Salesforce for Outlook

Umsatz

Zu den Salesforce CPQ-Verbesserungen gehören reibungslosere Service-Upgrades für Änderungen und Erneuerungen, Vertragsänderungen im Hintergrund und eine Änderung, womit die ordnungsgemäße Konfiguration der Preisregeln gewährleistet wird. Konfigurieren Sie mit Salesforce Billing, wie Rechnungsposten konfiguriert werden, wenn Sie "Abrechnungsenddatum überschreiben" verwenden, und ordnen Sie den Accounting- und ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) der Kunden finanzielle Informationen zu. Sie können auch den langfristigen Wert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts hervorheben. Die Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung und der Produkterstellung wurden verbessert. Zudem können Advanced Approvals-Benutzer ihre Genehmigungen verwalten, ohne sich bei Salesforce anzumelden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce CPQ

Wechseln Sie zum umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice und arbeiten Sie weiter, während Verträge geändert werden. Stellen Sie sicher, dass Benutzer die Preisregeln richtig konfigurieren.

Salesforce Billing

Konfigurieren Sie, wie Salesforce Billing Rechnungsposten erstellt, wenn Sie eine Überschreibung des Abrechnungsenddatums verwenden. Ordnen Sie den Accounting- und ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) der Kunden Informationen über Finanztransaktionen und Finanzsaldo-Snapshots zu. In einem neuen Feld wird der langfristige Wert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts hervorgehoben. Zudem wurden die eigenständige Auftragsaktivierung und Auftragsprodukterstellung geändert-

Advanced Approvals

Ihre Advanced Approvals-Benutzer können ihre Genehmigungen verwalten, ohne sich bei Salesforce anzumelden. Die API zur Genehmigung und Ablehnung ist nun im Advanced Approvals-Paket verfügbar.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '21 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce CPQ

Wechseln Sie zum umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice und arbeiten Sie weiter, während Verträge geändert werden. Stellen Sie sicher, dass Benutzer die Preisregeln richtig konfigurieren.

Anmerkung: Salesforce CPQ wird gegen einen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vornehmen eines reibungslosen Umstiegs auf den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice

Ihre Benutzer können nun unabhängig von Ihrem verwendeten Änderungs- und Verlängerungsservice Änderungs- und Verlängerungstransaktionen vornehmen. Wiesen Ihre Verträge lange Feldnamen auf, war es bisher nicht möglich, vom alten Änderungs-/Verlängerungsservice auf den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice für Salesforce CPQ umzusteigen.

Weiterarbeiten bei Vertragsänderungen

Wenn Sie eine neue Option im Paket-Setup auswählen, können Ihre Benutzer nun die Arbeit in Salesforce fortsetzen, während eine Vertragsänderung vorgenommen wird. Bisher mussten Benutzer auf den Abschluss der Vertragsänderung warten. Die neue Option ist verfügbar, wenn Sie die Option für den veralteten Service deaktivieren und stattdessen den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice für Salesforce CPQ verwenden.

Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" wurde dem Seitenlayout "Preisregeln" hinzugefügt

Das Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" ist nun standardmäßig im Seitenlayout "Preisregeln" enthalten. Es wird automatisch hinzugefügt, damit Sie einen Schritt weniger durchführen müssen und sicherstellen können, dass Ihre Benutzer beim Konfigurieren einer Preisregel den erforderlichen Wert auswählen.

Schnelleres Vergeben größerer Aufträge

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter einen Auftrag vergeben, kann Salesforce CPQ nun einen Vertrag mit doppelt so vielen Belegposten wie bisher erstellen. Die Anzahl der Belegposten ist von der Konfiguration Ihrer Organisation abhängig.

Neue Berechtigungen zum Erstellen von Aufträgen

Benutzer benötigen jetzt Lesezugriff auf Angebote und Opportunities, Erstellungs- und Bearbeitungszugriff auf Aufträge und Löschzugriff auf Auftragsprodukte, um aus Angeboten oder Opportunities Aufträge zu erstellen.

Berechtigungssatzanforderung für Vertragsänderungen und -verlängerungen hinzugefügt

Wenn die Option "Alten Änderungs-/Verlängerungsservice verwenden" deaktiviert ist, benötigt der Benutzer, der den Salesforce CPQ-Rechner autorisiert hat, bestimmte Berechtigungen. Andernfalls können Benutzer keine Verträge mehr ändern oder verlängern.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '21 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vornehmen eines reibungslosen Umstiegs auf den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice

Ihre Benutzer können nun unabhängig von Ihrem verwendeten Änderungs- und Verlängerungsservice Änderungs- und Verlängerungstransaktionen vornehmen. Wiesen Ihre Verträge lange Feldnamen auf, war es bisher nicht möglich, vom alten Änderungs-/Verlängerungsservice auf den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice für Salesforce CPQ umzusteigen.

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

Weiterarbeiten bei Vertragsänderungen

Wenn Sie eine neue Option im Paket-Setup auswählen, können Ihre Benutzer nun die Arbeit in Salesforce fortsetzen, während eine Vertragsänderung vorgenommen wird. Bisher mussten Benutzer auf den Abschluss der Vertragsänderung warten. Die neue Option ist verfügbar, wenn Sie die Option für den veralteten Service deaktivieren und stattdessen den umfangreichen Änderungs- und Verlängerungsservice für Salesforce CPQ verwenden.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Installierte Pakete` ein und wählen Sie dann **Installierte Pakete** aus. Klicken Sie auf die Registerkarte **Abonnements und Verlängerungen**. Deaktivieren Sie bei entsprechender Aktivierung **Alten Änd.-/Verlängerungsservice verw.** und aktivieren Sie anschließend **Verträge im Hintergrund ändern**.

SIEHE AUCH:

Berechtigungssatzanforderung für Vertragsänderungen und -verlängerungen hinzugefügt

Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" wurde dem Seitenlayout "Preisregeln" hinzugefügt

Das Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" ist nun standardmäßig im Seitenlayout "Preisregeln" enthalten. Es wird automatisch hinzugefügt, damit Sie einen Schritt weniger durchführen müssen und sicherstellen können, dass Ihre Benutzer beim Konfigurieren einer Preisregel den erforderlichen Wert auswählen.

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

Wer: Diese Änderung steht Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-on-Abonnement und zusätzlich abonnierter Shield-Plattformverschlüsselung zur Verfügung.

Wie: Wählen Sie zum Erstellen einer neuen Preisregel **Neu** auf der Registerkarte "Preisregeln" aus. Geschafft. Das Feld "Konfiguratorevaluierungsereignis" ist Bestandteil des Dialogfelds zum Erstellen neuer Preisregeln.

Schnelleres Vergeben größerer Aufträge

Wenn Ihre Vertriebsmitarbeiter einen Auftrag vergeben, kann Salesforce CPQ nun einen Vertrag mit doppelt so vielen Belegposten wie bisher erstellen. Die Anzahl der Belegposten ist von der Konfiguration Ihrer Organisation abhängig.

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

Neue Berechtigungen zum Erstellen von Aufträgen

Benutzer benötigen jetzt Lesezugriff auf Angebote und Opportunities, Erstellungs- und Bearbeitungszugriff auf Aufträge und Löschzugriff auf Auftragsprodukte, um aus Angeboten oder Opportunities Aufträge zu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning und Salesforce Classic in Salesforce CPQ.

Berechtigungssatzanforderung für Vertragsänderungen und -verlängerungen hinzugefügt

Wenn die Option "Alten Änderungs-/Verlängerungsservice verwenden" deaktiviert ist, benötigt der Benutzer, der den Salesforce CPQ-Rechner autorisiert hat, bestimmte Berechtigungen. Andernfalls können Benutzer keine Verträge mehr ändern oder verlängern.

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

Wie: Weisen Sie den Berechtigungssatz "SteelBrickCPQAdmin" dem Benutzer zu, der den Salesforce CPQ-Rechner bei der Installation autorisiert hat. Lesen Sie den Knowledge-Artikel Bewährte Vorgehensweisen beim Autorisieren des neuen Berechnungsservice in Salesforce CPQ, um den Benutzer zu identifizieren, der den Salesforce CPQ-Rechner autorisiert hat.

Salesforce Billing

Konfigurieren Sie, wie Salesforce Billing Rechnungsposten erstellt, wenn Sie eine Überschreibung des Abrechnungsenddatums verwenden. Ordnen Sie den Accounting- und ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning) der Kunden Informationen über Finanztransaktionen und Finanzsaldo-Snapshots zu. In einem neuen Feld wird der langfristige Wert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts hervorgehoben. Zudem wurden die eigenständige Auftragsaktivierung und Auftragsprodukterstellung geändert-

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Teilzeiträumen bei Verwendung von "Abrechnungsenddatum überschreiben"

Steuern Sie, wie Ihre Rechnungsposten Ihre Rechnungszeiträume nach der Verwendung von "Abrechnungsenddatum überschreiben" berücksichtigen. Mit dem hinzugefügten Billing-Regelfeld "Behandlung von Zeiträumen bei BTDO" wird gesteuert, wie Salesforce Rechnungsposten erstellt, wenn über "Abrechnungsenddatum überschreiben" ein Teilabrechnungszeitraum erstellt wird. Bisher wurde von Salesforce Billing lediglich ein Rechnungsposten erstellt, mit dem der Teilzeitraum und die verbleibenden vollen Zeiträume abgedeckt wurden.

Verwenden neuer ERP-Zuordnungsfelder für Finanztransaktionen

Ermöglichen Sie es Ihren Finanzbenutzern, die Verfolgung von Hauptbuch- und Finanzzeitrauminformationen für Finanztransaktionen besser zu steuern. Anschließend können sie die Transaktionen einfach den nachgelagerten ERP-Systemen für Buchhaltungsabschlussprozesse zuordnen.

Grundlegendes zum langfristigen Wert des über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts

Im neuen Feld "Total Lifecycle Amount" (Betrag des gesamten Lebenszyklus) sehen Sie den Gesamtwert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts über den anfänglichen Verkauf, Änderungen, Verlängerungen und andere Änderungen hinweg. Ab Version Spring '21 wird das Feld in allen über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerten ausgefüllt. Bei anderen Vermögenswerten lautet es "null". Verwenden Sie die Feldebenensicherheit, um Layouts das Feld hinzuzufügen, und nutzen Sie es bei der Berichterstellung.

Aktualisierte Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung

Von Salesforce Billing werden nun eigenständige Aufträge und die zugehörigen untergeordneten Auftragsprodukte gleichzeitig aktiviert. Wenn Sie bisher einen eingeständigen Auftrag aktiviert hatten, wurden die zugehörigen Auftragsprodukte durch Salesforce Billing nicht aktiviert. Benutzer mussten die eigenständigen Auftragsprodukte manuell oder mittels Automatisierung aktivieren.

Aktualisierte Logik eigenständiger Auftragsprodukte

Eigenständige Auftragsprodukte müssen nach der Erstellung nicht mehr umfangreich bearbeitet werden. Wenn Sie nun einen eigenständigen Auftrag erstellen, übernehmen seine untergeordneten Auftragsprodukte den Gebührentyp, die Abrechnungshäufigkeit und die Abrechnungsart des Produkts. Waren Auftragsprodukte einem Produkt mit Verbrauchsregelungen und Verbrauchswerten für Produkte und zugeordnet, erhielten die Auftragsprodukte auch die Verbrauchsregelungen und Verbrauchswerten für Auftragsprodukte.

Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements

Verbessern Sie die Erfahrung für Vertriebsmitarbeiter, die mit nutzungsbasierten Evergreen-Abonnements arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können jetzt jederzeit die Nutzung in ein aktives Evergreen-Abonnementauftragsprodukt hochladen. Wenn das Verarbeitungsdatum der Nutzung nicht in eine der aktiven, nicht in Rechnung gestellten Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts fällt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht und weist ihr die neue Nutzung zu.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '21 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von Teilzeiträumen bei Verwendung von "Abrechnungsenddatum überschreiben"

Steuern Sie, wie Ihre Rechnungsposten Ihre Rechnungszeiträume nach der Verwendung von "Abrechnungsenddatum überschreiben" berücksichtigen. Mit dem hinzugefügten Billing-Regelfeld "Behandlung von Zeiträumen bei BTDO" wird gesteuert, wie Salesforce Rechnungsposten erstellt, wenn über "Abrechnungsenddatum überschreiben" ein Teilabrechnungszeitraum erstellt wird. Bisher wurde von Salesforce Billing lediglich ein Rechnungsposten erstellt, mit dem der Teilzeitraum und die verbleibenden vollen Zeiträume abgedeckt wurden.

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

Warum: Wenn Sie bisher "Abrechnungsenddatum überschreiben" für ein Auftragsprodukt festgelegt hatten, wurde der Wert des Felds "Verfahren bei Teilzeiträumen" durch Salesforce Billing ignoriert und es wurde nur ein Rechnungsposten erstellt. Zudem wurde während der Zuteilungsberechnung der Abrechnungstag des Monats des Auftragsprodukts ignoriert. Angenommen, Ihr Auftragsprodukt weist das Startdatum 20.5.2020 und das Enddatum 28.7.2020 auf, wobei der 28. der Abrechnungstag des Monats ist. Bei einer standardmäßigen Rechnungsstellung werden drei Rechnungsposten für Ihr Auftragsprodukt erstellt.

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
1	20.05.2020	27.05.2020
2	28.05.2020	27.06.2020

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
3	28.06.2020	27.07.2020

Angenommen, Sie haben vor der Rechnungsstellung den 31.7.2020 unter "Abrechnungsenddatum überschreiben" hinzugefügt. Liegt für das Feld "Behandlung von Zeiträumen bei BTDO" kein Wert vor, erstellt Salesforce Billing nur ein Rechnungsposten und hindert Sie so am Erstellen der Ihre mehrere Abrechnungszeiträume berücksichtigenden Rechnungsposten. Zudem ignoriert Salesforce Billing in diesem Fall den Abrechnungstag des Monats. Entsprechend werden die zum Berechnen des Gesamtsaldos des Rechnungspostens verwendeten Zeiträume unterschiedlich zugeteilt. Diese Zuteilungsunterschiede können unerwünschte Salden für Benutzer zur Folge haben, die davon ausgingen, dass der Abrechnungstag des Monats berücksichtigt wird.

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
1	20.05.2020	31.07.2020

Nun steuert der Wert von "Behandlung von Zeiträumen bei BTDO", wie Salesforce Rechnungsposten für Teilzeiträume verwaltet.

Trennen
Erstellen Sie für den Teilzeitraum und die verbleibenden vollen Zeiträume separate Rechnungsposten und beziehen Sie den Abrechnungstag des Monats beim Berechnen der Rechnungspostensalden ein.

Zusammenfassen
Fassen Sie den Teilzeitraum und die verbleibenden vollen Zeiträume in einem Rechnungsposten zusammen und beziehen Sie den Abrechnungstag des Monats beim Berechnen der Rechnungspostensalden ein.

Abrechnungstag des Monats ausschließen
Fassen Sie den Teilzeitraum und die verbleibenden vollen Zeiträume in einem Rechnungsposten zusammen und ignorieren Sie den Abrechnungstag des Monats beim Berechnen der Rechnungspostensalden. Dieser Berechnungsprozess funktioniert wie in früheren Versionen von Salesforce Billing, wo das Verfahren bei Teilzeiträumen für Aufträge durch eine Überschreibung des Abrechnungsenddatums ignoriert wurde.

Wenn "Trennen" als Wert für "Behandlung von Zeiträumen bei BTDO" festgelegt ist, werden im Rahmen der Rechnungsstellung vier Rechnungsposten erstellt. Da das Abrechnungstag des Monats vom Startdatum abweicht, wird im ersten Rechnungsposten ein Teilzeitraum angezeigt. Aufgrund der Überschreibung des Abrechnungsenddatums ist auch der endgültige Rechnungsposten ein Teilzeitraum.

Tabelle1: Behandlung von Zeiträumen bei BTDO: Trennen

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
1	20.05.2020	27.05.2020
2	28.05.2020	27.06.2020
3	28.06.2020	27.07.2020
4	28.07.2020	31.07.2020

Liegt der Wert "Zusammenfassen" vor, berechnet Salesforce Billing dieselben Zeiträume als "Trennen", nimmt jedoch alle Zeiträume in einem Rechnungsposten auf.

Tabelle2: Behandlung von Zeiträumen bei BTDO: Zusammenfassen

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
1	20.05.2020	31.07.2020

Liegt der Wert "Abrechnungstag des Monats ausschließen" vor, generiert Salesforce Billing einen Rechnungsposten, ignoriert jedoch "Abrechnungstag des Monats" bei Zuteilungsberechnungen. Entsprechend variieret der Rechnungspostensaldo anhand Ihrer für Überschreibung des Abrechnungsenddatums, Startdatum und Enddatum festgelegten Werte. In diesem Beispiel ist der Saldo so, als hätten Sie "Zusammenfassen" verwendet, auch wenn andere Datumskombinationen möglicherweise zu einem anderen Saldo führen.

Tabelle3: Behandlung von Zeiträumen bei BTDO: Abrechnungstag des Monats ausschließen

Rechnungsposten	Startdatum	Enddatum
1	20.05.2020	31.07.2020

Verwenden neuer ERP-Zuordnungsfelder für Finanztransaktionen

Ermöglichen Sie es Ihren Finanzbenutzern, die Verfolgung von Hauptbuch- und Finanzzeitrauminformationen für Finanztransaktionen besser zu steuern. Anschließend können sie die Transaktionen einfach den nachgelagerten ERP-Systemen für Buchhaltungsabschlussprozesse zuordnen.

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

Wie: Diese Felder werden Finanztransaktionen hinzugefügt. Es handelt sich um Salesforce-Felder, die nicht Bestandteil des Salesforce Billing-Pakets sind. Beim Erstellen der Finanztransaktion werden diese Felder durch Salesforce ausgefüllt. Die einzelnen Felder verweisen auf einen Wert in einer mit der Finanztransaktion verbundenen Buchhaltungseinheit, als die Finanztransaktion erstellt wurde. Benutzer und Prozesse können sie nicht ändern.

Felder mit "Original" im Namen können weder durch Benutzer noch Prozesse geändert werden. Bei Bedarf können jedoch die Billing-Paketfelder aktualisiert werden.

- Ursprünglicher Name des Hauptbuchaccounts für Gutschriften
- Ursprüngliche Nummer des Hauptbuchaccounts für Gutschriften
- Ursprünglicher Name des Hauptbuchaccounts für Belastungen
- Ursprüngliche Nummer des Hauptbuchaccounts für Belastungen
- Ursprünglicher Name des Finanzzeitraums
- Ursprüngliches Startdatum des Finanzzeitraums
- Ursprüngliches Enddatum des Finanzzeitraums
- Ursprünglicher Status des Finanzzeitraums
- Ursprünglicher Name der Hauptbuchregel
- Ursprünglicher Name des Hauptbuchverfahrens
- Ursprünglicher Name des Finanzbuchs

Diese Felder werden zu Finanztransaktionen und Finanzsaldo-Snapshots hinzugefügt. Billing-Paketfelder werden als "Nur-Billing-Paket" angegeben. Alle anderen Felder sind Bestandteil von Salesforce. Sie können sie zur ERP-Zuordnung verwenden und um weitere Informationen über das externe Finanzsystem, das Sie zur Erfassung Ihrer Finanztransaktionen verwenden, bereitzustellen. Benutzer und Prozesse können sie bei Bedarf ändern.

- Hauptbuchregel (Nur-Billing-Paket)

- Hauptbuchverfahren (Nur-Billing-Paket)
- Hauptbuchaccount für Gutschriften (Nur-Billing-Paket)
- Hauptbuchaccount für Belastungen (Nur-Billing-Paket)
- Finanzbuch (Nur-Billing-Paket)
- Finanzzeitraum (Nur-Billing-Paket)
- Integrationsmodus des Finanzsystems
- Integrationsstatus des Finanzsystems
- Name des Finanzsystems
- Transaktionsnummer des Finanzsystems

Anmerkung: Von Salesforce Billing werden automatisch Finanzsaldo-Snapshots für Finanztransaktionen mit den Referenzeinheitstyp "Rechnung", "Gutschrift", "Lastschrift", "Zahlung" oder "Erstattung" erstellt. Die Feldwerte für Finanzen und Hauptbücher werden jedoch nicht aus der Transaktion an den Snapshot übertragen. Sie sollten Auslöser oder Prozesse verwenden, um Finanz- und Hauptbuchinformationen aus der Transaktion in die untergeordneten Snapshots zu kopieren.

SIEHE AUCH:

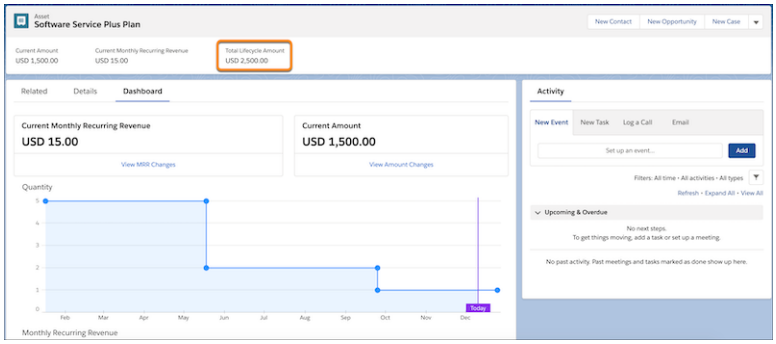
Knowledge-Artikel: Überprüfen der Bereitstellung der Finanzprotokollierung für Ihre Organisation (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Grundlegendes zum langfristigen Wert des über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts

Im neuen Feld "Total Lifecycle Amount" (Betrag des gesamten Lebenszyklus) sehen Sie den Gesamtwert eines über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerts über den anfänglichen Verkauf, Änderungen, Verlängerungen und andere Änderungen hinweg. Ab Version Spring '21 wird das Feld in allen über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswerten ausgefüllt. Bei anderen Vermögenswerten lautet es "null". Verwenden Sie die Feldebenensicherheit, um Layouts das Feld hinzuzufügen, und nutzen Sie es bei der Berichterstellung.

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

Warum: Das Feld enthält ergänzende Details zu einem über den Lebenszyklus verwalteten Vermögenswert und hebt die vergangenen und prognostizierten Änderungen des Vermögenswerts hervor.



Aktualisierte Logik der eigenständigen Auftragsaktivierung

Von Salesforce Billing werden nun eigenständige Aufträge und die zugehörigen untergeordneten Auftragsprodukte gleichzeitig aktiviert. Wenn Sie bisher einen eingeständigen Auftrag aktiviert hatten, wurden die zugehörigen Auftragsprodukte durch Salesforce Billing nicht aktiviert. Benutzer mussten die eigenständigen Auftragsprodukte manuell oder mittels Automatisierung aktivieren.

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

Wie: Wenn Sie einen eigenständigen Auftrag aktivieren, werden durch Salesforce Billing alle untergeordneten eigenständigen Auftragsprodukte des Auftrags aktiviert.

Wichtig: Ein eigenständiges Auftragsprodukt bezieht sich auf ein Auftragsprodukt ohne übergeordnete Angebotszeile. Wenn Sie einen eigenständigen Auftrag mit untergeordneten Auftragsprodukten ohne übergeordnete Angebotszeilen aktivieren, werden sie durch Salesforce Billing nicht aktiviert. In diesem Fall werden nur der eigenständige Auftrag und die zugehörigen eigenständigen Auftragsprodukte aktiviert.

Aktualisierte Logik eigenständiger Auftragsprodukte

Eigenständige Auftragsprodukte müssen nach der Erstellung nicht mehr umfangreich bearbeitet werden. Wenn Sie nun einen eigenständigen Auftrag erstellen, übernehmen seine untergeordneten Auftragsprodukte den Gebührentyp, die Abrechnungshäufigkeit und die Abrechnungsart des Produkts. Waren Auftragsprodukte einem Produkt mit Verbrauchsregelungen und Verbrauchswerten für Produkte und zugeordnet, erhielten die Auftragsprodukte auch die Verbrauchsregelungen und Verbrauchswerten für Auftragsprodukte.

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

Automatische Nutzungsübersichten für nutzungsbasierte Evergreen-Abonnements

Verbessern Sie die Erfahrung für Vertriebsmitarbeiter, die mit nutzungsbasierten Evergreen-Abonnements arbeiten. Vertriebsmitarbeiter können jetzt jederzeit die Nutzung in ein aktives Evergreen-Abonnementauftragsprodukt hochladen. Wenn das Verarbeitungsdatum der Nutzung nicht in eine der aktiven, nicht in Rechnung gestellten Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts fällt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht und weist ihr die neue Nutzung zu.

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

Warum: Wenn ein Vertriebsmitarbeiter zuvor ein mit einem Verbrauchsplan verknüpftes Evergreen-Abonnementprodukt bestellt hat, erstellte Salesforce CPQ ein Auftragsprodukt mit 12 Nutzungsübersichten. Die erste Nutzungsübersicht begann am Startdatum des Auftragsprodukts und jede Übersicht entsprach der Länge des Abrechnungszeitraums des Verbrauchsplans. Vertriebsmitarbeiter erstellten manuell weitere Nutzungsübersichten, solange das Evergreen-Abonnement aktiv war.

Wie: Die neue Nutzungsübersicht folgt den gleichen Abrechnungszeiträumen wie die früheren Nutzungsübersichten des Auftragsprodukts. Wenn für das Auftragsprodukt z. B. eine monatliche Abrechnungshäufigkeit, ein Abrechnungsdatum von 1 und eine Laufzeit vom 01.01.20 bis 31.12.20 festgelegt war, wurden 12 Nutzungsübersichten erstellt. Jede Übersicht begann am Ersten des Monats und endete am Letzten des Monats. Wenn der Vertriebsmitarbeiter Nutzungsdaten für den 20.03.21 hochlädt, erstellt Salesforce Billing eine Nutzungsübersicht für den Zeitraum vom 01.03.21 bis zum 31.03.21.

Anmerkung: Klingt vertraut? Diese Funktion stand in der Version Summer '20 kurzzeitig zur Verfügung, wurde jedoch wieder entfernt. Nach einiger zusätzlicher Vorbereitung ist sie nun einsatzbereit.

Advanced Approvals

Ihre Advanced Approvals-Benutzer können ihre Genehmigungen verwalten, ohne sich bei Salesforce anzumelden. Die API zur Genehmigung und Ablehnung ist nun im Advanced Approvals-Paket verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce CPQ mit Advanced Approvals.

Warum: Bisher mussten Genehmigungs-Manager zum Genehmigen oder Ablehnen der Genehmigungsanfrage eines Vertriebsmitarbeiters auf das Advanced Approvals-Paket in Salesforce zugreifen. Nun können Sie die API zur Genehmigung und Ablehnung in einer externen Plattform implementieren, damit Ihre Genehmigungs-Manager während des Genehmigungsprozesses nicht mehr auf Salesforce zugreifen müssen.

Wie: Die Advanced Approvals-API ist verfügbar, sofern die Salesforce-Einstellung "Disable API" (API deaktivieren) deaktiviert ist. Diese Einstellung ist standardmäßig deaktiviert. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Benutzerdefinierte Einstellungen` ein und wählen Sie dann **Benutzerdefinierte Einstellungen** aus, um auf die Einstellung zuzugreifen.

Branchen

Jede Menge neue vertikale Lösungen stehen für Sie bereit. Mit der Treueverwaltung können Sie personalisierte Programme zur Identifizierung, Belohnung und Bindung von Kunden ausführen. Die Batch-Verwaltung ermöglicht Ihnen das Verarbeiten und Verfolgen von Millionen Datensätzen. Entscheidungstabellen dienen zum Definieren mehrerer Geschäftsregeln für die Bewertung von Produkten und für die Rabattberechnung. Unser neues Datenverarbeitungsmodul extrahiert Daten aus Ihrer Organisation, wandelt sie um und erstellt Datensätze mit den umgewandelten Daten. Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen lassen sich in Manufacturing Cloud einfacher verwalten. Zudem werden von der Rabattverwaltung volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme unterstützt. Gleichzeitig erleichtert Health Cloud die Anbieterverwaltung mit einer neuen API und der neuen FHIR-konformen Unterstützung für elektronische Gesundheitsakten. Darüber hinaus können Sie mit Financial Services Cloud die Zweigstellenleistung verfolgen und unterwegs Lebensereignisse sowie Geschäftsmeilensteine erfassen. Dank Consumer Goods Cloud lassen sich Geschäftsbesuche und Zustellungen intelligenter abwickeln. In den Lösungen für den öffentlichen Sektor werden nun Kalender unterstützt. Auch die Antragsgenehmigung darin ist nun transparenter. Damit Ihre Erfahrung bei der Notfallreaktionsverwaltung verbessert wird, umfasst Emergency Response Management nun aktualisierte Flows.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Treueverwaltung

Mit der Treueverwaltung, einer durchgängigen Lösung, die auf Salesforce Platform basiert, können Organisationen innovative Programme zur Identifizierung, Belohnung und Bindung von Kunden entwerfen und implementieren. Zum Steigern des Kundenengagements und zum Verbessern Ihres ROIs können Sie personalisierte Treueprogramme erstellen, Programmpartner aufnehmen und Sonderangebote starten. Die Treueverwaltung ist vielseitig und kann B2B- und B2C-Geschäftsanforderungen in jeder Branche (allgemein verfügbar) gerecht werden.

Batch-Verwaltung

Verarbeiten Sie mit der Batch-Verwaltung Millionen von Datensätzen in Ihrer Salesforce-Organisation. Verfolgen Sie den Status und die Integrität von Batch-Verwaltungsaufträgen mit "Workflow-Services überwachen" (allgemein verfügbar).

Entscheidungstabellen

Entscheidungstabellen lesen Geschäftsregeln und liefern Ergebnisse für Geschäftsszenarien. Sie können beispielsweise mehrere Geschäftsregeln für einen Produktrabatt definieren und eine Entscheidungstabelle erstellen, die Produkte anhand der Regeln auswertet, um für jedes Produkt Rabatte zu berechnen. Verwenden Sie eine Entscheidungstabelle in einem Flow, um Ergebnisse nach einem Zeitplan oder nach Bedarf abzurufen (allgemein verfügbar).

Datenverarbeitungsmodul

Extrahieren Sie Daten aus Standardobjekten und benutzerdefinierten Objekten in Ihrer Salesforce-Organisation und wandeln Sie sie auf der Grundlage Ihrer Geschäftsanforderungen um. Anschließend können Sie mit den umgewandelten Daten Datensätze erstellen, aktualisieren oder einfügen und aktualisieren (allgemein verfügbar).

Manufacturing Cloud

Dank der neuen Funktionen und Erweiterungen können Sie Vertriebsvereinbarungen ohne Weiteres verwalten. Konvertieren Sie mithilfe einer neuen Connect-API-Ressource Angebote und Opportunities direkt in einfach verfolgbare Vertriebsvereinbarungen. Mit einer Option zum Berücksichtigen der Opportunity-Pläne bei der Prognose können Sie Account-Prognosen besser verwalten. Löschen Sie bestehende Vertriebsvereinbarungen, um geänderten Anforderungen gerecht zu werden.

Rabattverwaltung

Führen Sie mit der Rabattverwaltung volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme aus. Bauen Sie über transparente und für beide Seiten vorteilhafte Anreize langfristige Kanalbeziehungen auf. Erstellen Sie Rabattprogramme und geben Sie den Rabatttyp, die Regeln für den Anspruch und die Vorteilsstruktur, einschließlich der Schwellenwerte, an. Berechnen Sie die Auszahlungen im Kontext, indem Sie mit Ihren Partnern arbeiten, und analysieren Sie Auszahlungsinformationen am Ende der Laufzeit oder zu einem beliebigen Zeitpunkt. Rabattauszahlungen werden in Ihrem ausgewählten Rhythmus mit Ihren gewünschten Details verarbeitet. Verwenden Sie die Experience Cloud-Vorlage für Manufacturing, um eine Site zu erstellen und um mit Ihren Partnern zusammenzuarbeiten. Rufen Sie mit Einstein Analytics für Rabatte (allgemein verfügbar) handlungsrelevante Statistiken zu Ihren Rabatten ab.

Health Cloud

Mit Health Cloud können Sie Ihre Patienten- und Anbieterdaten besser verwalten. Die Erstellung von Anbieterdatensätzen wurde vereinfacht und ein neues FHIR-konformes Datenmodell für elektronische Gesundheitsakten wurde entwickelt. Die intelligente Dokumentverwaltung ist flexibler und intuitiver. Zudem werden Ihren Benutzern in "Intelligenter Vertrieb" Kalender bereitgestellt, damit sie optimal von Operationsbesuchen profitieren können.

Financial Services Cloud

Mit den neuen Funktionen der Zweigstellenverwaltung können Sie die Zweigstellenleistung und -produktivität verfolgen. Erfassen Sie unterwegs Lebensereignisse und Geschäftsmeilensteine und erhalten Sie mehr Kontrolle über die Anzeigeoptionen für die Komponente "Police". Im Center für handlungsrelevante Beziehungen (Actionable Relationship Center, ARC) sehen Sie mehr auf einen Blick. Es enthält jetzt konforme Datenfreigabeteilnehmer und eine Reihe konfigurierbarer Themenlisten. Erweitern Sie die konforme Datenfreigabe um Teilnehmergruppen und um die Nicht-Inhaber-Teilnehmerfreigabe. Machen Sie sich strukturierte Notizen zu Kunden- oder Partnerinteraktionen und geben Sie sie mit der neuen Funktion "Interaktionszusammenfassungen" an alle Beteiligten weiter. Beschleunigen Sie dokumentgestützte Prozesse mit dem intelligenten Formularleser, um Daten aus hochgeladenen Dateien zu erkennen und zu kopieren. Optimieren Sie Rollups für Datensätze und RBL-Berechnungen (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) mit verbessertem Code und dem hochleistungsfähigen RBL-Framework.

Consumer Goods Cloud

Mit Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen können Sie sicherstellen, dass Mitarbeiter während ihrer Geschäftsbesuche die richtigen Aktivitäten durchführen. Optimieren Sie Zustellungen für Shops, indem Sie Fahrzeugbenutzerzuweisungen für Vertriebsmitarbeiter erstellen. Definieren Sie Aktivitätssequenzen im Voraus, damit Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge ausführen. Dank der an "Einzelhandelsgeschäft" vorgenommenen Erweiterungen können Sie Vertriebsleiter dabei unterstützen, Datensätze für Einzelhandelsgeschäfte schneller zu erstellen. Zudem können Ihre Mitarbeiter dank der an "Besuchsdurchführung" und "Direktzustellung für Shops" vorgenommenen Erweiterungen während ihrer Geschäftsbesuche effizienter arbeiten.

Lösungen für den öffentlichen Sektor

Fügen Sie dem Salesforce-Kalender Besuche hinzu und sorgen Sie dafür, dass Ihre Compliance-Beauftragten beim Planen von Besuchen schnell und einfach die Verfügbarkeit der Inspektoren prüfen können. Die neuen Funktionen in der mobilen Anwendung "Inspection Management" verbessern die Gesamtuntersuchungserfahrung. Zudem verbessern die am Portal für den öffentlichen Sektor vorgenommenen Erweiterungen die Prozesseffizienz und sorgen für eine vollständige Transparenz im gesamten Antragsgenehmigungsprozess.

Notfallreaktionsverwaltung

Aktualisierte Flows gestalten die Notfallreaktionsverwaltung noch reibungsloser.

Weitere Informationen über Communities-Benutzerlizenzen für Branchen

Auf einer neuen Hilfeseite werden die Objekte im Detail vorgestellt, die für Experience Cloud-Benutzer freigegeben werden können. Mit dieser neuen Ressource können Sie die Implementierung Ihrer Experience Cloud-Site unter Berücksichtigung Ihrer vorhandenen Lizenzen planen.

Treueverwaltung

Mit der Treueverwaltung, einer durchgängigen Lösung, die auf Salesforce Platform basiert, können Organisationen innovative Programme zur Identifizierung, Belohnung und Bindung von Kunden entwerfen und implementieren. Zum Steigern des Kundenengagements und zum Verbessern Ihres ROIs können Sie personalisierte Treueprogramme erstellen, Programmpartner aufnehmen und Sonderangebote starten. Die Treueverwaltung ist vielseitig und kann B2B- und B2C-Geschäftsanforderungen in jeder Branche (allgemein verfügbar) gerecht werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen individueller Treueprogramme

Aus einem integrierten Satz an Treuebausteinen können Sie Ihr eigenes Treueprogramm anpassen und zusammensetzen. Erstellen Sie ein Treueprogramm und fügen Sie ihm anschließend Stufen, Programmwährungen, Vorteile, Partner, Gutscheine und Sonderangebote hinzu. Verfolgen Sie die Aktivitäten und Verhaltensweisen von Mitgliedern. Belohnen oder würdigen Sie treue Mitglieder mit Punkten oder Gutscheinen.

Voranbringen Ihrer Geschäftsziele mit Sonderangeboten

Steigern Sie Produktverkäufe, wenn Sie ausgewählten Mitgliedern tolle Sonderangebote anbieten. Mit attraktiven Angeboten können Sie das Mitgliederengagement steigern und einen besseren ROI erzielen. Verwenden Sie Standardsonderangebote, um Mitgliedern sofortige Vorteile zu bieten. Verwenden Sie kumulierte Sonderangebote, um Mitglieder anhand ihrer langfristigen Verhaltensweisen zu belohnen, etwa ihrer Teilnahmehäufigkeit oder ihrer Ausgaben. Bieten Sie Gutscheine oder Treuepunkte an, um neue Kunden zu gewinnen oder um Bestandskunden anzusprechen.

Steigern des Mitgliederengagements mit Treueprogrammpartnern

Die Treueverwaltung hilft, das Mitgliederengagement zu erhöhen, indem es die Aufnahme und die Verwaltung von branchenübergreifenden Programmpartnern erleichtert. Partnerschaften bieten mehr Möglichkeiten, Mitglieder einzubinden und ihnen zu helfen, Punkte für ergänzende Produkte oder Services zu sammeln oder einzulösen.

Belohnen von Mitgliedern mit Erlebnisgutscheinen

Mithilfe von Erlebnisgutscheinen können Sie Ihren treuen Kunden Wertschätzung vermitteln und sie bei der Stange halten. Belohnen Sie Ihre Mitglieder im Rahmen einer Transaktion oder eines Sonderangebots oder beim Upgrade auf eine höhere Stufe mit Gutscheinen. Je nach dem zugeordneten Produkt oder Service können Gutscheine einen festen Geldbetrag, einen Rabattprozentsatz oder ein kostenloses Produkt oder einen kostenlosen Service umfassen.

Treuevorteile für Ihre Mitglieder

Bieten Sie Ihren Mitgliedern exklusive Treueprogrammvorteile und -privilegien. Mit dem Treueprogramm können Sie Kunden belohnen und motivieren, wenn sie sich stärker einbringen. Sie können erfahrbare Vorteile im Salesforce-Ökosystem konfigurieren oder diese Vorteile auf andere Systeme übertragen und so eine verbundene Kundenerfahrung schaffen.

Verfolgen von Aktivitäten durch Mitglieder im Treuemitgliederportal

Legen Sie fest, dass Ihre Treuemitglieder im Treuemitgliederportal ihren eigenen Status im Programm verfolgen können, damit sie sich weiterhin einbringen. Mit nur wenigen Klicks können Administratoren das Treuemitgliederportal einrichten, worin Programmmitglieder ihre Profildetails, zuletzt vorgenommene Transaktionen, die Punktebilanz und aktuelle Stufen einsehen können.

Analytics for Loyalty

Analysieren Sie Ihre Treueprogramme und entwickeln Sie Strategien zum Ankurbeln des Mitgliederengagements, Gewährleisten der Mitgliederzufriedenheit und zum Steigern des Umsatzes. Mit der Anwendung "Einstein Discovery for Loyalty Analytics" können Sie Prognosestatistiken abrufen, womit Sie das Engagement von Treueprogrammmitgliedern verbessern können.

Neue Objekte der Treueverwaltung

Über die neuen Objekte der Treueverwaltung können Sie auf mehr Daten zugreifen.

Neue Metadatentypen in der Treueverwaltung

Verwenden Sie die neuen Metadatentypen für die Treueverwaltung.

Apex: Neue Elemente

Diese Methoden und Klassen sind neu.

Connect-REST-API

Die REST-API für die Treueverwaltung umfasst neue Aufrufe.

Neue aufrufbare Aktionen in der Treueverwaltung

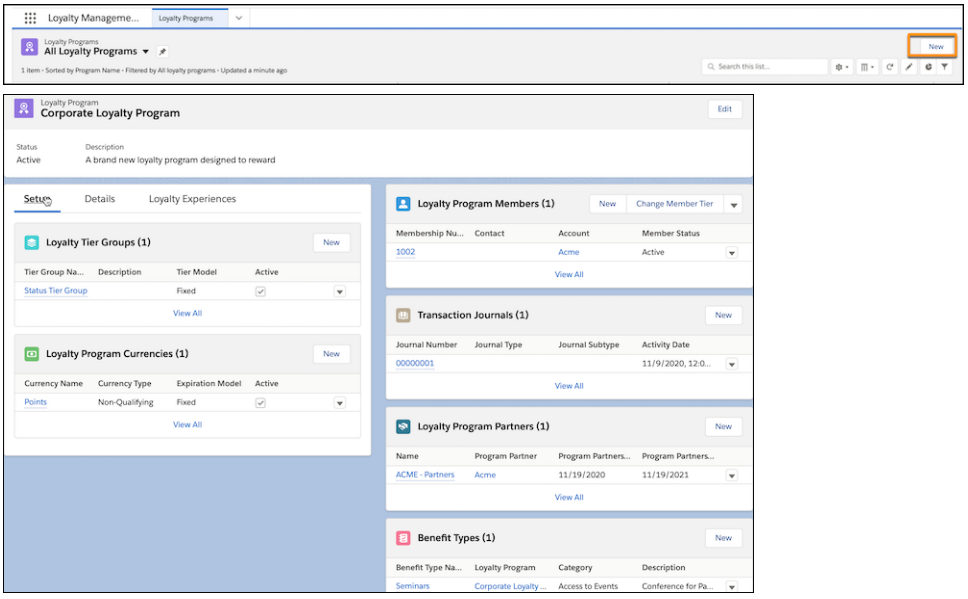
Nutzen Sie die neuen aufrufbaren Aktionen für die Treueverwaltung.

Erstellen individueller Treueprogramme

Aus einem integrierten Satz an Treuebausteinen können Sie Ihr eigenes Treueprogramm anpassen und zusammensetzen. Erstellen Sie ein Treueprogramm und fügen Sie ihm anschließend Stufen, Programmwährungen, Vorteile, Partner, Gutscheine und Sonderangebote hinzu. Verfolgen Sie die Aktivitäten und Verhaltensweisen von Mitgliedern. Belohnen oder würdigen Sie treue Mitglieder mit Punkten oder Gutscheinen.

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

Wie: Öffnen Sie die **Treueverwaltung** im App Launcher. Klicken Sie auf der Registerkarte "Treueprogramm" auf **Neu**, um ein Treueprogramm zu erstellen.



Voranbringen Ihrer Geschäftsziele mit Sonderangeboten

Steigern Sie Produktverkäufe, wenn Sie ausgewählten Mitgliedern tolle Sonderangebote anbieten. Mit attraktiven Angeboten können Sie das Mitgliederengagement steigern und einen besseren ROI erzielen. Verwenden Sie Standardsonderangebote, um Mitgliedern sofortige Vorteile zu bieten. Verwenden Sie kumulierte Sonderangebote, um Mitglieder anhand ihrer langfristigen Verhaltensweisen zu belohnen, etwa ihrer Teilnahmehäufigkeit oder ihrer Ausgaben. Bieten Sie Gutscheine oder Treuepunkte an, um neue Kunden zu gewinnen oder um Bestandskunden anzusprechen.

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

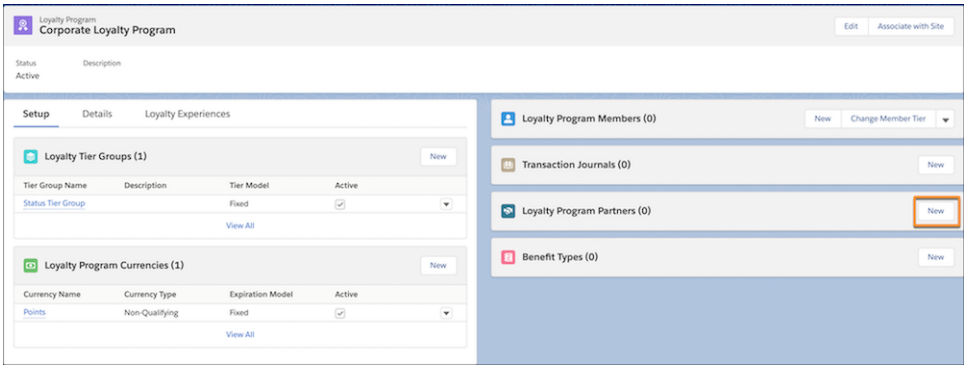
Wie: Sie können Ihre Kampagnenmitglieder mithilfe von Datensegmenten in Customer 360-Zielgruppen oder Salesforce-Berichten identifizieren. Erstellen Sie Sonderangebote in Treueprogrammen, ordnen Sie diese zu Kundensegmenten zu und führen Sie sie über Marketing Cloud aus. Verwenden Sie Marketing Cloud Connect, um je nach Notwendigkeit Treuesonderangebote an Marketing Cloud zu senden.

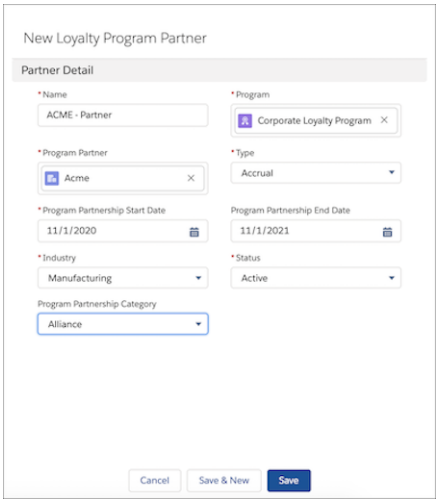
Steigern des Mitgliederengagements mit Treueprogrammpartnern

Die Treueverwaltung hilft, das Mitgliederengagement zu erhöhen, indem es die Aufnahme und die Verwaltung von branchenübergreifenden Programmpartnern erleichtert. Partnerschaften bieten mehr Möglichkeiten, Mitglieder einzubinden und ihnen zu helfen, Punkte für ergänzende Produkte oder Services zu sammeln oder einzulösen.

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

Wie: Wählen Sie in "Treueverwaltung" Ihr **Treueprogramm** aus. Klicken Sie zum Erstellen eines Treueprogrammpartners auf der Registerkarte "Setup" unter "Treueprogrammpartner" auf **Neu**.



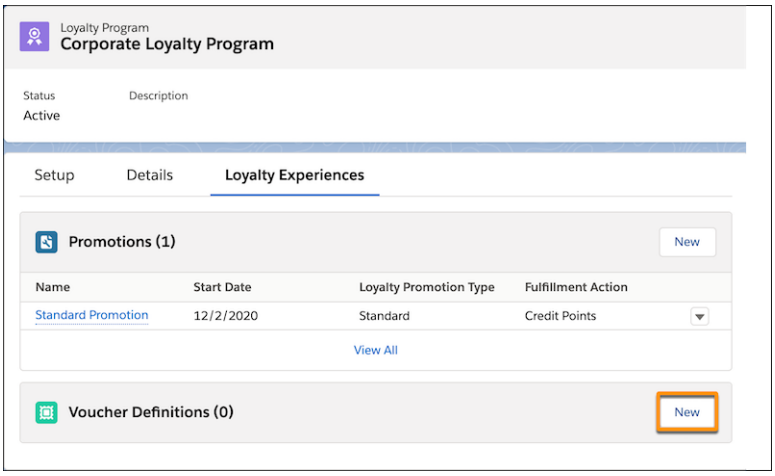


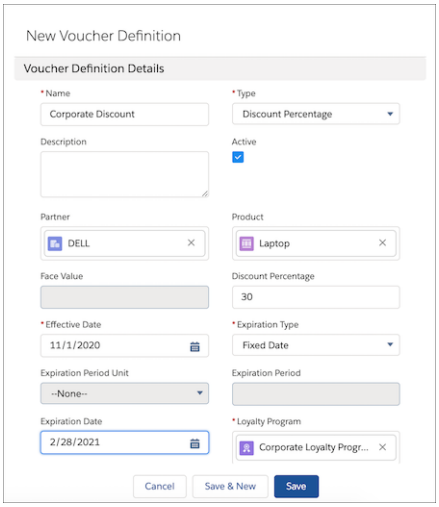
Belohnen von Mitgliedern mit Erlebnisgutscheinen

Mithilfe von Erlebnisgutscheinen können Sie Ihren treuen Kunden Wertschätzung vermitteln und sie bei der Stange halten. Belohnen Sie Ihre Mitglieder im Rahmen einer Transaktion oder eines Sonderangebots oder beim Upgrade auf eine höhere Stufe mit Gutscheinen. Je nach dem zugeordneten Produkt oder Service können Gutscheine einen festen Geldbetrag, einen Rabattprozentsatz oder ein kostenloses Produkt oder einen kostenlosen Service umfassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Treueverwaltung.

Wie: Wählen Sie in "Treueverwaltung" Ihr **Treueprogramm** aus. Klicken Sie zum Erstellen einer Gutscheindefinition auf der Registerkarte "Loyalty-Erfahrungen" unter "Gutscheindefinitionen" auf **Neu**.



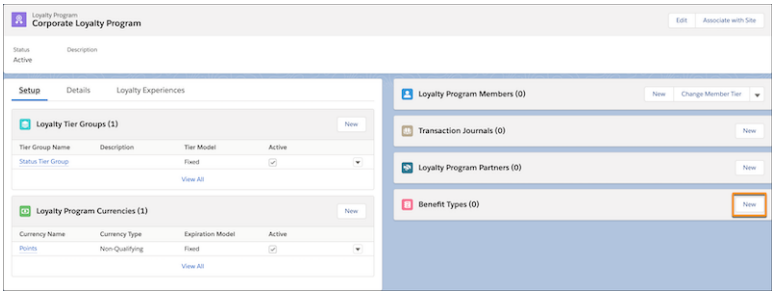


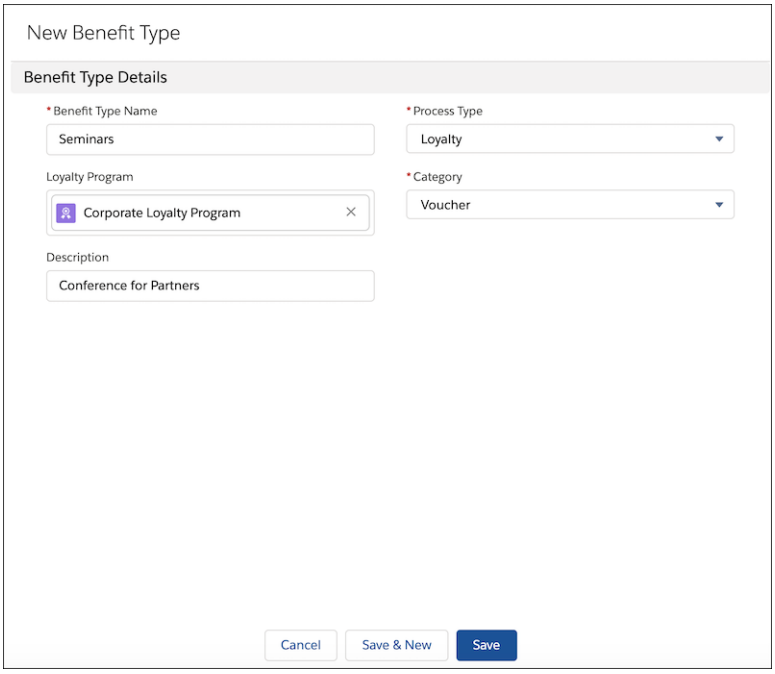
Treuevorteile für Ihre Mitglieder

Bieten Sie Ihren Mitgliedern exklusive Treueprogrammvorteile und -privilegien. Mit dem Treueprogramm können Sie Kunden belohnen und motivieren, wenn sie sich stärker einbringen. Sie können erfahrbare Vorteile im Salesforce-Ökosystem konfigurieren oder diese Vorteile auf andere Systeme übertragen und so eine verbundene Kundenerfahrung schaffen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Treueverwaltung.

Wie: Wählen Sie in "Treueverwaltung" Ihr **Treueprogramm** aus. Klicken Sie zum Erstellen eines Vorteilstyps auf der Registerkarte "Setup" unter "Vorteilstypen" auf **Neu**.





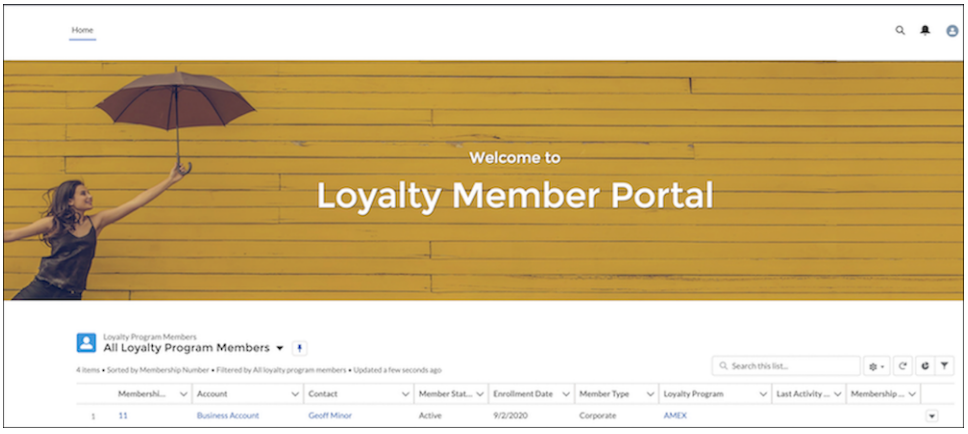
Verfolgen von Aktivitäten durch Mitglieder im Treuemitgliederportal

Legen Sie fest, dass Ihre Treuemitglieder im Treuemitgliederportal ihren eigenen Status im Programm verfolgen können, damit sie sich weiterhin einbringen. Mit nur wenigen Klicks können Administratoren das Treuemitgliederportal einrichten, worin Programmmitglieder ihre Profildetails, zuletzt vorgenommene Transaktionen, die Punktebilanz und aktuelle Stufen einsehen können.

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

Wer: Diese Funktion ist in der Experience Cloud-Site für Administratoren und Benutzer mit der Lizenz "Treueverwaltung" verfügbar.

Wie: Mit der Vorlage "Treuemitgliederportal" kann der Administrator ein Treuemitgliederportal mit vielen Funktionen einrichten und das Portal an die Anforderungen des Unternehmens anpassen.



Anmerkung: Sie können ähnliche Treuemitgliederportale einrichten, indem Sie "Treueverwaltung" mittels Connect-APIs in Drittanbieteranwendungen integrieren.

Analytics for Loyalty

Analysieren Sie Ihre Treueprogramme und entwickeln Sie Strategien zum Ankurbeln des Mitgliederengagements, Gewährleisten der Mitgliederzufriedenheit und zum Steigern des Umsatzes. Mit der Anwendung "Einstein Discovery for Loyalty Analytics" können Sie Prognosestatistiken abrufen, womit Sie das Engagement von Treueprogrammmitgliedern verbessern können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren der Kundentreue und Wachstum Ihres Unternehmens

Dashboards der Anwendung "Analytics for Loyalty" umfassen Statistiken zu Treueprogrammen und unterstützen Programmmanager beim Entwickeln von Strategien für die Mitgliedschaftsoptimierung, Kundenbindung und Prozessverbesserungen. Darüber hinaus können Sie Dashboards auf Seiten für Treueprogrammmitglieder einbetten. So können Sie sofort Statistiken zum Wert, Engagement und zu den Voreinstellungen Ihres Mitglieds sowie zur ihm gewährten Unterstützung.

Verbessern des Mitgliederengagements mit Einstein Discovery for Loyalty

Mit der Anwendung "Einstein Discovery für Loyalty Analytics" können Sie die Engagementbewertung von Mitgliedern anzeigen, Faktoren ermitteln, die sich auf ihr Engagement auswirken, und Verbesserungsstrategien entwickeln.

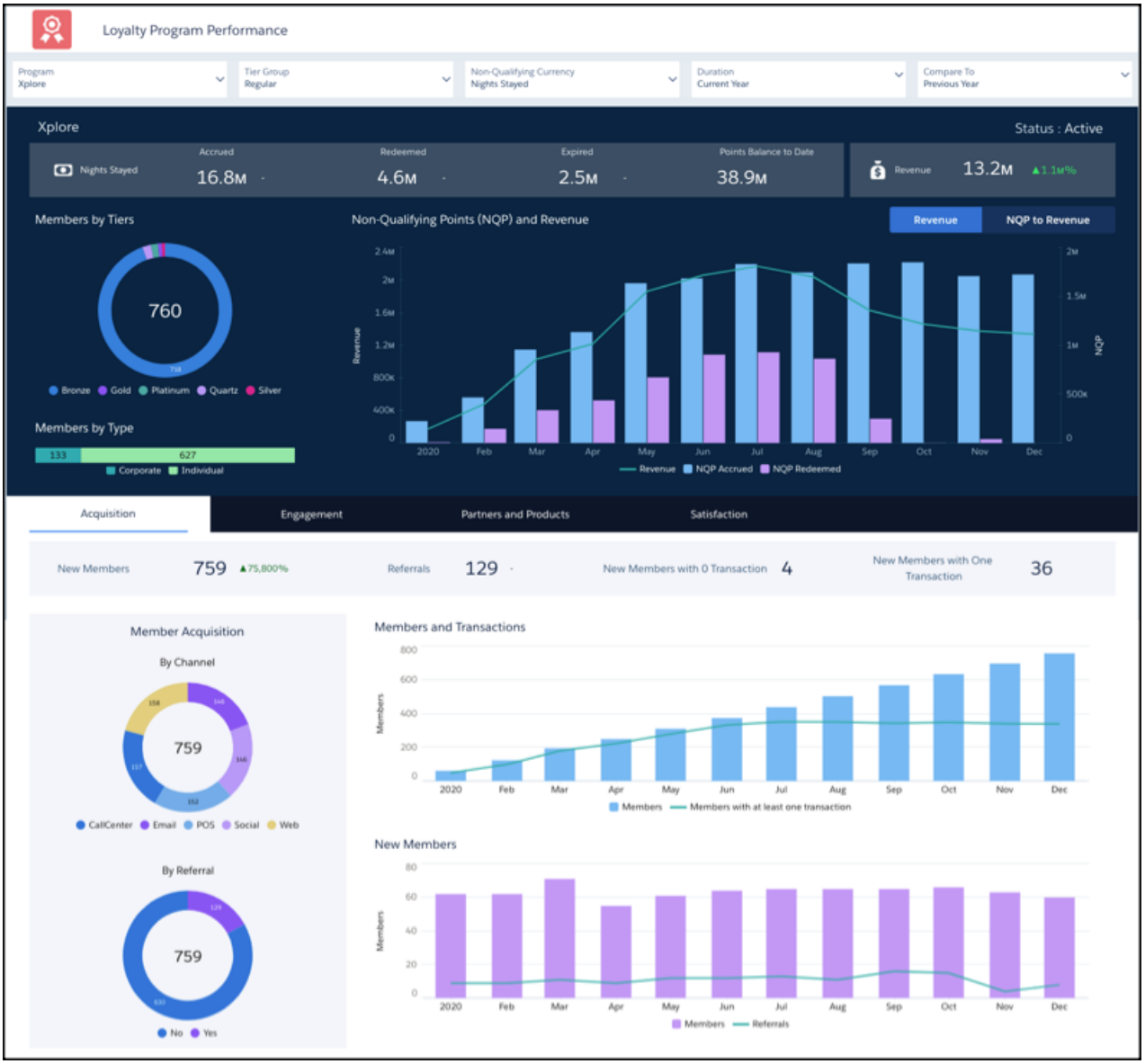
Analysieren der Kundentreue und Wachstum Ihres Unternehmens

Dashboards der Anwendung "Analytics for Loyalty" umfassen Statistiken zu Treueprogrammen und unterstützen Programmmanager beim Entwickeln von Strategien für die Mitgliedschaftsoptimierung, Kundenbindung und Prozessverbesserungen. Darüber hinaus können Sie Dashboards auf Seiten für Treueprogrammmitglieder einbetten. So können Sie sofort Statistiken zum Wert, Engagement und zu den Voreinstellungen Ihres Mitglieds sowie zur ihm gewährten Unterstützung.

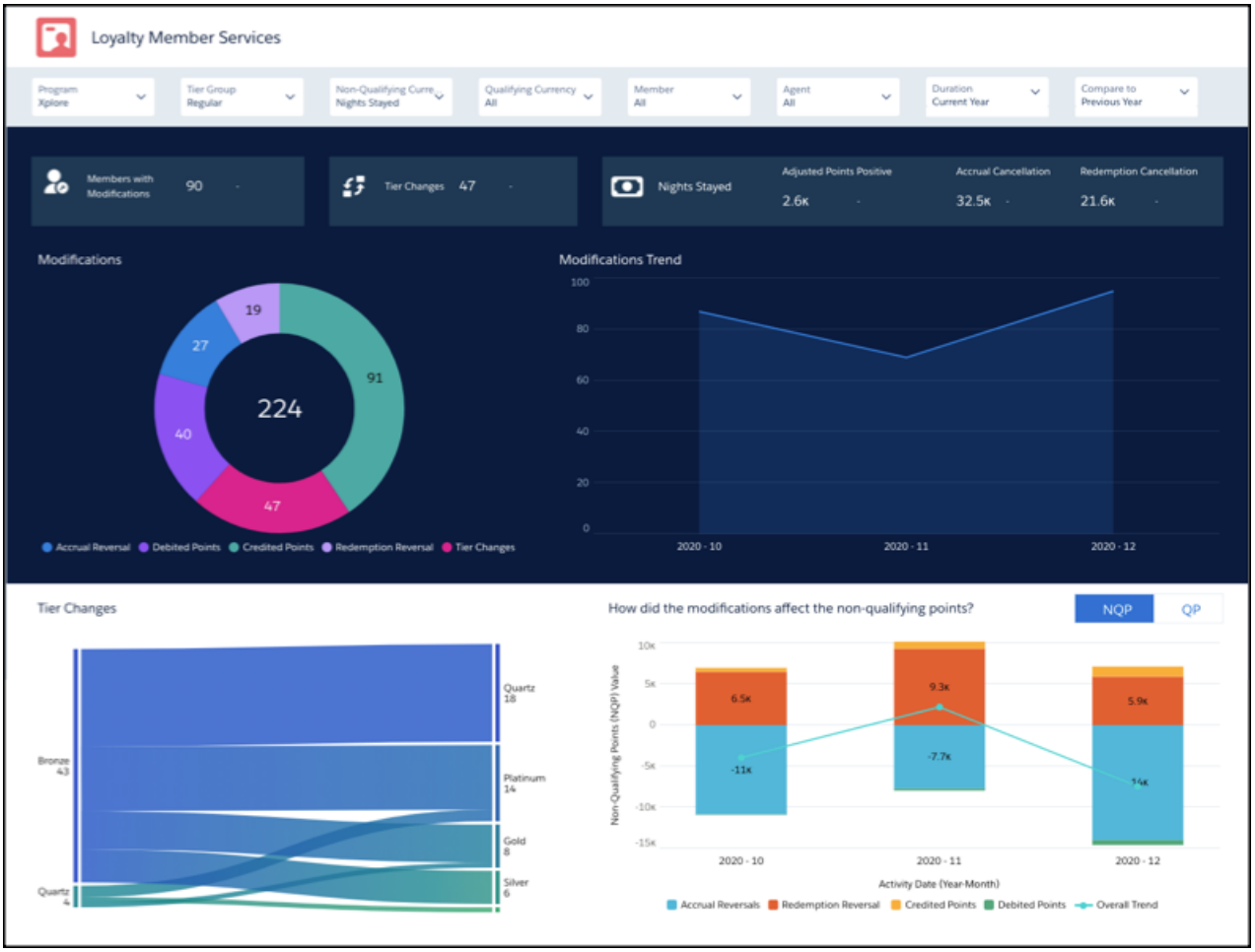
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Treueverwaltung.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Vorlage "Analytics for Loyalty" müssen Sie über die Add-on-Lizenz "Loyalty Analytics Plus" verfügen.

Warum: Analysieren Sie mithilfe des Dashboards "Loyalty Program Performance" (Leistung des Treueprogramms) ein Programm auf Basis von Mitgliederakquise, -engagement, -zufriedenheit, Partnern und Produkten.



Im Dashboard "Loyalty Member Services" (Treuemitgliedsservices) werden handlungsrelevante Statistiken zu den Unterstützungstypen angezeigt, die Sie für Treuemitglieder bereitstellen.



Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie **Analytics for Loyalty** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

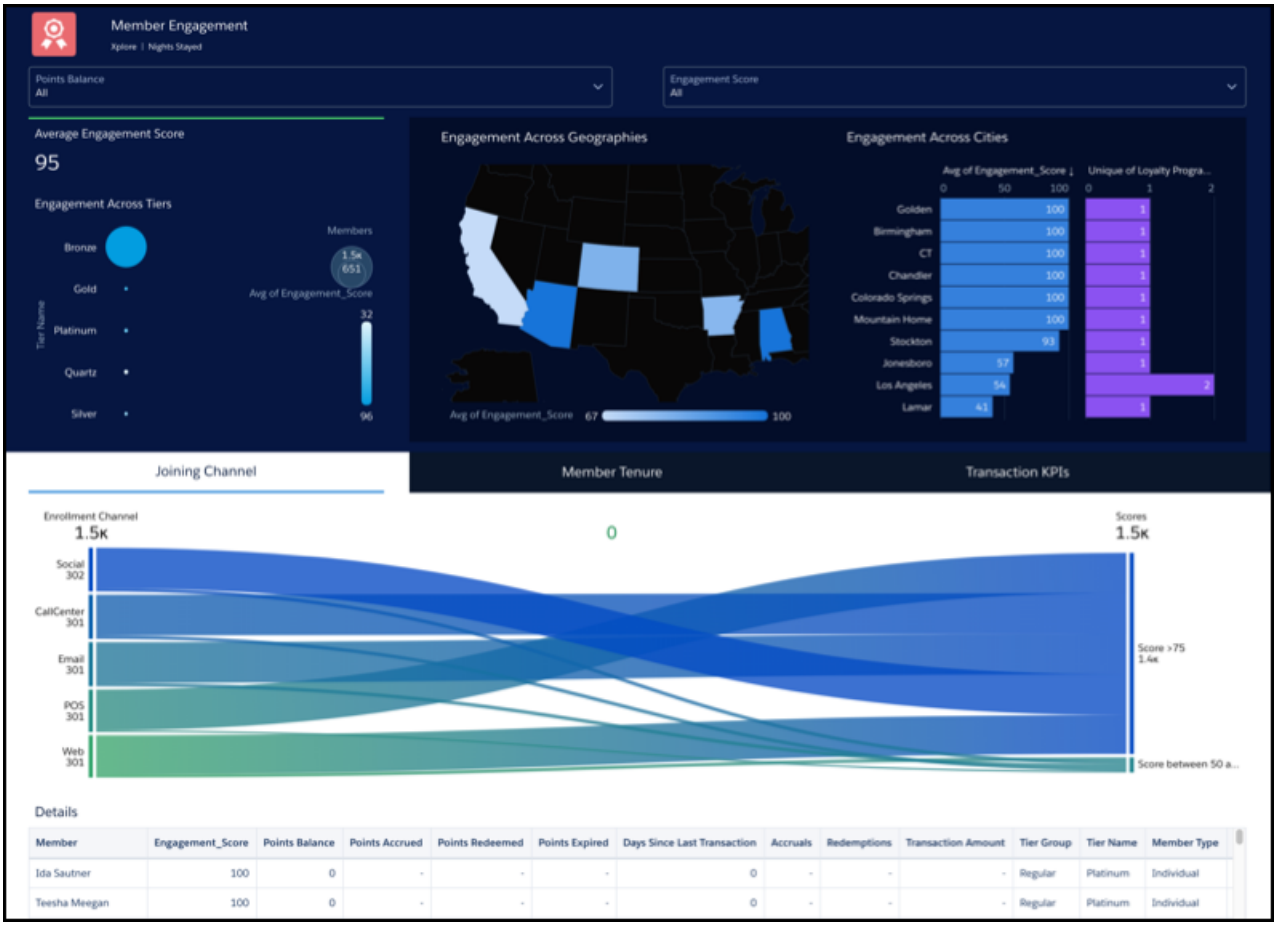
Verbessern des Mitgliederengagements mit Einstein Discovery for Loyalty

Mit der Anwendung "Einstein Discovery für Loyalty Analytics" können Sie die Engagementbewertung von Mitgliedern anzeigen, Faktoren ermitteln, die sich auf ihr Engagement auswirken, und Verbesserungsstrategien entwickeln.

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

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen anhand der Vorlage "Einstein Discovery for Loyalty Analytics" müssen Sie über die Add-on-Lizenz "Loyalty Analytics Plus" verfügen.

Warum: Die Anwendung "Einstein Discovery for Loyalty Analytics" trifft Prognosen zum Mitgliederengagement anhand verschiedener Faktoren. Dazu zählen beispielsweise demografische Daten, der Registrierungskanal, Transaktionen und die Dauer der Mitgliedschaft.



Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie **Einstein Discovery for Loyalty Analytics** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Neue Objekte der Treueverwaltung

Über die neuen Objekte der Treueverwaltung können Sie auf mehr Daten zugreifen.

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

Anzeigen sämtlicher Vorteile
Verwenden Sie das neue Objekt `Vorteil`.

Anzeigen der für einen Vorteil automatisch ausgelösten Aktion
Verwenden Sie das neue Objekt `BenefitAction`.

Anzeigen des Vorteilstyps
Verwenden Sie das neue Objekt `BenefitType`.

Anzeigen von Informationen zu den von Mitgliedern in einem Treueprogramm durchgeführten Transaktionen
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyLedger`.

Zuordnen von Treueprogrammstufen zur Treueprogrammwährung
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyMemberCurrency`.

Zuordnen von Treueprogrammmitgliedern zur Treuestufe
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyMemberTier`.

Anzeigen der von Treuepartnern angebotenen Produkte und Produktkategorien
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyPartnerProduct`.

Anzeigen von Treueprogrammen in Ihrer Organisation
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyProgram`.

Anzeigen von Währungen für ein Programm
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyProgramCurrency`.

Anzeigen der von einem Treueprogrammmitglied genutzten Sonderangebote
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyProgramMbrPromotion`.

Anzeigen von Informationen über Treueprogrammmitglieder
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyProgramMember`.

Anzeigen der dem Treueprogramm zugeordneten Partner
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyProgramPartner`.

Anzeigen der Stufen eines Treueprogramms
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyTier`.

Zuordnen von Treuevorteilen zu einer Stufe
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyTierBenefit`.

Anzeigen der Gruppen eines Treueprogramms
Verwenden Sie das neue Objekt `LoyaltyTierGroup`.

Anzeigen der einem Treueprogrammmitglied bereitgestellten Vorteile
Verwenden Sie das neue Objekt `MemberBenefit`.

Zuordnen eines Treueprogramms zu einer Experience Cloud-Site
Verwenden Sie das neue Objekt `NetworkReferencedObject`.

Anzeigen der für die Erstellung eines Journals verfügbaren Gründe
Verwenden Sie das neue Objekt `JournalReason`.

Anzeigen von Transaktionsuntertypen
Verwenden Sie das neue Objekt `JournalSubType`.

Anzeigen von Transaktionstypen
Verwenden Sie das neue Objekt `JournalType`.

Anzeigen der einem Treueprogramm zugeordneten Sonderangebote
Verwenden Sie das neue Objekt `Promotion`.

Zuordnen von Sonderangeboten zu Treuepartnerprodukten
Verwenden Sie das neue Objekt `PromotionLoyaltyPtnrProdt`.

Zuordnen von Sonderangeboten zu Marktsegmenten
Verwenden Sie das neue Objekt `PromotionMarketSegment`.

Anzeigen der Transaktionen eines Treueprogramms
Verwenden Sie das neue Objekt `TransactionJournal`.

Anzeigen der einem Treueprogrammmitglied ausgestellten Gutscheine
Verwenden Sie das neue Objekt `Voucher`.

Anzeigen der einem Treueprogramm zugeordneten Gutscheine
Verwenden Sie das neue Objekt `VoucherDefinition`.

Neue Metadatentypen in der Treueverwaltung

Verwenden Sie die neuen Metadatentypen für die Treueverwaltung.

Verwenden aufrufbarer Aktionen

Der "actionType" im Feld des Untertyps "FlowActionCall" weist neue Aufzählungswerte für die Treueverwaltung auf.

- `adjustPoints`: Passt Treuepunkte für ein angegebenes Programmmitglied oder für eine Journaltransaktion an.
- `assignTierBenefits`: Weist Treueprogrammmitgliedern Vorteile anhand der Stufe seiner Mitglieder für Vorteile zu, die einer Vorteilsaktion zugeordnet sind.
- `cancelAccrual`: Storniert einen bestimmten Satz von Ansammlungstransaktionen.
- `creditPoints`: Schreibt der Bilanz eines bestimmten Programmmitglieds Treuepunkte gut.
- `cancelRedemption`: Setzt einen bestimmten Satz an Einlösungstransaktionen zurück.
- `changeTier`: Ändert die Stufe eines bestimmten Programmmitglieds.
- `changeTierWhenNoErrors`: Ändert die Stufe eines bestimmten Treueprogrammmitglieds nur dann, wenn alle Eingabeparameter die Kriterien erfüllen.
- `debitPoints`: Zieht der Bilanz eines bestimmten Programmmitglieds Treuepunkte ab.
- `executeMemberBenefit`: Verarbeitet die Vorteilsaktion, die dem Vorteil zugeordnet ist, der einem Treueprogrammmitglied zugewiesen ist.
- `getTier`: Ruft die aktuelle Stufe eines bestimmten Programmmitglieds ab.
- `getPointsBalance`: Ruft die Treuepunktebilanz eines bestimmten Programmmitglieds ab.
- `issueVoucher`: Stellt einem Mitglied oder Kontakt einen Gutschein aus.

Apex: Neue Elemente

Diese Methoden und Klassen sind neu.

ConnectApi-Namespace

Der ConnectApi-Namespace weist diese neuen Methoden und Klassen auf.

Methoden

Diese neue Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.LoyaltyConnect`.

Abrufen von Vorteilen für ein Mitglied

```
getMemberBenefits(memberId)
```

Diese neue Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.LoyaltyVoucherConnect`.

Einlösen eines Gutscheins für ein Mitglied

```
redeem(programName, membershipNumber, voucherCode)
```

Ausgabeklassen

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu.

`ConnectApi.MemberBenefitsOutput`

Diese neue Klasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `memberBenefits`: Liste mit allen für ein Mitglied verfügbaren Vorteilen.

`ConnectApi.MemberBenefitOutput`
Diese neue Klasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `benefitId`: ID des für das Mitglied verfügbaren Vorteils.
- `benefitName`: Name des für das Mitglied verfügbaren Vorteils.
- `benefitTypeId`: ID des Datensatzes mit dem zugeordneten Vorteilstyp.
- `benefitTypeName`: Name des zugeordneten Vorteilstyps.
- `createdRecordId`: ID des während der Zuweisung des Vorteils erstellten Datensatzes.
- `createdRecordName`: Anzeigename des während der Zuweisung des Vorteils erstellten Datensatzes.
- `isActive`: Gibt an, ob der Vorteil aktiv ist.

Connect-REST-API

Die REST-API für die Treueverwaltung umfasst neue Aufrufe.

Treueverwaltung

Abrufen von Treuevorteilen
Lesen Sie die Ressource `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/member/`***`${memberId}`***`/memberbenefits` per GET-Anforderung, um eine Liste der für ein Treueprogrammmitglied verfügbaren Treuevorteile abzurufen.

Einlösen eines Gutscheincodes
Erstellen Sie eine POST-Anforderung zur neuen Ressource `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/programs/`***`${programName}`***`/members/`***`${membershipNumber}`***`/vouchers/`***`{voucherCode}`***`/redeem`, um einen Gutscheincode für ein Treueprogrammmitglied einzulösen.

Neue aufrufbare Aktionen in der Treueverwaltung

Nutzen Sie die neuen aufrufbaren Aktionen für die Treueverwaltung.

Anpassen von Treuepunkten
Verwenden Sie die neue Standardaktion `adjustPoints`, um Treuepunkte für ein angegebenes Programmmitglied oder für eine Journaltransaktion anzupassen.

Zuweisen von Vorteilen auf Basis der Mitgliedsstufe
Verwenden Sie die neue Standardaktion `assignTierBenefits`, um Treueprogrammmitgliedern Vorteile anhand der Stufe seiner Mitglieder für Vorteile zuzuweisen, die einer Vorteilsaktion zugeordnet sind.

Stornieren von Ansammlungstransaktionen
Verwenden Sie die neue Standardaktion `cancelAccrual`, um einen bestimmten Satz an Ansammlungstransaktionen zu stornieren.

Gutschreiben von Treuepunkten
Verwenden Sie die neue Standardaktion `creditPoints`, um der Bilanz eines bestimmten Programmmitglieds Treuepunkte gutzuschreiben.

Ändern der Mitgliedsstufe
Verwenden Sie die neue Standardaktion `changeTier`, um die Stufe eines bestimmten Programmmitglieds zu ändern.

Ändern der Mitgliedsstufe bei Übereinstimmung der Eingabeparameter mit den Kriterien
Verwenden Sie die neue Standardaktion `changeTierWhenNoErrors`, um die Stufe nur dann für ein angegebenes Treueprogrammmitglied zu ändern, wenn alle Eingabeparameter die Kriterien erfüllen.

Abziehen von Treuepunkten
Verwenden Sie die neue Standardaktion `debitPoints`, um der Bilanz eines bestimmten Programmmitglieds Treuepunkte abzuziehen.

Abrufen der Treuepunktebilanz
Verwenden Sie die neue Standardaktion `getPointsBalance`, um die Treuepunktebilanz für ein angegebenes Programmmitglied abzurufen.

Abrufen der Mitgliedsstufe
Verwenden Sie die neue Standardaktion `getTier`, um die aktuelle Stufe eines bestimmten Programmmitglieds abzurufen.

Ausstellen eines Gutscheins
Verwenden Sie die neue Standardaktion `issueVoucher`, um einem Mitglied oder Kontakt einen Gutschein auszustellen.

Verarbeiten von Mitgliedsvorteilen
Verwenden Sie die neue Standardaktion `executeMemberBenefit`, um die dem einem Treueprogrammmitglied zugewiesenen Vorteil zugeordnete Vorteilsaktion zu verarbeiten.

Zurücksetzen von Einlösungstransaktionen
Verwenden Sie die neue Standardaktion `cancelRedemption`, um einen bestimmten Satz an Einlösungstransaktionen zurückzusetzen.

Batch-Verwaltung

Verarbeiten Sie mit der Batch-Verwaltung Millionen von Datensätzen in Ihrer Salesforce-Organisation. Verfolgen Sie den Status und die Integrität von Batch-Verwaltungsaufträgen mit "Workflow-Services überwachen" (allgemein verfügbar).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Definieren von Aufträgen zur Verarbeitung großer Datensatzmengen
Erstellen Sie Batch-Verwaltungsaufträge, um große Datenmengen in einem Flow zu verarbeiten. Bei Batch-Verwaltungsaufträgen werden Ihre Daten in überschaubaren Batches verarbeitet. Verwenden Sie Batch-Verwaltungsaufträge, um die Ausführung komplexer Geschäftsprozesse über mehrere Objekte hinweg zu automatisieren. Batch-Verwaltungsaufträge werden mithilfe von geplanten Flows ausgeführt.

Planen von Aufträgen
Verwenden Sie geplante Flows, um zu entscheiden, wann und wie häufig ein Batch-Verwaltungsauftrag ausgeführt werden soll. Sie können Aufträge planen, die Sie erstellen oder die in Ihrer Salesforce-Organisation verfügbar sind, basierend auf den Lizenzen Ihrer Organisation. Sie können einen geplanten Flow verwenden, um mehrere Batch-Verwaltungsaufträge zusammen auszuführen.

Überwachen von Batchaufträgen
Überwachen Sie den Status und die Integrität bei der Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags. Jedes Mal, wenn ein Auftrag ausgeführt wird, wird ein neuer Datensatz in "Workflow-Services überwachen" erstellt. Sie können die gesamte Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags und seiner Batchauftragsteile verfolgen. Sie können auch die Liste der Datensätze anzeigen, die vom Batchauftrag nicht verarbeitet wurden.

Freigeben von Batch-Verwaltungsaufträgen
Batch-Verwaltungsaufträge können mit Änderungssets, verwalteten oder nicht verwalteten Paketen für andere Salesforce-Organisation freigegeben werden. Verwenden Sie Änderungssets und Pakete, um Aufträge in Ihre Salesforce-Produktionsorganisation zu übertragen oder sie für Ihre Mitarbeiter freizugeben.

Neues Objekt in der Batch-Verwaltung
Mit den neuen Batch-Verwaltungsobjekten stehen Ihnen zusätzliche Möglichkeiten zur Verfügung.

Neue Objekte der Tooling-API in der Batch-Verwaltung

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten der Batch-Verwaltung zu arbeiten.

Neues Plattformereignis in der Batch-Verwaltung

Verwenden Sie ein Plattformereignis, um Ihre abonnierten Benutzer zu benachrichtigen, wenn die Ausführung von Batch-Verwaltungsaufträgen in einem Flow abgeschlossen sind.

Neue aufrufbare Aktion in der Batch-Verwaltung

Führen Sie Batch-Verwaltungsaufträge mit einer aufrufbaren Aktion aus.

Neue Metadatentypen in der Batch-Verwaltung

Die Batch-Verwaltung verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services

Sie können jetzt den Status und den Fortschritt von Batch-Verwaltungsaufträgen mithilfe von Objekten zur Überwachung von Workflow-Services anzeigen.

Definieren von Aufträgen zur Verarbeitung großer Datensatzmengen

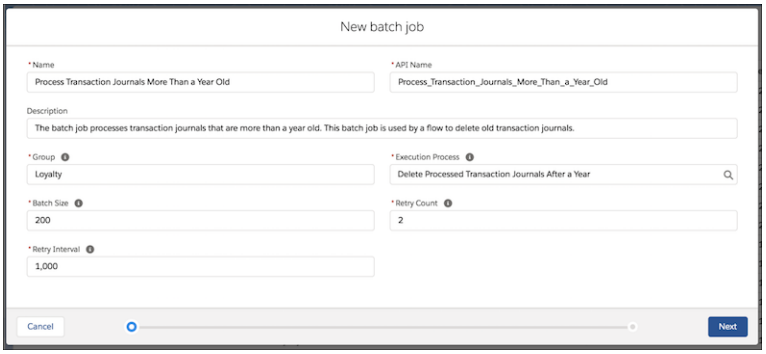
Erstellen Sie Batch-Verwaltungsaufträge, um große Datenmengen in einem Flow zu verarbeiten. Bei Batch-Verwaltungsaufträgen werden Ihre Daten in überschaubaren Batches verarbeitet. Verwenden Sie Batch-Verwaltungsaufträge, um die Ausführung komplexer Geschäftsprozesse über mehrere Objekte hinweg zu automatisieren. Batch-Verwaltungsaufträge werden mithilfe von geplanten Flows ausgeführt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Benutzer mit dem Profil "Systemadministrator" können Batch-Verwaltungsaufträge erstellen.

Warum: Sie können bis zu 250.000 Datensätze pro Tag verarbeiten. Verwenden Sie Batchaufträge, um mehr als 250.000 Datensätze in überschaubaren Batches zu verarbeiten und dabei die Plattformobergrenzen einzuhalten. Mehrere Batchaufträge können zusammen in einem Flow geplant werden, um Datensätze für mehrere Objekte zu verarbeiten, die Teil desselben Geschäftsprozesses sind.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Batch-Verwaltung` ein und wählen Sie dann **Batch-Verwaltung** aus. Klicken Sie auf **Neu**. Definieren Sie einen Batch-Verwaltungsauftrag und wählen Sie den Geschäfts-Flow für den zu verarbeitenden Batch-Verwaltungsauftrag aus. Klicken Sie auf **Weiter**. Wählen Sie die Flow-Eingabevariable, die jeden Datensatz eindeutig identifiziert. Wählen Sie das Objekt aus, für das Datensätze verarbeitet werden sollen, sowie die Filterkriterien. Klicken Sie auf **Speichern** und dann auf **Aktivieren**.



SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Metadata API (Metadaten-API für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Metadata API (Metadaten-API für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

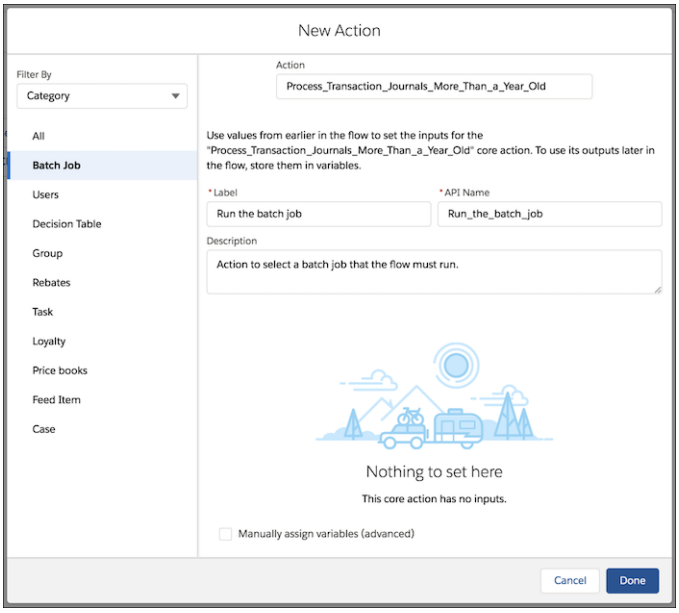
Planen von Aufträgen

Verwenden Sie geplante Flows, um zu entscheiden, wann und wie häufig ein Batch-Verwaltungsauftrag ausgeführt werden soll. Sie können Aufträge planen, die Sie erstellen oder die in Ihrer Salesforce-Organisation verfügbar sind, basierend auf den Lizenzen Ihrer Organisation. Sie können einen geplanten Flow verwenden, um mehrere Batch-Verwaltungsaufträge zusammen auszuführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Flow verwalten" können Batch-Verwaltungsaufträge in Flows ausführen.

Wie: Ziehen Sie in einem geplanten Flow das Aktionselement auf den Zeichenbereich. Wählen Sie als Kategorie **Batchauftrag** aus. Suchen Sie einen aktiven Batchauftrag und wählen Sie ihn aus.



SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

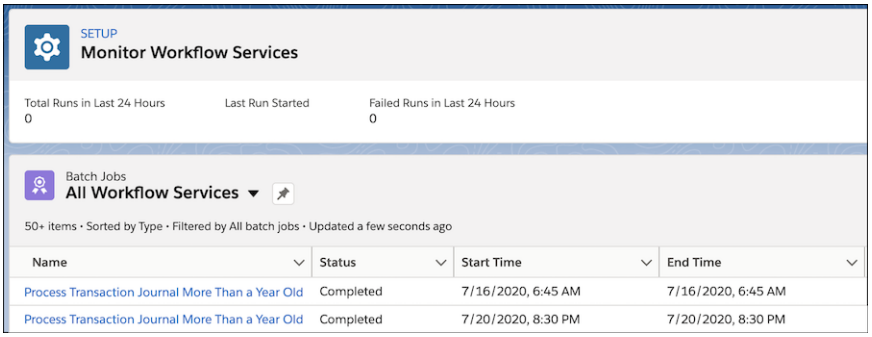
Überwachen von Batchaufträgen

Überwachen Sie den Status und die Integrität bei der Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags. Jedes Mal, wenn ein Auftrag ausgeführt wird, wird ein neuer Datensatz in "Workflow-Services überwachen" erstellt. Sie können die gesamte Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags und seiner Batchauftragsteile verfolgen. Sie können auch die Liste der Datensätze anzeigen, die vom Batchauftrag nicht verarbeitet wurden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Benutzer mit dem Profil "Systemadministrator" können die Ausführung von Batch-Verwaltungsaufträgen mit "Workflow-Services überwachen" im Auge behalten.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Workflow-Services überwachen` ein und wählen Sie dann **Workflow-Services überwachen** aus. Wenn Sie die Details der Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags anzeigen möchten, klicken Sie auf den entsprechenden Datensatz.



Freigeben von Batch-Verwaltungsaufträgen

Batch-Verwaltungsaufträge können mit Änderungssets, verwalteten oder nicht verwalteten Paketen für andere Salesforce-Organisation freigegeben werden. Verwenden Sie Änderungssets und Pakete, um Aufträge in Ihre Salesforce-Produktionsorganisation zu übertragen oder sie für Ihre Mitarbeiter freizugeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Neues Objekt in der Batch-Verwaltung

Mit den neuen Batch-Verwaltungsobjekten stehen Ihnen zusätzliche Möglichkeiten zur Verfügung.

Anzeigen von Batch-Verwaltungsaufträgen, einschließlich Aufträgen, die in einer Salesforce-Organisation verfügbar sind, basierend auf bestimmten Branchenlizenzen

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchProcessJobDefinitionView`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Standard Objects (Standardobjekte für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Standard Objects (Standardobjekte für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Objekte der Tooling-API in der Batch-Verwaltung

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten der Batch-Verwaltung zu arbeiten.

Anzeigen der Details eines Batch-Verwaltungsauftrags

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchProcessJobDefinition`.

Anzeigen eines Batch-Verwaltungsauftrags

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJobDefinition`. Dieses Objekt wird auch vom Datenverarbeitungsmodul verwendet.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Setup Objects (Setup-Objekte für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Setup Objects (Setup-Objekte für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neues Plattformereignis in der Batch-Verwaltung

Verwenden Sie ein Plattformereignis, um Ihre abonnierten Benutzer zu benachrichtigen, wenn die Ausführung von Batch-Verwaltungsaufträgen in einem Flow abgeschlossen sind.

Erhalten einer Benachrichtigung über die abgeschlossene Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags in einem Flow

Abonnieren Sie das neue `BatchJobStatusChangedEvent`, um Benachrichtigungen in Echtzeit zu erhalten.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: BatchJobStatusChangedEvent Object (Objekt für das Ereignis zur Statusänderung eines Batch-Verwaltungsauftrags) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: BatchJobStatusChangedEvent Object (Objekt für das Ereignis zur Statusänderung eines Batch-Verwaltungsauftrags) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue aufrufbare Aktion in der Batch-Verwaltung

Führen Sie Batch-Verwaltungsaufträge mit einer aufrufbaren Aktion aus.

Ausführen eines Batch-Verwaltungsauftrags

Verwenden Sie die neue benutzerdefinierte Aktion `batchJobAction`, um Batch-Aufträge zu erstellen und Daten zu verarbeiten.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Metadatentypen in der Batch-Verwaltung

Die Batch-Verwaltung verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Definieren von Batch-Verwaltungsaufträgen zur Verarbeitung von Daten

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `BatchProcessJobDefinition`.

Verwenden der Aktion "Batch-Verwaltungsauftrag" mit Flows

Verwenden Sie den neuen Enumerationswert `batchJobAction` im Feld "actionType" des Untertypfelds "FlowActionCall" für den Flow-Metadatentyp.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Batch Management Metadata API (Metadaten-API für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Batch Management Metadata API (Metadaten-API für die Batch-Verwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services

Sie können jetzt den Status und den Fortschritt von Batch-Verwaltungsaufträgen mithilfe von Objekten zur Überwachung von Workflow-Services anzeigen.

Anzeigen der Ausführung eines Batch-Verwaltungsauftrags

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJob`.

Anzeigen eines Teils von einem Batch-Verwaltungsauftrag

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJobPart`.

Anzeigen der Datensätze, die in einem Teils eines ausgeführten Batch-Verwaltungsauftrags nicht verarbeitet wurden

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchDataPartFailedRecord`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Monitor Workflow Services (Überwachen von Workflow-Services) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Monitor Workflow Services (Überwachen von Workflow-Services) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Entscheidungstabellen

Entscheidungstabellen lesen Geschäftsregeln und liefern Ergebnisse für Geschäftsszenarien. Sie können beispielsweise mehrere Geschäftsregeln für einen Produktrabatt definieren und eine Entscheidungstabelle erstellen, die Produkte anhand der Regeln auswertet, um für jedes Produkt Rabatte zu berechnen. Verwenden Sie eine Entscheidungstabelle in einem Flow, um Ergebnisse nach einem Zeitplan oder nach Bedarf abzurufen (allgemein verfügbar).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Definieren Ihrer Geschäftsregeln

Erstellen Sie Geschäftsregeln, die als Grundlage für Ihre Geschäftsentscheidungen dienen. Damit eine Entscheidungstabelle die Geschäftsregeln liest, erstellen Sie die Regeln als Datensätze für ein Standardobjekt, ein benutzerdefiniertes Objekt oder einen benutzerdefinierten Metadatentyp.

Angeben der Regeln und Automatisieren des Rests

Automatisieren Sie die Entscheidungsfindung, um schneller Lösungen zu finden. Nehmen Sie ein paar einfache Auswahlen vor, um eine Entscheidungstabelle dafür zu konfigurieren, Datensätze zu verarbeiten, Regeln auszuwerten und Ergebnisse bereitzustellen. Wählen Sie das Objekt oder den benutzerdefinierten Metadatentyp mit den Regeln, die Eingabefelder und die Ausgabefelder aus. Eine Entscheidungstabelle kann bis zu 100.000 Geschäftsregeln lesen und ein Ergebnis bereitstellen.

Bestimmen des Ergebnisses für Datensätze aus verschiedenen Quellen

Ein Satz Geschäftsregeln kann für einen oder mehrere Bereiche einer Organisation gelten. Verwenden Sie in einer Entscheidungstabelle Datenset-Links, um die Objektdatensätze festzulegen, die sie auswertet. Ordnen Sie in einem Datenset-Link die Eingabefelder der Entscheidungstabelle den Objektfeldern zu, die diese auswertet.

Aufrufen einer Entscheidungstabelle über einen Flow

Sie können eine Entscheidungstabelle in einem Flow nach einem Zeitplan oder nach Bedarf aufrufen. Sie können eine Entscheidungstabelle aufrufen und angeben, was ausgewertet werden soll. Alternativ können Sie eine Entscheidungstabelle aufrufen, um Ergebnisse für ein verknüpftes Datenset-Link-Objekt bereitzustellen.

Aktualisieren Ihrer Geschäftsregeln jederzeit

Die Regeln, die Ihre Geschäftsentscheidungen lenken, ändern und entwickeln sich ständig weiter. Wenn Sie eine Geschäftsregel ändern oder hinzufügen, aktualisieren Sie die zugehörige Entscheidungstabelle, um sicherzustellen, dass sie Ergebnisse basierend auf den aktualisierten Regeln bereitstellt.

Freigeben von Entscheidungstabellen

Testen und optimieren Sie Entscheidungstabellen, bevor Sie sie in Ihrer Salesforce-Produktionsorganisation freigeben. Sie können Änderungssets, verwaltete Pakete oder nicht verwaltete Pakete verwenden, um Entscheidungstabellen für andere Salesforce-Organisationen freizugeben.

Schützen Ihrer Geschäftsregeln

Verwenden Sie zum Speichern Ihrer Geschäftsregeln verschlüsselte Salesforce Shield-Objekte. Entscheidungstabellen können Ein- und Ausgabefelder von Geschäftsregeln aus verschlüsselten Salesforce Shield-Objekten lesen und Ergebnisse bereitstellen.

Neue Objekte für die Entscheidungstabelle

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten der Entscheidungstabelle zu arbeiten.

Apex: Neue Elemente

Diese Methoden und Klassen sind neu.

Connect-REST-API

Die REST-API der Entscheidungstabelle enthält optimierte Aufrufe.

Neue aufrufbare Aktionen für die Entscheidungstabelle

Verwenden Sie aufrufbare Aktionen, um Entscheidungstabellen auszuführen oder zu aktualisieren.

Neue Metadatentypen für die Entscheidungstabelle

Die Entscheidungstabelle verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Definieren Ihrer Geschäftsregeln

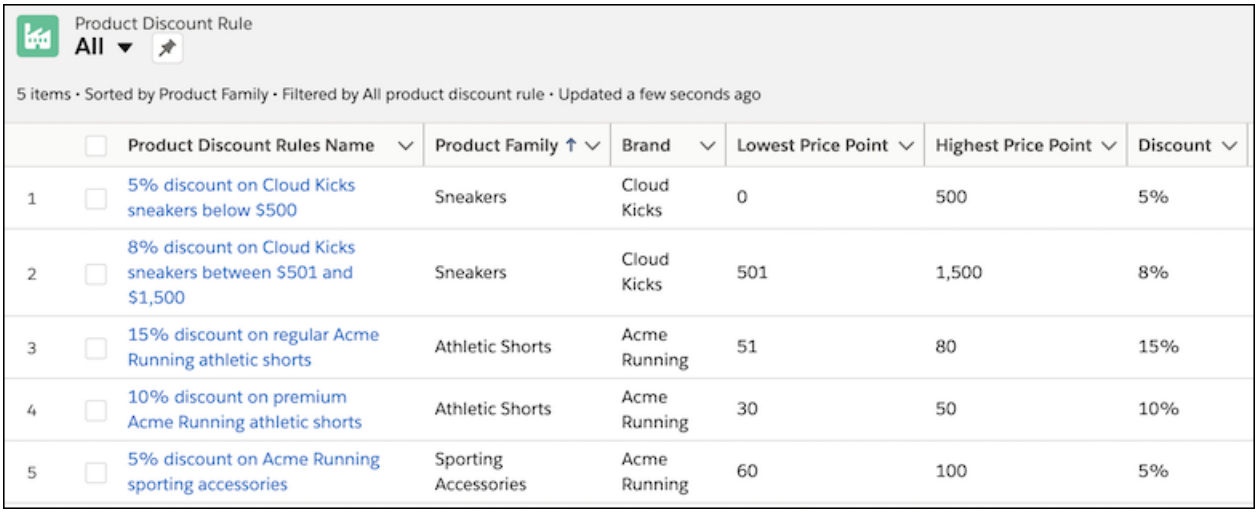
Erstellen Sie Geschäftsregeln, die als Grundlage für Ihre Geschäftsentscheidungen dienen. Damit eine Entscheidungstabelle die Geschäftsregeln liest, erstellen Sie die Regeln als Datensätze für ein Standardobjekt, ein benutzerdefiniertes Objekt oder einen benutzerdefinierten Metadatentyp.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Warum: Ein Verkäufer von Sportbekleidung kann beispielsweise über verschiedene Rabattregeln verfügen, die auf der Marke, dem Preis oder der Produktkategorie basieren. Sie können die Regeln in einem Objekt oder benutzerdefinierten Metadatentyp hinzufügen. Um beispielsweise den Rabatt für eine Turnschuhmarke zu bestimmen, wertet die Entscheidungstabelle den Datensatz des betreffenden Produkts anhand der Geschäftsregeln aus und stellt den Rabatt als Ergebnis bereit.

Wie: Integrieren von Geschäftsregeln in Ihre Salesforce-Organisation:

- Fügen Sie die Regeln einem Standardobjekt hinzu.
- Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Objekt und fügen Sie ihm die Regeln hinzu.
- Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Metadatentyp und fügen Sie ihm die Regeln hinzu.



Product Discount Rule
All

5 items • Sorted by Product Family • Filtered by All product discount rule • Updated a few seconds ago

	Product Discount Rules Name	Product Family	Brand	Lowest Price Point	Highest Price Point	Discount
1	5% discount on Cloud Kicks sneakers below $500	Sneakers	Cloud Kicks	0	500	5%
2	8% discount on Cloud Kicks sneakers between $501 and $1,500	Sneakers	Cloud Kicks	501	1,500	8%
3	15% discount on regular Acme Running athletic shorts	Athletic Shorts	Acme Running	51	80	15%
4	10% discount on premium Acme Running athletic shorts	Athletic Shorts	Acme Running	30	50	10%
5	5% discount on Acme Running sporting accessories	Sporting Accessories	Acme Running	60	100	5%

Angeben der Regeln und Automatisieren des Rests

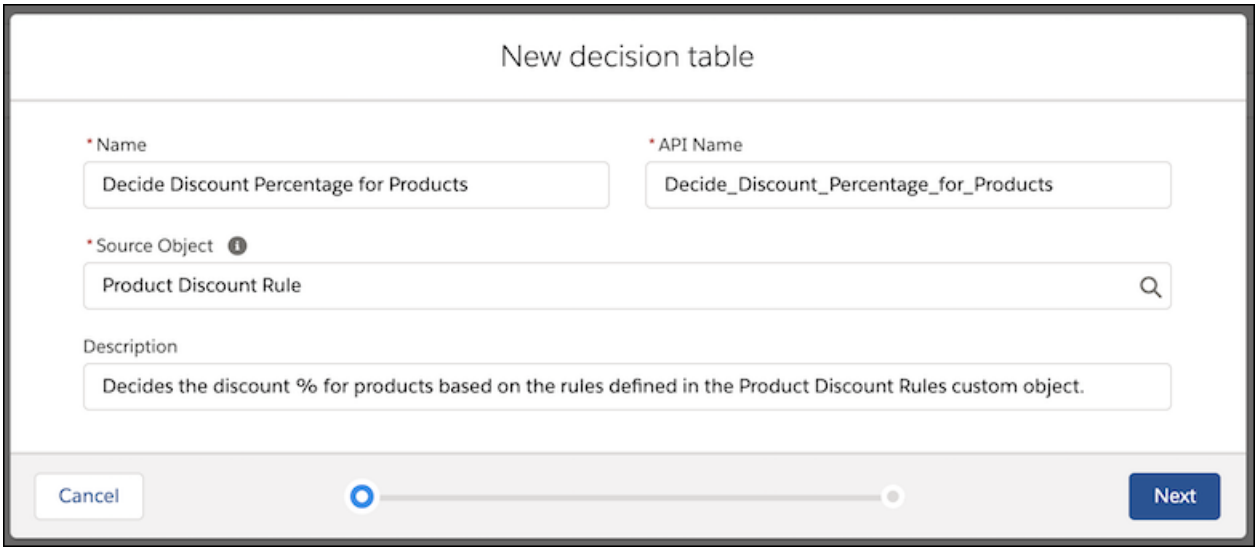
Automatisieren Sie die Entscheidungsfindung, um schneller Lösungen zu finden. Nehmen Sie ein paar einfache Auswahlen vor, um eine Entscheidungstabelle dafür zu konfigurieren, Datensätze zu verarbeiten, Regeln auszuwerten und Ergebnisse bereitzustellen. Wählen Sie das Objekt oder den benutzerdefinierten Metadatentyp mit den Regeln, die Eingabefelder und die Ausgabefelder aus. Eine Entscheidungstabelle kann bis zu 100.000 Geschäftsregeln lesen und ein Ergebnis bereitstellen.

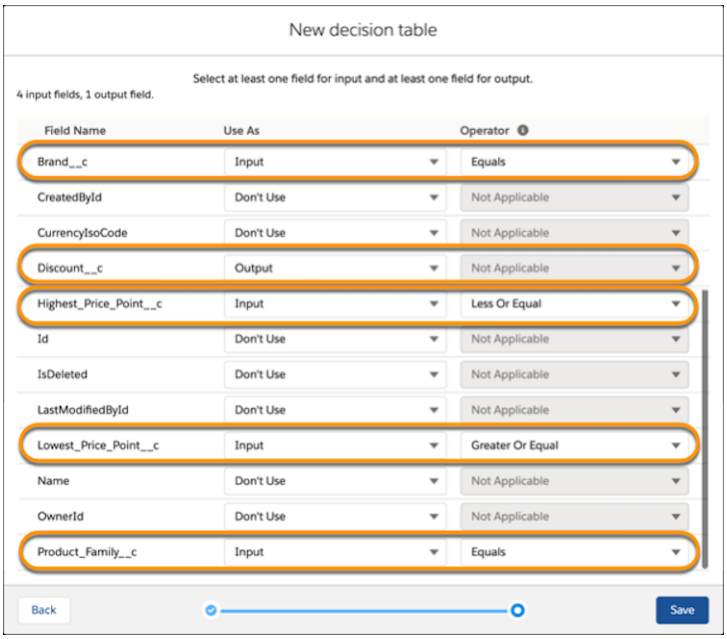
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Die Entscheidungstabelle ist für Benutzer mit dem Profil "Systemadministrator" verfügbar. Sie können anderen Benutzern Berechtigungen erteilen, indem Sie ihnen Berechtigungen für die Objekte der Entscheidungstabelle zuweisen.

Warum: Es kann schwierig für Organisationen sein, tägliche Arbeitsabläufe zu automatisieren, wie das Auswählen des Rabattprozentsatzes für ein Produkt oder des Versorgungsplans für einen Patienten. Selbst wenn Regeln definiert wurden, kann es ein komplexer und zeitaufwendiger Prozess sein, das bestmögliche Ergebnis zu finden. Entscheidungstabellen machen diese manuelle Aufgabe überflüssig und automatisieren den Prozess.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Entscheidungstabelle` ein und wählen Sie dann **Entscheidungstabelle** aus. Klicken Sie auf **Neu**. Geben Sie der Entscheidungstabelle einen Namen und wählen Sie das Quellobjekt oder den benutzerdefinierten Metadatentyp aus, das bzw. der die Geschäftsregeln enthält. Klicken Sie auf **Weiter**. Wählen Sie mindestens ein Eingabefeld, dessen Operator sowie ein Ausgabefeld aus. Die Eingabefelder stellen die Felder des Objekts oder des benutzerdefinierten Metadatentyps dar, die mit den Feldern des Zieldatensatzes verglichen werden müssen, für den die Entscheidungstabelle ein Ergebnis bereitstellen muss. Die Ausgabefelder enthalten die Werte, die die Entscheidungstabelle als Ergebnisse bereitstellen muss, wenn eine Regel erfüllt ist. Klicken Sie auf **Speichern** und dann auf **Aktivieren**.





SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Setup Objects (Setup-Objekte für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Loyalty Management Developer Guide: DecisionTable Metadata API (Metadaten-API für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Setup Objects (Setup-Objekte für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: DecisionTable Metadata API (Metadaten-API für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bestimmen des Ergebnisses für Datensätze aus verschiedenen Quellen

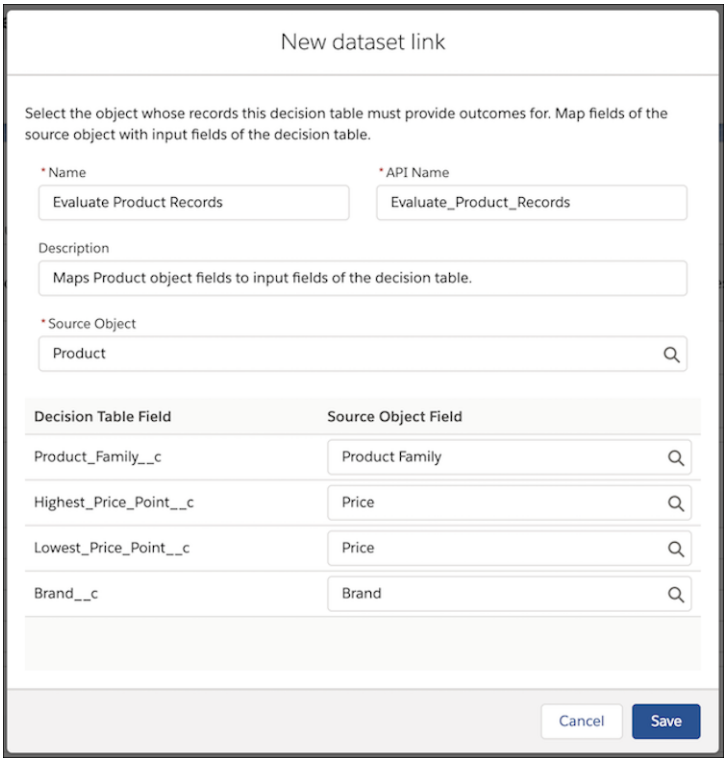
Ein Satz Geschäftsregeln kann für einen oder mehrere Bereiche einer Organisation gelten. Verwenden Sie in einer Entscheidungstabelle Datenset-Links, um die Objektdatensätze festzulegen, die sie auswertet. Ordnen Sie in einem Datenset-Link die Eingabefelder der Entscheidungstabelle den Objektfeldern zu, die diese auswertet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Die Entscheidungstabelle ist für Benutzer verfügbar, denen das Profil "Systemadministrator" zugewiesen ist. Sie können auch anderen Benutzern Berechtigungen erteilen, indem Sie ihnen Berechtigungen für die Objekte der Entscheidungstabelle zuweisen.

Warum: Sie können verschiedene Objekte verwenden, um Produktdatensätze für unterschiedliche Produktposten zu speichern. Sie können dieselbe Geschäftsregel als Grundlage für den Rabattprozentsatz für unterschiedliche Produktposten verwenden. Sie wählen das Objekt jedes Produktpostens als Datenset-Link in der Entscheidungstabelle aus.

Wie: Öffnen Sie die Entscheidungstabelle, der Sie einen Datenset-Link hinzufügen möchten. Klicken Sie auf der Karte "Datenset-Link" auf **Neu**. Geben Sie die Details des Datenset-Links ein und wählen Sie das Objekt aus, das die Datensätze enthält, die die Entscheidungstabelle auswerten muss. Ordnen Sie die Eingabefelder der Entscheidungstabelle den Feldern des Quellobjekts zu, das im Datenset-Link ausgewählt ist. Klicken Sie auf **Speichern**.



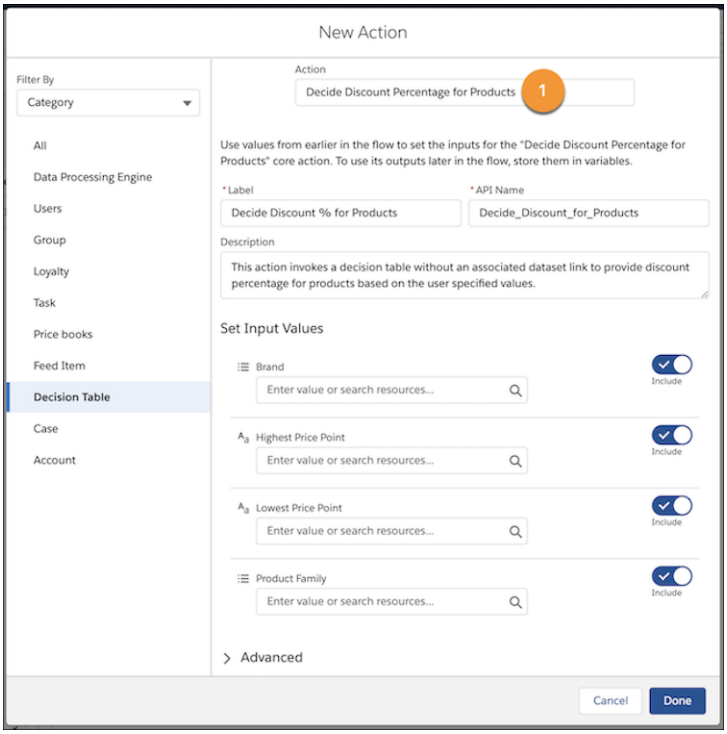
Aufrufen einer Entscheidungstabelle über einen Flow

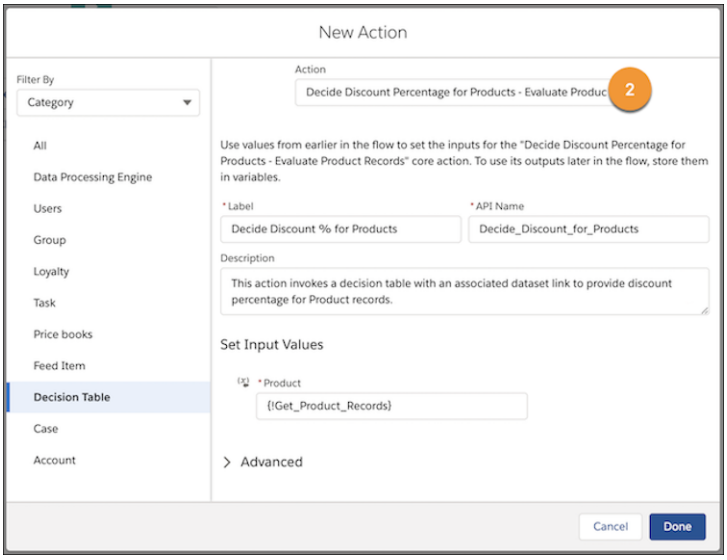
Sie können eine Entscheidungstabelle in einem Flow nach einem Zeitplan oder nach Bedarf aufrufen. Sie können eine Entscheidungstabelle aufrufen und angeben, was ausgewertet werden soll. Alternativ können Sie eine Entscheidungstabelle aufrufen, um Ergebnisse für ein verknüpftes Datenset-Link-Objekt bereitzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Für das Profil oder den Berechtigungssatz, das bzw. der dem Benutzer zugewiesen ist, muss die Benutzerberechtigung "Entscheidungstabellen ausführen" aktiviert sein, um eine Entscheidungstabelle in Flows auszuführen. Der Benutzer muss außerdem Zugriff auf die Objekte der Entscheidungstabelle haben.

Wie: Ziehen Sie in einem Flow das Element **Aktion** auf den Zeichenbereich. Wählen Sie als Kategorie **Entscheidungstabelle** aus. Suchen Sie nach der Entscheidungstabelle, die Sie aufrufen möchten. Wenn mit Ihrer Entscheidungstabelle Datenset-Links verknüpft sind, werden mehrere Suchergebnisse angezeigt. Wenn Sie eine Entscheidungstabelle aufrufen und Ihre eigenen Eingabewerte angeben möchten, wählen Sie das Suchergebnis aus, das den Entscheidungstabellennamen mit dem Suffix "Standard (1)" enthält. Wenn Sie Ergebnisse für Datensätze eines verknüpften Datenset-Links erhalten möchten, wählen Sie ein Suchergebnis aus, dem der Name eines verknüpften Datenset-Links angehängt ist (2).





SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Execution (Ausführung der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Actions (Aktionen der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Execution (Ausführung der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Actions (Aktionen der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

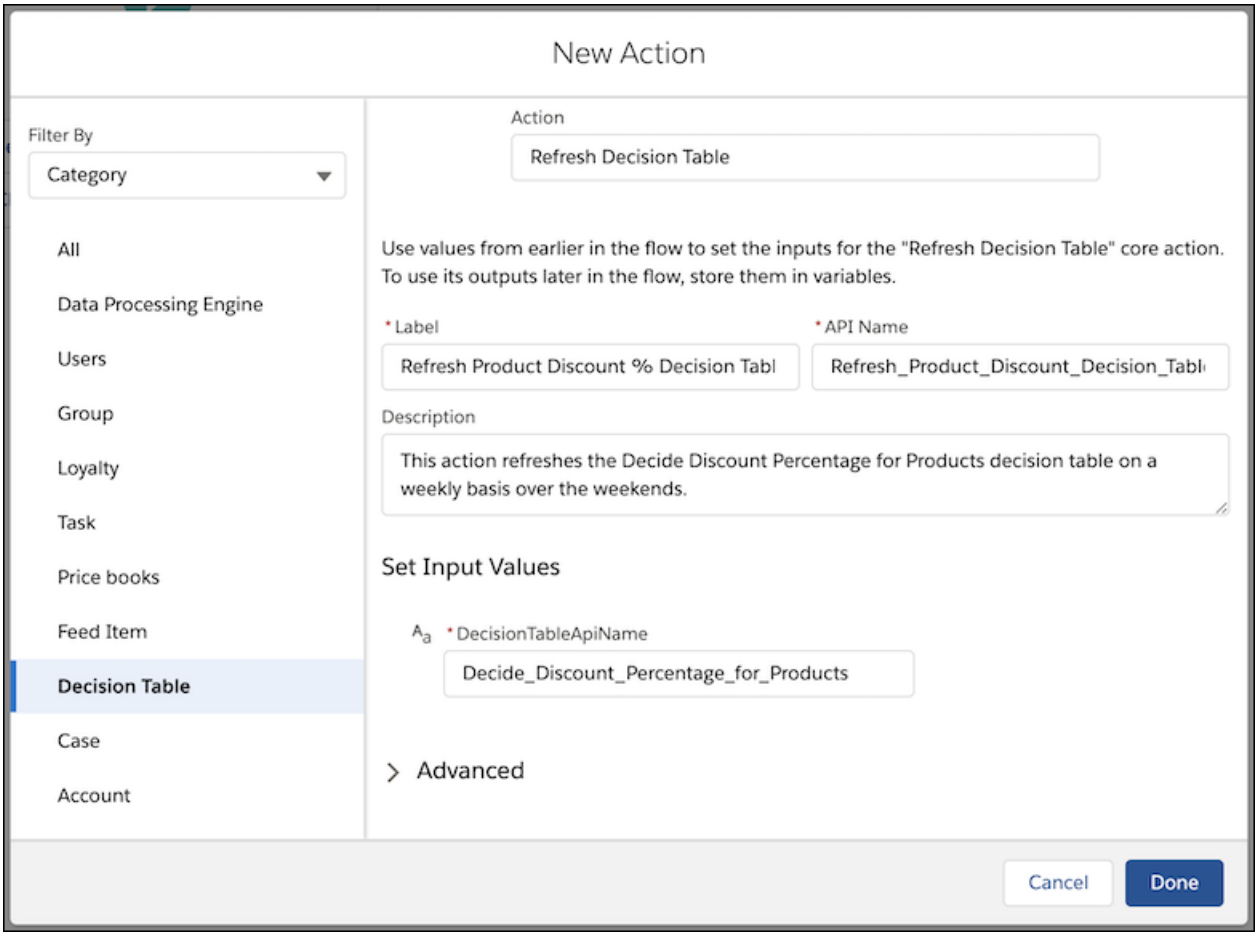
Aktualisieren Ihrer Geschäftsregeln jederzeit

Die Regeln, die Ihre Geschäftsentscheidungen lenken, ändern und entwickeln sich ständig weiter. Wenn Sie eine Geschäftsregel ändern oder hinzufügen, aktualisieren Sie die zugehörige Entscheidungstabelle, um sicherzustellen, dass sie Ergebnisse basierend auf den aktualisierten Regeln bereitstellt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Wer: Die Entscheidungstabelle ist für Benutzer mit dem Profil "Systemadministrator" verfügbar. Sie können anderen Benutzern Berechtigungen erteilen, indem Sie ihnen Berechtigungen für die Objekte der Entscheidungstabelle zuweisen.

Wie: Öffnen Sie eine Entscheidungstabelle und klicken Sie auf **Aktualisieren**. Sie können Entscheidungstabellen auch mithilfe der Aktion **Entscheidungstabelle aktualisieren** in Flows nach einem bestimmten Zeitplan oder nach Bedarf aktualisieren.



SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Refresh Action (Aktualisierungsaktion der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Refresh Action (Aktualisierungsaktion der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Freigeben von Entscheidungstabellen

Testen und optimieren Sie Entscheidungstabellen, bevor Sie sie in Ihrer Salesforce-Produktionsorganisation freigeben. Sie können Änderungssets, verwaltete Pakete oder nicht verwaltete Pakete verwenden, um Entscheidungstabellen für andere Salesforce-Organisationen freizugeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Schützen Ihrer Geschäftsregeln

Verwenden Sie zum Speichern Ihrer Geschäftsregeln verschlüsselte Salesforce Shield-Objekte. Entscheidungstabellen können Ein- und Ausgabefelder von Geschäftsregeln aus verschlüsselten Salesforce Shield-Objekten lesen und Ergebnisse bereitstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Rabatt- oder Treueverwaltung.

Neue Objekte für die Entscheidungstabelle

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten der Entscheidungstabelle zu arbeiten.

Erstellen einer Entscheidungstabelle

Verwenden Sie das neue Objekt `DecisionTable`.

Erstellen eines Datenset-Links für eine Entscheidungstabelle

Verwenden Sie das neue Objekt `DecisionTableDatasetLink`.

Festlegen der Eingabe- und Ergebnisfelder einer Entscheidungstabelle

Verwenden Sie das neue Objekt `DecisionTableParameter`.

Zuordnen eines Entscheidungstabellenparameters zu einem Feld des Objekts, das als Datenset-Link ausgewählt ist

Verwenden Sie das neue Objekt `DecisionTblDatasetParameter`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Setup Objects (Setup-Objekte für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Setup Objects (Setup-Objekte für die Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Apex: Neue Elemente

Diese Methoden und Klassen sind neu.

ConnectApi-Namespace

Der ConnectApi-Namespace weist diese neuen Methoden und Klassen auf.

Methoden

Diese neue Methode befindet sich in der `ConnectApi.DecisionTable`-Klasse.

Ausführen einer Entscheidungstabelle
`execute(decisionTableId, DecisionTableInput)`

Eingabeklassen

`ConnectApi.DecisionTableInput`
Diese neue Klasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `conditions`: Liste der Bedingungen der Entscheidungstabelle, nach denen die Entscheidungstabelle ausgeführt wird.
- `datasetLinkName`: Der API-Name des Datenset-Links, der als Eingabe für die Ausführung der Entscheidungstabelle bereitgestellt wird.

`ConnectApi.DecisionTableInputCondition`
Diese neue Klasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `fieldName`: Der Feldname, der als Eingabe für die Entscheidungstabelle ausgewählt wurde.
- `operator`: Der für das Eingabefeld verwendete Operator.
- `value`: Der Wert des Datentyps, der als Eingabe ausgewählt wurde.

Ausgabeklassen

`ConnectApi.DecisionTableOutcomeItem`
Diese neue Klasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `values`: Das Objekt, das mit der Liste der Ergebnisse in der Entscheidungstabelle konfiguriert wurde.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: DecisionTable Methods (Methoden der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: DecisionTable Methods (Methoden der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Connect-REST-API

Die REST-API der Entscheidungstabelle enthält optimierte Aufrufe.

Entscheidungstabelle

Ausführen einer aktiven Entscheidungstabelle
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Decision Table Input" (Eingabe für Entscheidungstabelle) an die neue Ressource `connect/decision-table/${decisionTableId}`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table APIs (APIs der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

Rebate Management Developer Guide: Decision Table APIs (APIs der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

Neue aufrufbare Aktionen für die Entscheidungstabelle

Verwenden Sie aufrufbare Aktionen, um Entscheidungstabellen auszuführen oder zu aktualisieren.

Aktualisieren des Cache einer Entscheidungstabelle
Verwenden Sie die neue Standardaktion `refreshDecisionTable`, um den Cache einer Entscheidungstabelle zu aktualisieren.

Ausführen einer Entscheidungstabelle
Verwenden Sie die neue benutzerdefinierte Aktion `decisionTableAction`, um eine Entscheidungstabellendefinition auszuführen.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Metadatentypen für die Entscheidungstabelle

Die Entscheidungstabelle verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Erstellen von Regeln für Entscheidungstabellen zur Verarbeitung von Datensätzen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `DecisionTable`.

Festlegen von Zuordnungsdefinitionen für eine Entscheidungstabelle
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `DecisionTableDatasetLink`.

Arbeiten mit Entscheidungstabellen in Flows
Das Feld "actionType" im Untertyp "FlowAction Call" des Metadatentyps "Flow" weist neue Enumerationswerte auf.

- `decisionTableAction`: Arbeiten mit Entscheidungstabellenaktionen.
- `decisionTableRefreshAction`: Arbeiten mit Aktualisierungsaktionen für die Entscheidungstabelle.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Decision Table Metadata API (Metadaten-API der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Decision Table Metadata API (Metadaten-API der Entscheidungstabelle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenverarbeitungsmodul

Extrahieren Sie Daten aus Standardobjekten und benutzerdefinierten Objekten in Ihrer Salesforce-Organisation und wandeln Sie sie auf der Grundlage Ihrer Geschäftsanforderungen um. Anschließend können Sie mit den umgewandelten Daten Datensätze erstellen, aktualisieren oder einfügen und aktualisieren (allgemein verfügbar).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umwandeln von Daten mit wenigen Klicks

Die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation werden in verschiedenen Objekten gespeichert. Verwenden Sie das Datenverarbeitungsmodul, um Daten zu erfassen, die in verschiedenen Objekten gespeichert sind, und wandeln Sie sie anschließend um. Erstellen Sie eine Datenverarbeitungsmodul-Definition. Wählen Sie dann Datenquellen aus, definieren Sie die erforderlichen Transformationen und wählen Sie aus, ob Sie die umgewandelten Daten zum Erstellen, zum Einfügen und Aktualisieren oder zum Aktualisieren von Datensätzen verwenden möchten.

Bereitstellen eigener Eingaben beim Umwandeln von Daten

Sie können eine Datenverarbeitungsmodul-Definition ausführen, um Ergebnisse für verschiedene Geschäftsszenarien zu erfassen. Mithilfe von Eingabevariablen können Sie Werte angeben, die in Knoten vom Typ "Filter" und "Formel" verwendet werden. Sie können den Wert einer Eingabevariablen entweder innerhalb der Datenverarbeitungsmodul-Definition oder beim Ausführen der Definition in Flows festlegen.

Ausführen des Datenverarbeitungsmoduls zu Ihren Bedingungen

Führen Sie eine Datenverarbeitungsmodul-Definition aus, um Datensätze in Ihrer Salesforce-Organisation nach einem Zeitplan oder nach Bedarf zu erstellen, zu aktualisieren oder einzufügen und zu aktualisieren. Sie können eine Definition ausführen, nachdem sie aktiviert wurde. Verwenden Sie einen Flow, um festzulegen, wann und wie oft eine Datenverarbeitungsmodul-Definition die Daten Ihrer Organisation aktualisiert.

Verfolgen der Ausführungen des Datenverarbeitungsmoduls

Verwenden Sie einen Verfolgungsdatensatz, um die Details der Ausführung einer Datenverarbeitungsmodul-Definition anzuzeigen. Jedes Mal, wenn eine Datenverarbeitungsmodul-Definition Daten umwandelt und aktualisiert, wird in "Workflow-Services überwachen" ein Verfolgungsdatensatz erstellt.

Zurückschreiben von Ergebnissen in verschlüsselte Salesforce Shield-Felder

Sorgen Sie dafür, dass die Daten, die Sie in Objektfelder zurückschreiben, sicher sind. Wenn die Ergebnisse in ein verschlüsseltes Salesforce Shield-Feld zurückgeschrieben werden, bleibt die Verschlüsselung des Felds erhalten.

Zeit sparen mit Vorlagendefinitionen für das Datenverarbeitungsmodul

Ihre Benutzer oder Mitarbeiter können eine Kopie von Vorlagendefinitionen erstellen und diese entsprechend ihren Geschäftsanforderungen anpassen. Partner und unabhängige Softwarehersteller (ISV) können Vorlagendefinitionen erstellen und diese für ihre Kunden freigeben. Vorlagendefinitionen sind schreibgeschützt.

Freigeben von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen für andere Organisationen

Nachdem Sie in Ihrer Sandbox-Organisation eine Datenverarbeitungsmodul-Definition erstellt und getestet haben, verwenden Sie Änderungssets oder nicht verwaltete Pakete, um die Definition in Ihrer Salesforce-Produktionsorganisation bereitzustellen. Sie können Änderungssets oder Pakete verwenden, um Definitionen für Ihre Mitarbeiter freizugeben, die die Definition dann in ihren Organisationen bereitstellen und verwenden können.

Verfolgen der Nutzung des Datenverarbeitungsmoduls

Überwachen Sie die Datenmenge, die in Ihrer Salesforce-Organisation verarbeitet wird, anhand von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen und der Daten, die in Salesforce-Objekte zurückgeschrieben werden. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation die Obergrenzen des Datenverarbeitungsmoduls einhält.

Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Objekte

Die neuen Objekte des Datenverarbeitungsmoduls bieten Ihnen noch mehr Möglichkeiten.

Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Tooling-API-Objekte

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten des Datenverarbeitungsmoduls zu arbeiten.

Datenverarbeitungsmodul verfügt über eine neue aufrufbare Aktion

Führen Sie Datenverarbeitungsmodul-Definitionen mithilfe einer aufrufbaren Aktion aus.

Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Metadatentypen

Das Datenverarbeitungsmodul verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Datenverarbeitungsmodul verfügt über ein neues Plattformereignis

Verwenden Sie ein Plattformereignis, um Ihre abonnierten Benutzer zu benachrichtigen, wenn die Ausführungen von Datenverarbeitungsmodul-Aufträgen in einem Flow abgeschlossen sind.

Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services

Sie können jetzt den Status und den Fortschritt von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen mithilfe von Objekten zur Überwachung von Workflow-Services anzeigen.

Umwandeln von Daten mit wenigen Klicks

Die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation werden in verschiedenen Objekten gespeichert. Verwenden Sie das Datenverarbeitungsmodul, um Daten zu erfassen, die in verschiedenen Objekten gespeichert sind, und wandeln Sie sie anschließend um. Erstellen Sie eine Datenverarbeitungsmodul-Definition. Wählen Sie dann Datenquellen aus, definieren Sie die erforderlichen Transformationen und wählen Sie aus, ob Sie die umgewandelten Daten zum Erstellen, zum Einfügen und Aktualisieren oder zum Aktualisieren von Datensätzen verwenden möchten.

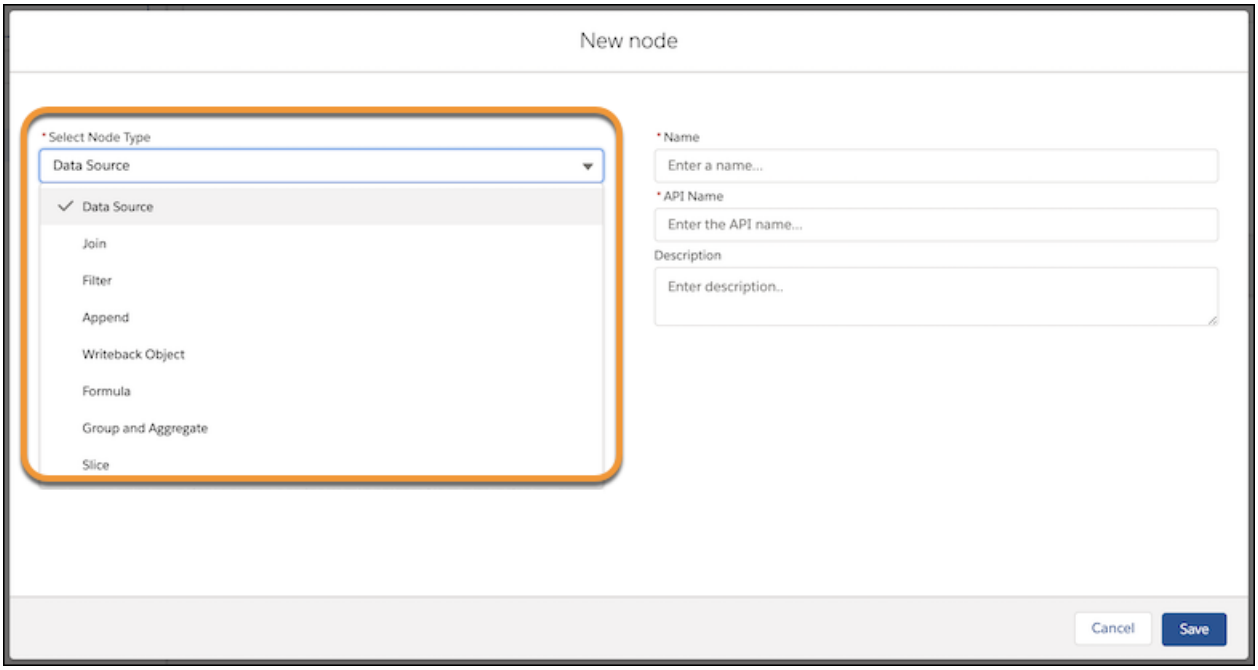
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Anwendung anpassen" können Datenverarbeitungsmodul-Definitionen erstellen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Datenverarbeitungsmodul` ein und wählen Sie dann **Datenverarbeitungsmodul** aus. Klicken Sie auf **Neu**. Konfigurieren Sie Ihre Datenverarbeitungsmodul-Definition und aktivieren Sie sie.

So können Sie Datenquellen auswählen, Ihre Daten umwandeln und die Ergebnisse zurückschreiben:

- Datenquelle: Wählen Sie die Objekte, Felder und verwandten Objektfelder aus, die Sie als Datenquellen verwenden möchten.
- Verknüpfen: Verknüpfen Sie Ergebnisse von zwei Knoten und legen Sie den Verknüpfungstyp fest.
- Filter: Filtern Sie Daten von einem Knoten.
- Anhängen: Erstellen Sie eine Vereinigung von Knoten.
- Formel: Erstellen Sie anhand der Daten von einem Knoten eine Formel.
- Gruppieren und Aggregieren: Gruppieren und aggregieren Sie Daten basierend auf Feldern von einem Knoten.
- Teilen: Entfernen Sie Felder, die Sie für die Verarbeitung in nachfolgenden Knoten nicht mehr benötigen.
- Writeback-Objekt: Wählen Sie die Objektfelder und verwandten Objektfelder aus, in die die umgewandelten Ergebnisse zurückgeschrieben werden sollen.



SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Metadata API (Metadaten-API für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Metadata API (Metadaten-API für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: BatchCalcJobDefinition (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bereitstellen eigener Eingaben beim Umwandeln von Daten

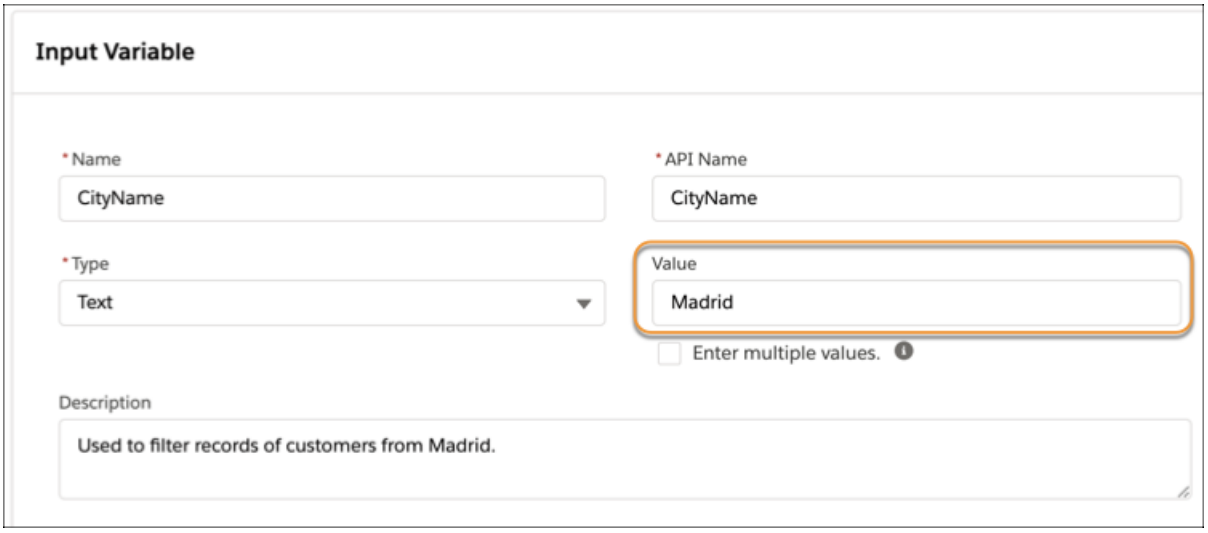
Sie können eine Datenverarbeitungsmodul-Definition ausführen, um Ergebnisse für verschiedene Geschäftsszenarien zu erfassen. Mithilfe von Eingabevariablen können Sie Werte angeben, die in Knoten vom Typ "Filter" und "Formel" verwendet werden. Sie können den Wert einer Eingabevariablen entweder innerhalb der Datenverarbeitungsmodul-Definition oder beim Ausführen der Definition in Flows festlegen.

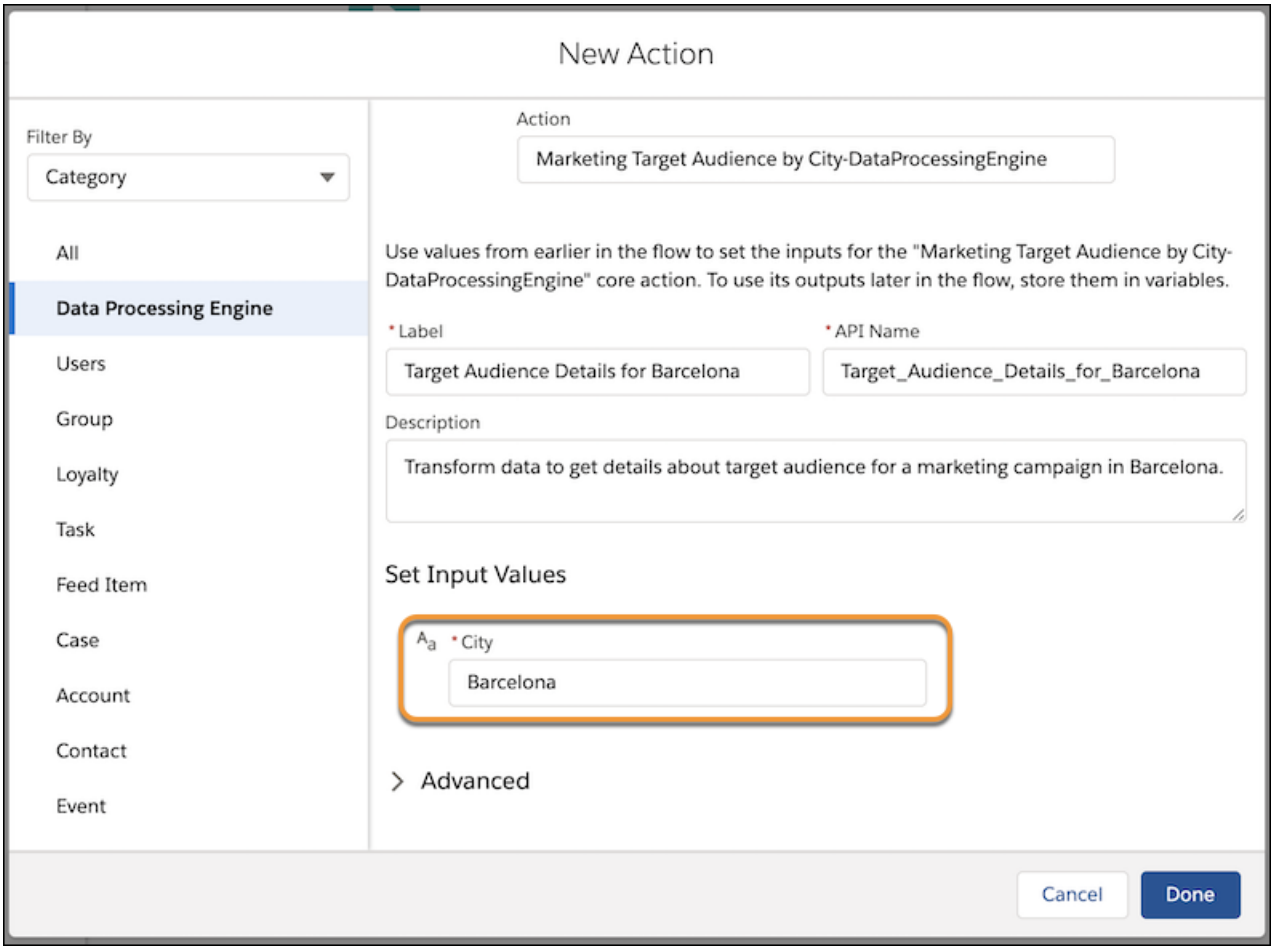
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Anwendung anpassen" können Datenverarbeitungsmodul-Definitionen erstellen.

Warum: Beispielsweise können Sie eine Datenverarbeitungsmodul-Definition dazu verwenden, Daten für Kunden aus einer Stadt oder für Kunden aus verschiedenen Städten umzuwandeln. Für eine einzige Stadt erstellen Sie eine Eingabevariable und geben Sie den Namen der Stadt als Wert in der Definition an. Wenn Sie Daten für Kunden aus verschiedenen Städten umwandeln möchten, geben Sie den Namen der Stadt bei jeder Ausführung der Definition für eine Stadt in Flows an.

Wie: Klicken Sie im Datenverarbeitungsmodul-Generator auf der Registerkarte **Eingangsvariablen** auf **Neue Eingabevariable**. Geben Sie einen Namen für die Eingabevariable ein und wählen Sie einen Typ aus. Wahlweise können Sie für die Eingabevariable einen Wert hinzufügen. Für eine Eingabevariable vom Typ "Text" können Sie eine kommagetrennete Werteliste eingeben.


Input Variable
* Name
CityName
* API Name
CityName
* Type
Text
Value
Madrid
Enter multiple values.
Description
Used to filter records of customers from Madrid.


New Action
Filter By
Category
All
Data Processing Engine
Users
Group
Loyalty
Task
Feed Item
Case
Account
Contact
Event
Action
Marketing Target Audience by City-DataProcessingEngine
Use values from earlier in the flow to set the inputs for the "Marketing Target Audience by City-DataProcessingEngine" core action. To use its outputs later in the flow, store them in variables.
* Label
Target Audience Details for Barcelona
* API Name
Target_Audience_Details_for_Barcelona
Description
Transform data to get details about target audience for a marketing campaign in Barcelona.
Set Input Values
* City
Barcelona
Advanced
Cancel
Done

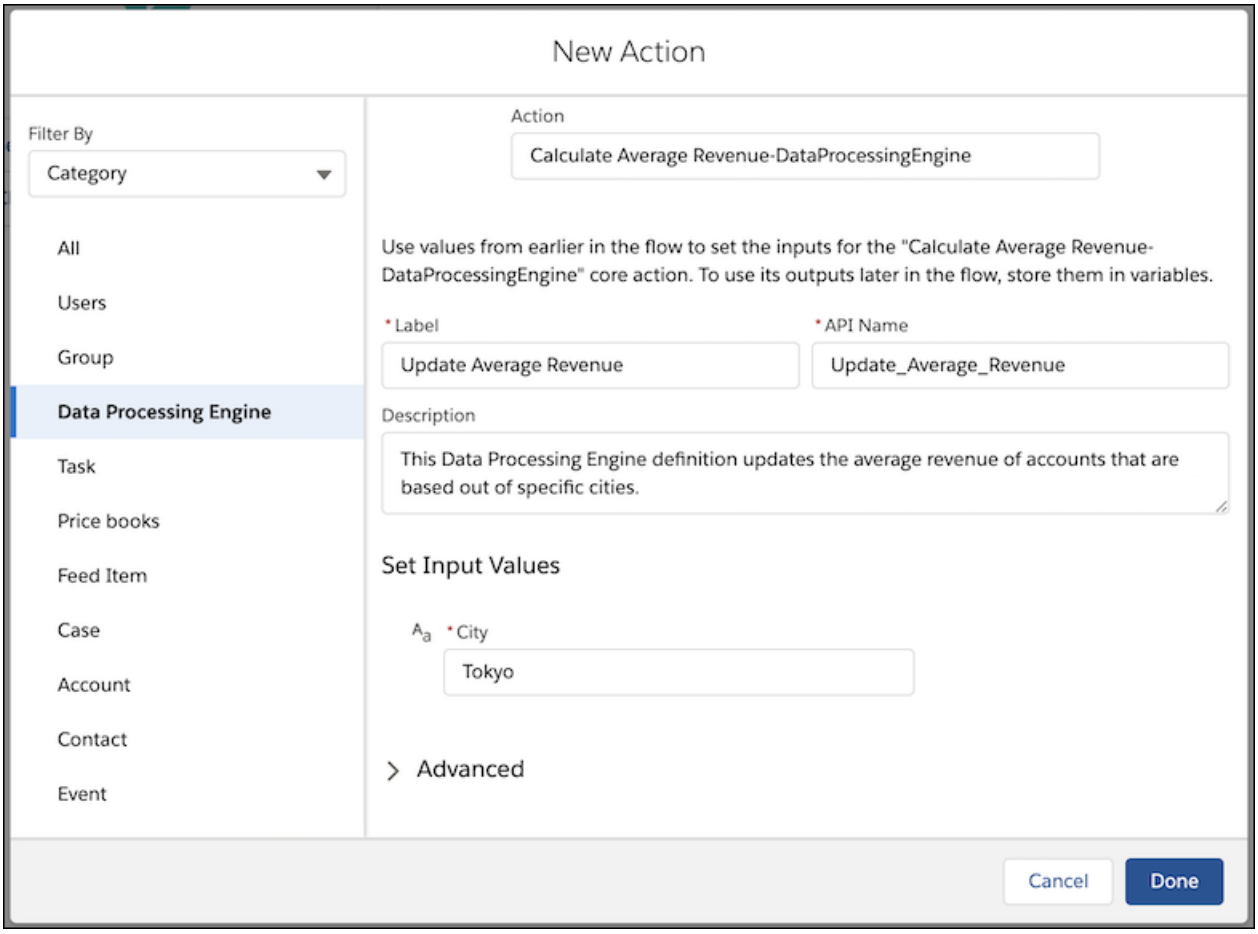
Ausführen des Datenverarbeitungsmoduls zu Ihren Bedingungen

Führen Sie eine Datenverarbeitungsmodul-Definition aus, um Datensätze in Ihrer Salesforce-Organisation nach einem Zeitplan oder nach Bedarf zu erstellen, zu aktualisieren oder einzufügen und zu aktualisieren. Sie können eine Definition ausführen, nachdem sie aktiviert wurde. Verwenden Sie einen Flow, um festzulegen, wann und wie oft eine Datenverarbeitungsmodul-Definition die Daten Ihrer Organisation aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Flow verwalten" können Datenverarbeitungsmodul-Definitionen in Flows ausführen.

Wie: Ziehen Sie in einem Flow das Element **Aktion** auf den Zeichenbereich. Wählen Sie als Kategorie **Datenverarbeitungsmodul** aus. Suchen Sie nach einer aktiven Datenverarbeitungsmodul-Definition und wählen Sie diese aus.



SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

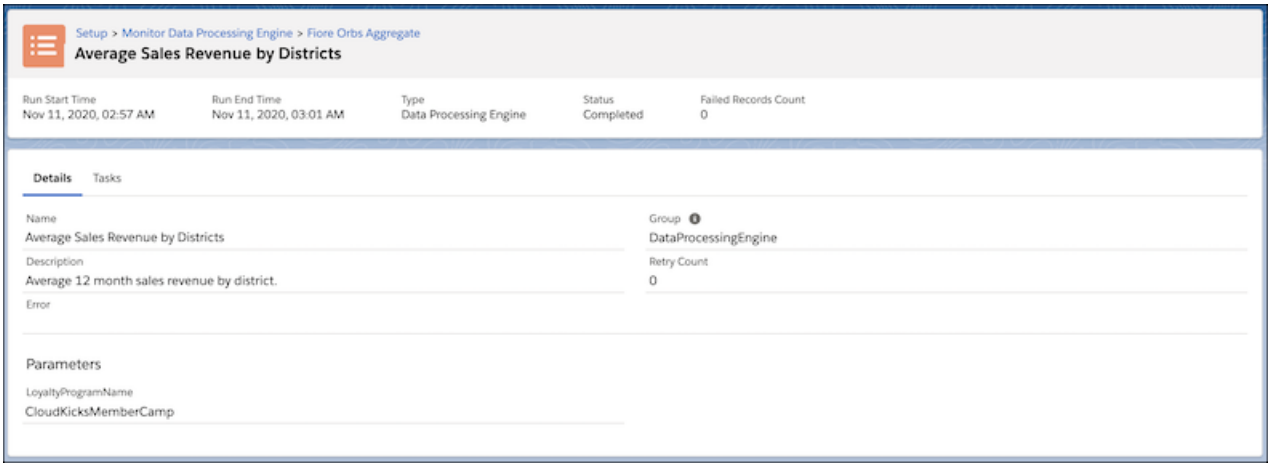
Verfolgen der Ausführungen des Datenverarbeitungsmoduls

Verwenden Sie einen Verfolgungsdatensatz, um die Details der Ausführung einer Datenverarbeitungsmodul-Definition anzuzeigen. Jedes Mal, wenn eine Datenverarbeitungsmodul-Definition Daten umwandelt und aktualisiert, wird in "Workflow-Services überwachen" ein Verfolgungsdatensatz erstellt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Anwendung anpassen" können auf "Workflow-Services überwachen" zugreifen.

Wie: Suchen Sie unter "Setup" die Option **Workflow-Services überwachen** und wählen Sie sie aus. Zum Anzeigen der Details für die Ausführung einer Datenverarbeitungsmodul-Definition öffnen Sie den entsprechenden Datensatz.



Zurückschreiben von Ergebnissen in verschlüsselte Salesforce Shield-Felder

Sorgen Sie dafür, dass die Daten, die Sie in Objektfelder zurückschreiben, sicher sind. Wenn die Ergebnisse in ein verschlüsseltes Salesforce Shield-Feld zurückgeschrieben werden, bleibt die Verschlüsselung des Felds erhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

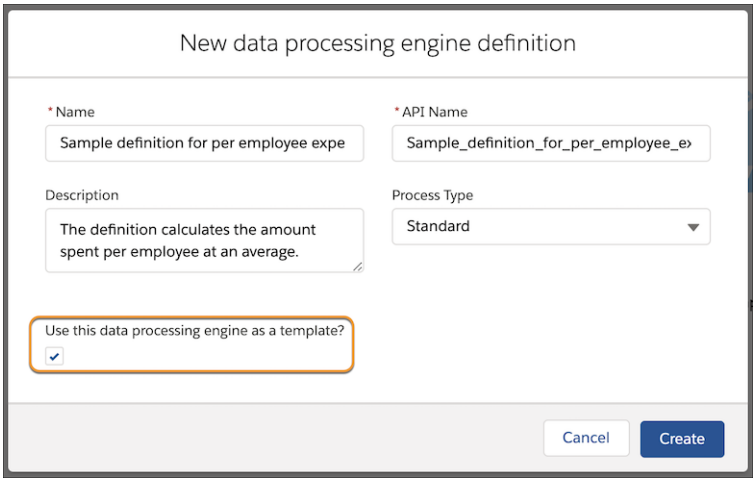
Zeit sparen mit Vorlagendefinitionen für das Datenverarbeitungsmodul

Ihre Benutzer oder Mitarbeiter können eine Kopie von Vorlagendefinitionen erstellen und diese entsprechend ihren Geschäftsanforderungen anpassen. Partner und unabhängige Softwarehersteller (ISV) können Vorlagendefinitionen erstellen und diese für ihre Kunden freigeben. Vorlagendefinitionen sind schreibgeschützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Anwendung anpassen" können Vorlagendefinitionen für das Datenverarbeitungsmodul erstellen.

Wie: Wählen Sie im Fenster "Neue Datenverarbeitungsmodul-Definition" die Option **Dieses Datenverarbeitungsmodul als Vorlage verwenden?** aus.



Freigeben von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen für andere Organisationen

Nachdem Sie in Ihrer Sandbox-Organisation eine Datenverarbeitungsmodul-Definition erstellt und getestet haben, verwenden Sie Änderungssets oder nicht verwaltete Pakete, um die Definition in Ihrer Salesforce-Produktionsorganisation bereitzustellen. Sie können Änderungssets oder Pakete verwenden, um Definitionen für Ihre Mitarbeiter freizugeben, die die Definition dann in ihren Organisationen bereitstellen und verwenden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

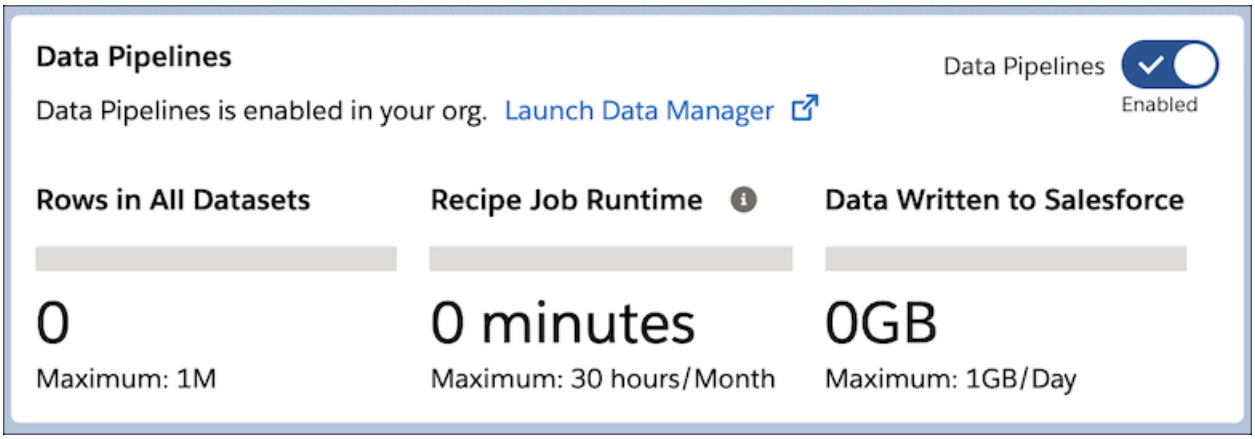
Verfolgen der Nutzung des Datenverarbeitungsmoduls

Überwachen Sie die Datenmenge, die in Ihrer Salesforce-Organisation verarbeitet wird, anhand von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen und der Daten, die in Salesforce-Objekte zurückgeschrieben werden. Stellen Sie sicher, dass Ihre Organisation die Obergrenzen des Datenverarbeitungsmoduls einhält.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud, Rabatt- oder Treueverwaltung. Für die Salesforce-Organisation muss "DataPipeline" aktiviert sein.

Wer: Administratoren mit dem Berechtigungssatz für DataPipeline-Basisbenutzer können die Nutzung des Datenverarbeitungsmoduls anzeigen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `DataPipeline` ein und wählen Sie dann **DataPipeline** aus. Klicken Sie auf **Erste Schritte**. Sie können Ihre Nutzung für den Tag und für die Organisation anzeigen.



Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Objekte

Die neuen Objekte des Datenverarbeitungsmoduls bieten Ihnen noch mehr Möglichkeiten.

Anzeigen von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen, einschließlich Definitionen, die in einer Salesforce-Organisation verfügbar sind, basierend auf bestimmten Branchenlizenzen

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchCalcJobDefinitionView`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Standard Object (Standardobjekt des Datenverarbeitungsmoduls) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Standard Object (Standardobjekt des Datenverarbeitungsmoduls) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: BatchCalcJobDefinitionView (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Tooling-API-Objekte

Verwenden Sie Tooling-APIs, um mit den Setup-Objekten des Datenverarbeitungsmoduls zu arbeiten.

Anzeigen einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchCalcJobDefinition`.

Anzeigen eines Auftrags einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJobDefinition`. Die Batch-Verwaltung verwendet dieses Objekt ebenfalls.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Setup Object (Setup-Objekt für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Setup Object (Setup-Objekt für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: BatchCalcJobDefinition (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenverarbeitungsmodul verfügt über eine neue aufrufbare Aktion

Führen Sie Datenverarbeitungsmodul-Definitionen mithilfe einer aufrufbaren Aktion aus.

Ausführen einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie die neue benutzerdefinierte Aktion `dataProcessingEngineAction`, um Daten entsprechend Ihren Anforderungen umzuwandeln.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: Data Processing Engine Invocable Actions (Aufrufbare Aktionen für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenverarbeitungsmodul verfügt über neue Metadatentypen

Das Datenverarbeitungsmodul verfügt über einen neuen Metadatentyp und eine neue Enumeration.

Transformieren von Daten mit einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `BatchCalcJobDefinition`.

Verwenden der Aktion für Datenverarbeitungsmodul-Definition mit Flows

Verwenden Sie den neuen Enumerationswert `dataProcessingEngineAction` im Feld "actionType" des Untertypfelds "FlowActionCall" für den Flow-Metadatentyp.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Data Processing Engine Metadata API (Metadaten-API für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Data Processing Engine Metadata API (Metadaten-API für das Datenverarbeitungsmodul) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: BatchCalcJobDefinition (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenverarbeitungsmodul verfügt über ein neues Plattformereignis

Verwenden Sie ein Plattformereignis, um Ihre abonnierten Benutzer zu benachrichtigen, wenn die Ausführungen von Datenverarbeitungsmodul-Aufträgen in einem Flow abgeschlossen sind.

Lassen Sie sich benachrichtigen, wenn die Ausführugn einer Datenverarbeitungsmodul-Definition in einem Flow abgeschlossen ist.

Abonnieren Sie das neue `BatchJobStatusChangedEvent`, um Benachrichtigungen in Echtzeit zu erhalten.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: BatchJobStatusChangedEvent Object (Objekt für das Ereignis zur Statusänderung eines Batch-Verwaltungsauftrags) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: BatchJobStatusChangedEvent Object (Objekt für das Ereignis zur Statusänderung eines Batch-Verwaltungsauftrags) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: BatchJobStatusChangedEvent Object (Objekt für das Ereignis zur Statusänderung eines Batch-Verwaltungsauftrags) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue Objekte für die Überwachung von Workflow-Services

Sie können jetzt den Status und den Fortschritt von Datenverarbeitungsmodul-Definitionen mithilfe von Objekten zur Überwachung von Workflow-Services anzeigen.

Anzeigen einer Ausführung einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJob`.

Anzeigen eines Teils einer Datenverarbeitungsmodul-Definition

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchJobPart`.

Anzeigen der Datensätze, die in einem Teil einer Datenverarbeitungsmodul-Definition nicht verarbeitet wurden

Verwenden Sie das neue Objekt `BatchDataPartFailedRecord`.

SIEHE AUCH:

Loyalty Management Developer Guide: Monitor Workflow Services (Überwachen von Workflow-Services) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Rebate Management Developer Guide: Monitor Workflow Services (Überwachen von Workflow-Services) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Developer Guide: Monitor Workflow Services (Überwachen von Workflow-Services) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Manufacturing Cloud

Dank der neuen Funktionen und Erweiterungen können Sie Vertriebsvereinbarungen ohne Weiteres verwalten. Konvertieren Sie mithilfe einer neuen Connect-API-Ressource Angebote und Opportunities direkt in einfach verfolgbare Vertriebsvereinbarungen. Mit einer Option zum Berücksichtigen der Opportunity-Pläne bei der Prognose können Sie Account-Prognosen besser verwalten. Löschen Sie bestehende Vertriebsvereinbarungen, um geänderten Anforderungen gerecht zu werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einführung in Customer 360 Guide for Discrete Manufacturing

Mit leistungsstarken Multi-Cloud-Lösungen können Sie Marketing, Omnikanal-Vertrieb und den Service vereinheitlichen und somit verbundene Erfahrungen schaffen.

Konvertieren von Angeboten und Opportunities in Verkaufsvereinbarungen

Ihre Account-Manager können nun mit der neuen Connect-REST-API für Vertriebsvereinbarungen Angebote oder Opportunities direkt in Vertriebsvereinbarungen konvertieren. Mit der Connect-API können sie Angebote oder Opportunities automatisch in Vertriebsvereinbarungen konvertieren und somit die Genauigkeit gewährleisten.

Berücksichtigen von Opportunity-Plänen in Accountprognosen

Berechnen Sie genaue Prognoseberechnungen anhand der Opportunity-Menge und Umsatzpläne mittels Opportunity-Plänen in Accountprognosen.

Aufräumen Ihrer Vertriebsvereinbarungsliste

Wenn dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" die neue Berechtigung "Vertriebsvereinbarungen löschen" hinzugefügt wird, können Account-Manager aktive, genehmigte, abgelaufene oder stornierte Vertriebsvereinbarungen entfernen, um geänderten Anforderungen gerecht zu werden. Zuvor konnten Ihre Benutzer Vertriebsvereinbarungen nur im Entwurfsstatus löschen.

Neuer Manufacturing Cloud-Metadatentyp

Dieser neue Manufacturing Cloud-Metadatentyp bietet Ihnen mehr Möglichkeiten.

Connect-REST-API

Die REST-API von Manufacturing Cloud umfasst einen neuen Aufruf.

Einführung in Customer 360 Guide for Discrete Manufacturing

Mit leistungsstarken Multi-Cloud-Lösungen können Sie Marketing, Omnikanal-Vertrieb und den Service vereinheitlichen und somit verbundene Erfahrungen schaffen.

Warum: In diesem Customer 360 Guide erhalten Sie Informationen zur cloudübergreifenden Architektur von Salesforce für unterschiedliche Hersteller. Mithilfe der Datenbestände in diesem Customer 360 Guide können Sie die Zukunft Ihres Fertigungsunternehmens gestalten und Änderungen implementieren, um Ihre digitale Transformation in Gänze umzusetzen. Der Guide bietet den Vorstandsmitgliedern, Führungskräften aus verschiedenen Geschäftsbereichen, Architekten und Entwicklern die Möglichkeit, die digitale Transformation gemeinsam voranzutreiben und Partner zu begeistern. Der Guide umfasst fünf vollständige Lösungs-Kits.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lösen von cloudübergreifenden Lösungen mit Salesforce-Lösungs-Kits

Salesforce-Lösungs-Kits unterstützen Sie bei der Implementierung von Lösungen für komplexe, cloudübergreifende Anwendungsfälle. Jedes Lösungs-Kit beinhaltet Empfehlungen für bestimmte Produkte und Konfigurationen.

SIEHE AUCH:

Customer 360 Guide for Discrete Manufacturing

Lösen von cloudübergreifenden Lösungen mit Salesforce-Lösungs-Kits

Salesforce-Lösungs-Kits unterstützen Sie bei der Implementierung von Lösungen für komplexe, cloudübergreifende Anwendungsfälle. Jedes Lösungs-Kit beinhaltet Empfehlungen für bestimmte Produkte und Konfigurationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abholung der Online-Bestellung in der Filiale (Buy Online, Pick Up in Store, BOPIS)

Über eine Salesforce B2C Commerce Storefront können Sie Käufern ermöglichen, online erworbene Produkte in einem lokalen Geschäft abzuholen.

Optimieren von Fertigungsneubestellungen

Erweitern Sie die Neubestellungserfahrung mit dem ausgehandelten Vertriebsvereinbarungsobjekt in Manufacturing Cloud.

Ausführen von B2B Marketing- und B2C Marketing-Initiativen mit Pardot und Journey Builder

Führen Sie B2B Marketing- (sofern erworben) und B2C Marketing-Initiativen (transaktionaler Kauf) mit Funktionen wie Leadbewertung, Salesforce-Integration, Messaging für mehrere Kanäle, Journeys und Transaktions-Messaging geschäftseinheitenübergreifend aus.

Synchronisieren von Produkt- und Preisdaten

Richten Sie eine Single Source of Truth für die Produkt- und Preisdaten in CPQ und B2B Commerce ein.

Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Angebotsdaten

Integrieren Sie B2B Commerce-Einkaufswagen in CPQ, damit Vertriebsmitarbeiter Angebote finalisieren und Kunden Bestellungen abschließen können.

Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Cashflow-Daten

Verbinden Sie B2B Commerce mit der CPQ-Rechnungsstellung und -Auftragsinformationen, um cloudübergreifend Transaktionen zu synchronisieren, Datenflüsse zu verbinden und Transaktionsdaten zu erfassen.

Abholung der Online-Bestellung in der Filiale (Buy Online, Pick Up in Store, BOPIS)

Über eine Salesforce B2C Commerce Storefront können Sie Käufern ermöglichen, online erworbene Produkte in einem lokalen Geschäft abzuholen.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Abholung der Online-Bestellung in der Filiale (Buy Online, Pick Up in Store, BOPIS).

Optimieren von Fertigungsneubestellungen

Erweitern Sie die Neubestellungserfahrung mit dem ausgehandelten Vertriebsvereinbarungsobjekt in Manufacturing Cloud.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Optimieren von Fertigungsneubestellungen.

Ausführen von B2B Marketing- und B2C Marketing-Initiativen mit Pardot und Journey Builder

Führen Sie B2B Marketing- (sofern erworben) und B2C Marketing-Initiativen (transaktionaler Kauf) mit Funktionen wie Leadbewertung, Salesforce-Integration, Messaging für mehrere Kanäle, Journeys und Transaktions-Messaging geschäftseinheitenübergreifend aus.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Ausführen von B2B und B2C Marketing mit Pardot und Journey Builder.

Synchronisieren von Produkt- und Preisdaten

Richten Sie eine Single Source of Truth für die Produkt- und Preisdaten in CPQ und B2B Commerce ein.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Synchronisieren von Produkt- und Preisdaten.

Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Angebotsdaten

Integrieren Sie B2B Commerce-Einkaufswagen in CPQ, damit Vertriebsmitarbeiter Angebote finalisieren und Kunden Bestellungen abschließen können.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Angebotsdaten.

Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Cashflow-Daten

Verbinden Sie B2B Commerce mit der CPQ-Rechnungsstellung und -Auftragsinformationen, um cloudübergreifend Transaktionen zu synchronisieren, Datenflüsse zu verbinden und Transaktionsdaten zu erfassen.

Wie: Einen Überblick über das vollständige Lösungskit finden Sie in der Salesforce-Hilfe: Verknüpfen von Einkaufswagendaten mit Cashflow-Daten.

Konvertieren von Angeboten und Opportunities in Verkaufsvereinbarungen

Ihre Account-Manager können nun mit der neuen Connect-REST-API für Vertriebsvereinbarungen Angebote oder Opportunities direkt in Vertriebsvereinbarungen konvertieren. Mit der Connect-API können sie Angebote oder Opportunities automatisch in Vertriebsvereinbarungen konvertieren und somit die Genauigkeit gewährleisten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Manufacturing Cloud.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" verfügbar.

Wie: Verwenden Sie den neuen in den ObjectHierarchyRelationship-Einstellungen verfügbaren Nutzungstyp `ConvertToSalesAgreement`, um ein Eingabeobjekt (Angebot oder Opportunity) einem Ausgabeobjekt (Vertriebsvereinbarung) zuzuordnen und um Feldzuordnungen zu definieren. Verwenden Sie dann die Connect-API für Vertriebsvereinbarungen, um eine Vertriebsvereinbarung anhand einer Instanz des Eingabeobjekts zu erstellen.

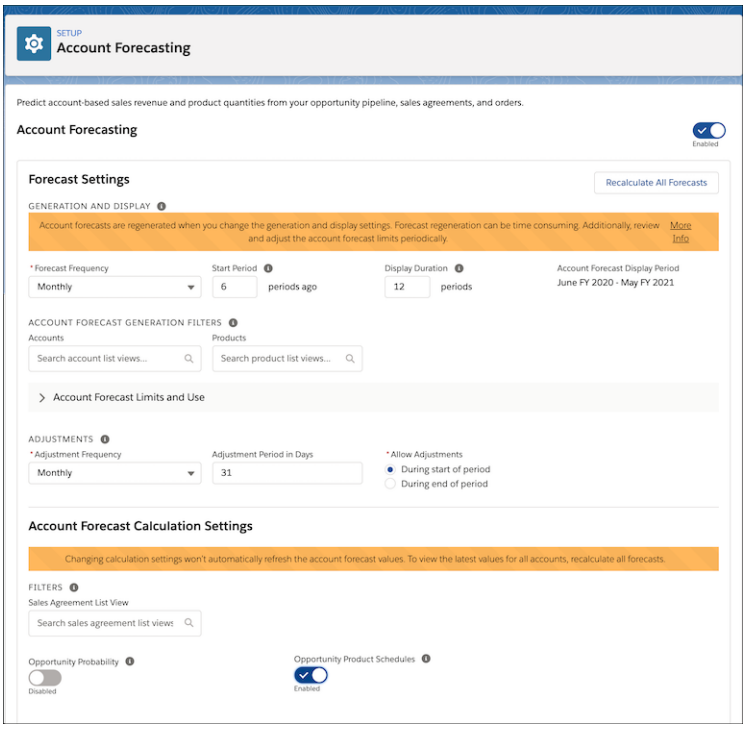
Berücksichtigen von Opportunity-Plänen in Accountprognosen

Berechnen Sie genaue Prognoseberechnungen anhand der Opportunity-Menge und Umsatzpläne mittels Opportunity-Plänen in Accountprognosen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Manufacturing Cloud.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Fertigung` ein und wählen Sie dann **Accountprognose** aus. Aktivieren Sie im Abschnitt "Einstellungen für die Berechnung von Accountprognosen" die Option "Opportunity-Produktpläne".



Aufräumen Ihrer Vertriebsvereinbarungsliste

Wenn dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" die neue Berechtigung "Vertriebsvereinbarungen löschen" hinzugefügt wird, können Account-Manager aktive, genehmigte, abgelaufene oder stornierte Vertriebsvereinbarungen entfernen, um geänderten Anforderungen gerecht zu werden. Zuvor konnten Ihre Benutzer Vertriebsvereinbarungen nur im Entwurfsstatus löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Manufacturing Cloud.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Herstellungsvertriebsvereinbarungen" verfügbar.

Wie: "Vertriebsvereinbarungen löschen" ist eine allgemeine Benutzerberechtigung, die einem Profil zugewiesen werden kann.

Neuer Manufacturing Cloud-Metadatentyp

Dieser neue Manufacturing Cloud-Metadatentyp bietet Ihnen mehr Möglichkeiten.

Er stellt die Zuordnung zwischen einem Eingabe- und einem Ausgabeobjekt dar. Zudem ordnet er die untergeordneten Objekte des übergeordneten Eingabe- und Ausgabeobjekts zu.

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "ObjectHierarchyRelationship".

Connect-REST-API

Die REST-API von Manufacturing Cloud umfasst einen neuen Aufruf.

Manufacturing Cloud

Erstellen einer Vertriebsvereinbarung über eine externe Quelle

Erstellen Sie eine POST-Anforderung zur Ressource `/services/data/vXX.X/connect/manufacturing/sales-agreements` mit dem neuen Anforderungstext "Sales Agreement Input" (Eingabe für Vertriebsvereinbarung).

Rabattverwaltung

Führen Sie mit der Rabattverwaltung volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme aus. Bauen Sie über transparente und für beide Seiten vorteilhafte Anreize langfristige Kanalbeziehungen auf. Erstellen Sie Rabattprogramme und geben Sie den Rabatttyp, die Regeln für den Anspruch und die Vorteilsstruktur, einschließlich der Schwellenwerte, an. Berechnen Sie die Auszahlungen im Kontext, indem Sie mit Ihren Partnern arbeiten, und analysieren Sie Auszahlungsinformationen am Ende der Laufzeit oder zu einem beliebigen Zeitpunkt. Rabattauszahlungen werden in Ihrem ausgewählten Rhythmus mit Ihren gewünschten Details verarbeitet. Verwenden Sie die Experience Cloud-Vorlage für Manufacturing, um eine Site zu erstellen und um mit Ihren Partnern zusammenzuarbeiten. Rufen Sie mit Einstein Analytics für Rabatte (allgemein verfügbar) handlungsrelevante Statistiken zu Ihren Rabatten ab.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Definieren von Rabattprogrammen zum einfachen Berechnen von Rabattbeträgen

Richten Sie volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme mit automatisierten Auszahlungsberechnungen ein. Optimieren Sie die angebotenen Anreize mit der richtigen Kombination an Rabatten, um eine für beide Seiten vorteilhafte Beziehung aufzubauen. Integrieren Sie Ihre Salesforce-Accounts problemlos in Rabattprogramme, indem Sie Accounts als Mitglieder bei berechtigten Programmen registrieren.

Abrufen neuer Statistiken mit der erweiterten Rabattverarbeitung

Definieren Sie die Kriterien für die Auszahlungsberechnung anhand des Betrags pro Einheit, Prozentsatzes des Umsatzes oder eines festen Betrags (Pauschale). Fügen Sie Ihren Rabatten produktbasierte Berechtigungen und Stufen mit Schwellenwerten hinzu. Passen Sie den Berechnungsprozess mithilfe des flexiblen und erweiterbaren Backend-Prozesses an. Erfassen und berechnen Sie Auszahlungen beim Eingang von Transaktionen. Transaktionen können in Form von Aufträgen, Rechnungen, Ansprüchen oder anderen Rabattdatenquellen erfolgen. Verfolgen Sie Rabattauszahlungen nach Datum und Status, führen Sie Prüfungen durch und genehmigen Sie Auszahlungen. Berechnen Sie Auszahlungen rechtzeitig oder am Ende eines Zeitraums.

Verbesserte Umsätze und Partnerzusammenarbeit an Rabatten

Stellen Sie Ihren Vertriebsteams und Partnern aktuelle Informationen zur Anreizprogrammansammlung und zur Auszahlung bereit. Arbeiten Sie über die Experience Cloud-Site-Vorlage für Manufacturing mit Ihren Partnern zusammen. Mit den intelligenten und präskriptiven Statistiken zur Programm- und Auszahlungsleistung können Sie die richtigen Verhaltensweisen der Partner fördern. Im Menü "Auszahlungen" können Partner ihre Transaktionen hochladen und Auszahlungen anzeigen.

Analysieren von Rabattprogrammen und Ankurbeln Ihres Geschäfts mit Rebate Analytics

Mit Rebate Analytics-Dashboards erhalten Sie handlungsrelevante Statistiken zu Rabattprogrammen, womit Sie Programme optimieren, Geschäftsziele erreichen und Produktverkäufe steigern können. Sie können die Anwendung konfigurieren, um vorkonfigurierte Analysen für Ihre benutzerdefinierten Anreizprogramme zu erhalten. In den eingebetteten Dashboards sehen Sie sofort Statistiken zu Anreizen für Ihre Aufträge, Vertriebsvereinbarungsprodukte und Rabattprogramme von Ihren täglich verwendeten Salesforce-Seiten. Mit dem vorkonfigurierten Einstein Discovery-Artikel können Sie sich auf die Rentabilität auswirkende Faktoren identifizieren und verbessern.

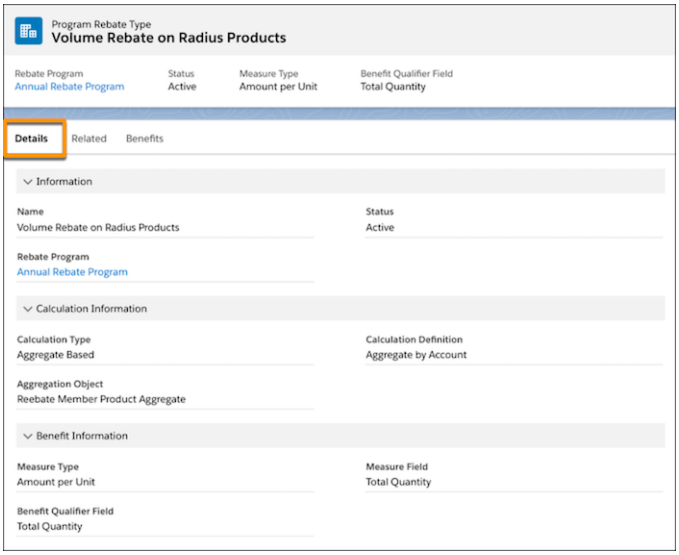
Definieren von Rabattprogrammen zum einfachen Berechnen von Rabattbeträgen

Richten Sie volumen-, umsatz- und wachstumsbasierte Rabattprogramme mit automatisierten Auszahlungsberechnungen ein. Optimieren Sie die angebotenen Anreize mit der richtigen Kombination an Rabatten, um eine für beide Seiten vorteilhafte Beziehung aufzubauen. Integrieren Sie Ihre Salesforce-Accounts problemlos in Rabattprogramme, indem Sie Accounts als Mitglieder bei berechtigten Programmen registrieren.

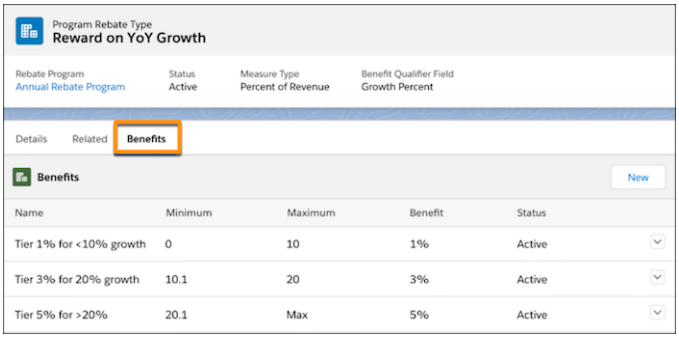
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Rabattverwaltung.

Wie: Erstellen Sie Rabattprogramme und fügen Sie den Programmen Mitglieder hinzu. Erstellen Sie Auszahlungszeiträume und Rabattprogrammtypen.

Zeigen Sie alle Details zu einem Rabattprogramm in Themenlisten der Programmdatensätze an.



Zeigen Sie die Vorteile für die einzelnen Rabatttypen in Rabatttyp-Datensätzen an.

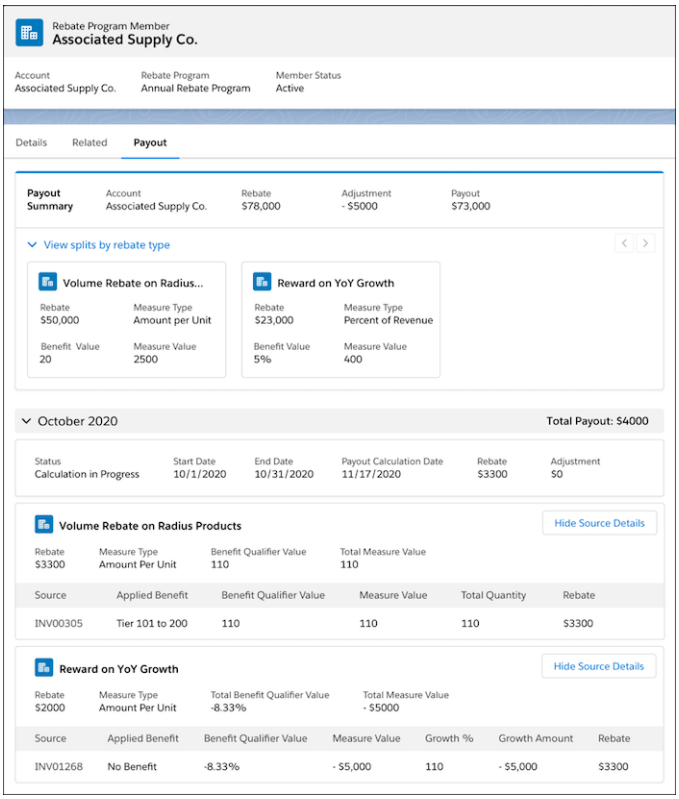


Abrufen neuer Statistiken mit der erweiterten Rabattverarbeitung

Definieren Sie die Kriterien für die Auszahlungsberechnung anhand des Betrags pro Einheit, Prozentsatzes des Umsatzes oder eines festen Betrags (Pauschale). Fügen Sie Ihren Rabatten produktbasierte Berechtigungen und Stufen mit Schwellenwerten hinzu. Passen Sie den Berechnungsprozess mithilfe des flexiblen und erweiterbaren Backend-Prozesses an. Erfassen und berechnen Sie Auszahlungen beim Eingang von Transaktionen. Transaktionen können in Form von Aufträgen, Rechnungen, Ansprüchen oder anderen Rabattdatenquellen erfolgen. Verfolgen Sie Rabattauszahlungen nach Datum und Status, führen Sie Prüfungen durch und genehmigen Sie Auszahlungen. Berechnen Sie Auszahlungen rechtzeitig oder am Ende eines Zeitraums.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Rabattverwaltung.

Wie: Zeigen Sie die Auszahlungsdetails auf der Registerkarte "Auszahlung" der Datensätze von Rabattprogrammmitgliedern an.

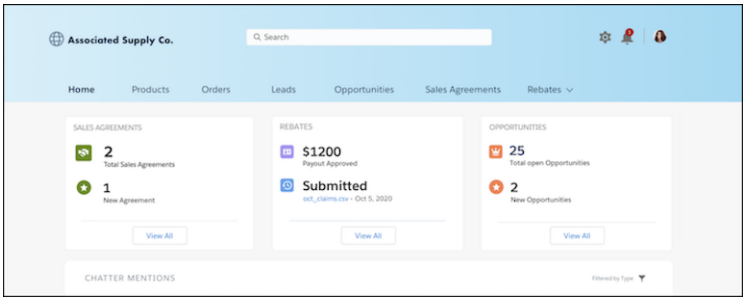


Verbesserte Umsätze und Partnerzusammenarbeit an Rabatten

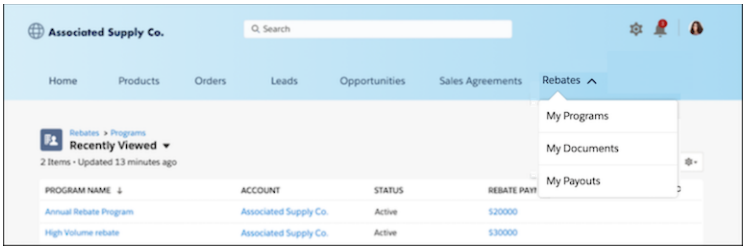
Stellen Sie Ihren Vertriebsteams und Partnern aktuelle Informationen zur Anreizprogrammansammlung und zur Auszahlung bereit. Arbeiten Sie über die Experience Cloud-Site-Vorlage für Manufacturing mit Ihren Partnern zusammen. Mit den intelligenten und präskriptiven Statistiken zur Programm- und Auszahlungsleistung können Sie die richtigen Verhaltensweisen der Partner fördern. Im Menü "Auszahlungen" können Partner ihre Transaktionen hochladen und Auszahlungen anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit aktivierter Rabattverwaltung.

Wie: Verwenden Sie die Objekte vom Typ "Rabatte" in der Experience Cloud-Site für Manufacturing-Partner.



Partner können ihre Rabatttransaktionen hochladen und die genehmigten Auszahlungen anzeigen.



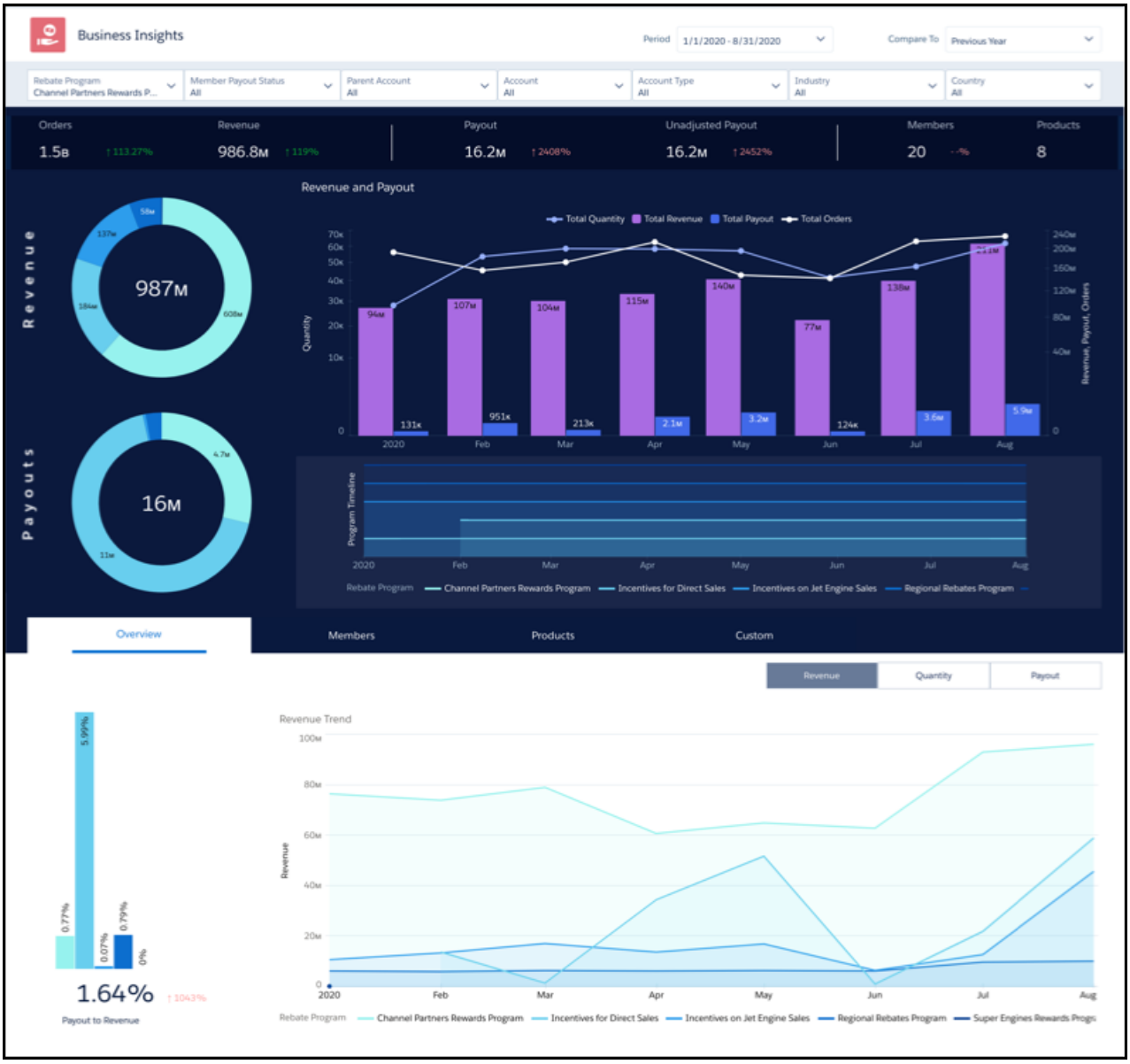
Analysieren von Rabattprogrammen und Ankurbeln Ihres Geschäfts mit Rebate Analytics

Mit Rebate Analytics-Dashboards erhalten Sie handlungsrelevante Statistiken zu Rabattprogrammen, womit Sie Programme optimieren, Geschäftsziele erreichen und Produktverkäufe steigern können. Sie können die Anwendung konfigurieren, um vorkonfigurierte Analysen für Ihre benutzerdefinierten Anreizprogramme zu erhalten. In den eingebetteten Dashboards sehen Sie sofort Statistiken zu Anreizen für Ihre Aufträge, Vertriebsvereinbarungsprodukte und Rabattprogramme von Ihren täglich verwendeten Salesforce-Seiten. Mit dem vorkonfigurierten Einstein Discovery-Artikel können Sie sich auf die Rentabilität auswirkende Faktoren identifizieren und verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (zuvor Einstein Analytics) in Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung der Enterprise, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zum Verwenden von Rebate Analytics-Dashboards müssen Sie über die Add-on-Lizenz "Manufacturing Analytics Plus" verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie **Analytics für die Fertigung** aus und befolgen Sie dann die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.



Health Cloud

Mit Health Cloud können Sie Ihre Patienten- und Anbieterdaten besser verwalten. Die Erstellung von Anbieterdatensätzen wurde vereinfacht und ein neues FHIR-konformes Datenmodell für elektronische Gesundheitsakten wurde entwickelt. Die intelligente Dokumentverwaltung ist flexibler und intuitiver. Zudem werden Ihren Benutzern in "Intelligenter Vertrieb" Kalender bereitgestellt, damit sie optimal von Operationsbesuchen profitieren können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

API zum Erstellen von Anbietern

Eine praktische Business-API wurde hinzugefügt, um das Auffüllen mit Anbieterdaten zu unterstützen, damit Kunden alle Anbieter in ihren Netzwerken einfach verwalten können.

Interoperabilität

Health Cloud verfügt über ein brandneues Datenmodell für alle Ihre Anforderungen in Bezug auf elektronische Gesundheitsakten (EGA). Dieser neue Satz an Standardobjekten ist der Nachfolger des EGA-Datenmodells, das Bestandteil des verwalteten Health Cloud-Pakets war. Es ist mit den FHIR R4-Standards (Fast Healthcare Interoperability Resources) konform.

Intelligente Dokumentautomatisierung

Die intelligente Dokumentautomatisierung wurde um mehrere Funktionen erweitert, um ihre Konfiguration und Verwendung zu vereinfachen. Sie können eingehende Dokumente Versorgungsanforderungen und benutzerdefinierten Objekten zuordnen, sodass Benutzer auf einen Blick sehen, welche Dokumente bereits bearbeitet wurden.

Intelligenter Formularleser

Der neue intelligente Formularleser mit Amazon Textract erleichtert und beschleunigt das Extrahieren von relevanten Daten aus den richtigen Dokumenten – selbst wenn es sich dabei um handgeschriebene Formulare handelt. Sie können die gesamte erforderliche Dokumentation an einem zentralen Ort verwalten und Folgeaktionen anhand des Dokumentinhalts festlegen.

Intelligenter Vertrieb

Mit dem intelligenten Vertrieb können Ihre Benutzer ihre Besuche mit Salesforce-Kalendern einfacher verfolgen.

Auswählen aus Accounttypen in der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen"

Beim Erstellen der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen" können Sie nun zwischen dem Accountdatensatztyp "Person" und "Einzelperson" auswählen. Durch diese Aktualisierung kann die Anwendung den in Ihrer Salesforce-Organisation verwendeten Accountdatensatztyp ordnungsgemäß berücksichtigen.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Health Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

API zum Erstellen von Anbietern

Eine praktische Business-API wurde hinzugefügt, um das Auffüllen mit Anbieterdaten zu unterstützen, damit Kunden alle Anbieter in ihren Netzwerken einfach verwalten können.

Warum: Dadurch werden die Schritte zum Erstellen eines Anbieterdatensatzes und der verwandten Datensätze auf einen einzigen API-Aufruf reduziert.

Wie: Eine neue Business-API ermöglicht Ihnen die programmgesteuerte Registrierung von Anbietern bei den verwandten Einheiten, wie Betriebszeit, Fachgebiet und mehr.

SIEHE AUCH:

http://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hc_create_provider_api.htm

Interoperabilität

Health Cloud verfügt über ein brandneues Datenmodell für alle Ihre Anforderungen in Bezug auf elektronische Gesundheitsakten (EGA). Dieser neue Satz an Standardobjekten ist der Nachfolger des EGA-Datenmodells, das Bestandteil des verwalteten Health Cloud-Pakets war. Es ist mit den FHIR R4-Standards (Fast Healthcare Interoperability Resources) konform.

IN DIESEM ABSCHNITT:

FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität

Dank seines neuen FHIR R4-konformen Datenmodells ist die Interoperabilität in Health Cloud nun sogar noch besser. Dieses neue Datenmodell basiert vollständig auf dem Kern und bietet 26 neue Standardobjekte und Aktualisierungen einiger vorhandener Health Cloud-Objekte für alle Ihre Anforderungen in Bezug auf elektronische Gesundheitsakten (EGA).

Ausführen von Berichten im FHIR R4-konformen Datenmodell

Erstellen Sie Berichte, um einen umfassenden Überblick über die Gesundheitsdaten im neuen FHIR R4-konformen Datenmodell zu erhalten.

FHIR R4-Unterstützung zur besseren Interoperabilität

Dank seines neuen FHIR R4-konformen Datenmodells ist die Interoperabilität in Health Cloud nun sogar noch besser. Dieses neue Datenmodell basiert vollständig auf dem Kern und bietet 26 neue Standardobjekte und Aktualisierungen einiger vorhandener Health Cloud-Objekte für alle Ihre Anforderungen in Bezug auf elektronische Gesundheitsakten (EGA).

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zum Verwenden dieses Datenmodells muss Ihre Salesforce-Organisation mit der Health Cloud-Lizenz bereitgestellt werden.

Warum: Von dem neuen, mit den von HL7 definierten Branchenstandards vom Typ FHIR R4 konformen Datenmodell wird erweiterte Interoperabilität mit externen EGA-Systemen unterstützt. Die neuen Objekte in diesem Datenmodell sind die Nachfolger der entsprechenden benutzerdefinierten Objekte im vorhandenen EGA-Datenmodell des verwalteten Health Cloud-Pakets.

Wie: Wenn Sie das neue Datenmodell verwenden möchten, wechseln Sie unter **Setup** zu **FHIR R4-Supporteinstellungen** und aktivieren Sie die Organisationsvoreinstellung **FHIR-konformes Datenmodell**.

Anmerkung:

- Ab der Version Summer '22 können neue Kunden keine Datensätze mehr in den EGA-Objekten des Pakets erstellen, die über entsprechende Standardobjekte im FHIR R4-konformen Datenmodell verfügen.
- Alle zukünftigen Entwicklungen in der Health Cloud basieren auf dem FHIR R4-konformen Datenmodell. Die Objekte des EGA-Datenmodells im Paket werden nicht für zukünftige Entwicklungen verwendet.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hc_clinical_data_model.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/map_fhir_overview.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/map_hl7_overview.htm

Ausführen von Berichten im FHIR R4-konformen Datenmodell

Erstellen Sie Berichte, um einen umfassenden Überblick über die Gesundheitsdaten im neuen FHIR R4-konformen Datenmodell zu erhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zum Verwenden dieses Datenmodells muss Ihre Salesforce-Organisation mit der Health Cloud-Lizenz bereitgestellt werden.

Wann: Diese Änderung war für die Version Summer '21 geplant, ist jedoch ab der ersten Woche im März 2021 verfügbar.

Intelligente Dokumentautomatisierung

Die intelligente Dokumentautomatisierung wurde um mehrere Funktionen erweitert, um ihre Konfiguration und Verwendung zu vereinfachen. Sie können eingehende Dokumente Versorgungsanforderungen und benutzerdefinierten Objekten zuordnen, sodass Benutzer auf einen Blick sehen, welche Dokumente bereits bearbeitet wurden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung dieser Funktion benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisches Erstellen von Aktionsplänen
Wenn ein Callcenter-Agent ein Dokument umwandelt, können Sie nun festlegen, dass er aus einer Reihe einsatzbereiter Dokument-Checklistenelemente auswählen kann, damit er nicht selbst eines suchen oder erstellen muss.

SIEHE AUCH:

http://help.salesforce.com/articleView?id=admin_document_automation.htm

Automatisches Erstellen von Aktionsplänen

Wenn ein Callcenter-Agent ein Dokument umwandelt, können Sie nun festlegen, dass er aus einer Reihe einsatzbereiter Dokument-Checklistenelemente auswählen kann, damit er nicht selbst eines suchen oder erstellen muss.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung dieser Funktion benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz.

Wie: Erstellen Sie eine Aktionsplanvorlage, die auf dem Dokumenttyp basiert, und stellen Sie dafür eine Auswahl von Dokument-Checklistenelementen bereit.

Warum: Bei Aktionsplänen handelt es sich um Container für Dokument-Checklistenelemente. Wenn Ihre Benutzer ein Dokument empfangen, können sie aus einer Liste von Dokument-Checklistenelementen auswählen, um sie anzuhängen. Sobald sie ein ähnliches Dokument empfangen, erstellt Salesforce automatisch dieselbe Reihe an Dokument-Checklistenelementen.

Intelligenter Formularleser

Der neue intelligente Formularleser mit Amazon Textract erleichtert und beschleunigt das Extrahieren von relevanten Daten aus den richtigen Dokumenten – selbst wenn es sich dabei um handgeschriebene Formulare handelt. Sie können die gesamte erforderliche Dokumentation an einem zentralen Ort verwalten und Folgeaktionen anhand des Dokumentinhalts festlegen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Wenn Sie diese Funktion verwenden möchten, benötigen Sie die Health Cloud-Lizenz und die Add-On-Lizenz "Intelligenter Formularleser". Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform.

Warum: Wenn ein Case Manager einen Patienten für einen Service registriert oder einen häuslichen Gesundheitsdienst veranlasst, kann die Weiterleitung der erforderlichen Dokumente und Faxe durch ein Drittanbietersystem eine uneinheitliche Benutzererfahrung zur Folge haben. All diese manuellen Schritte können zu mehr Fehlern und Verzögerungen führen. Mit dem intelligenten Formularleser werden Daten aus gefaxten oder hochgeladenen Dokumenten direkt in Health Cloud abgerufen, sodass Benutzer die Dokumente nicht mehr manuell verwalten müssen.

Wie: Administratoren ordnen eingehende Dokumenttypen den Health Cloud-Datenobjekten zu. Wenn Benutzer Formulare als PDF-, PNG- oder JPEG-Dateien hochladen, erstellt Health Cloud automatisch einen Datensatz für jedes Dokument. Amazon Textract extrahiert die Daten aus dem Bild in diesen Datensatz und Health Cloud verteilt die Daten an die vom Administrator zugeordneten Salesforce-Objekte.

Der intelligente Formularleser funktioniert mit gedruckten Dokumenten, die Text in Englisch, Spanisch, Deutsch, Italienisch, Portugiesisch und Französisch enthalten. Für handgeschriebene Dokumente wird nur Englisch unterstützt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auflösen uneindeutiger Feldwerte in empfangenen Dokumenten
Formulare können in der Tat chaotisch sein. Wenn ein Feld in einem Dokument mehreren Werten zugeordnet ist oder mehrere Werte demselben Wert zugeordnet sind, können Benutzer dies in Echtzeit auflösen, indem sie den richtigen Wert auswählen, dem das Feld zugeordnet werden soll.

SIEHE AUCH:

http://help.salesforce.com/articleView?id=form_reader.htm

Auflösen uneindeutiger Feldwerte in empfangenen Dokumenten

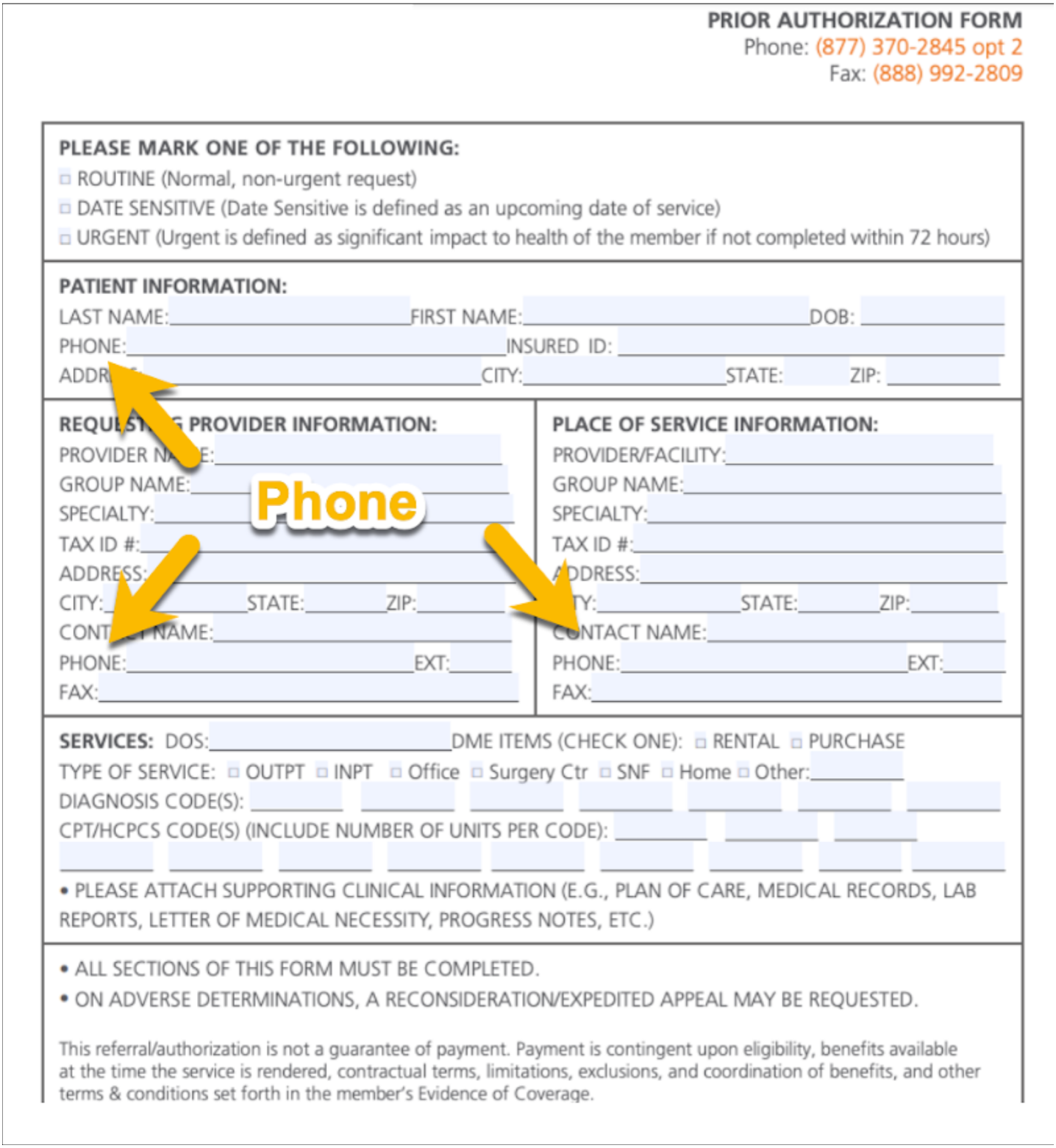
Formulare können in der Tat chaotisch sein. Wenn ein Feld in einem Dokument mehreren Werten zugeordnet ist oder mehrere Werte demselben Wert zugeordnet sind, können Benutzer dies in Echtzeit auflösen, indem sie den richtigen Wert auswählen, dem das Feld zugeordnet werden soll.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Wenn Sie diese Funktion verwenden möchten, benötigen Sie die Health Cloud-Lizenz und die Add-On-Lizenz "Intelligenter Formularleser".

Wie:

- Wenn "Lead.FirstName" das Feld "Name" zugeordnet wurde, "Lead.FirstName" aber bereits ausgefüllt ist, kann der Benutzer auswählen, ob der ursprüngliche Wert von "Vorname" beibehalten oder ersetzt werden soll.
- Dieses Formular enthält drei Telefonfelder: eines für den Patienten, eines für den Anbieter und eines für den Serviceort. Der Callcenter-Agent kann nun auswählen, welcher Wert in welches Feld im Datensatz aufgenommen werden soll.



Intelligenter Vertrieb

Mit dem intelligenten Vertrieb können Ihre Benutzer ihre Besuche mit Salesforce-Kalendern einfacher verfolgen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von Besuchen auf dem Salesforce-Kalender
Besuche werden im Salesforce-Kalender des primären Besuchers nun als Ereignisse angezeigt. Infolge dieser Änderung können Sie Ihre Besuche besser überwachen und im Auge behalten.

Verfolgen von Besuchen auf dem Salesforce-Kalender

Besuche werden im Salesforce-Kalender des primären Besuchers nun als Ereignisse angezeigt. Infolge dieser Änderung können Sie Ihre Besuche besser überwachen und im Auge behalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Damit Intelligenter Vertrieb für Health Cloud für die Anwendung verwendet werden kann, müssen für Ihre Organisation und Ihre Benutzer die Health Cloud-Lizenzen und Health Cloud-Add-on-Lizenzen bereitgestellt worden sein.

Wie: Wenn Sie Besuche im Kalender sehen möchten, gehen Sie zu **Setup** und wählen Sie **Besuchskalendereinstellungen** aus. Aktivieren Sie dann **Besuche dem Salesforce-Kalender hinzufügen**.

Anmerkung: Nur die Besuche, die nach der Aktivierung dieser Einstellung geplant wurden, werden dem Kalender automatisch hinzugefügt.

Auswählen aus Accounttypen in der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen"

Beim Erstellen der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen" können Sie nun zwischen dem Accountdatensatztyp "Person" und "Einzelperson" auswählen. Durch diese Aktualisierung kann die Anwendung den in Ihrer Salesforce-Organisation verwendeten Accountdatensatztyp ordnungsgemäß berücksichtigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Wenn Sie eine Anwendung über die Vorlage "Analytics für das Gesundheitswesen" erstellen möchten, benötigen Sie die Add-on-Lizenz "Healthcare Analytics Plus".

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Suchen Sie **Analytics für das Gesundheitswesen** und wählen Sie es aus. Im Assistenten können Sie nun auswählen, welcher Accountdatensatztyp für eine Einzelperson steht.

Wenn Sie über eine bestehende Anwendung verfügen, können Sie ein Upgrade durchführen, um die neuen Funktionen zu sehen. Wenn Sie Ihre Anwendung aktualisieren möchten, klicken Sie auf der Tableau CRM-Startseite auf **Neue Version verfügbar** und befolgen Sie dann die Anweisungen des Assistenten. Beachten Sie, dass beim Aktualisieren einer Anwendung alle von Ihnen vorgenommenen Anpassungen entfernt werden.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Health Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

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

FHIR R4-konformes Datenmodell

Angeben von Kennzeichnern für unterstützte Geschäftsdatensätze

Verwenden Sie das neue Objekt `Identifier`.

Speichern ausführlicher Informationen über die von einer Person gesprochene Sprache
Verwenden Sie das neue Objekt `PersonLanguage`.

Angeben des Diensterbringers bei einer Beobachtung, Impfung oder Operation
Verwenden Sie das neue Objekt `CarePerformer`.

Speichern von Informationen über die medizinische Reaktion eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `PatientHealthReaction`.

Speichern von Informationen über die Impfung eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `PatientImmunization`.

Speichern von Informationen über die medizinische Prozedur bei einem Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `PatientMedicalProcedure`.

Hinzufügen von mehr Details zum Datensatz `PatientMedicalProcedure`
Verwenden Sie das neue Objekt `PatientMedicalProcedureDetail`.

Speichern von Dosierungsinformationen zu den einem Patienten verschriebenen Medikamenten
Verwenden Sie das neue Objekt `PatientMedicationDosage`.

Speichern von Informationen über den Gesundheitszustand eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `HealthCondition`.

Speichern von Informationen über die Allergien oder Unverträglichkeiten eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `AllergyIntolerance`.

Speichern von Informationen über eine Medikation
Verwenden Sie das neue Objekt `Medication`.

Speichern von Informationen zu von einem Patienten aktuell oder in der Vergangenheit eingenommenen Medikamenten
Verwenden Sie das neue Objekt `MedicationStatement`.

Speichern von Informationen zu den für einen Patienten bestellten oder ihm verschriebenen Medikamenten
Verwenden Sie das neue Objekt `MedicationRequest`.

Speichern von Informationen über die Versorgungsbeobachtung eines Patienten
Verwenden Sie das aktualisierte Objekt `CareObservation`.

Hinzufügen einer Beobachtungskomponente zum Datensatz `CareObservation`
Verwenden Sie das neue Objekt `CareObservationComponent`.

Speichern von Informationen über eine klinische Warnung oder Benachrichtigung
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalAlert`.

Speichern von Informationen über den begegnungsrelevanten Zustand eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounter`.

Hinzufügen von Diagnoseinformationen zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterDiagnosis`.

Hinzufügen von Informationen der Einrichtung einer Begegnung zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterFacility`.

Hinzufügen eines Kennzeichners zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterIdentifier`.

Hinzufügen von Informationen über den an einer Begegnung beteiligten Anbieter zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterProvider`.

Hinzufügen von Informationen über den Grund für eine Begegnung zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterReason`.

Zuordnen des Datensatzes `ClinicalServiceRequest` zum Datensatz `ClinicalEncounter`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalEncounterSvcRequest`.

Speichern von Informationen über Serviceanforderungen für einen Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalServiceRequest`.

Hinzufügen von mehr Details zum Datensatz `ClinicalServiceRequest`
Verwenden Sie das neue Objekt `ClinicalServiceRequestDetail`.

Speichern von Informationen über den Diagnosebericht eines Patienten
Verwenden Sie das neue Objekt `DiagnosticSummary`.

Speichern von Informationen über eine Pflegeeinrichtung
Verwenden Sie das neue Objekt `HealthcareFacility`.

Angeben, ob der Account eines Patienten noch aktiv ist
Verwenden Sie das neue Feld `IsActive` im Objekt `Account`.

Angeben des Zeitraums, in dem der Account eines Patienten aktiv war
Verwenden Sie die neuen Felder `EffectiveDate` und `EndDate` im Objekt `Account`.

Angeben des Familienstands eines Patienten
Verwenden Sie das neue Feld `MaritalStatus` im Objekt `Contact`.

Angeben des Geschlechts des Patienten
Verwenden Sie das neue Feld `Gender` im Objekt `Contact`.

Angeben des Sterbedatums eines Patienten
Verwenden Sie das neue Feld `DeceasedDate` im Objekt `Contact`.

Angeben der Geburtsreihenfolge des Patienten, sofern er Teil einer Mehrlingsgeburt war
Verwenden Sie das neue Feld `MultipleBirthSequence` im Objekt `Contact`.

Financial Services Cloud

Mit den neuen Funktionen der Zweigstellenverwaltung können Sie die Zweigstellenleistung und -produktivität verfolgen. Erfassen Sie unterwegs Lebensereignisse und Geschäftsmeilensteine und erhalten Sie mehr Kontrolle über die Anzeigeoptionen für die Komponente "Police". Im Center für handlungsrelevante Beziehungen (Actionable Relationship Center, ARC) sehen Sie mehr auf einen Blick. Es enthält jetzt konforme Datenfreigabeteilnehmer und eine Reihe konfigurierbarer Themenlisten. Erweitern Sie die konforme Datenfreigabe um Teilnehmergruppen und um die Nicht-Inhaber-Teilnehmerfreigabe. Machen Sie sich strukturierte Notizen zu Kunden- oder Partnerinteraktionen und geben Sie sie mit der neuen Funktion "Interaktionszusammenfassungen" an alle Beteiligten weiter. Beschleunigen Sie dokumentgestützte Prozesse mit dem intelligenten Formularleser, um Daten aus hochgeladenen Dateien zu erkennen und zu kopieren. Optimieren Sie Rollups für Datensätze und RBL-Berechnungen (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) mit verbessertem Code und dem hochleistungsfähigen RBL-Framework.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zweigstellenverwaltung

Mit der Zweigstellenverwaltung können Sie die Zweigstellenleistung und -produktivität verfolgen. Mit den Funktionen der Zweigstellenverwaltungskonsolen-Anwendung, des Datenmodells und des Zweigstellenzuordnungsmoduls können Banken und Administratoren das Arbeitsergebnis von Zweigstellen, Mitarbeitern und Kundensegmenten in Financial Services Cloud verfolgen. Die Zweigstellenverwaltung funktioniert optimal mit vorhandenen Financial Services Cloud-Funktionen und bereitet Organisationen auf das Beziehungsmarketing auf Zweigstellenebene vor.

Versicherung für Financial Services Cloud

Durch neue Optionen in der Komponente "Police" können Sie genauer steuern, welche Informationen Sie in der Komponente anzeigen möchten. Da die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" nun auf Mobilgeräten unterstützt wird, können Agenten unterwegs Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine erfassen.

Center für handlungsrelevante Beziehungen

In den im Center für handlungsrelevante Beziehungen aktivierten kompakten Layouts können Sie Datensatzteilnehmer an "Konforme Datenfreigabe" und Themenlisten anzeigen.

Interaktionszusammenfassungen

Machen Sie sich strukturierte Notizen zu Kunden- oder Partnerinteraktionen und geben Sie sie mit der neuen Funktion "Interaktionszusammenfassungen" an alle Beteiligten weiter.

Konforme Datenfreigabe

Erstellen Sie Teilnehmergruppen und geben Sie Datensätze für sie frei. Teilnehmer, die nicht als Inhaber fungieren, können jetzt Datensätze freigeben. Zudem ist die Interaktionszusammenfassung für die konforme Datenfreigabe aktiviert.

Intelligenter Formularleser

Mit dem intelligenten Formularleser können Benutzer Daten aus gescannten hochgeladenen Dateien kopieren. Richten Sie zunächst Zuordnungsvorlagen für allgemeine Dokumenttypen ein. Beschleunigen Sie dann die dokumentgestützten Geschäftsprozesse mit dem intelligenten Formularleser, um wichtige Daten aus hochgeladenen Dateien zu erkennen und zu kopieren.

Rollups für Financial Services Cloud

Verwenden Sie optimierten Code für Rollups für Datensätze und für Auslöser von Rollups für Datensätze. Mit dem neuen hochleistungsfähigen RBL-Framework können Sie RBL-Berechnungen (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) schneller durchführen.

Sonstige an der Financial Services Cloud vorgenommene Änderungen

Dank weiterer Financial Services Cloud-Erweiterungen können Sie nun mehr erledigen.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objektfelder

Neue und aktualisierte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Zweigstellenverwaltung

Mit der Zweigstellenverwaltung können Sie die Zweigstellenleistung und -produktivität verfolgen. Mit den Funktionen der Zweigstellenverwaltungskonsolen-Anwendung, des Datenmodells und des Zweigstellenzuordnungsmoduls können Banken und Administratoren das Arbeitsergebnis von Zweigstellen, Mitarbeitern und Kundensegmenten in Financial Services Cloud verfolgen. Die Zweigstellenverwaltung funktioniert optimal mit vorhandenen Financial Services Cloud-Funktionen und bereitet Organisationen auf das Beziehungsmarketing auf Zweigstellenebene vor.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Richten Sie Zweigstellenhierarchien ein und synchronisieren Sie diese nach Bedarf mit Serviceregionen und Accounthierarchien. Ordnen Sie Zweigstellen und zugeordnete Datensätze wichtigen Service Cloud-Objekten zu ("Serviceregion", "Serviceregionsmitglied" und "Serviceressource"), auf denen Lightning Scheduler und Field Service Lightning basieren.

Fügen Sie einer Salesforce-Anwendung die Komponente "Zweigstellenauswahl" hinzu, um die Zweigstellenzuordnung für Accounts und Leads automatisch zu aktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen von Zweigstellenhierarchien und -mitgliedern mit dem Zweigstellendatenmodell

Mit dem Datenmodell der Zweigstellenverwaltung können Sie Zweigstellenhierarchien und persönliche Zuweisungen mit den Objekten "Zweigstelle", "Mitglied der Geschäftseinheit" und "Bankangestellter" definieren. Erstellen Sie Zweigstellenmitgliedertypen, indem Sie benutzerdefinierte Objekte erstellen, welche die Oberfläche des Objekts "Mitglied der Geschäftseinheit" implementieren. Ordnen Sie bestimmten Zweigstellen mithilfe der Objekte "Zweigstellenkunde" und "Verwandter Datensatz der Zweigstelle" Kunden und andere Datensätze zu. Nehmen Sie eine Abstimmung mit Service Cloud-Datensätzen vor, indem Sie Zweigstellendaten Serviceregionen und Serviceressourcen zuordnen.

Definieren von Zweigstellen und Mitgliedern in der Zweigstellenverwaltungskonsole

In der Zweigstellenverwaltungskonsole können Administratoren zentral Zweigstellenhierarchien und Datensatzdaten über Zweigstellen und Zweigstellenmitglieder erstellen. Die Anwendung umfasst Registerkarten zum Auflisten und Bearbeiten der Zuweisungen vom Typ "Zweigstellen", "Bankangestellter" und "Geschäftsmitglied einer Zweigstelle". Administratoren können Filialleitern und anderen Benutzern Zugriff auf die Anwendung erteilen. Zugriffsberechtigte Personen können die Zweigstelleninformationen verwalten.

Festlegen des Zweigstellenkontexts mit der Zweigstellenauswahl

Die Zweigstellenauswahl ist ein Tool auf der Dienstprogrammleiste, mit dem Benutzer ihre verwendete Zweigstelle auswählen können. Nachdem ein Benutzer seine aktuelle Zweigstelle ausgewählt hat, werden die von diesem Benutzer erstellten Account- oder Leaddatensätze automatisch dieser Zweigstelle zugeordnet. Die aktuelle Zweigstelle eines Benutzers ist aktiv, bis er eine andere Zweigstelle auswählt. Sie können Financial Services Cloud-Anwendungen wie "Vermögensverwaltung" oder "Retail Banking" die Komponente "Zweigstellenauswahl" hinzufügen.

Verfolgen der Account- und Leaderstellung mittels automatischer Zweigstellenzuordnung (Beta)

Rufen Sie Statistiken zur Zweigstellenleistung und -produktivität ab, indem Sie die von Bankangestellten an der jeweiligen Zweigstelle erstellten Accounts und Leads automatisch verfolgen. Überwachen Sie die Zweigstellenleistung. Erstellen Sie dazu zweigstellenspezifische Berichte über Accounts, Leads und Zweigstellenmitglieder.

Verbessern von Zweigstellenvorgängen in der Anwendung "Analytics für Retail Banking"

Müssen Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter in unterschiedlichen Zweigstellen besser nachvollziehen, damit Sie die Vorgänge verbessern können? Möchten Sie sehen können, wie sich die Fertigkeiten auf Ihre unterschiedlichen Zweigstellen verteilen? Im neuen Dashboard "Zweigstellenverwaltung" in der Anwendung "Analytics für Retail Banking" können Sie sich eine umfassende Übersicht über die Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter in den unterschiedlichen Zweigstellen verschaffen. Beispielsweise können Sie die Kunden, Gesamtsalden, Leadkonvertierungen und geschlossenen und gewonnenen Geschäfte der Mitarbeiter unterschiedlicher Zweigstellen anzeigen.

Erfassen von Zweigstellenhierarchien und -mitgliedern mit dem Zweigstellendatenmodell

Mit dem Datenmodell der Zweigstellenverwaltung können Sie Zweigstellenhierarchien und persönliche Zuweisungen mit den Objekten "Zweigstelle", "Mitglied der Geschäftseinheit" und "Bankangestellter" definieren. Erstellen Sie Zweigstellenmitgliedertypen, indem Sie benutzerdefinierte Objekte erstellen, welche die Oberfläche des Objekts "Mitglied der Geschäftseinheit" implementieren. Ordnen Sie bestimmten Zweigstellen mithilfe der Objekte "Zweigstellenkunde" und "Verwandter Datensatz der Zweigstelle" Kunden und andere Datensätze zu. Nehmen Sie eine Abstimmung mit Service Cloud-Datensätzen vor, indem Sie Zweigstellendaten Serviceregionen und Serviceressourcen zuordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Mit dem Datenmodell der Zweigstellenverwaltung können Sie Ihre Zweigstellenstruktur sowie Mitarbeiter- und Partnerzuweisungen definieren und somit Aktivitäten und die Leistung nach Zweigstelle verfolgen.

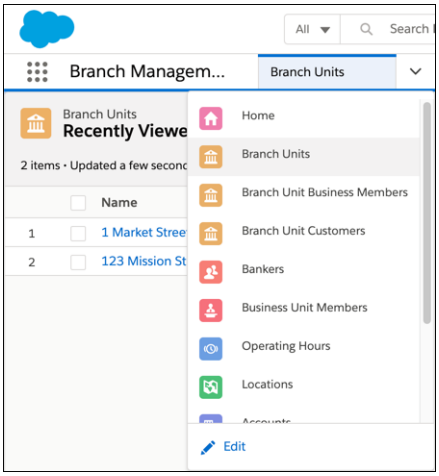
Definieren von Zweigstellen und Mitgliedern in der Zweigstellenverwaltungskonsole

In der Zweigstellenverwaltungskonsole können Administratoren zentral Zweigstellenhierarchien und Datensatzdaten über Zweigstellen und Zweigstellenmitglieder erstellen. Die Anwendung umfasst Registerkarten zum Auflisten und Bearbeiten der Zuweisungen vom Typ "Zweigstellen", "Bankangestellter" und "Geschäftsmitglied einer Zweigstelle". Administratoren können Filialleitern und anderen Benutzern Zugriff auf die Anwendung erteilen. Zugriffsberechtigte Personen können die Zweigstelleninformationen verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Suchen und öffnen Sie in App Launcher die Zweigstellenverwaltungskonsolen-Anwendung.

Öffnen Sie das Navigationsmenü für die Zweigstellenverwaltung, um die Optionen für die Arbeit mit Zweigstellen, Bankangestellten, Mitgliedern der Geschäftseinheit und Zweigstellenkunden anzuzeigen.

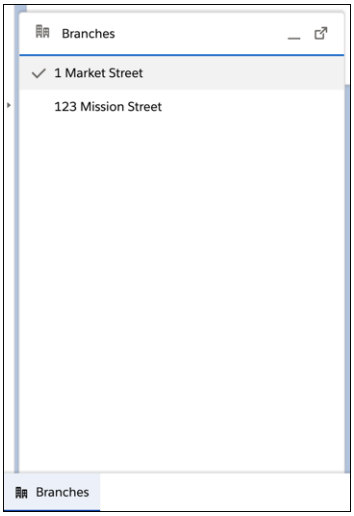


Festlegen des Zweigstellenkontexts mit der Zweigstellenauswahl

Die Zweigstellenauswahl ist ein Tool auf der Dienstprogrammleiste, mit dem Benutzer ihre verwendete Zweigstelle auswählen können. Nachdem ein Benutzer seine aktuelle Zweigstelle ausgewählt hat, werden die von diesem Benutzer erstellten Account- oder Leaddatensätze automatisch dieser Zweigstelle zugeordnet. Die aktuelle Zweigstelle eines Benutzers ist aktiv, bis er eine andere Zweigstelle auswählt. Sie können Financial Services Cloud-Anwendungen wie "Vermögensverwaltung" oder "Retail Banking" die Komponente "Zweigstellenauswahl" hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Fügen Sie Anwendungen die Komponente "Zweigstellenauswahl" hinzu, damit Filialleiter und Zweigstellenmitglieder die Zweigstelle angeben können, mit der sie aktuell arbeiten.



Verfolgen der Account- und Leaderstellung mittels automatischer Zweigstellenzuordnung (Beta)

Rufen Sie Statistiken zur Zweigstellenleistung und -produktivität ab, indem Sie die von Bankangestellten an der jeweiligen Zweigstelle erstellten Accounts und Leads automatisch verfolgen. Überwachen Sie die Zweigstellenleistung. Erstellen Sie dazu zweigstellenspezifische Berichte über Accounts, Leads und Zweigstellenmitglieder.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Weisen Sie einer Zweigstelle automatisch neue Accounts und Leads zu. Die automatische Zuweisung erfolgt, sobald ein aktiver Bankangestellter mit einer aktiven aktuellen Zweigstelle einen Account- oder Leaddatensatz erstellt oder bearbeitet.

Verfolgen Sie neue Leads zu ihrer ursprünglichen Zweigstelle zurück, um Rückschlüsse über die Zweigstellenproduktivität zu ziehen.

Verbessern von Zweigstellenvorgängen in der Anwendung "Analytics für Retail Banking"

Müssen Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter in unterschiedlichen Zweigstellen besser nachvollziehen, damit Sie die Vorgänge verbessern können? Möchten Sie sehen können, wie sich die Fertigkeiten auf Ihre unterschiedlichen Zweigstellen verteilen? Im neuen Dashboard "Zweigstellenverwaltung" in der Anwendung "Analytics für Retail Banking" können Sie sich eine umfassende Übersicht über die Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter in den unterschiedlichen Zweigstellen verschaffen. Beispielsweise können Sie die Kunden, Gesamtsalden, Leadkonvertierungen und geschlossenen und gewonnenen Geschäfte der Mitarbeiter unterschiedlicher Zweigstellen anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Die Anwendung "Analytics für Retail Banking" ist nur für Salesforce Financial Services Cloud-Benutzer verfügbar. Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics for Retail-Vorlage müssen Sie auch über die Zusatzlizenz FSC Analytics Plus verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Suchen und wählen Sie **Analytics für Retail Banking** und befolgen Sie dann die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen. In der Vorlage ist ein neues Dashboard enthalten.

Wenn Sie über eine bestehende Anwendung verfügen, können Sie ein Upgrade durchführen, um die neuen Funktionen zu sehen. Wenn Sie Ihre Anwendung aktualisieren möchten, klicken Sie auf der Tableau CRM-Startseite auf **Neue Version verfügbar** und befolgen Sie dann die Anweisungen des Assistenten. Beachten Sie, dass beim Aktualisieren einer Anwendung alle von Ihnen vorgenommenen Anpassungen entfernt werden.

Versicherung für Financial Services Cloud

Durch neue Optionen in der Komponente "Police" können Sie genauer steuern, welche Informationen Sie in der Komponente anzeigen möchten. Da die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" nun auf Mobilgeräten unterstützt wird, können Agenten unterwegs Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine erfassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen von Lebensereignissen und Geschäftsmeilensteinen unterwegs

Die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" wird nun auf Mobilgeräten unterstützt. Sie können Ereignisse oder Meilensteine auf Ihrem Mobilgerät mit ein paar Tippbewegungen von überall aus erfassen. Tippen Sie zum Anzeigen der Details von Ereignissen oder Meilensteinen auf die gewünschten Ereignisse oder Meilensteine.

Unterstützung der Primärschlüsselsegmentierung für wichtige Objekte vom Typ "Anspruch" und "Police"

Die Primärschlüsselsegmentierung wird nun für die Objekte "Anspruch", "ClaimParticipant", "CustomerProperty", "InsurancePolicy", "InsurancePolicyAsset" und "InsurancePolicyParticipant" unterstützt. Die Primärschlüsselsegmentierung bietet mehr Leistung und Zuverlässigkeit beim Durchführen von Massenabfragen für diese Objekte.

Verbesserungen der Komponente "Police"

Mit der neuen Option "Reihenfolge der Policentypen festlegen" in der Komponente "Police" können Sie festlegen, dass sich die beliebtesten oder am häufigsten verwendeten Policentypen oben in der Liste befinden sollen Erstellen Sie einen benutzerdefinierten aussagekräftigen Titel für die Komponente "Police".

Analytics für Versicherungen

Mit den neuen Dashboards "Analytics für Versicherungen" können Sie Ihre Haushalte analysieren und Cross-Selling-Opportunities ermitteln. Dank des optimierten Konfigurationsassistenten können Sie Ihre Daten der Anwendung "Analytics für Versicherungen" einfacher anpassen. Zudem können Sie mit der Vorlage "Einstein Discovery für Analytics für Versicherungen" sogar noch schneller Prognosestatistiken abrufen.

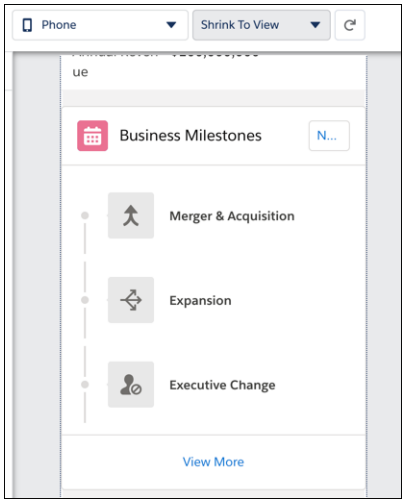
Erfassen von Lebensereignissen und Geschäftsmeilensteinen unterwegs

Die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" wird nun auf Mobilgeräten unterstützt. Sie können Ereignisse oder Meilensteine auf Ihrem Mobilgerät mit ein paar Tippbewegungen von überall aus erfassen. Tippen Sie zum Anzeigen der Details von Ereignissen oder Meilensteinen auf die gewünschten Ereignisse oder Meilensteine.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Fügen Sie dem Account- oder Personenaccount-Seitenlayout für Mobilgeräte die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" hinzu.



Unterstützung der Primärschlüsselsegmentierung für wichtige Objekte vom Typ "Anspruch" und "Police"

Die Primärschlüsselsegmentierung wird nun für die Objekte "Anspruch", "ClaimParticipant", "CustomerProperty", "InsurancePolicy", "InsurancePolicyAsset" und "InsurancePolicyParticipant" unterstützt. Die Primärschlüsselsegmentierung bietet mehr Leistung und Zuverlässigkeit beim Durchführen von Massenabfragen für diese Objekte.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Verbesserungen der Komponente "Police"

Mit der neuen Option "Reihenfolge der Policentypen festlegen" in der Komponente "Police" können Sie festlegen, dass sich die beliebtesten oder am häufigsten verwendeten Policentypen oben in der Liste befinden sollen Erstellen Sie einen benutzerdefinierten aussagekräftigen Titel für die Komponente "Police".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auflisten von Richtlinientypen in der gewünschten Reihenfolge

Sie können nun in der Komponente "Police" die Anzeigereihenfolge des Policentyps anpassen. So können Sie beispielsweise festlegen, dass die beliebtesten oder am häufigsten verwendeten Policentypen oben in der Liste angezeigt werden. Policentypen werden standardmäßig in alphabetischer Reihenfolge angezeigt.

Erstellen eines benutzerdefinierten Titels für die Komponente "Police"

Es ist nun möglich, den Standardtitel der Komponente "Police" zu einem benutzerdefinierten Titel zu ändern, der den Informationen, die angezeigt werden sollen, bestmöglich entspricht.

Sonstige Änderungen an der Komponente "Police"

Hier erhalten Sie Informationen zu den kleineren, aber wichtigen Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Komponente "Police" verbessern.

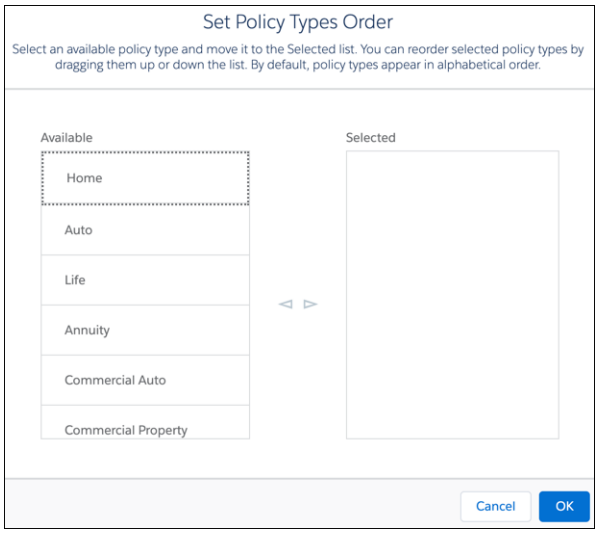
Auflisten von Richtlinientypen in der gewünschten Reihenfolge

Sie können nun in der Komponente "Police" die Anzeigereihenfolge des Policentyps anpassen. So können Sie beispielsweise festlegen, dass die beliebtesten oder am häufigsten verwendeten Policentypen oben in der Liste angezeigt werden. Policentypen werden standardmäßig in alphabetischer Reihenfolge angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Bearbeiten Sie die Accountseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich unter "Reihenfolge der Policentypen festlegen" auf **Auswählen**. Verschieben Sie Policentypen in die Liste der ausgewählten Elemente und ordnen Sie sie neu an, indem Sie sie in der Liste nach oben oder unten ziehen.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Set Policy Type Order (Festlegen der Reihenfolge der Policentypen) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

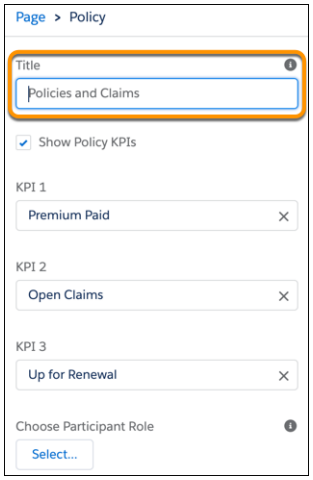
Erstellen eines benutzerdefinierten Titels für die Komponente "Police"

Es ist nun möglich, den Standardtitel der Komponente "Police" zu einem benutzerdefinierten Titel zu ändern, der den Informationen, die angezeigt werden sollen, bestmöglich entspricht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Bearbeiten Sie die Datensatzseite und wählen Sie die Komponente "Police" aus. Geben Sie im Eigenschaftenbereich im Feld **Titel** einen Titel für die Komponente ein.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Set a Custom Title for the Policy Component (Festlegen eines benutzerdefinierten Titels für die Komponente "Police") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sonstige Änderungen an der Komponente "Police"

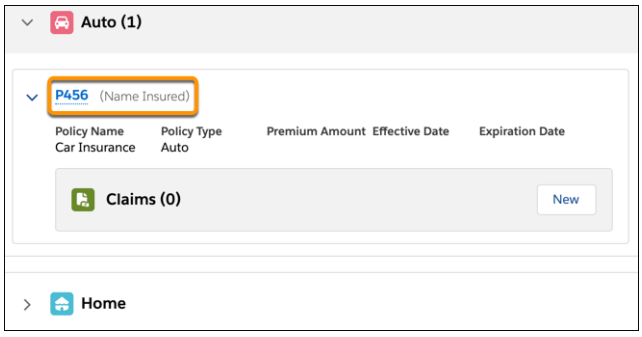
Hier erhalten Sie Informationen zu den kleineren, aber wichtigen Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Komponente "Police" verbessern.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Damit die Komponente "Police" benutzerfreundlicher wird, wurden einige kleinere Änderungen daran vorgenommen, die jedoch einen großen Unterschied machen können.

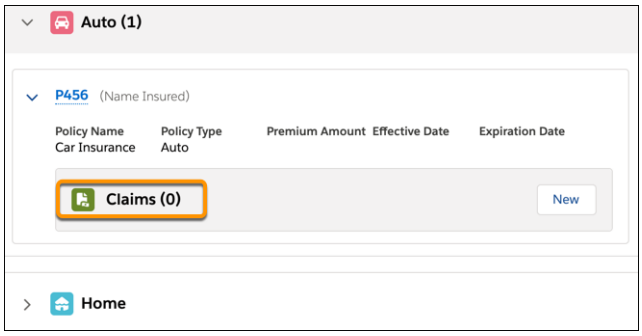
Die Bezeichnungen in der Komponente "Police" sind nicht mehr statisch.

Die Komponente "Police" verwendet nun die Feldbezeichnung "Name des Versicherten" aus dem Datensatz der Police, um anzugeben, dass der Account oder Haushalt als Inhaber der Police fungiert. Zuvor wurde dafür die statische Bezeichnung "Inhaber" verwendet.



Neues Symbol für Ansprüche

Das alte Symbol für Ansprüche wurde durch ein neues ersetzt, mit dem die Ansprüche besser angezeigt werden.



Anzeigen von mehr Policen unter jedem Policentyp

In der Komponente "Police" werden nun unter jedem Policentyp 10 Versicherungspolicen angezeigt. Bisher wurden fünf angezeigt.

Anzeigen der relevantesten Details

Das Feld "Policennummer" wurde aus der Komponente entfernt. Dadurch können Sie mindestens ein gewünschtes Feld hinzufügen. Bearbeiten Sie im entsprechenden Seitenlayout die Themenliste "Versicherungspolicen", um die gewünschten Felder hinzuzufügen.

Analytics für Versicherungen

Mit den neuen Dashboards "Analytics für Versicherungen" können Sie Ihre Haushalte analysieren und Cross-Selling-Opportunities ermitteln. Dank des optimierten Konfigurationsassistenten können Sie Ihre Daten der Anwendung "Analytics für Versicherungen" einfacher anpassen. Zudem können Sie mit der Vorlage "Einstein Discovery für Analytics für Versicherungen" sogar noch schneller Prognosestatistiken abrufen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren von Haushalten und Erkennen von Cross-Selling-Opportunities

Mit dem neuen Dashboard für Haushalte können Agenten ihr Portfolio effektiv verwalten, hochwertige Haushalte identifizieren und Opportunities ermitteln, um den Umsatz zu steigern.

Erstellen von Anwendungen mit oder ohne Leadverlauf

Beim Erstellen einer Anwendung sind Sie dank des verbesserten Assistenten nun flexibler. Sie können auswählen, ob Verlaufsdaten in Ihre Dashboards aufgenommen werden sollen.

Schnelleres Einrichten von Prognosen

Mit dem optimierten Konfigurationsassistenten können Sie Prognosen für Ihre Anwendung "Einstein Discovery für Analytics für Versicherungen" noch schneller einrichten. Mit einem einzigen Klick können Sie Datensets entwickeln, Artikel starten, Modelle bereitstellen und Dashboards erstellen.

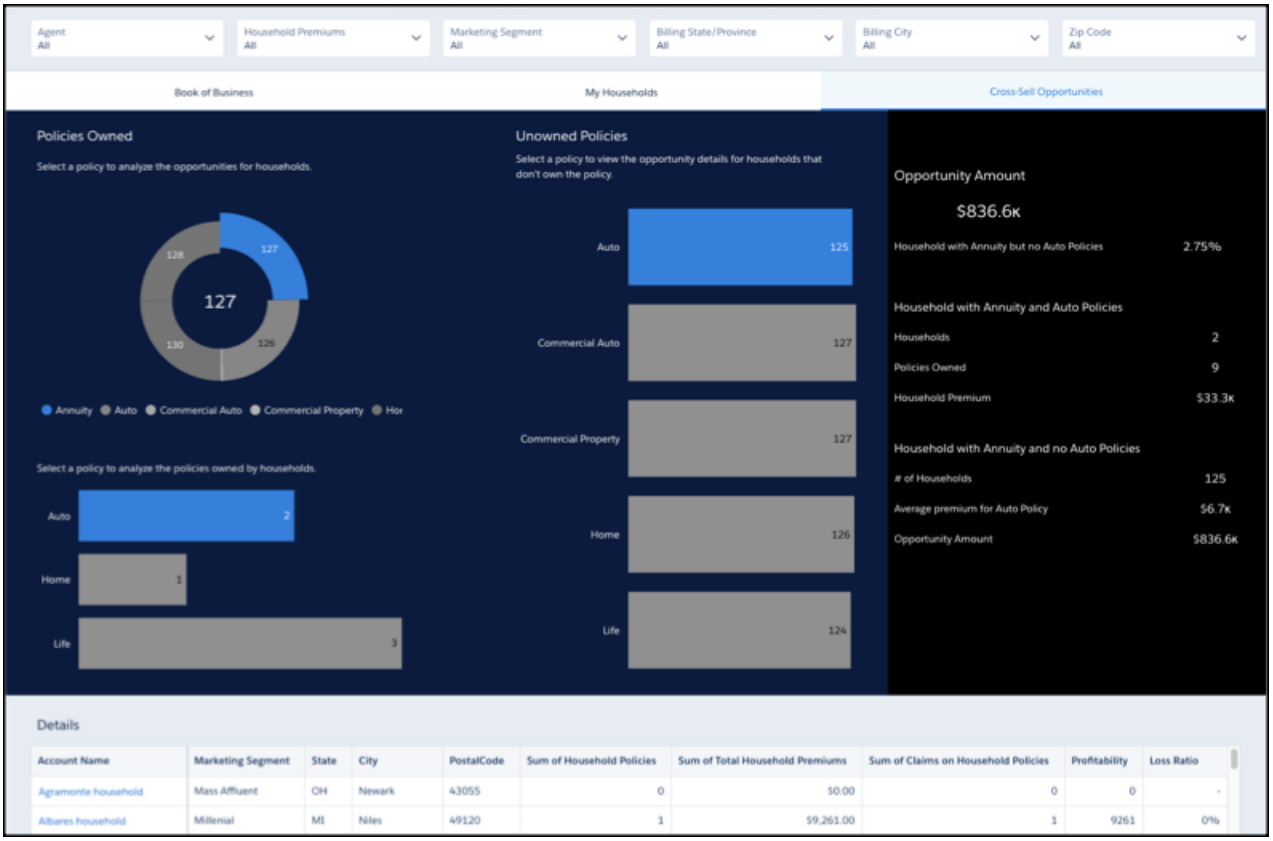
Analysieren von Haushalten und Erkennen von Cross-Selling-Opportunities

Mit dem neuen Dashboard für Haushalte können Agenten ihr Portfolio effektiv verwalten, hochwertige Haushalte identifizieren und Opportunities ermitteln, um den Umsatz zu steigern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud für Versicherungen.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics-Vorlage für Versicherungen müssen Sie über die Add-on-Lizenz "FSC Analytics Plus" verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie **Analytics für Versicherungen** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.



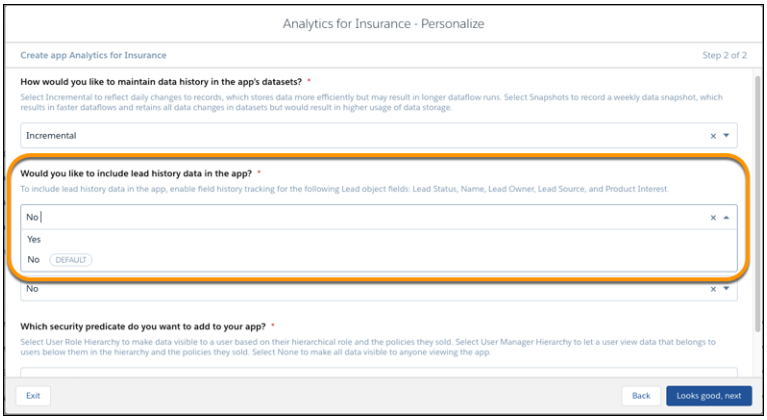
Erstellen von Anwendungen mit oder ohne Leadverlauf

Beim Erstellen einer Anwendung sind Sie dank des verbesserten Assistenten nun flexibler. Sie können auswählen, ob Verlaufsdaten in Ihre Dashboards aufgenommen werden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud für Versicherungen.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics-Vorlage für Versicherungen müssen Sie über die Add-on-Lizenz "FSC Analytics Plus" verfügen.

Wie: Mit dem Konfigurationsassistenten können Sie Leadverlaufsdaten in die Anwendung aufnehmen oder daraus ausschließen.



Schnelleres Einrichten von Prognosen

Mit dem optimierten Konfigurationsassistenten können Sie Prognosen für Ihre Anwendung "Einstein Discovery für Analytics für Versicherungen" noch schneller einrichten. Mit einem einzigen Klick können Sie Datensets entwickeln, Artikel starten, Modelle bereitstellen und Dashboards erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud für Versicherungen.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics-Vorlage für Einstein Discovery für Versicherungen müssen Sie über die Add-on-Lizenz "FSC Analytics Plus" verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie **Einstein Discovery für Analytics für Versicherungen** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Center für handlungsrelevante Beziehungen

In den im Center für handlungsrelevante Beziehungen aktivierten kompakten Layouts können Sie Datensatzteilnehmer an "Konforme Datenfreigabe" und Themenlisten anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Datensatzteilnehmern im Center für handlungsrelevante Beziehungen
Der Detailbereich des Centers für handlungsrelevante Beziehungen enthält nun eine Liste der Teilnehmer und Teilnehmergruppen, die über Zugriff auf den ausgewählten Datensatz verfügen.

Änderungen an Themenlisten im Center für handlungsrelevante Beziehungen
Im Center für handlungsrelevante Beziehungen können Sie bis zu 10 Themenlisten mit einem aktivierten kompakten Layout anzeigen. Zudem werden Themenlisten nun standardmäßig im ausgeblendeten Status hinter den Financial Services Cloud-Verbindungsobjekten angezeigt.

Anzeigen von Datensatzteilnehmern im Center für handlungsrelevante Beziehungen

Der Detailbereich des Centers für handlungsrelevante Beziehungen enthält nun eine Liste der Teilnehmer und Teilnehmergruppen, die über Zugriff auf den ausgewählten Datensatz verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Wählen Sie im Detailbereich des Centers für handlungsrelevante Beziehungen die Registerkarte für Teilnehmer aus.

Anmerkung: Zum Anzeigen der Datensatzteilnehmer muss "Konforme Datenfreigabe" für den ausgewählten Datensatztyp aktiviert sein.

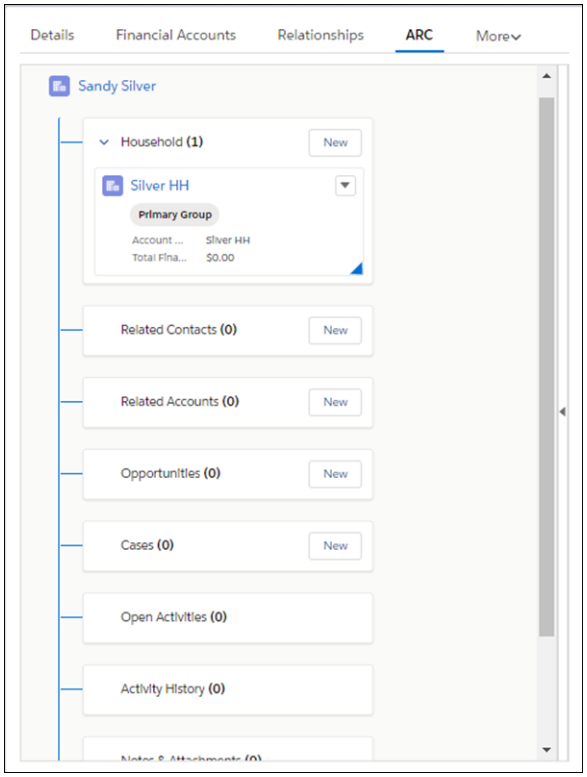
Änderungen an Themenlisten im Center für handlungsrelevante Beziehungen

Im Center für handlungsrelevante Beziehungen können Sie bis zu 10 Themenlisten mit einem aktivierten kompakten Layout anzeigen. Zudem werden Themenlisten nun standardmäßig im ausgeblendeten Status hinter den Financial Services Cloud-Verbindungsobjekten angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie das Standardseitenlayout des Stammobjekts bearbeiten und über den Container "Themenlisten" Themenlisten hinzufügen oder entfernen.

Anmerkung: Im Center für handlungsrelevante Beziehungen werden nur Themenlisten mit einem aktivierten kompakten Layout angezeigt.



Interaktionszusammenfassungen

Machen Sie sich strukturierte Notizen zu Kunden- oder Partnerinteraktionen und geben Sie sie mit der neuen Funktion "Interaktionszusammenfassungen" an alle Beteiligten weiter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen und Freigeben von Besprechungsnotizen mit Interaktionszusammenfassungen

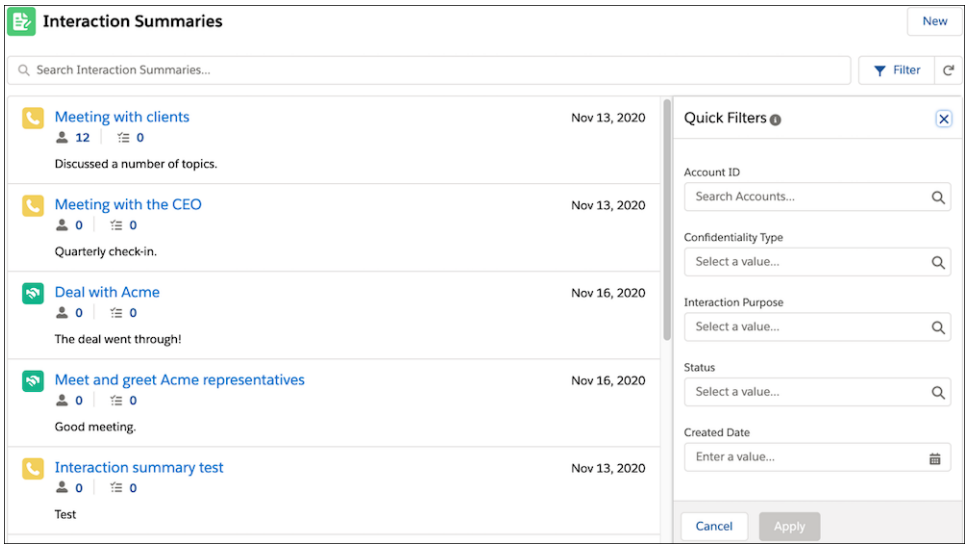
Mit dem neuen Datenmodell "Interaktionszusammenfassungen" können Sie Bankangestellte und Finanzberater dabei unterstützen, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu vertiefen. Dabei können sie alle Aspekte an Kunden- und Partnerinteraktionen verwalten und von der strukturierten Notizenerstellung sowie von konformen, rollenbasierten Datenfreigabeoptionen profitieren. Wenn Sie der Start- oder Accountseite die Lightning-Komponente "Interaktionszusammenfassungen" hinzufügen, können sie mit Interaktionen verknüpfte Interaktionszusammenfassungen erstellen. Indem der Seite für Interaktionszusammenfassungen oder Interaktionen die Lightning-Komponente "Interaktionszusammenfassungen" hinzugefügt wird, können sie Teilnehmer zudem einfach anzeigen und hinzufügen.

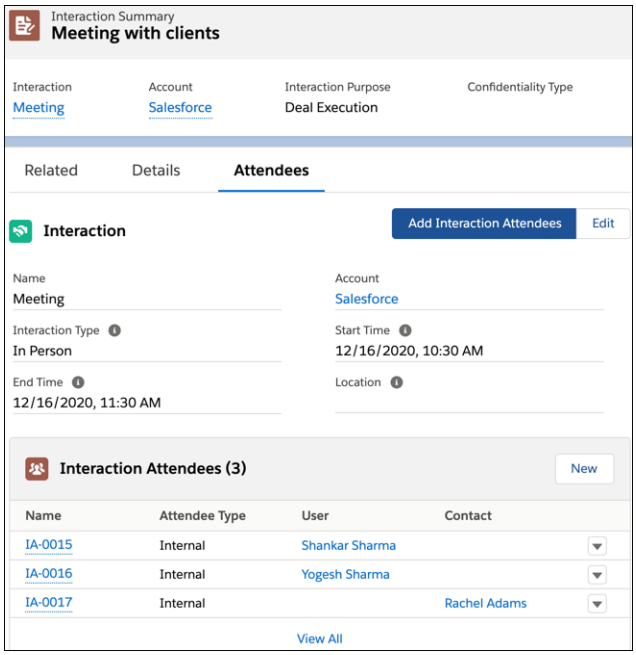
Erfassen und Freigeben von Besprechungsnotizen mit Interaktionszusammenfassungen

Mit dem neuen Datenmodell "Interaktionszusammenfassungen" können Sie Bankangestellte und Finanzberater dabei unterstützen, Kundenbeziehungen aufzubauen und zu vertiefen. Dabei können sie alle Aspekte an Kunden- und Partnerinteraktionen verwalten und von der strukturierten Notizenerstellung sowie von konformen, rollenbasierten Datenfreigabeoptionen profitieren. Wenn Sie der Start- oder Accountseite die Lightning-Komponente "Interaktionszusammenfassungen" hinzufügen, können sie mit Interaktionen verknüpfte Interaktionszusammenfassungen erstellen. Indem der Seite für Interaktionszusammenfassungen oder Interaktionen die Lightning-Komponente "Interaktionszusammenfassungen" hinzugefügt wird, können sie Teilnehmer zudem einfach anzeigen und hinzufügen.

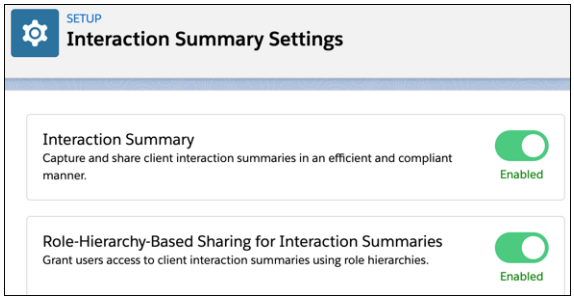
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Bankangestellte und Finanzberater können beim Erstellen einer Interaktionszusammenfassung ausführliche Besprechungsnotizen erstellen, die Vertraulichkeitsstufe der Notizen angeben und Aktionselemente oder die nächsten Schritte hinzufügen. Zum Aufrechterhalten der Konformität können sie Notizen mit vertraulichen Informationen nur für die entsprechenden Beteiligten freigeben. Vor ihrer nächsten Besprechung können sie zur besseren Vorbereitung auf die Besprechung Interaktionszusammenfassungen schnell durchsuchen oder filtern, um frühere Interaktionszusammenfassungen zu ermitteln und zu überprüfen. In der Komponente "Interaktionszusammenfassungen" auf der Accountseite werden alle Interaktionszusammenfassungen für den jeweiligen Account angezeigt. Auf der Startseite werden die Interaktionszusammenfassungen angezeigt, auf die der Bankangestellte accountübergreifend zugreifen kann.





Wie: Wenn Sie Interaktionszusammenfassungen in Ihrer Organisation aktivieren möchten, aktivieren Sie auf der Seite "Einstellungen der Interaktionszusammenfassung" unter "Setup" die Option **Interaktionszusammenfassung**.



SIEHE AUCH:

- Konformes Freigeben von Interaktionszusammenfassungen
- *Financial Services Cloud Administrator Guide*: Capture and Share Interaction Summaries (Erfassen und Freigeben von Interaktionszusammenfassungen) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Konforme Datenfreigabe

Erstellen Sie Teilnehmergruppen und geben Sie Datensätze für sie frei. Teilnehmer, die nicht als Inhaber fungieren, können jetzt Datensätze freigeben. Zudem ist die Interaktionszusammenfassung für die konforme Datenfreigabe aktiviert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Freigeben von Datensätzen für Teilnehmergruppen
Eine Teilnehmergruppe ist eine von der konformen Datenfreigabe verwendete Gruppe, die Benutzer enthält, die in ihren Datensatzinteraktionen dieselbe Rolle aufweisen. Erstellen Sie Teilnehmergruppen und geben Sie Datensätze genau so für sie frei, wie Sie es für Teilnehmer tun.

Zulassen der Freigabe von Datensätzen durch Nicht-Inhaber
Mit der konformen Datenfreigabe können Teilnehmer, die über Bearbeitungszugriff auf einen Datensatz verfügen, diesen Datensatz jetzt für andere Teilnehmer freigeben.

Konformes Freigeben von Interaktionszusammenfassungen
Interaktionszusammenfassungen bieten Benutzern eine weitere Möglichkeit zum Erfassen und Verwalten der Kundenkommunikation und zum Aufbauen von Kundenbeziehungen. Zum Aufrechterhalten der Konformität können Benutzer mit der konformen Datenfreigabe sicherstellen, dass Interaktionszusammenfassungen mit vertraulichen Informationen wie internen Informationen nur für die entsprechenden Beteiligten freigegeben werden.

Freigeben von Datensätzen für Teilnehmergruppen

Eine Teilnehmergruppe ist eine von der konformen Datenfreigabe verwendete Gruppe, die Benutzer enthält, die in ihren Datensatzinteraktionen dieselbe Rolle aufweisen. Erstellen Sie Teilnehmergruppen und geben Sie Datensätze genau so für sie frei, wie Sie es für Teilnehmer tun.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Somit können Sie einen Datensatz für eine Benutzergruppe freigeben, beispielsweise ein Betreuungsteam oder Supportteam, ohne für jedes Teammitglied einzelne Teilnehmerdatensätze erstellen zu müssen. Wenn Sie eine Teilnehmergruppe einem Datensatz zuweisen statt allen Benutzern in der Gruppe, werden Freigabetabellenvorgänge minimiert und die Leistung wird verbessert. Bei Mitgliedern einer Teilnehmergruppe kann es sich um einzelne Benutzer oder Teilnehmergruppen oder um eine Kombination aus beidem handeln.

Anmerkung: Ein Datensatz kann maximal 20 Teilnehmer aufweisen.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" unter "Konforme Datenfreigabe" die Option **Teilnehmergruppen** aus. Geben Sie nach dem Erstellen einer Teilnehmergruppe einen Datensatz genau so wie für einen Teilnehmer frei.

Zulassen der Freigabe von Datensätzen durch Nicht-Inhaber

Mit der konformen Datenfreigabe können Teilnehmer, die über Bearbeitungszugriff auf einen Datensatz verfügen, diesen Datensatz jetzt für andere Teilnehmer freigeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Ein Teilnehmer mit Bearbeitungszugriff auf einen Datensatz, der jedoch nicht dessen Inhaber ist, kann ihn für andere relevante Teammitglieder freigeben.

Konformes Freigeben von Interaktionszusammenfassungen

Interaktionszusammenfassungen bieten Benutzern eine weitere Möglichkeit zum Erfassen und Verwalten der Kundenkommunikation und zum Aufbauen von Kundenbeziehungen. Zum Aufrechterhalten der Konformität können Benutzer mit der konformen Datenfreigabe sicherstellen, dass Interaktionszusammenfassungen mit vertraulichen Informationen wie internen Informationen nur für die entsprechenden Beteiligten freigegeben werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

SIEHE AUCH:

Erfassen und Freigeben von Besprechungsnotizen mit Interaktionszusammenfassungen

Intelligenter Formularleser

Mit dem intelligenten Formularleser können Benutzer Daten aus gescannten hochgeladenen Dateien kopieren. Richten Sie zunächst Zuordnungsvorlagen für allgemeine Dokumenttypen ein. Beschleunigen Sie dann die dokumentgestützten Geschäftsprozesse mit dem intelligenten Formularleser, um wichtige Daten aus hochgeladenen Dateien zu erkennen und zu kopieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisieren der Erfassung von Finanzdaten mittels Zuordnungen

Durch das Erfassen der Finanzdaten von Kunden können Sie bei weniger Aufwand und Fehlern die Datensatzverwaltung vereinfachen. Mithilfe der OCR-Zuordnung wird die Datenerfassung der vom Kunden übermittelten Informationen, etwa W2-Formulare, Steuererklärungen oder anderer Finanzdokumente, automatisiert. Sie können dann einen Datensatz aktualisieren oder erstellen oder ihn verwenden, um die Genauigkeit eines vorhandenen Datensatzes zu überprüfen.

Extrahieren von Informationen hochgeladener Dokumente

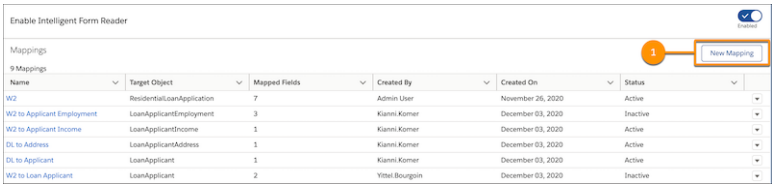
Beschleunigen Sie dokumentengestützte Geschäftsprozesse mithilfe der Texterkennungstechnologie (Optical Character Recognition, OCR), um Felder der von Darlehensnehmern, Partnern oder Darlehenssachbearbeitern hochgeladenen Dokumente zu extrahieren. Salesforce-Prozesse, die Dokument-Checklistenelemente verwenden, können die neue Funktion "Intelligenter Formularleser" verwenden.

Automatisieren der Erfassung von Finanzdaten mittels Zuordnungen

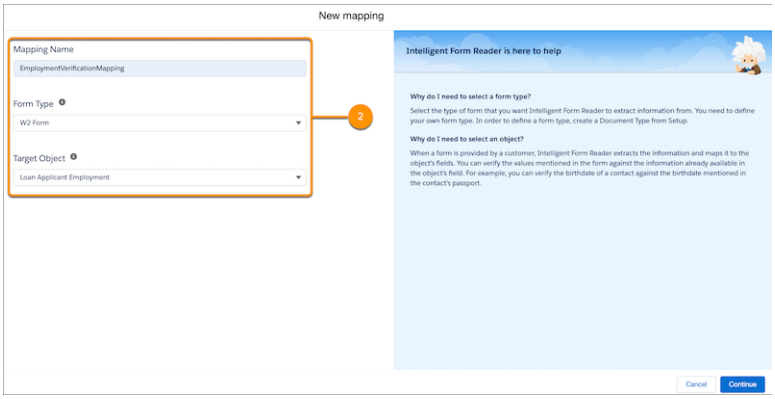
Durch das Erfassen der Finanzdaten von Kunden können Sie bei weniger Aufwand und Fehlern die Datensatzverwaltung vereinfachen. Mithilfe der OCR-Zuordnung wird die Datenerfassung der vom Kunden übermittelten Informationen, etwa W2-Formulare, Steuererklärungen oder anderer Finanzdokumente, automatisiert. Sie können dann einen Datensatz aktualisieren oder erstellen oder ihn verwenden, um die Genauigkeit eines vorhandenen Datensatzes zu überprüfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter AWSTextract1000LimitAddOn-Funktion.

Wie: Identifizieren Sie die Felder, die nach dem Hochladen eines Dokuments erfasst werden sollen. Erstellen Sie mit dem intelligenten Formularleser eine Zuordnung für die Felder.

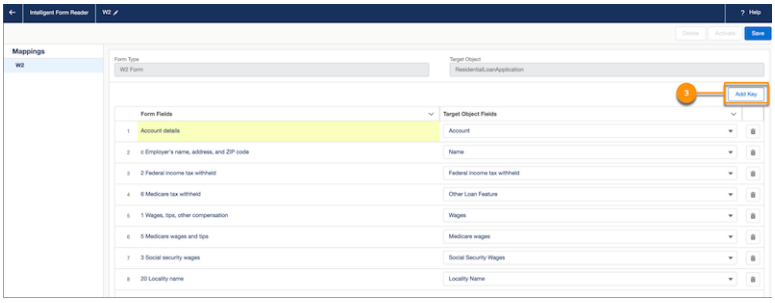


Definieren Sie den Formulartyp, der gescannt werden soll, und das Objekt, in dem die gescannten Daten gespeichert werden.



Fügen Sie Schlüssel hinzu und definieren Sie die Schlüsselnamen, die den Salesforce-Objektfeldern über das hochgeladene Dokument zugeordnet werden sollen.

Sie können beispielsweise eine Zuordnung erstellen, um die Beschäftigungsdaten aus einem von einem Darlehensnehmer hochgeladenen W2-Formular zu verifizieren. Der Formularleser extrahiert die Informationen aus den angegebenen Bereichen und speichert sie anschließend in den Zuordnungsfeldern.



Extrahieren von Informationen hochgeladener Dokumente

Beschleunigen Sie dokumentengestützte Geschäftsprozesse mithilfe der Texterkennungstechnologie (Optical Character Recognition, OCR), um Felder der von Darlehensnehmern, Partnern oder Darlehenssachbearbeitern hochgeladenen Dokumente zu extrahieren. Salesforce-Prozesse, die Dokument-Checklistenelemente verwenden, können die neue Funktion "Intelligenter Formularleser" verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Beim Eingeben oder Verifizieren wichtiger Informationen verlassen sich Benutzer oftmals auf das Scannen wichtiger Dokumente. Es kann jedoch zeitaufwendig sein, Felddaten anhand gescannter Dokumente manuell einzugeben. Indem Daten automatisch aus Dokumentdateien extrahiert werden, lassen sich dokumentengestützte Datenerfassungsprozesse beschleunigen.

Wie: Führen Sie die zum Erfassen oder Verifizieren wichtiger Informationen erforderlichen Dokumentdateien als Dokument-Checklistenelemente auf. Anschließend laden Salesforce- oder Experience Cloud-Benutzer Dateien zum jeweiligen Dokument hoch. Andere Salesforce-Benutzer prüfen dann wiederum die hochgeladenen Dateien und verwenden die OCR-Funktion "Intelligenter Formularleser", um Felddaten aus den Dateien zu extrahieren.

Beispielsweise kann ein Darlehensantragsteller einen Scan seines neuesten W2-Formulars hochladen, um seine Beschäftigung zu verifizieren. Anschließend überprüft ein Darlehenssachbearbeiter die hochgeladene Datei. Er wählt eine W2-Zuordnungsvorlage aus, mit der die visuellen Bereiche des gescannten Dokuments den Feldern in einem Datensatz vom Typ "Beschäftigung des Darlehensantragstellers" zugeordnet werden. Anschließend erkennt und kopiert die Komponente "Intelligenter Formularleser" die Textinformationen aus diesen visuellen Bereichen und speichert sie in den entsprechenden Feldern.

Rollups für Financial Services Cloud

Verwenden Sie optimierten Code für Rollups für Datensätze und für Auslöser von Rollups für Datensätze. Mit dem neuen hochleistungsfähigen RBL-Framework können Sie RBL-Berechnungen (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) schneller durchführen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnellere Rollup-nach-Suche-Berechnungen mithilfe des Datenverarbeitungsmoduls
Steigen Sie auf das neue RBL-Framework (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) um und profitieren Sie von der überlegenen Verarbeitungsleistung von Tableau CRM für schnellere Berechnungen von RBL-Regeln. Mit dem neuen RBL-Framework können Sie Ihre vorhandenen RBL-Regeln in Datenverarbeitungsmodul-Definitionen konvertieren. Durch die hochleistungsfähigen Datenverarbeitungsmodul-Definitionen wird die Verarbeitungszeit zum Aggregieren von finanziellen Informationen erheblich reduziert. Im Datenverarbeitungsmodul können Sie RBL-Regeln flexibler definieren oder ändern. So können Sie beispielsweise mehrere Datenquellen hinzufügen, Verknüpfungen und Anhänge definieren und Ihren Regeln Formeln hinzufügen.

Optimieren von Rollups für Datensätze (allgemein verfügbar)
Verwenden Sie die Organisationsvoreinstellung "Optimierung des Rollups für Datensätze", um die Leistung von Datensatz-Rollups zu verbessern.

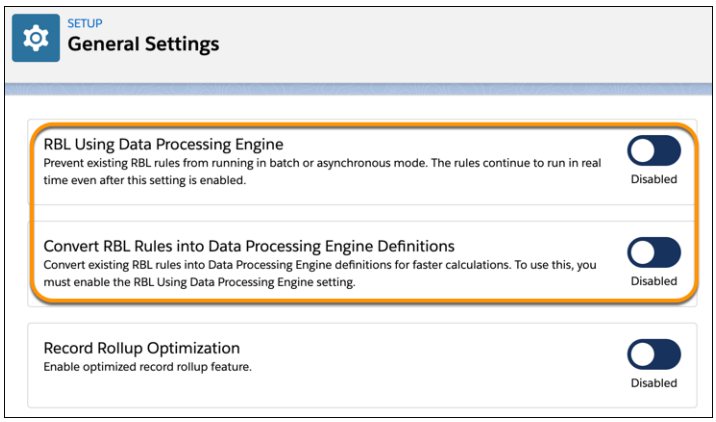
Verwenden optimierter Auslöser von Rollups für Datensätze
Verwenden Sie optimierten Code, um die Leistung der Auslöser von Rollups für Datensätze vom Typ "Before Insert" (Vor dem Einfügen) und "Before Update" (Vor der Aktualisierung) für mehr Objekte zu verbessern.

Schnellere Rollup-nach-Suche-Berechnungen mithilfe des Datenverarbeitungsmoduls

Steigen Sie auf das neue RBL-Framework (Rollup-By-Lookup, Rollup nach Suche) um und profitieren Sie von der überlegenen Verarbeitungsleistung von Tableau CRM für schnellere Berechnungen von RBL-Regeln. Mit dem neuen RBL-Framework können Sie Ihre vorhandenen RBL-Regeln in Datenverarbeitungsmodul-Definitionen konvertieren. Durch die hochleistungsfähigen Datenverarbeitungsmodul-Definitionen wird die Verarbeitungszeit zum Aggregieren von finanziellen Informationen erheblich reduziert. Im Datenverarbeitungsmodul können Sie RBL-Regeln flexibler definieren oder ändern. So können Sie beispielsweise mehrere Datenquellen hinzufügen, Verknüpfungen und Anhänge definieren und Ihren Regeln Formeln hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Aktivieren Sie zum Aktivieren des neuen RBL-Frameworks unter "Setup" auf der Seite mit den allgemeinen Einstellungen für Finanzdienste die Option **RBL mit Datenverarbeitungsmodul**. Aktivieren Sie **RBL-Regeln in Definitionen für Datenverarbeitungsmodul konvertieren**, um Ihre vorhandenen RBL-Regeln in Datenverarbeitungsmodul-Definitionen zu konvertieren.



SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Perform Rollup-by-Lookup Calculations Faster with Data Processing Engine (Schnellere Rollup-nach-Suche-Berechnungen mithilfe des Datenverarbeitungsmoduls) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren von Rollups für Datensätze (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie die Organisationsvoreinstellung "Optimierung des Rollups für Datensätze", um die Leistung von Datensatz-Rollups zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Aktivieren Sie unter "Setup" in den allgemeinen Einstellungen für Finanzdienste die Option **Optimierung des Rollups für Datensätze**.

SIEHE AUCH:

Financial Services Cloud Administrator Guide: Optimize Record Rollup Performance (Optimieren der Rollup-Leistung für Datensätze) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud Administrator Guide: Define Rollup Settings for Objects (Definieren von Rollup-Einstellungen für Objekte) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden optimierter Auslöser von Rollups für Datensätze

Verwenden Sie optimierten Code, um die Leistung der Auslöser von Rollups für Datensätze vom Typ "Before Insert" (Vor dem Einfügen) und "Before Update" (Vor der Aktualisierung) für mehr Objekte zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wie: Klicken Sie unter "Setup" unter "Benutzerdefinierte Metadatentypen" auf **Datensätze verwalten** für "Use Standard Trigger" (Standardauslöser verwenden). Wählen Sie ein Objekt und dann **Aktiv** aus, um den optimierten Code für dieses Objekt zu aktivieren.

Sonstige an der Financial Services Cloud vorgenommene Änderungen

Dank weiterer Financial Services Cloud-Erweiterungen können Sie nun mehr erledigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigern des Kundenengagements mit Lebensereignisstatistiken

Zum Steigern des Kundenengagements enthält die Anwendung "Analytics für die Vermögensverwaltung" nun Daten zu Personenlebensereignissen, die in Gruppen aggregiert werden können. Lebensereignisse können Anlässe wie Geburtstage oder den Renteneintritt umfassen. So können Sie beispielsweise eine Marketingkampagne für Kunden erstellen, die kurz vor dem Renteneintrittsalter stehen, oder Kunden Grüße senden, die kürzlich geheiratet haben.

Produktiv bleiben mit mehr Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud für Mobilgeräte

Steigern Sie die Remote-Benutzerproduktivität, indem Sie der mobilen Salesforce-Anwendung weitere Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud hinzufügen.

Nutzen der Flexibilität des optionalen Felds für Kundeneigentum

Das Feld "Kundeneigentum" im Objekt "Versicherungspolicen-Vermögenswert" ist jetzt optional. Vorhandene Benutzer haben standardmäßig keinen Zugriff auf dieses Feld. Aktualisieren Sie die Feldebenensicherheit entweder mithilfe von Berechtigungssätzen oder mit Profilen, um Benutzern Zugriff zu erteilen.

Steigern des Kundenengagements mit Lebensereignisstatistiken

Zum Steigern des Kundenengagements enthält die Anwendung "Analytics für die Vermögensverwaltung" nun Daten zu Personenlebensereignissen, die in Gruppen aggregiert werden können. Lebensereignisse können Anlässe wie Geburtstage oder den Renteneintritt umfassen. So können Sie beispielsweise eine Marketingkampagne für Kunden erstellen, die kurz vor dem Renteneintrittsalter stehen, oder Kunden Grüße senden, die kürzlich geheiratet haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Die Anwendung "Analytics für die Vermögensverwaltung" ist nur für Salesforce Financial Services Cloud-Benutzer verfügbar. Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics-Vorlage für Vermögensverwaltung müssen Sie auch über die Zusatzlizenz FSC Analytics Plus verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Suchen und wählen Sie **Analytics für die Vermögensverwaltung** und befolgen Sie dann die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Wenn Sie über eine bestehende Anwendung verfügen, können Sie ein Upgrade durchführen, um die neuen Funktionen zu sehen. Wenn Sie Ihre Anwendung aktualisieren möchten, klicken Sie auf der Tableau CRM-Startseite auf **Neue Version verfügbar** und befolgen Sie dann die Anweisungen des Assistenten. Beachten Sie, dass beim Aktualisieren einer Anwendung alle von Ihnen vorgenommenen Anpassungen entfernt werden.

Produktiv bleiben mit mehr Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud für Mobilgeräte

Steigern Sie die Remote-Benutzerproduktivität, indem Sie der mobilen Salesforce-Anwendung weitere Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Erteilen Sie Benutzern von Salesforce Mobile Zugriff auf die Funktionen, die sie für ein produktives Arbeiten außerhalb des Büros brauchen.

Wie: Sie können in der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS und Android auf Lightning-Komponenten der Financial Services Cloud zugreifen.

Aktivieren Sie Seiten im Anwendungsgenerator für den Formfaktor "Telefon", damit die betreffenden Seiten auf Mobilgeräten angezeigt werden. Verwenden Sie den Lightning-Anwendungsgenerator, um Komponenten zu neuen oder vorhandenen Seitenlayouts hinzuzufügen.

In der folgenden Tabelle finden Sie Beschreibungen zu den zusätzlichen mobilfähigen Financial Services Cloud-Komponenten.

Tabelle4: Mobilfähige Komponenten

Komponente	Beschreibung
Financial Account Alert (Finanz-Accountwarnmeldung)	Zeigt auf einer Finanz-Accountseite eine Warnmeldung an.
Financial Account List (Finanz-Accountliste)	Zeigt auf einer Accountseite eine Themenliste der Finanz-Accounts an.

Komponente	Beschreibung
Financial Account Role List (Finanz-Accountrollenliste)	Zeigt auf einer Accountseite eine Themenliste der Finanz-Accountrollen an.
Group Members (Gruppenmitglieder)	Zeigt eine Themenliste von Gruppenmitgliedern und Rollup-Summen auf einer für Gruppen aktivierten Accountseite an.
Group Members (Configurable) (Gruppenmitglieder (konfigurierbar))	Zeigt eine Themenliste von Gruppenmitgliedern und Rollup-Summen auf einer für Gruppen aktivierten Accountseite an. Kann so konfiguriert werden, dass für diese Mitglieder Felder basierend auf einem angegebenen Feldset angezeigt werden.
Relationship Group List (Beziehungsgruppenliste)	Listet die Beziehungsgruppen auf, zu denen ein Account, ein Kontakt oder eine Einzelperson gehört.

Nutzen der Flexibilität des optionalen Felds für Kundeneigentum

Das Feld "Kundeneigentum" im Objekt "Versicherungspolicen-Vermögenswert" ist jetzt optional. Vorhandene Benutzer haben standardmäßig keinen Zugriff auf dieses Feld. Aktualisieren Sie die Feldebenensicherheit entweder mithilfe von Berechtigungssätzen oder mit Profilen, um Benutzern Zugriff zu erteilen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objektfelder

Neue und aktualisierte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Zweigstellenverwaltung

Erfassen von Zweigstelleninformationen und Definieren von Zweigstellenhierarchien
Verwenden Sie das neue Objekt `BranchUnit`.

Aufzeichnen von Benutzern oder Kontakten, die mit jeder Zweigstelle arbeiten können
Verwenden Sie das neue Objekt `BranchUnitBusinessMember`.

Identifizieren von Benutzern mit verwendeter Rolle "Bankangestellter" in Zweigstellen
Verwenden Sie das neue Objekt `Bankangestellter`.

Aufzeichnen der den jeweiligen Zweigstellen zugeordneten Kunden
Verwenden Sie das neue Objekt `BranchUnitCustomer`.

Interaktionszusammenfassung

Erfassen einer Interaktion (Telefonanruf, persönliche Besprechung oder Videokonferenz) zwischen mehreren Personen (Teilnehmern), was in der Regel mindestens einen Vertreter und einen Kunden oder Partner umfasst
Verwenden Sie das neue Objekt `Interaktion`.

Speichern der Teilnehmer einer Interaktion
Verwenden Sie das neue Objekt `InteractionAttendee`.

Speichern der Zusammenfassung einer Interaktion, einschließlich Vertraulichkeitsinformationen
Verwenden Sie das neue Objekt `InteractionSummary`.

Anzeigen der Benutzer, für die eine Interaktionszusammenfassung freigegeben wird
Verwenden Sie das neue Objekt `InteractionSummaryParticipant`.

Versicherung

Zuordnen eines Anspruchs zur Abdeckung einer Versicherungspolice und Speichern von Informationen zu anspruchsbezogenen finanziellen Aktivitäten, einschließlich Auszahlungen und Rückstellungen
Verwenden Sie das neue Objekt `ClaimCoverage`.

Anzeigen des einem Anspruchssteller oder Anspruchsbeteiligten zum Befriedigen eines Anspruchs gezahlten Geldbetrags
Verwenden Sie das neue Objekt `ClaimPaymentSummary`.

Speichern der für eine Versicherungspolice und die zugehörigen Vermögenswerte, Deckungen und Teilnehmer in einer Region gespeicherten Gebühren
Verwenden Sie das neue Objekt `InsurancePolicySurcharge`.

Speichern Sie die mit einer Änderung in Zusammenhang stehende Transaktion, die sich auf die Prämie einer Versicherungspolice auswirkt, z. B. einen Nachtrag, eine Verlängerung oder Kündigung.
Verwenden Sie das neue Objekt `InsurancePolicyTransaction`.

Speichern der Provision eines Versicherungsvertriebsmitarbeiters für eine Versicherungspolice
Verwenden Sie das neue Objekt `ProducerCommission`.

Neue Felder für "ClaimItem"

Kategorisieren von Anspruchsposten anhand der beteiligten Personen oder Objekte
Verwenden Sie das neue Feld `Kategorie`.

Angeben der genauen Anschrift des Anspruchspostens
Verwenden Sie das neue Feld `CurrentAddress`.

Zuordnen eines Anspruchsbeteiligten zu einem Anspruchsposten
Verwenden Sie das neue Feld `ClaimParticipantId`.

Zuordnen eines Versicherungspolicen-Vermögenswerts zu einem Anspruchsposten
Verwenden Sie das neue Feld `InsurancePolicyAssetId`.

Neue Felder für "ClaimParticipant"

Angeben des dem Anspruch zugeordneten Versicherungspolicenehmers
Verwenden Sie das neue Feld `InsurancePolicyParticipantId`.

Neue Felder für "InsurancePolicy"

Anzeigen der ID der ursprünglichen Versicherungspolice
Verwenden Sie das neue Feld `OriginalPolicyId`.

Anzeigen des Datums des Inkrafttretens der ursprünglichen Police
Verwenden Sie das neue Feld `OriginalEffectiveDate`.

Anzeigen des Ablaufdatums der ursprünglichen Police
Verwenden Sie das neue Feld `OriginalExpirationDate`.

Angeben der Prämienberechnungsmethode für einen Zahlungszeitraum
Verwenden Sie das neue Feld `PremiumCalculationMethod`.

Angeben des Prämienzahlungstyps, beispielsweise "Im Voraus" oder "Rückwirkend"
Verwenden Sie das neue Feld `PremiumPaymentType`.

Angeben des Zeitraums der bereitgestellten Policenabdeckung
Verwenden Sie das neue Feld `PolicyTerm`.

Anzeigen des Gesamtversicherungsbetrags
Verwenden Sie das neue Feld `TotalSumInsured`.

Anzeigen des Datums, bis zu dem die Police bezahlt ist
Verwenden Sie das neue Feld `PaidToDate`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardPremiumAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardTaxAmount`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermPremiumAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Gebühren und Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `TotalStandardAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermTaxAmount`.

Neue Felder für "InsurancePolicyAsset"

Anzeigen des versicherten Kundeneigentums
Verwenden Sie das neue Feld `AssetName`.

Anzeigen des primären Policenehmers
Verwenden Sie das neue Feld `PrimaryPolicyParticipantId`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardPremiumAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardTaxAmount`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermPremiumAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Gebühren und Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `TotalStandardAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermTaxAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Steuern und Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TotalTermAmount`.

Neue Felder für "InsurancePolicyMemberAsset"

Anzeigen der dem Vermögenswert zugeordneten Versicherungspolice
Verwenden Sie das neue Feld `InsurancePolicyId`.

Neue Felder für "InsurancePolicyCoverage"

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardPremiumAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardTaxAmount`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermPremiumAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Gebühren und Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `TotalStandardAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermTaxAmount`.

Neue Felder für "InsurancePolicyParticipant"

Angeben, ob dieser Kunde Policeninhaber oder -nehmer ist
Verwenden Sie das neue Feld `IsPolicyholder`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardPremiumAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `StandardTaxAmount`.

Anzeigen der erwarteten Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermFeeAmount`.

Anzeigen der erwarteten Prämie für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermPremiumAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Gebühren und Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg
Verwenden Sie das neue Feld `TotalStandardAmount`.

Anzeigen der erwarteten Steuern für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TermTaxAmount`.

Anzeigen der Summe der erwarteten Prämie, Steuern und Gebühren für eine Police über die Laufzeit der Police hinweg, anteilig angepasst an die Daten für das Inkrafttreten der Police
Verwenden Sie das neue Feld `TotalTermAmount`.

Intelligenter Formularleser

OcrDocumentScanResult-Object
Hinzufügen einer Inhaltsdokument-ID zum OCR-Dokumentscanergebnis

- Verwenden Sie das Feld `ContentDocumentId`, um die Inhaltsdokument-ID für das Objekt `OcrDocumentScanResult` hinzuzufügen.

Für das Objekt aktualisierte Eigenschaften

- Die Eigenschaften `nillable` und `updateable` im Feld `ContentVersionId` wurden zu `false` geändert.
- Die Eigenschaft `createable` im Feld `PageNumber` wurde zu `false` geändert.
- Die Eigenschaften `nillable` und `defaultedOnCreate` im Feld `OcrService` wurden zu `false` geändert.

Veraltete Felder des Objekts

- `OwnerId`
- `DocumentRequestId`

Veralteter Wert aus dem Feld `OcrService`

- `AMAZON_TEXTRACT`

OcrDocumentScanResult-Object
Auswählen eines OCR-Scanservice im Objekt `OcrDocumentScanResult`

- Verwenden Sie den Amazon Textract-Service zum Scannen von Dokumenten. Wählen Sie dazu den Wert `AMAZON_TEXTRACT` in der Auswahlliste `OcrService` aus.

Hinzufügen einer Dokumentanforderungs-ID im Objekt `OcrDocumentScanResult`

- Verwenden Sie das Feld `DocumentRequestId`, um die Dokumentanforderungs-ID hinzuzufügen.

OcrSampleDocument-Objekt
Veraltete Felder des Objekts

- `NamespacePrefix`

OcrTargetObject-Objekt

Veraltete Werte in der Auswahlliste `TargetObject`

- `LicensingError`
- `ChannelProgramLevelOwnerSharingRule`

OcrTargetObjFieldMapping-Objekt

Veraltete Werte in der Auswahlliste `TargetField`

- `DeceasedDate`
- `Division`
- `Geschlecht`
- `IdeaThemeId`
- `SequenceInMultipleBirth`

Neue in der Auswahlliste `TargetField` unterstützte Werte

- `DeclarationExtIdentifier`
- `EmploymentExtIdentifier`
- `Email FinancialExtIdentifier`
- `AddressExtIdentifier`
- `UrlName`
- `TitleHolderExtIdentifier`
- `SourceSystemIdentifier`
- `UniversalPolicyNumber`
- `LiabilityExtIdentifier`
- `AssetExtIdentifier`
- `ApplicationExtIdentifier`
- `ReportNumber`
- `PropertyExtIdentifier`
- `IncomeExtIdentifier`
- `ApplicantExtIdentifier`

OcrTemplate-Objekt

Veraltete Felder des Objekts

- `NamespacePrefix`

Im Objekt aktualisierte Eigenschaften

- Die Eigenschaft `nillable` des Felds `TemplateName` wurde zu `true` geändert.
- Die Eigenschaft `nillable` des Felds `DocumentTypeId` wurde zu `true` geändert.
- Die Eigenschaft `createable` im Feld `IsActive` wurde zu `false` geändert.

OcrTemplateSampleDocument-Objekt

Im Objekt aktualisierte Eigenschaft

- Die Eigenschaft `nillable` im Feld `OcrSampleDocumentId` wurde zu `false` geändert.

Consumer Goods Cloud

Mit Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen können Sie sicherstellen, dass Mitarbeiter während ihrer Geschäftsbesuche die richtigen Aktivitäten durchführen. Optimieren Sie Zustellungen für Shops, indem Sie Fahrzeugbenutzerzuweisungen für Vertriebsmitarbeiter erstellen. Definieren Sie Aktivitätssequenzen im Voraus, damit Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge ausführen. Dank der an "Einzelhandelsgeschäft" vorgenommenen Erweiterungen können Sie Vertriebsleiter dabei unterstützen, Datensätze für Einzelhandelsgeschäfte schneller zu erstellen. Zudem können Ihre Mitarbeiter dank der an "Besuchsdurchführung" und "Direktzustellung für Shops" vorgenommenen Erweiterungen während ihrer Geschäftsbesuche effizienter arbeiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserungen an Einstein for Consumer Goods

Mithilfe von intelligenten Aufgabenempfehlungen können Sie Geschäftsbesuche effizienter und produktiver gestalten.

Besseres Planen von Zustellungen für Shops mit kontrollierten Fahrzeugbenutzerzuweisungen.

Optimieren Sie Zustellungen für Shops, indem Sie Fahrzeugbenutzerzuweisungen für Vertriebsmitarbeiter erstellen. Wenn eine Fahrzeugbenutzerzuweisung aktiv ist, kann keine weitere Zuweisung mit diesem Fahrzeug oder Benutzer aktiviert werden. Eliminieren Sie verwirrende Zuweisungen und stellen Sie reibungslosere und schnellere Zustellungen für Shops sicher. Darüber hinaus können die Vertriebsleiter Produktinventare für Fahrzeuge hinzufügen. Wenn Mitarbeiter genau wissen, was sich im Inventar befindet, können sie die Ad-hoc-Anforderungen eines Shops besser erfüllen.

Zugreifen auf Besuchs- und Auftragsdetails auf der Seite "Einzelhandelsgeschäft"

Erteilen Sie Ihren Vertriebsleitern einfachen Zugriff auf alle Besuchs- und Auftragsdetails für ein Geschäft. Wenn Sie dem Seitenlayout "Einzelhandelsgeschäft" die Themenlisten für Besuche und Aufträge hinzufügen, können Vertriebsleiter direkt auf der Geschäftsseite alle Besuche und Aufträge für ein Geschäft anzeigen. Zudem können sie direkt auf der Geschäftsseite Besuche erstellen und Aufträge erteilen.

Verbesserungen der Besuchsdurchführung

Außendienstmitarbeiter können Besuchen nun spontan Aufgaben hinzufügen, um Geschäften den bestmöglichen Service bereitzustellen. Definieren Sie die Aktivitätssequenz im Voraus, damit Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge ausführen.

Analytics for Consumer Goods

Überwachen Sie die Preiseinhaltung eines Geschäfts und verbessern Sie die Einzelhandelsausführung. Verwenden Sie den erweiterten Einstein Discovery-Artikel, um intelligente Statistiken zur Leistung eines Geschäfts abzurufen und um die Geschäftsumsätze zu steigern.

Weitere Änderungen bei Consumer Goods Cloud

Erfahren Sie mehr über andere kleine, aber wichtige Verbesserungen bei Consumer Goods Cloud.

Consumer Goods Cloud weist neue Objekte auf

Die neuen Objekte von Consumer Goods Cloud und der Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen bieten Ihnen mehr Möglichkeiten.

Connect-REST-API

Die REST-API von Consumer Goods Cloud umfasst einen neuen Aufruf.

Verbesserungen an Einstein for Consumer Goods

Mithilfe von intelligenten Aufgabenempfehlungen können Sie Geschäftsbesuche effizienter und produktiver gestalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen der richtigen Aufgaben für einen Besuch mit der Einstein-Besuchsaufgabenempfehlung
Mithilfe von Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen können Vertriebsleiter nun den richtigen Satz an Besuchsaufgaben identifizieren, um Gewinne zu maximieren und um das Markenversprechen einzulösen. Aufgabenempfehlungen basieren auf Ihren individuellen Geschäftsanforderungen und sind auf diese zugeschnitten.

Erhalten von Besuchsempfehlungen mithilfe von Prognosen
Helfen Sie Ihren Vertriebsleitern dabei, dass jeder Außendienstbesuch gezählt wird. Identifizieren Sie die Besuchskennzahlen, die gesammelt werden sollen, und erstellen Sie Statistiken dazu. Ordnen Sie diese Statistiken Ihren Besuchsempfehlungsstrategien zu und erhalten Sie so eine optimale Empfehlung.

Verwenden von Einstein for Consumer Goods mit der Lightning-Lizenz "Einzelhandelsausführung – Starter"
Einstein for Consumer Goods ist nun mit der Lightning-Lizenz "Einzelhandelsausführung – Starter" verfügbar.

Planen der richtigen Aufgaben für einen Besuch mit der Einstein-Besuchsaufgabenempfehlung

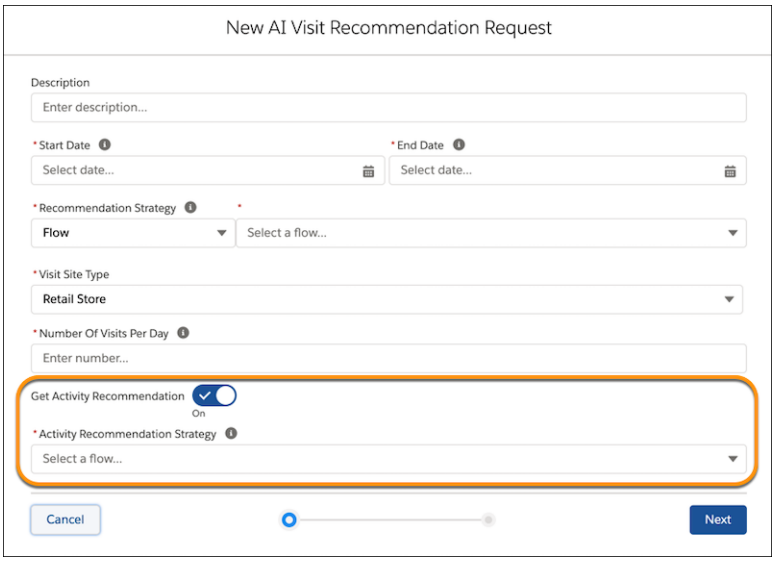
Mithilfe von Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen können Vertriebsleiter nun den richtigen Satz an Besuchsaufgaben identifizieren, um Gewinne zu maximieren und um das Markenversprechen einzulösen. Aufgabenempfehlungen basieren auf Ihren individuellen Geschäftsanforderungen und sind auf diese zugeschnitten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Verwenden Sie den bereitgestellten Beispiel-Flow, um zu erfahren, wie Aufgabenempfehlungen generiert werden. Erstellen Sie dann einen Flow anhand Ihrer Geschäftsanforderungen. Vertriebsleiter können den Flow verwenden, um Aufgabenempfehlungsanfragen für einen vorhandenen Besuch oder Besuchsempfehlung zu erstellen.



Darüber hinaus können Vertriebsleiter beim Erstellen von Besuchsempfehlungsanfragen Aufgabenempfehlungsanfragen erstellen.



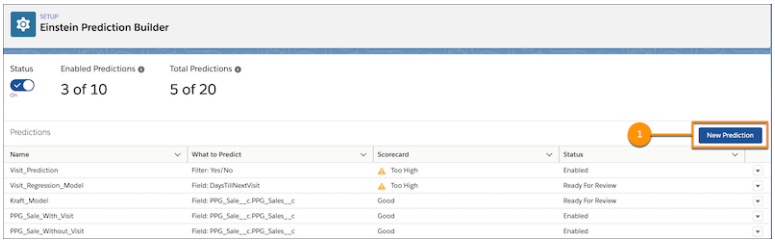
Erhalten von Besuchsempfehlungen mithilfe von Prognosen

Helfen Sie Ihren Vertriebsleitern dabei, dass jeder Außendienstbesuch gezählt wird. Identifizieren Sie die Besuchskennzahlen, die gesammelt werden sollen, und erstellen Sie Statistiken dazu. Ordnen Sie diese Statistiken Ihren Besuchsempfehlungsstrategien zu und erhalten Sie so eine optimale Empfehlung.

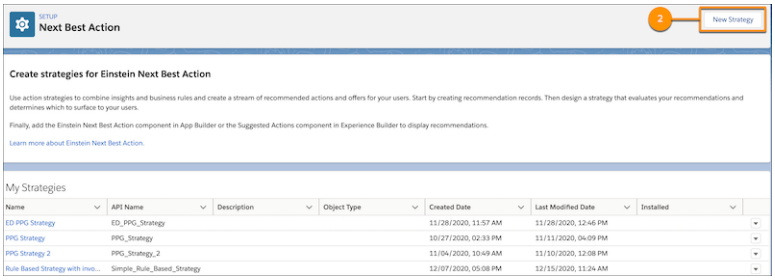
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wer: Damit Benutzer diese Funktion verwenden können, benötigen sie den Berechtigungssatz "Einzelhandelsausführung – Plus".

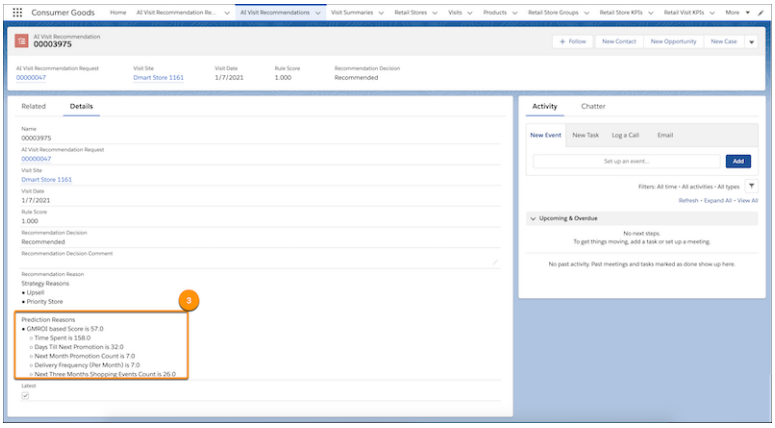
Wie: Erstellen Sie zunächst mit dem Einstein-Prognosegenerator eine Prognose.



Ordnen Sie dann die Prognosen in der mit Next Best Action erstellten Strategie.



Führen Sie als Nächstes die Besuchsempfehlungsanfrage aus und zeigen Sie die Vorschläge anhand der Prognosen an. Sie können auch die Strategie- und Prognosegründe für die Empfehlung anzeigen.



Verwenden von Einstein for Consumer Goods mit der Lightning-Lizenz "Einzelhandelsausführung – Starter"

Einstein for Consumer Goods ist nun mit der Lightning-Lizenz "Einzelhandelsausführung – Starter" verfügbar.

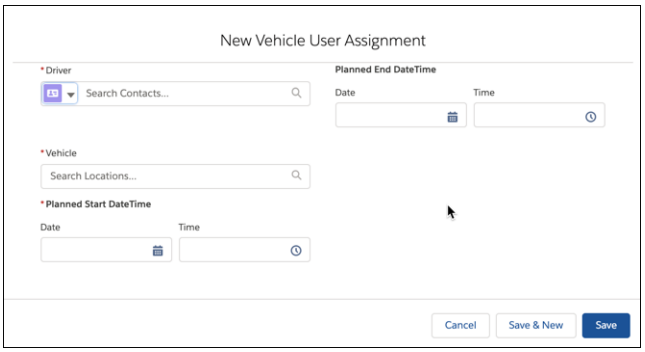
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Besseres Planen von Zustellungen für Shops mit kontrollierten Fahrzeugbenutzerzuweisungen.

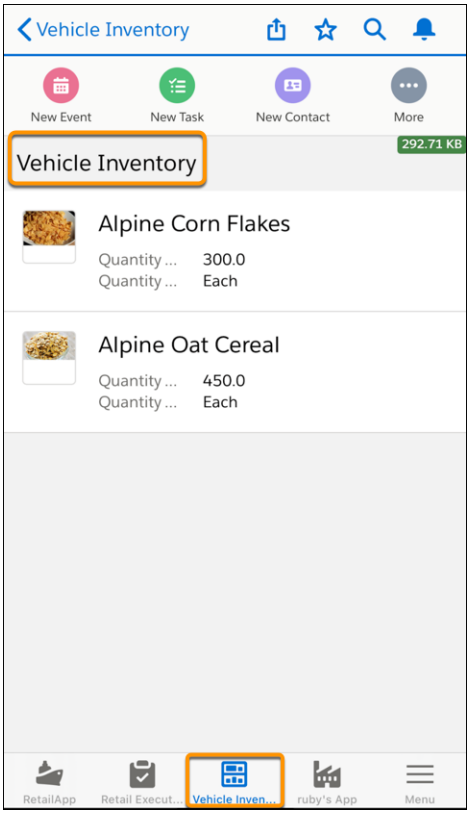
Optimieren Sie Zustellungen für Shops, indem Sie Fahrzeugbenutzerzuweisungen für Vertriebsmitarbeiter erstellen. Wenn eine Fahrzeugbenutzerzuweisung aktiv ist, kann keine weitere Zuweisung mit diesem Fahrzeug oder Benutzer aktiviert werden. Eliminieren Sie verwirrende Zuweisungen und stellen Sie reibungslosere und schnellere Zustellungen für Shops sicher. Darüber hinaus können die Vertriebsleiter Produktinventare für Fahrzeuge hinzufügen. Wenn Mitarbeiter genau wissen, was sich im Inventar befindet, können sie die Ad-hoc-Anforderungen eines Shops besser erfüllen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Performance, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Wählen Sie zum Erstellen einer Fahrzeugbenutzerzuweisung die Registerkarte **Fahrzeugbenutzerzuweisung** aus und klicken Sie anschließend auf **Neu**.



Mitarbeiter können durch Auswahl der Registerkarte **Fahrzeugbestand** das in einem Fahrzeug verfügbare Inventar einsehen.

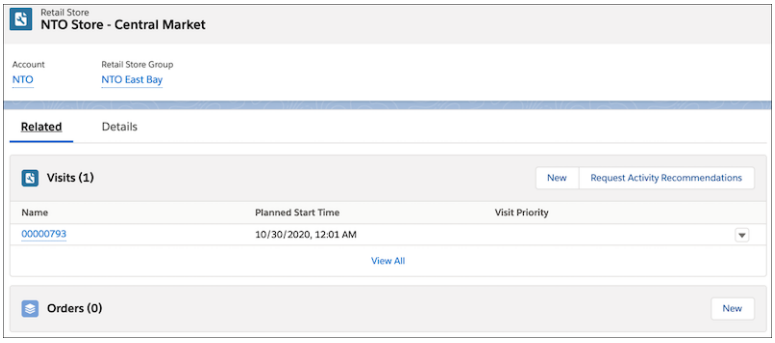


Zugreifen auf Besuchs- und Auftragsdetails auf der Seite "Einzelhandelsgeschäft"

Erteilen Sie Ihren Vertriebsleitern einfachen Zugriff auf alle Besuchs- und Auftragsdetails für ein Geschäft. Wenn Sie dem Seitenlayout "Einzelhandelsgeschäft" die Themenlisten für Besuche und Aufträge hinzufügen, können Vertriebsleiter direkt auf der Geschäftsseite alle Besuche und Aufträge für ein Geschäft anzeigen. Zudem können sie direkt auf der Geschäftsseite Besuche erstellen und Aufträge erteilen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Fügen Sie dem Seitenlayout "Einzelhandelsgeschäft" die Themenlisten für Besuche und Aufträge hinzu.



Verbesserungen der Besuchsdurchführung

Außendienstmitarbeiter können Besuchen nun spontan Aufgaben hinzufügen, um Geschäften den bestmöglichen Service bereitzustellen. Definieren Sie die Aktivitätssequenz im Voraus, damit Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge ausführen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Besserer Service in Geschäften durch spontanes Erstellen von Aufgaben

Außendienstmitarbeiter können nun während eines Besuchs Aufgaben hinzufügen, um Geschäften den bestmöglichen Service bereitzustellen. Wenn beispielsweise ein Produkt nicht auf Lager ist, kann der Außendienstmitarbeiter eine Auftragsaufgabe erstellen und direkt eine Bestellung für das Produkt aufgeben.

Optimieren der Aufgabenausführung mit Aufgaben- und KPI-Sequenzierung

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern dabei, Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge auszuführen und ihre Zeit bei Geschäftsbesuchen optimal zu nutzen. Mit einer vordefinierten logischen Sequenz der Besuchsaktivitäten können Sie Verwirrung und Vermutungen den Garaus machen, damit Mitarbeiter nachvollziehen können, welche Schritte als Nächstes unternommen werden sollen.

Bleiben Sie organisiert mit zugewiesenen Aufgaben

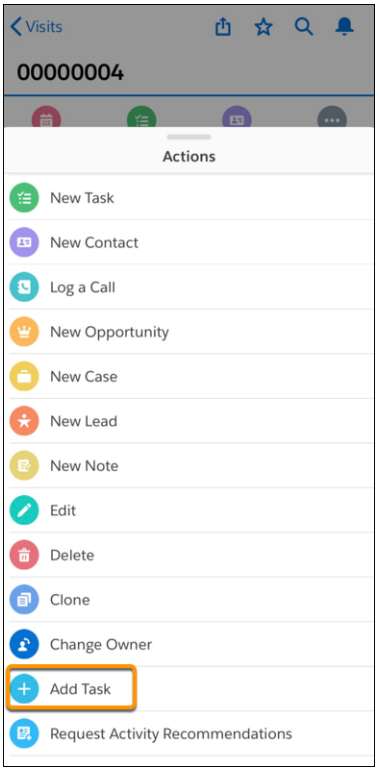
Weisen Sie Mitarbeitern kleinere Aktivitäten zu, etwa das Zustellen von Werbematerialien oder das Treffen mit Filialleitern. Fügen Sie den Aufgabenlisten der Mitarbeiter diese Aktivitäten hinzu, damit sie während der Geschäftsbesuche erledigt werden.

Besserer Service in Geschäften durch spontanes Erstellen von Aufgaben

Außendienstmitarbeiter können nun während eines Besuchs Aufgaben hinzufügen, um Geschäften den bestmöglichen Service bereitzustellen. Wenn beispielsweise ein Produkt nicht auf Lager ist, kann der Außendienstmitarbeiter eine Auftragsaufgabe erstellen und direkt eine Bestellung für das Produkt aufgeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Klicken Sie auf einer Startseite für Besuche im Menü oben rechts auf **Aufgabe hinzufügen**.

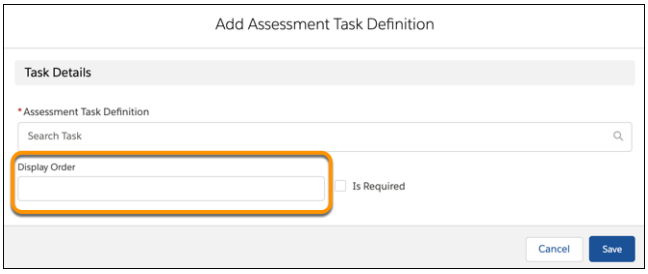


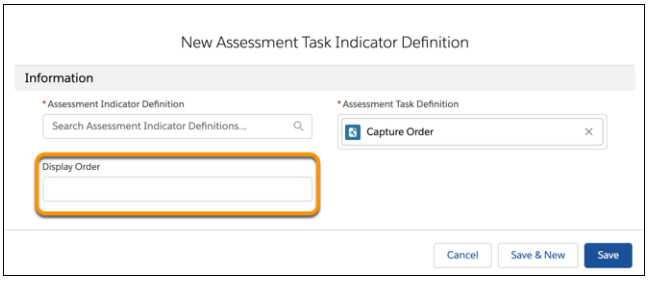
Optimieren der Aufgabenausführung mit Aufgaben- und KPI-Sequenzierung

Helfen Sie Ihren Mitarbeitern dabei, Aufgaben in der effektivsten Reihenfolge auszuführen und ihre Zeit bei Geschäftsbesuchen optimal zu nutzen. Mit einer vordefinierten logischen Sequenz der Besuchsaktivitäten können Sie Verwirrung und Vermutungen den Garaus machen, damit Mitarbeiter nachvollziehen können, welche Schritte als Nächstes unternommen werden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Geben Sie beim Erstellen einer Aufgabe oder Bewertungsaufgabendefinition eine Anzeigereihenfolge ein.



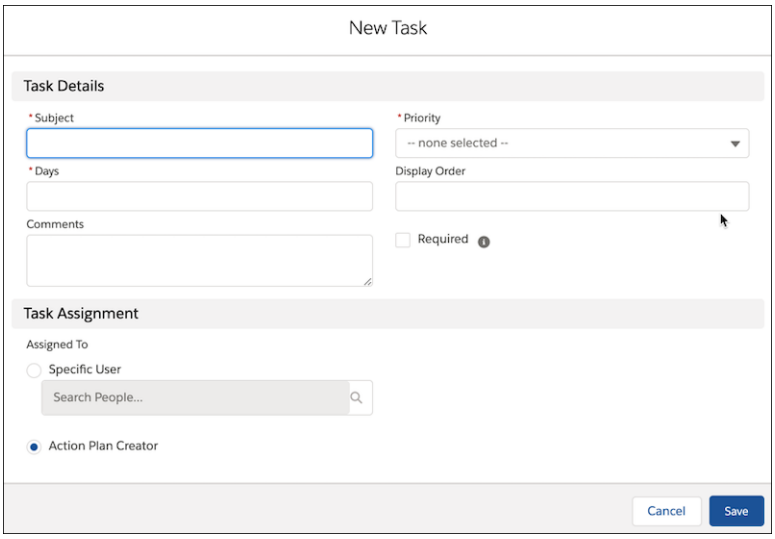


Bleiben Sie organisiert mit zugewiesenen Aufgaben

Weisen Sie Mitarbeitern kleinere Aktivitäten zu, etwa das Zustellen von Werbematerialien oder das Treffen mit Filialleitern. Fügen Sie den Aufgabenlisten der Mitarbeiter diese Aktivitäten hinzu, damit sie während der Geschäftsbesuche erledigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Klicken Sie beim Erstellen einer Aktionsplanvorlage auf **Neu** und dann auf **Aufgaben**.



Analytics for Consumer Goods

Überwachen Sie die Preiseinhaltung eines Geschäfts und verbessern Sie die Einzelhandelsausführung. Verwenden Sie den erweiterten Einstein Discovery-Artikel, um intelligente Statistiken zur Leistung eines Geschäfts abzurufen und um die Geschäftsumsätze zu steigern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überwachen der Preiseinhaltung von Geschäften mit Analytics for Consumer Goods

Die Anwendung "Analytics for Consumer Goods" umfasst Statistiken zur Preiseinhaltung eines Geschäfts und verbessert die Einzelhandelsausführung.

Analysieren der Geschäftsleistung und Steigern der Umsätze mit Einstein Discovery

Verwenden Sie den Artikel "Maximize Units Sales from Store Order" (Verkauf von Einheiten aus dem Filialauftrag maximieren), um Ihr Geschäft mit der durchschnittlichen Leistung für eine Geschäftsgruppe oder für alle Geschäfte zu vergleichen. Zum Berechnen der Eingabevariablen werden nun die KPI-Werte mit dem Durchschnitt einer Geschäftsgruppe oder mit allen Geschäften verglichen.

Überwachen der Preiseinhaltung von Geschäften mit Analytics for Consumer Goods

Die Anwendung "Analytics for Consumer Goods" umfasst Statistiken zur Preiseinhaltung eines Geschäfts und verbessert die Einzelhandelsausführung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wer: Analytics for Consumer Goods steht nur Benutzern der Salesforce Consumer Goods Cloud zur Verfügung. Wenn Sie anhand der Vorlage "Analytics for Consumer Goods" eine Anwendung erstellen möchten, müssen Sie auch über die Add-on-Lizenz "Analytics for Consumer Goods" verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie die Vorlage "Analytics for Consumer Goods" aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Analysieren der Geschäftsleistung und Steigern der Umsätze mit Einstein Discovery

Verwenden Sie den Artikel "Maximize Units Sales from Store Order" (Verkauf von Einheiten aus dem Filialauftrag maximieren), um Ihr Geschäft mit der durchschnittlichen Leistung für eine Geschäftsgruppe oder für alle Geschäfte zu vergleichen. Zum Berechnen der Eingabevariablen werden nun die KPI-Werte mit dem Durchschnitt einer Geschäftsgruppe oder mit allen Geschäften verglichen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wer: Analytics for Consumer Goods steht nur Benutzern der Salesforce Consumer Goods Cloud zur Verfügung. Wenn Sie anhand der Vorlage "Analytics for Consumer Goods" eine Anwendung erstellen möchten, müssen Sie auch über die Add-on-Lizenz "Analytics for Consumer Goods" verfügen.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Wählen Sie die Vorlage "Analytics for Consumer Goods" aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Weitere Änderungen bei Consumer Goods Cloud

Erfahren Sie mehr über andere kleine, aber wichtige Verbesserungen bei Consumer Goods Cloud.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Performance, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Warum: Consumer Goods-Objekte bieten Ihnen nun noch mehr Möglichkeiten.

Schnelleres Einrichten von Einzelhandelsgeschäften
Mit dem neuen Feld "Adresse" im Objekt "Einzelhandelsgeschäft" können Vertriebsleiter Datensätze für Einzelhandelsgeschäfte schneller erstellen, da sie beim Erstellen eines Geschäftsdatensatzes nicht jedes Mal einen Standort erstellen müssen.

Einfaches Freigaben von Datensätzen für Einzelhandelsgeschäfte
Das Objekt "Einzelhandelsgeschäft" übernimmt nun die Freigaberegeln aus dem Account-Objekt. Wenn Sie Ihren Mitarbeitern also Zugriff auf Accountdatensätze erteilen, können sie automatisch auf Datensätze für Einzelhandelsgeschäfte zugreifen.

Grundlegendes zu Flows für Besuchsempfehlungen
Verwenden Sie den Beispiel-Flow für Besuchsempfehlungen, um zu erfahren, wie Besuchsempfehlungen generiert werden.

Mehr Möglichkeiten mit den Consumer Goods-Objektdatensätzen
Sie können nun in Consumer Goods-Objektdatensätzen Dateien anhängen, Notizen hinzufügen, Chatter-Posts erstellen, Formelfelder erstellen und die Feldverlaufsverfolgung aktivieren.

Bessere Verwaltung des Zugriffs auf Consumer Goods-Objekte mit aktualisierten Berechtigungssätzen
Ab Winter '21 werden die Standard-Zugriffsebenen für Consumer Goods-Objekte in den Berechtigungssätzen "Lightning-Einzelhandelsausführung – Kaufmann", "Lightning-Einzelhandelsausführung – Starter", "Lightning-Einzelhandelsausführung – Plus" und "Lightning-Einzelhandelsausführung – Vertragsnehmer" aktualisiert. Sie können die Zugriffsebenen entsprechend Ihren Anforderungen ändern.

Consumer Goods Cloud weist neue Objekte auf

Die neuen Objekte von Consumer Goods Cloud und der Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen bieten Ihnen mehr Möglichkeiten.

Zuordnen eines Fahrzeugs zu einem Fahrer
Verwenden Sie das neue Objekt `VehicleUserAssignment`.

Neues Feld für das Objekt "RetailVisitKpi"

Identifizieren des "RetailVisitKPI" zugeordneten Referenzobjekts
Verwenden Sie das neue Feld `ContextId` im Objekt `RetailVisitKpi`.

Neues Feld für das Objekt "Einzelhandelsgeschäft"

Hinzufügen einer Einzelhandelsgeschäftsadresse
Verwenden Sie das neue Feld `Adresse` im Objekt `RetailStore`.

Neue Objekte für Einstein-Besuchsaufgabenempfehlungen

Erstellen von Anforderungen zum Generieren von Besuchsaufgabenempfehlungen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitTaskRcmdRequest`.

Anzeigen aller Besuchsaufgabenempfehlungen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitTaskRcmd`.

Neue Objekte für die Einstein-Besuchsempfehlungen

Verfolgen von Posts im Feed für Besuchsempfehlungen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitRecommendationFeed`.

Anzeigen des Verlaufs der an der Besuchsempfehlung vorgenommenen Änderungen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitRecommendationHistory`.

Verfolgen von Posts im Feed für Besuchsempfehlungsanfragen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitRecommendRequestFeed`.

Anzeigen des Verlaufs der an der Besuchsempfehlungsanforderung vorgenommenen Änderungen
Verwenden Sie das neue Objekt `AiVisitRecommendRequestHistory`.

Verfolgen von Posts im Feed für Bilder
Verwenden Sie das neue Objekt `ImageFeed`.

Anzeigen des Verlaufs der an Bildern vorgenommenen Änderungen
Verwenden Sie das neue Objekt `ImageHistory`.

Connect-REST-API

Die REST-API von Consumer Goods Cloud umfasst einen neuen Aufruf.

Einstein-Besuchsempfehlungen

Speichern einer Empfehlungsentscheidung für Besuche oder Aufgaben
Erstellen Sie eine POST-Anforderung für die neue Ressource `/connect/visit/recommendations/recommendation-decisions` mit dem neuen Anforderungstext "Recommendation Decision Input" (Eingabe für Empfehlungsentscheidung).

Lösungen für den öffentlichen Sektor

Fügen Sie dem Salesforce-Kalender Besuche hinzu und sorgen Sie dafür, dass Ihre Compliance-Beauftragten beim Planen von Besuchen schnell und einfach die Verfügbarkeit der Inspektoren prüfen können. Die neuen Funktionen in der mobilen Anwendung "Inspection Management" verbessern die Gesamtuntersuchungserfahrung. Zudem verbessern die am Portal für den öffentlichen Sektor vorgenommenen Erweiterungen die Prozesseffizienz und sorgen für eine vollständige Transparenz im gesamten Antragsgenehmigungsprozess.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der regulatorischen Gebühren bei der Beantragung einer Lizenz oder Berechtigung

Antragsteller können jetzt die Gebühreninformationen auf der Seite "Application Fee Details" (Details zu Antragsgebühren) überprüfen, bevor sie einen Antrag einreichen. Sie können sich für die Integration eines Zahlungs-Gateways entscheiden, damit die Beteiligten die Gebühren online bei der Einreichung ihres Antrags bezahlen können. Die Seite "Fee Payment History" (Verlauf der Gebührenzahlungen) zeigt die regulatorischen Transaktionsgebühren an, die mit den Lizenzen und Berechtigungen, Untersuchungen und Durchsetzungsmaßnahmen für einen Antrag verbunden sind. Compliance-Beauftragte können die gleichen regulatorischen Transaktionsgebühren auf der Account-Datensatzseite sehen und die Gebühren nach Bedarf ändern.

Anzeigen geplanter Besuche im Salesforce-Kalender

Die von Ihren Benutzern erstellten und einem Außendienstinspektor zugewiesenen Besuche werden im Salesforce-Kalender des Außendienstinspektors als Ereignisse angezeigt. Ihre Compliance-Beauftragten können die Verfügbarkeit der Außendienstinspektoren schnell überprüfen, um beim Zuweisen von Besuchen Planungskonflikte zu vermeiden.

Verbessern der Untersuchungserfahrung mit der mobilen Anwendung "Inspection Management"

Mit der mobilen Anwendung "Inspection Management" können Außendienstinspektoren bei der Ortsbesichtigung produktiver arbeiten und hinsichtlich des Accounts des Beteiligten auf dem Laufenden bleiben.

Besseres Verfolgen und Verwalten von Beschwerden dank der Site-Verbesserungen für den öffentlichen Sektor

Konstituenten aus dem öffentlichen Sektor können ihren Beschwerden nun Titel hinzufügen, damit sie leichter gefunden werden können. Prüfer können mittels Kommentaren den Grund für die Ablehnung einer Beschwerde erläutern, was Konstituenten mehr Transparenz bietet. Zudem können die auf das Portal zugreifenden Konstituenten nun auch ihre Beschwerden in einer Liste oder Kanban-Ansicht einsehen.

Neue Objekte in Lösungen für den öffentlichen Sektor

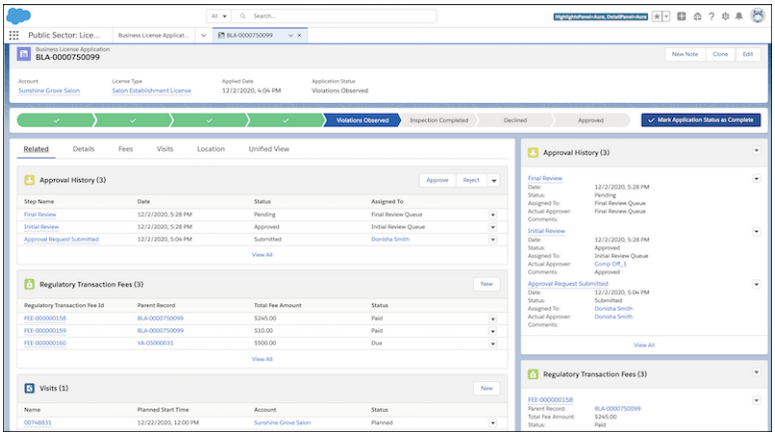
Die Salesforce-Lösungen für den öffentlichen Sektor weisen neue Objekte auf, die beim Speichern von und Zugreifen auf Informationen hilfreich sind.

Anzeigen der regulatorischen Gebühren bei der Beantragung einer Lizenz oder Berechtigung

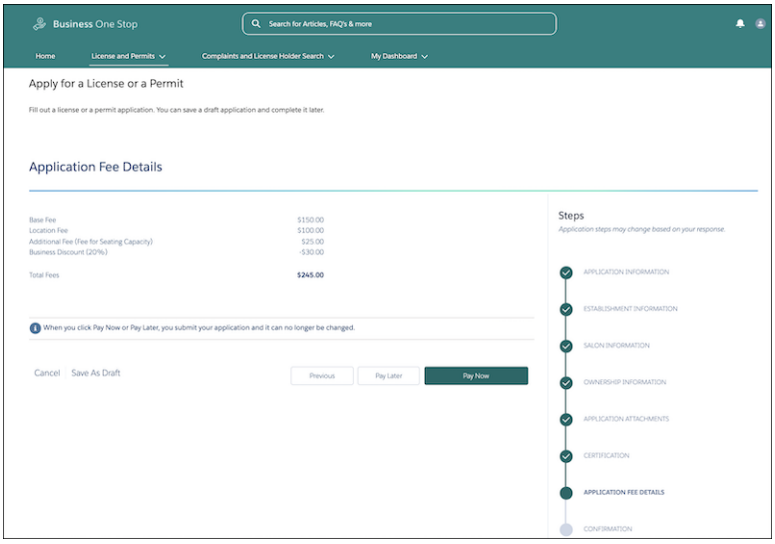
Antragsteller können jetzt die Gebühreninformationen auf der Seite "Application Fee Details" (Details zu Antragsgebühren) überprüfen, bevor sie einen Antrag einreichen. Sie können sich für die Integration eines Zahlungs-Gateways entscheiden, damit die Beteiligten die Gebühren online bei der Einreichung ihres Antrags bezahlen können. Die Seite "Fee Payment History" (Verlauf der Gebührenzahlungen) zeigt die regulatorischen Transaktionsgebühren an, die mit den Lizenzen und Berechtigungen, Untersuchungen und Durchsetzungsmaßnahmen für einen Antrag verbunden sind. Compliance-Beauftragte können die gleichen regulatorischen Transaktionsgebühren auf der Account-Datensatzseite sehen und die Gebühren nach Bedarf ändern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Wie: Auf der Seite "Unternehmenslizenzantrag" werden alle mit einem Unternehmenslizenzantrag verbundenen Gebühren im Abschnitt "Regulatorische Transaktionsgebühr" auf der Registerkarte "Verwandt" angezeigt. Sie können auch die Gebühren für einzelne Lizenzanträge einsehen.



Auf der Seite "Application Fee Details" können die Beteiligten Informationen zu den Gebühren für ihren Antrag einsehen.

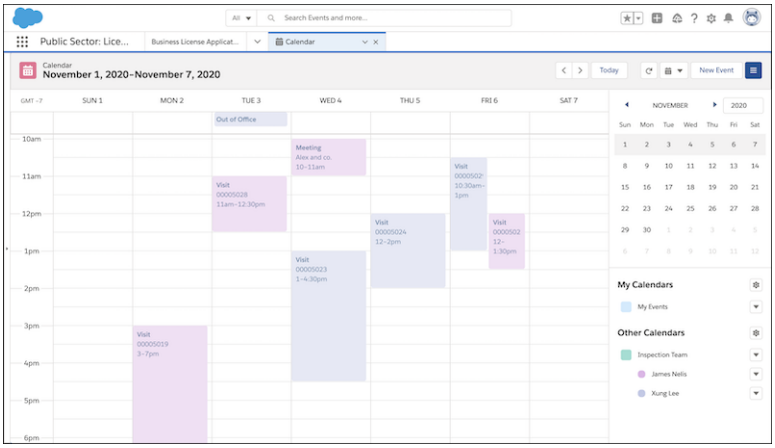


Anzeigen geplanter Besuche im Salesforce-Kalender

Die von Ihren Benutzern erstellten und einem Außendienstinspektor zugewiesenen Besuche werden im Salesforce-Kalender des Außendienstinspektors als Ereignisse angezeigt. Ihre Compliance-Beauftragten können die Verfügbarkeit der Außendienstinspektoren schnell überprüfen, um beim Zuweisen von Besuchen Planungskonflikte zu vermeiden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Wie: Wenn Sie Besuche im Kalender sehen möchten, gehen Sie zu **Setup** und wählen Sie **Besuchskalendereinstellungen** aus. Aktivieren Sie dann **Besuche dem Salesforce-Kalender hinzufügen**.



Verbessern der Untersuchungserfahrung mit der mobilen Anwendung "Inspection Management"

Mit der mobilen Anwendung "Inspection Management" können Außendienstinspektoren bei der Ortsbesichtigung produktiver arbeiten und hinsichtlich des Accounts des Beteiligten auf dem Laufenden bleiben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Effizienten Ausführen von Untersuchungsaufgaben
Sie können Aufgabensequenzen für Besuche vor Ort definieren, damit Ihre Außendienstinspektoren produktiver arbeiten können. Anhand einer vordefinierte Sequenz werden Außendienstinspektoren angehalten, Aufgaben in einer bestimmten Reihenfolge zu erledigen.

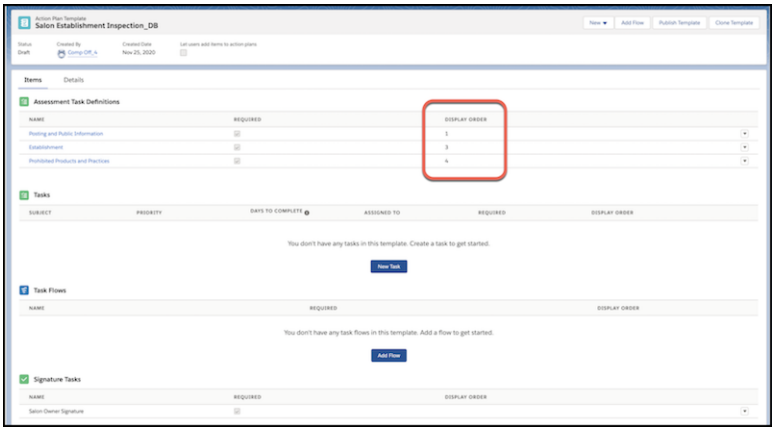
Aktuelle Informationen bei Besuchen vor Ort
Mit der mobilen Anwendung "Inspection Management" können Ihre Benutzer die von Außendienstinspektoren bei Besuchen vor Ort erfassten Verstöße überprüfen. Zudem wird auf der Registerkarte "Details" ein vollständiger Verlauf des Accounts des Konstituenten angezeigt.

Effizienten Ausführen von Untersuchungsaufgaben

Sie können Aufgabensequenzen für Besuche vor Ort definieren, damit Ihre Außendienstinspektoren produktiver arbeiten können. Anhand einer vordefinierte Sequenz werden Außendienstinspektoren angehalten, Aufgaben in einer bestimmten Reihenfolge zu erledigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Wie: Navigieren Sie in App Launcher zu **Aktionsplanvorlage**, um die Aufgabensequenz zu definieren.

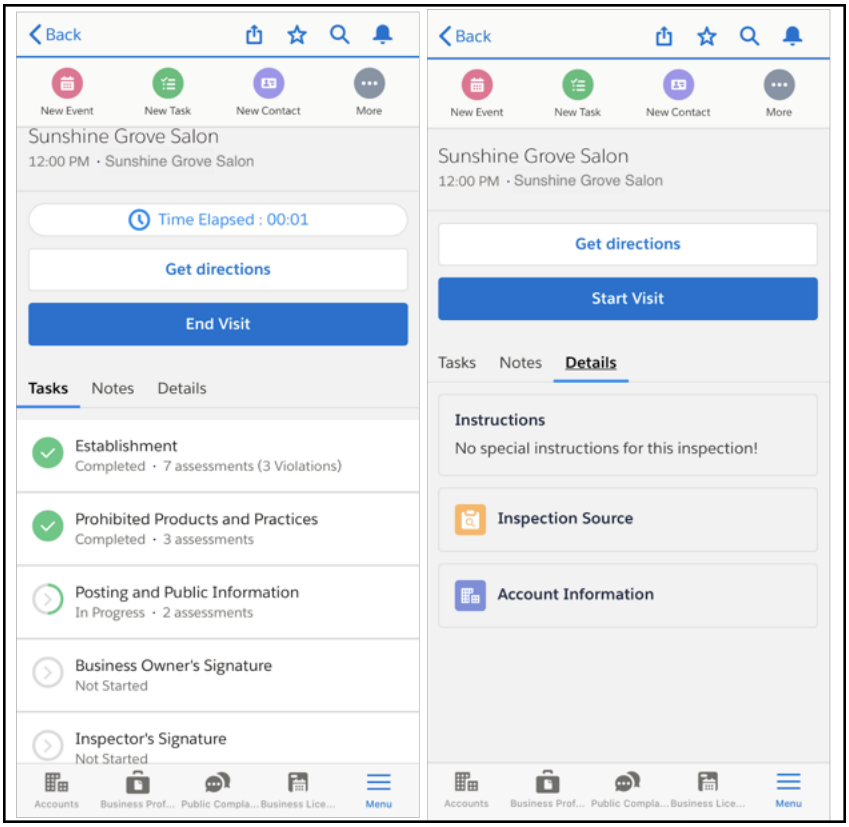


Aktuelle Informationen bei Besuchen vor Ort

Mit der mobilen Anwendung "Inspection Management" können Ihre Benutzer die von Außendienstinspektoren bei Besuchen vor Ort erfassten Verstöße überprüfen. Zudem wird auf der Registerkarte "Details" ein vollständiger Verlauf des Accounts des Konstituenten angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Wie: Verstöße können auf der Registerkarte "Aufgabe" eingesehen werden, Accountinformationen auf der Registerkarte "Details".



Besseres Verfolgen und Verwalten von Beschwerden dank der Site-Verbesserungen für den öffentlichen Sektor

Konstituenten aus dem öffentlichen Sektor können ihren Beschwerden nun Titel hinzufügen, damit sie leichter gefunden werden können. Prüfer können mittels Kommentaren den Grund für die Ablehnung einer Beschwerde erläutern, was Konstituenten mehr Transparenz bietet. Zudem können die auf das Portal zugreifenden Konstituenten nun auch ihre Beschwerden in einer Liste oder Kanban-Ansicht einsehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Wie: Konstituenten können sich mit einem Personenaccount beim Portal anmelden und ihre Beschwerden erstellen und anzeigen. Sie können sich auch über die Option **Kein Mitglied** anmelden und somit anonym bleiben.

Neue Objekte in Lösungen für den öffentlichen Sektor

Die Salesforce-Lösungen für den öffentlichen Sektor weisen neue Objekte auf, die beim Speichern von und Zugreifen auf Informationen hilfreich sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Lösungen für den öffentlichen Sektor.

Zuordnen von regulatorischen Transaktionsgebühren zu Ihren Anwendungen, Untersuchungen oder Verstößen
Verwenden Sie das neue Objekt `RegulatoryTrxnFee`.

Speichern von bestimmten Ihren regulatorischen Transaktionsgebühren zugeordneten Gebührenposten
Verwenden Sie das neue Objekt `RegulatoryTrxnFeeItem`.

Neue Felder für das Objekt "PublicComplaint"

Anzeigen des Themas eines "PublicComplaint"-Objekts
Verwenden Sie das neue Feld `Subject` im Objekt `PublicComplaint`.

Anzeigen von Kommentaren zu einem "PublicComplaint"-Objekt
Verwenden Sie das neue Feld `comments` im Objekt `PublicComplaint`.

SIEHE AUCH:

Public Sector Solutions Developer Guide for License and Permit Management, and Inspection Management: RegulatoryTrxnFee (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Public Sector Solutions Developer Guide for License and Permit Management, and Inspection Management: RegulatoryTrxnFee (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Notfallreaktionsverwaltung

Aktualisierte Flows gestalten die Notfallreaktionsverwaltung noch reibungsloser.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfassen von Datum und Uhrzeit in Flows zur Kontakterfassung
Die aktualisierten Flows zur Kontakterfassung und Kontakterfassung für die Community erfassen jetzt sowohl das Datum als auch die Uhrzeit von Treffen.

Erfassen von Datum und Uhrzeit in Flows zur Kontakterfassung

Die aktualisierten Flows zur Kontakterfassung und Kontakterfassung für die Community erfassen jetzt sowohl das Datum als auch die Uhrzeit von Treffen.

Wie: Wenn Sie Flows aus diesen beiden Flows duplizieren, müssen Sie die duplizierten Flows ersetzen und den Flow zur Kontakterfassung oder Kontakterfassung für die Community erneut duplizieren.

Weitere Informationen über Communities-Benutzerlizenzen für Branchen

Auf einer neuen Hilfeseite werden die Objekte im Detail vorgestellt, die für Experience Cloud-Benutzer freigegeben werden können. Mit dieser neuen Ressource können Sie die Implementierung Ihrer Experience Cloud-Site unter Berücksichtigung Ihrer vorhandenen Lizenzen planen.

Warum: Mit Experience Cloud-Sites (zuvor als Communities bezeichnet) können Sie organisationsexternen Benutzern einige Funktionen zur Verfügung stellen. Angenommen, Sie betreiben eine Praxis für Chiropraktik und möchten es Ihren Patienten ermöglichen, ihre Adressen zu aktualisieren, wenn sie umziehen, damit Sie sie nicht aus den Augen verlieren. Wenn Sie Ihren Patienten (also Ihren Experience Cloud-Benutzern) Schreibzugriff auf das Kontaktobjekt erteilen, können sie ihre eigenen Kontaktinformationen aktualisieren. Sie möchten wahrscheinlich jedoch nicht, dass sie die Adresse der Praxis für Chiropraktik ändern. Daher können Sie ihnen Lesezugriff auf das Account-Objekt erteilen.

Wie: Anhand einer Community-Lizenz werden die Basisfunktionen festgelegt, auf die ein Experience Cloud-Benutzer zugreifen kann. Weisen Sie Benutzerberechtigungen für den Datenzugriff über ein Profil und optional mindestens einen Berechtigungssatz zu. Die jeweilige Community-Lizenz ermöglicht es Ihnen, Experience Cloud-Benutzern für bestimmte Datenobjekte Berechtigungen zum Erstellen, Lesen, Schreiben oder Löschen zu erteilen. Anhand der Ressource Communities User Licenses for Industries (Communities-Benutzerlizenzen für Branchen) sehen Sie auf einen Blick, welche Berechtigungen unter Ihrer Lizenz für welche Objekte zugewiesen werden können.

	Customer Community	Customer Community Plus	Partner Community	External Apps
Account	**Create**, **Read**, Edit	Create, **Read**, Edit	Create, **Read**, Edit	**Read**, Edit
AccountBrand	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit, Delete
AccountRelationship		Read	Read	
Accreditation	Create, Read, Edit	Create, Read, Edit, Delete	Create, Read, Edit	Create, Read, Edit
ActionPlan			**Create**, **Read**, **Edit**, **Delete**	**Create**, **Read**, **Edit**, **Delete**

Analysen

Beschleunigen Sie wichtige Geschäftsentscheidungen mit dem verbesserten Lightning Experience-Berichtsgenerator, sparen Sie Zeit beim Erstellen und Verwalten von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten und erhalten Sie blitzschnell Statistiken mit der neu gestalteten Einstein Discovery-Oberfläche.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards

Im Lightning Experience-Berichtsgenerator können Sie schneller Berichte erstellen, Filtereinstellungen in einem benutzerdefinierten URL speichern und Berichte im XLSX-Format exportieren.

Tableau CRM

Tableau CRM (früher Einstein Analytics) ist mehr als nur ein neuer Name für Ihre bevorzugte Analyseplattform. Integrieren Sie Daten Ihres Unternehmens noch nahtloser in Tableau CRM mit der verbesserten Datenvorbereitung. Erstellen und verwalten Sie Dashboards effizienter mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar). Verbessern Sie Ihren Einstein Discovery-Prognoseprozess mit Modellen, die außerhalb von Salesforce erstellt wurden.

Berichte und Dashboards

Im Lightning Experience-Berichtsgenerator können Sie schneller Berichte erstellen, Filtereinstellungen in einem benutzerdefinierten URL speichern und Berichte im XLSX-Format exportieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Berichtserstellung mit Multi-Feld-Auswahl

Erstellen Sie Berichte schneller und nutzen Sie die Zeit für die sich daraus ergebenden nächsten Schritte. Mithilfe der Mehrfachauswahl können Sie mit einer einzelnen Aktion mehrere Felder in Ihre Berichte ziehen. Zusätzlich können Sie nun Felder und Spalten hinzufügen oder entfernen und die Ergebnisse ohne Verzögerung in der Vorschau anzeigen.

Speichern von Dashboard-Ergebnissen im die Filterparameter berücksichtigenden URL

Sie müssen nicht jedes Mal dieselben Filter einrichten, wenn Sie Ihr Dashboard in Lightning Experience anzeigen. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten URL, der die Filterparameter einbezieht. Wenn Sie dann auf den URL zugreifen, wird Ihr Dashboard mit den bereits festgelegten Filtern geöffnet. Beispielsweise können Sie für Ihr Dashboard "Opportunity-Phasen" für jeden Account einen anderen URL festlegen oder für einen Accountinhaber oder für eine Leadquelle einen benutzerdefinierten URL erstellen.

E-Mail-Versand von Berichtsdetails im XLSX-Format

Rufen Sie die Berichtexporte im gewünschten Format ab. Beim Exportieren eines Berichts können Sie zwischen den Formaten XLSX, XLS oder CSV auswählen. Bisher wurden nur XLS und CSV unterstützt.

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '22 verschoben. Die Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '20 automatisch aktiviert (erzwungen) werden. Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert.

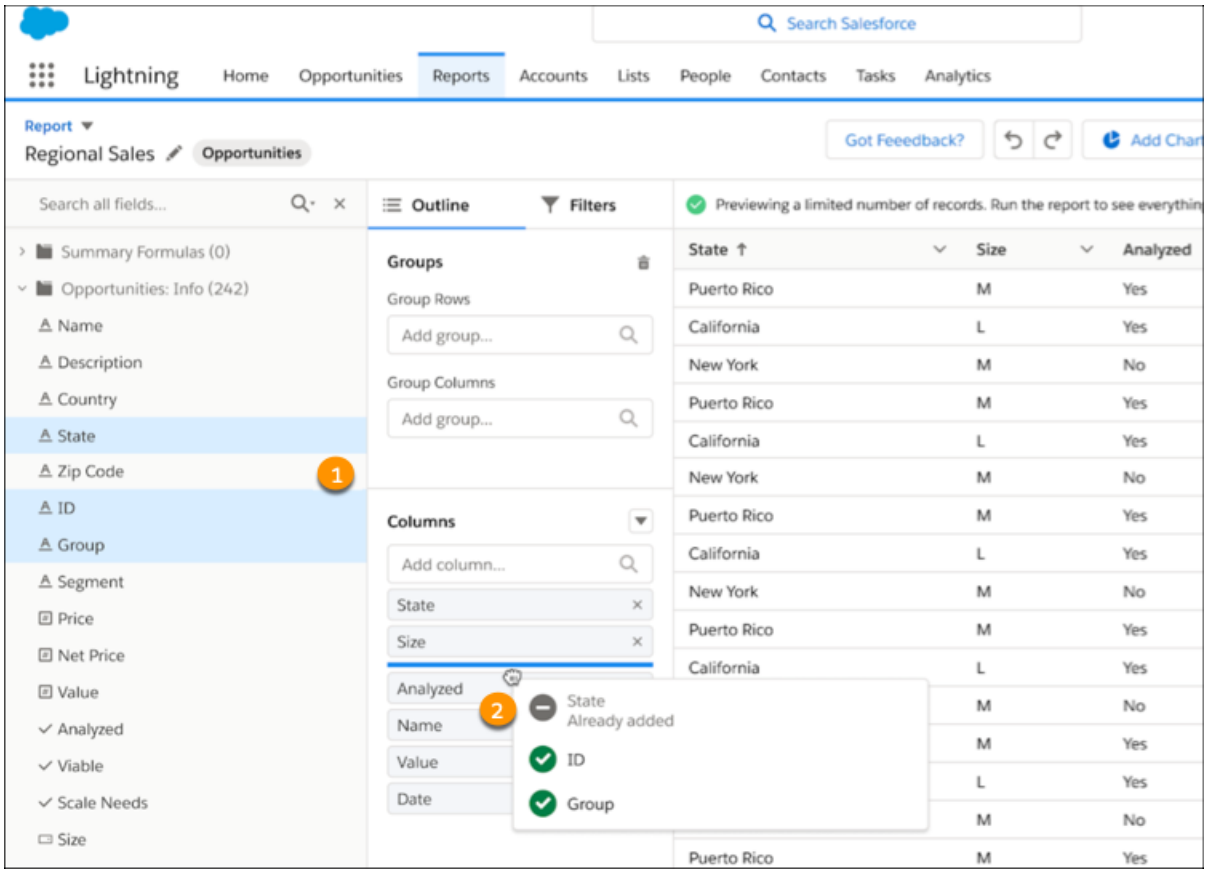
Optimieren der Berichtserstellung mit Multi-Feld-Auswahl

Erstellen Sie Berichte schneller und nutzen Sie die Zeit für die sich daraus ergebenden nächsten Schritte. Mithilfe der Mehrfachauswahl können Sie mit einer einzelnen Aktion mehrere Felder in Ihre Berichte ziehen. Zusätzlich können Sie nun Felder und Spalten hinzufügen oder entfernen und die Ergebnisse ohne Verzögerung in der Vorschau anzeigen.

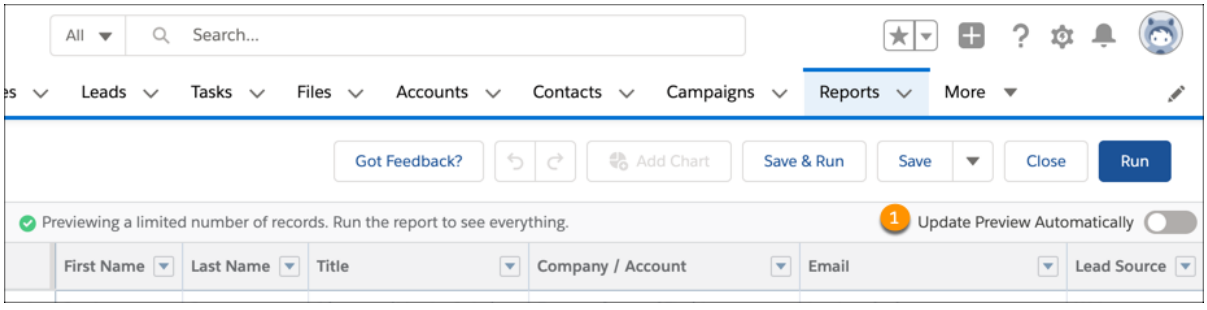
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wählen Sie ein oder mehrere Felder im Felderbereich im Lightning-Berichtsgenerator (1) aus und ziehen Sie diese in die Liste "Spalten" im Bereich "Struktur" (2) oder direkt in die Berichtsvorschau. Drücken Sie zur Auswahl mehrerer Felder auf die Strg-Taste (Windows), Befehlstaste (Mac) oder auf die Umschalttaste beim Klicken.

Anmerkung: Diese Funktion ist für verbundene Berichte nicht verfügbar.



Zum schnellstmöglichen Erstellen von Berichten sollten Sie automatische Vorschauaktualisierungen deaktivieren (1). Aber selbst wenn Sie die automatische Vorschau aktiviert lassen, ist die Leistung trotzdem besser, wenn Sie Felder hinzufügen und entfernen oder Spalten neu positionieren.



SIEHE AUCH:

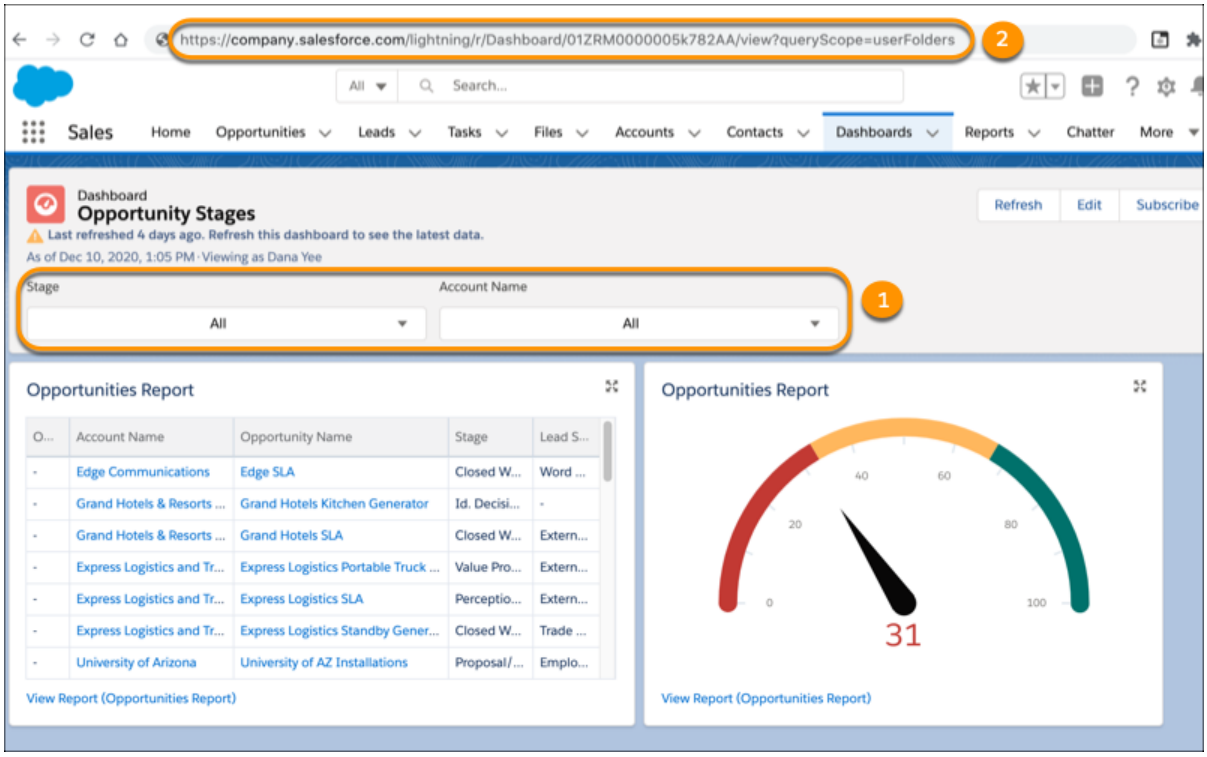
IdeaExchange: Lightning Report Builder Extremely Slow and Buggy (Lightning-Berichtsgenerator wird extrem langsam und mit Fehlern ausgeführt)

Speichern von Dashboard-Ergebnissen im die Filterparameter berücksichtigenden URL

Sie müssen nicht jedes Mal dieselben Filter einrichten, wenn Sie Ihr Dashboard in Lightning Experience anzeigen. Erstellen Sie einen benutzerdefinierten URL, der die Filterparameter einbezieht. Wenn Sie dann auf den URL zugreifen, wird Ihr Dashboard mit den bereits festgelegten Filtern geöffnet. Beispielsweise können Sie für Ihr Dashboard "Opportunity-Phasen" für jeden Account einen anderen URL festlegen oder für einen Accountinhaber oder für eine Leadquelle einen benutzerdefinierten URL erstellen.

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

Wie: Richten Sie im Dashboard-Generator die gewünschten Dashboard-Filter ein (1). Suchen Sie nach dem URL der Dashboard-Seite (2).



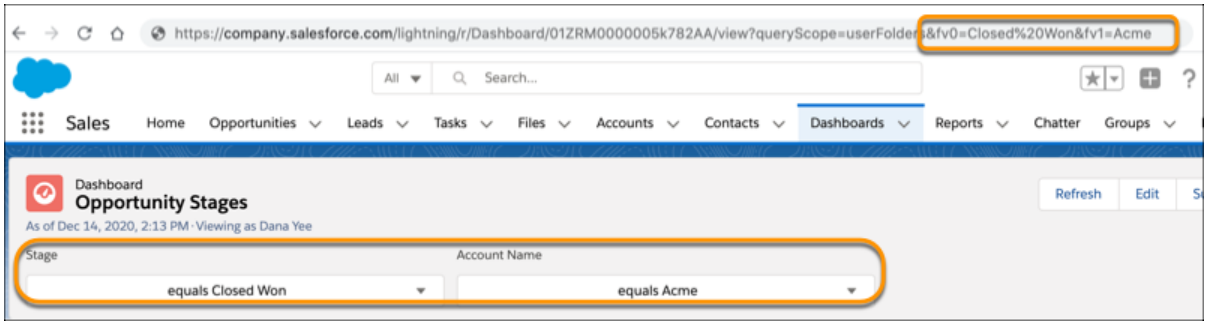
Fügen Sie nun dem URL-Ende die Filterparameter hinzu. Beispielsweise legt dieser URL "Phase" (den ersten Filter oder fv0) auf "Geschlossen und gewonnen" und "Accountname" (den zweiten Filter oder fv1) auf "Acme" fest.

```
https://company.salesforce.com/lightning/r/Dashboard/01ZRM0000005jrv2AA/view?queryScope=userFolders&fv0=Closed%20Won&fv1=Acme
```

Verwenden Sie die folgende Struktur, wenn Sie dem URL Filter hinzufügen möchten:

- *&* kennzeichnet einen neuen Parameter im URL. Wenn keine weiteren Parameter im URL vorhanden sind, ersetzen Sie `&` durch `?`.
- *fv0*: *fv* steht für den Filterwert, also Filterwert, und ist der Name des Parameters. Die nachfolgende Zahl gibt die Reihenfolge an, in welcher der Filter im Dashboard angezeigt wird. Der erste Filter ist `0`, der zweite Filter ist `1` und der dritte ist `2`.
- *=Closed%20Won* gibt den Filterwert an. Der Parameterwert muss URI-kodiert sein. Das bedeutet, dass bestimmte Zeichen (wie Leerzeichen) in einem für URLs verständlichen Format geschrieben sein müssen. Im Beispiel wird aus dem Leerzeichen (" ") zwischen "Geschlossen" und "Gewonnen" bei der URI-Codierung `%20`.

Navigieren Sie zum Öffnen des Dashboards mit den ausgewählten Filtern zu Ihrem erstellten URL. Sie können den URL auch für Ihr Team freigeben oder ändern und erneut verwenden.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Ability to pass Dashboard filters by URL (Möglichkeit, Dashboard-Filter per URL zu übergeben)

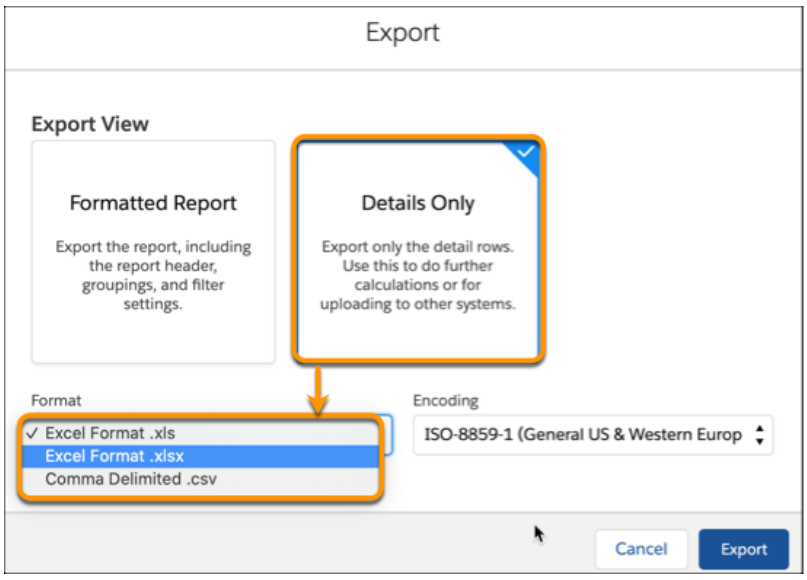
Filter Dashboards via URL Parameters in Lightning Experience (Filtern von Dashboards anhand von URL-Parametern in Lightning Experience)

E-Mail-Versand von Berichtsdetails im XLSX-Format

Rufen Sie die Berichtexporte im gewünschten Format ab. Beim Exportieren eines Berichts können Sie zwischen den Formaten XLSX, XLS oder CSV auswählen. Bisher wurden nur XLS und CSV unterstützt.

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

Wie: Wählen Sie auf der Seite "Berichte" die Aktion **Exportieren** auf Zeilenebene für den Bericht aus. Klicken Sie auf **Nur Details** und wählen Sie dann **.xlsx** als **Format** aus.



Aus Sicherheitsgründen können Sie auch die XLS-Option ausblenden. Wählen Sie dazu **Blendet die Option zum Exportieren eines Berichts im XLS-Format in Lightning Experience aus** in den Einstellungen für Berichte und Dashboards aus.

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '22 verschoben. Die Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '20 automatisch aktiviert (erzwungen) werden. Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert.

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

Wann: Die Einstellung ist für die Version Spring '22 vorgesehen. Dies kann sich jedoch ändern. Genaue Datumswerte und Informationen zur Ihrer Instanz finden Sie unter https://status.salesforce.com/.

Warum: Nachdem Sie die erweiterte Ordnerfreigabe aktiviert haben, erhalten Ihre Salesforce-Benutzer Ansichtszugriff auf ihre Berichts- und Dashboard-Ordner, mit Ausnahme ausgeblendeter Ordner, selbst wenn sie zuvor Bearbeiterzugriff hatten. Ausgeblendete Ordner werden für niemanden freigegeben, aber Benutzer mit den Benutzerberechtigungen "Berichte in öffentlichen Ordnern anzeigen", "Berichte in öffentlichen Ordnern verwalten" und den Äquivalenten für Dashboards können ausgeblendete Ordner anzeigen oder verwalten. Wenn Sie den Bearbeiterzugriff für den Benutzer wiederherstellen möchten, müssen Sie ihm möglicherweise neue Benutzerberechtigungen zuweisen und ihm dann Zugriff auf Ordnerebene erteilen.

Die erweiterte Ordnerfreigabe bietet eine besser anpassbare Freigabe von Berichten und Dashboards über ein vertrautes ordnerbasiertes Freigabemodell. Dies sind einige der Vorteile:

- Einheitliche Freigabekonzepte für Benutzer, Rollen und Gruppen
- Freigabe von Berichten und Dashboards für einzelne Benutzer
- Drei Zugriffsebenen für jeden Ordner: Anzeigen, Bearbeiten, Verwalten
- Ein symmetrischer Satz mit Benutzerberechtigungen für Berichte und Dashboards

Beispielsweise erstellen Sally und Tim bei der veralteten Ordnerfreigabe ein Dashboard, das in einem öffentlichen Ordner mit Schreib- und Lesezugriff gespeichert wird. Sally verfügt über die Benutzerberechtigungen "Dashboards verwalten" und "Alle Daten anzeigen", Tim jedoch nur über "Alle Daten anzeigen". Nach dem Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe erhält Sally automatisch die Benutzerberechtigungen "Dashboards in öffentlichen Ordnern verwalten" und "Dashboard-Ordner erstellen", Tim erhält jedoch nur die Benutzerberechtigung "Dashboards in öffentlichen Ordnern anzeigen". Bevor Tim den Bearbeitungszugriff auf den Ordner erhalten kann, muss ein Administrator Tim die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen" zuweisen. Dann kann Sally Tim den Bearbeitungszugriff für den Dashboard-Ordner erteilen und sie können weiter am Dashboard zusammenarbeiten.

Wie: Salesforce empfiehlt, dass Sie die erweiterte Ordnerfreigabe zunächst in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation aktivieren, um sich mit den neuen Benutzerberechtigungen und Ordnerzugriffsebenen vertraut zu machen. Nach Aktivierung der erweiterten Ordnerfreigabe können Sie nicht mehr zur veralteten Ordnerfreigabe zurückkehren.

Tableau CRM

Tableau CRM (früher Einstein Analytics) ist mehr als nur ein neuer Name für Ihre bevorzugte Analyseplattform. Integrieren Sie Daten Ihres Unternehmens noch nahtloser in Tableau CRM mit der verbesserten Datenvorbereitung. Erstellen und verwalten Sie Dashboards effizienter mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar). Verbessern Sie Ihren Einstein Discovery-Prognoseprozess mit Modellen, die außerhalb von Salesforce erstellt wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umbenennung von Einstein Analytics in Tableau CRM

Einstein Analytics hat einen neuen Namen: Tableau CRM. Die Funktionsweise bleibt die gleiche, nur der Name hat sich geändert. Durch die Aufnahme von Tableau in die Salesforce-Familie wurden umfassende und leistungsstarke Analysefunktionen zusammengeführt. Tableau CRM bietet eine der besten Erfahrungen für native Analysen innerhalb von Salesforce CRM-Produkten. Tableau CRM kombiniert weiterhin AI und BI, während Einstein Discovery weiterhin eng in die Plattform integriert ist. Wir arbeiten noch daran, den Namen überall zu ändern, Sie werden den alten Namen daher noch an einigen Stellen sehen.

Tableau CRM-Datenintegration und -Vorbereitung

Treffen Sie heute Entscheidungen auf der Grundlage von Prognosen für morgen mit der Zeitreihenprognose (Pilot) und übertragen Sie Tableau CRM-Daten in Ihre Geschäftsabläufe mit der Heraussynchronisierung für Snowflake (allgemein verfügbar) und der Option "CSV" für den Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung.

Vorgefertigte Analytics-Vorlagen und -Anwendungen

Optimieren Sie die Erstellung Ihrer Anwendungen, Dashboards und Artikel mit einer Tableau CRM-Vorlage, die speziell auf Ihre Branche zugeschnitten ist. Erhalten Sie mehr Erkenntnisse über die Aktivitäten Ihres Teams in den Dashboards für Umsatzvorgänge, erforschen Sie die wichtigsten Faktoren mit der Einstein Discovery-Modellierung, verbessern Sie die Leistung von Bankzweigstellen im Privatkundenbereich, indem Sie das Dashboard "Zweigstellenverwaltung" verwenden, und fördern Sie die Kundenbindung mit den neuen Anwendungen "Analytics for Loyalty" und "Rebate Analytics".

Analytics-Anwendungserstellung

Optimieren Sie die Dashboard-Erstellung mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar), sorgen Sie mit konfigurierbaren Aktionen und Massenaktionen dafür, dass Daten besser genutzt werden können, und fügen Sie Zahlen-Widgets benutzerdefinierte Details hinzu, ohne das Dashboard zu überladen.

Einstein Discovery

Navigieren Sie nahtlos durch Statistiken in der neuen Artikeloberfläche von Einstein Discovery, erhalten Sie Prognosen in Datensets mithilfe von Rezepten für die Datenvorbereitung und generieren Sie Prognosen mit extern erstellten Modellen, die Sie in Salesforce hochladen und bereitstellen.

Tableau CRM für alle

Mit mehr Möglichkeiten zur Anpassung von Tableau CRM (früher Einstein Analytics) können Sie und Ihre Benutzer relevante Analyseerfahrungen einfacher einrichten und darauf zugreifen. Steuern Sie, wie Benutzer der Registerkarte "Analytics" auf Analytics Studio zugreifen, verwalten Sie die Sichtbarkeit von Datenbeständen innerhalb von Anwendungen (Beta), stellen Sie Benachrichtigungen und Abonnements innerhalb eingebetteter Dashboards bereit und ordnen Sie die Aktualisierungen zu Ihren Abonnements nach Ihren Wünschen an.

Umbenennung von Einstein Analytics in Tableau CRM

Einstein Analytics hat einen neuen Namen: Tableau CRM. Die Funktionsweise bleibt die gleiche, nur der Name hat sich geändert. Durch die Aufnahme von Tableau in die Salesforce-Familie wurden umfassende und leistungsstarke Analysefunktionen zusammengeführt. Tableau CRM bietet eine der besten Erfahrungen für native Analysen innerhalb von Salesforce CRM-Produkten. Tableau CRM kombiniert weiterhin AI und BI, während Einstein Discovery weiterhin eng in die Plattform integriert ist. Wir arbeiten noch daran, den Namen überall zu ändern, Sie werden den alten Namen daher noch an einigen Stellen sehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM in Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobile Salesforce-Anwendung. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Tableau CRM-Datenintegration und -Vorbereitung

Treffen Sie heute Entscheidungen auf der Grundlage von Prognosen für morgen mit der Zeitreihenprognose (Pilot) und übertragen Sie Tableau CRM-Daten in Ihre Geschäftsabläufe mit der Heraussynchronisierung für Snowflake (allgemein verfügbar) und der Option "CSV" für den Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren von Salesforce-Daten in Snowflake mit der Heraussynchronisierung (allgemein verfügbar)

Mit der Heraussynchronisierung für Snowflake können Sie Ihre Salesforce-Daten in Snowflake auf dem neuesten Stand halten, ohne auf ein ETL-Tool eines Drittanbieters angewiesen zu sein. Aktuelle Salesforce-Daten sind unerlässlich, wenn Sie einen zentralen Snowflake Data Lake für die Verarbeitung, Analyse, Geschäftsautomatisierung oder Speicherung pflegen. Geben Sie Ihrem Lieferlogistik-Team beispielsweise die neuesten Daten an die Hand, indem Sie die Account-Daten aus Ihrem Datensatzsystem, Salesforce, mit den Lieferdaten Ihres ERP-Systems in Ihrem Data Lake zusammenführen. Mit der Heraussynchronisierung für Snowflake können Sie Ihre lokalen Salesforce-Rohdaten über Tableau CRM nach Snowflake exportieren, indem Sie den Tableau CRM-Konnektor für Snowflake und eine geplante Datensynchronisierung verwenden. Diese Funktion ist jetzt allgemein verfügbar.

Exportieren von Datensets im CSV-Format mit dem Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung

Verwenden Sie den Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung, um in Tableau CRM vorbereitete Daten als Daten- und Schemadatei zu speichern. Anschließend können Sie die Daten lokal über die öffentliche API als CSV-Datei herunterladen. Durch diese Vorgehensweise können Sie erweiterte, bereinigte und verbesserte Daten aus Tableau CRM in Ihre externen Systeme übertragen, um sie zu analysieren, zu speichern oder in Geschäftsprozessen zu verwenden. Exportieren Sie beispielsweise ein Datenset aus Tableau CRM und laden Sie es dann lokal herunter, um es in Microsoft Excel zu untersuchen.

Zusammenführen vorbereiteter Tableau CRM-Daten in Salesforce mit dem Salesforce-Ausgabe-Konnektor (Beta)

Übertragen Sie ein vorbereitetes Datenset mit Account-, Opportunity- und benutzerdefinierten Objektdaten aus Tableau CRM an eine beliebige Salesforce-Organisation, indem Sie den Tableau CRM Salesforce-Ausgabe-Konnektor und die Datenvorbereitung verwenden. Wenn sich die vorbereiteten Daten wieder in Salesforce befinden, können Sie externe Daten integrieren, mit Salesforce-Automatisierungstools Maßnahmen für die Daten ergreifen und Benutzern, die Tableau CRM nicht verwenden, den Zugriff auf die Daten über Berichte und Dashboards ermöglichen.

Exportieren von Tableau CRM-Daten in Tableau Online für zusätzliche Analysen (Beta)

Übertragen Sie Ihre vorbereiteten Daten aus Tableau CRM in Tableau Online mit dem Tableau Hyper-Ausgabe-Konnektor und Rezepten für die Datenvorbereitung. Ihre umgewandelten, zusammengeführten und bereinigten Daten werden als HYPER-Datei für zusätzliche Analysen an Tableau Online übertragen. Bereiten Sie beispielsweise historische Opportunity-Daten für schwierige Produkte in Tableau CRM vor und nutzen Sie dann die Tools von Tableau Online, um hilfreiche Trends zur Optimierung von Geschäften zu erkennen.

Strengere Sicherheitsanforderungen an die Verschlüsselung von verbundenen Datenquellen

Tableau CRM ist bestrebt, Ihre Daten zu schützen, daher wird jetzt für alle Verbindungen Version 1.2 des TLS-Protokolls erzwungen. Diese TLS-Protokollversion wird bereits seit Längerem unterstützt und wird jetzt erzwungen. Quellsysteme, die TLS v1.1 oder niedriger verwenden, können erst eine Verbindung herstellen, nachdem Sie sie neu konfiguriert haben.

Identifizieren von mehr Kandidaten für die vereinfachte Freigabe auf Zeilenebene mit der verbesserten Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung

Bestimmen Sie einfach, welche Objekte und Benutzer gute Kandidaten für die Freigabeübernahme sind – mit der verbesserten Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung. Mit der Freigabeübernahme kann Tableau CRM das gleiche Freigabe-Setup für Ihre Datensets anwenden, das Salesforce für Ihre Objekte verwendet. Das Tool zur Freigabeübernahme zeigt jetzt die Obergrenze für Freigabedeskriptoren in Ihrer Salesforce-Organisation an sowie die wichtigsten Datensätze oder Benutzer, die diese Obergrenze überschreiten, zusammen mit der Anzahl der jeweiligen Freigabedeskriptoren.

Durchführen von zeilenübergreifenden Berechnungen mit Fensterfunktionen

Führen Sie für jede Zeile in einer Datenquelle eine Berechnung für eine Auswahl – oder ein "Fenster" – von verbundenen Zeilen durch. Im Gegensatz zur Aggregation, die Zeilen gruppiert, geben Fensterfunktionen ein Ergebnis für jede Zeile zurück. Sie können z. B. die Änderungen des Opportunity-Betrags in den verschiedenen Phasen jeder Opportunity berechnen, um zu sehen, ob Sie Ihr Vertriebsziel erreichen können. Sie können Fensterfunktionen in einer Transformation des Typs "Benutzerdefinierte Formel" eines Rezepts für die Datenvorbereitung verwenden.

Erhalten eines Vorsprungs durch die Teilnahme am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen"

Nehmen Sie am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teil, um alle Pilotfunktionen in Rezepten für die Datenvorbereitung auszuprobieren. Das Programm umfasst zurzeit: die Transformation "Zeitreihenprognose", die Transformation "Cluster" und die Pivotfunktion im Knoten "Aggregieren". Die Pilotfunktionen können sich mit jeder Version ändern, wenn bestehende Funktionen allgemein verfügbar oder eingestellt werden und neue Pilotfunktionen in das Programm aufgenommen werden.

Prognostizieren zukünftiger Entwicklungen mit Zeitreihenprognosen (Pilot)

Mit der Zeitreihenprognose können Sie Entscheidungen von heute auf der Grundlage von Prognosen für morgen treffen. Verwenden Sie die Transformation "Zeitreihenprognose" in einem Rezept für die Datenvorbereitung, um Prognosen auf der Grundlage historischer Daten durchzuführen. Schätzen Sie z. B. den vierteljährlichen Umsatz.

Erkennen neuer Möglichkeiten zur Segmentierung von Daten mit Clustering (Pilot)

Wenn Sie Datenzeilen anhand von gemeinsamen Merkmalen in verschiedene Cluster segmentieren möchten, verwenden Sie die Cluster-Transformation in einem Rezept für die Datenvorbereitung. Sie können Accounts beispielsweise nach Branche, Bewertung, Anzahl der Mitarbeiter und Jahresumsatz gruppieren. Anhand der Cluster können Sie Upselling-Produkte und -Services identifizieren, die Sie den einzelnen Accounts basierend auf anderen Accounts im gleichen Cluster anbieten können.

Analysieren von aggregierten Daten aus mehreren Blickwinkeln durch Pivotieren (Pilot)

Verwenden Sie die Pivotfunktion, um wichtige Kennzahlen nach Dimensionen in Spalten zu gruppieren. Sie können z. B. den Gesamtumsatz jedes Landes nach Accounttyp gruppieren, um den Umsatz für jede Kombination von Land und Accounttyp zu analysieren. Verwenden Sie den Knoten "Aggregieren" in einem Rezept für die Datenvorbereitung, um Dimensionen in Spalten zu pivotieren.

Bereinigen von Daten durch Standardisierung der Spaltenwertformate

Wenn Sie Daten mit einem Rezept für die Datenvorbereitung integrieren, können Spaltenwerte inkonsistente oder unerwünschte Formate aufweisen. Sie können jetzt in den folgenden Transformationen die Genauigkeit und die Dezimalreihe für Maßeinheitenspalten, die Zeichenlänge für Dimensionsspalten und die Datumsformate für Datumsspalten festlegen: "Attribute bearbeiten", "Dimension in Maßeinheit", "Maßeinheit in Dimension" und "Formel".

Anhängen von Zeilen aus zusammenhanglosen Datenquellen

Jetzt können Sie Daten anhängen, die andere Spalten aufweisen als das Rezept. Wenn Sie Zeilen aus verschiedenen Quellen mithilfe des Knotens "Anhängen" stapeln, enthält eine Quelle möglicherweise Spalten, die in der anderen nicht vorhanden sind. Der Knoten "Anhängen" in einem Rezept für die Datenvorbereitung unterstützt jetzt Spalten aus der rechten Datenquelle, die in der linken nicht vorhanden sind.

Schnelleres Ausführen von Rezepten mit Datenset-Quellen

Wenn Sie bisher ein Rezept ausgeführt haben, hat Tableau CRM jede Quelle vor der Transformation ihrer Daten vorbereitet. Wenn in mehreren Rezepten auf die Quelle verwiesen wurde, hat Tableau CRM die Quelle mehrmals vorbereitet. Jetzt bereitet Tableau CRM die Datensets bei ihrer Erstellung vor und speichert die Ergebnisse im Cache. Wenn ein Rezept ausgeführt wird, in dem das Datenset als Quelle verwendet wird, greift Tableau CRM auf das vorbereitete Datenset im Cache zurück. Da ein Schritt weniger ausgeführt werden muss, kann das Rezept schneller ausgeführt werden.

Andere Verbesserungen in der Datenvorbereitung

Verhindern Sie API-Namenskonflikte beim Zusammenführen von Daten und machen Sie sich mit der Änderung bei der Vorschau des Knotens "Eingeben" vertraut.

Intelligenteres Ausführen von Rezepten und Datenflüssen mit der Prioritätsplanung

Verzögert sich die Ausführung von kleineren Rezepten oder Datenflüssen bei Ihnen des Öfteren, weil gerade ein größerer Auftrag ausgeführt wird? Die Prioritätsplanung für Rezepte und Datenflüsse verwaltet Ihre Ausführungswarteschlange automatisch. Sie priorisiert kleinere und schnellere Ausführungen und stellt gleichzeitig sicher, dass größere und längere Ausführungen rechtzeitig abgeschlossen werden. Die Priorität wird automatisch auf der Grundlage von Faktoren wie der Laufzeit in der Vergangenheit, der Eingabegröße des Datensets oder der Größe der CSV-Datei berechnet.

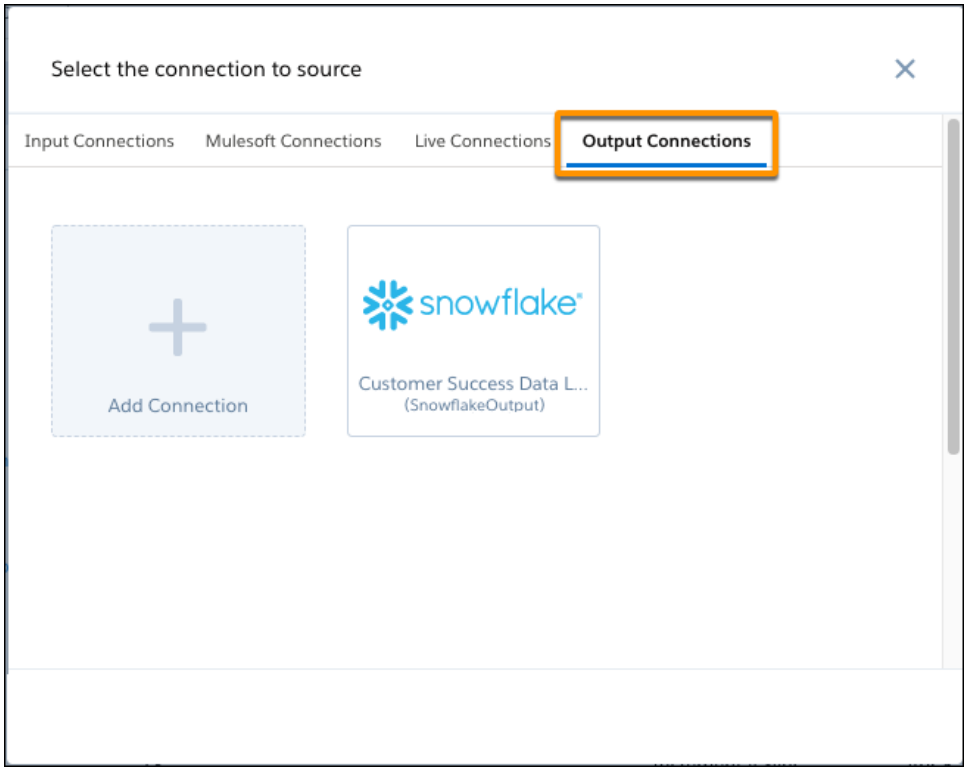
Aktualisieren von Salesforce-Daten in Snowflake mit der Heraussynchronisierung (allgemein verfügbar)

Mit der Heraussynchronisierung für Snowflake können Sie Ihre Salesforce-Daten in Snowflake auf dem neuesten Stand halten, ohne auf ein ETL-Tool eines Drittanbieters angewiesen zu sein. Aktuelle Salesforce-Daten sind unerlässlich, wenn Sie einen zentralen Snowflake Data Lake für die Verarbeitung, Analyse, Geschäftsautomatisierung oder Speicherung pflegen. Geben Sie Ihrem Lieferlogistik-Team beispielsweise die neuesten Daten an die Hand, indem Sie die Account-Daten aus Ihrem Datensatzsystem, Salesforce, mit den Lieferdaten Ihres ERP-Systems in Ihrem Data Lake zusammenführen. Mit der Heraussynchronisierung für Snowflake können Sie Ihre lokalen Salesforce-Rohdaten über Tableau CRM nach Snowflake exportieren, indem Sie den Tableau CRM-Konnektor für Snowflake und eine geplante Datensynchronisierung verwenden. Diese Funktion ist jetzt allgemein verfügbar.

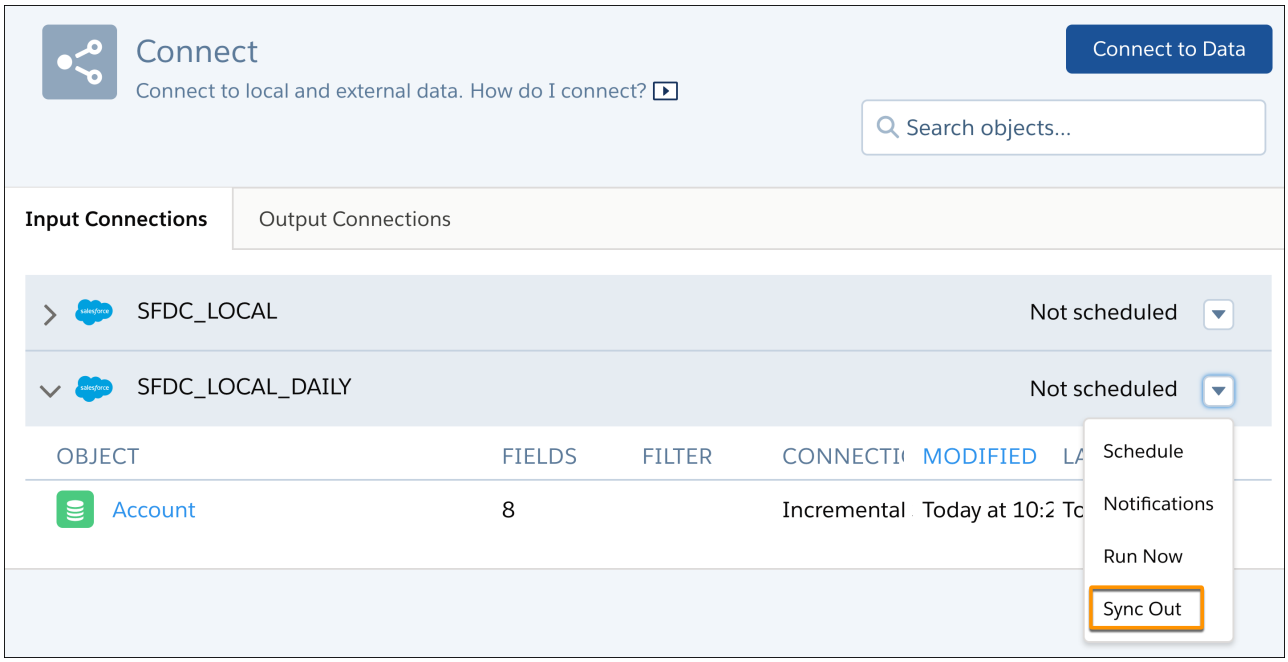
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Sie können den Knoten "Ausgeben" eines Rezepts für die Datenvorbereitung verwenden, um Daten an Snowflake zu übertragen, durch diese Anreicherung wird jedoch eine zusätzliche Verarbeitungsebene hinzugefügt. Mit der Heraussynchronisierung für Snowflake können Sie die Daten ohne zusätzliche Verarbeitungszeit zur Anreicherung im selben Zustand übertragen, in dem Tableau CRM die Daten von Salesforce erhalten hat.

Wie: Aktivieren Sie die Heraussynchronisierung für Snowflake in den Analytics-Einstellungen unter "Setup". Klicken Sie auf der Registerkarte "Verbinden" im Datenmanager auf "Mit Daten verbinden". Fügen Sie auf der Registerkarte "Ausgabeverbindungen" eine Verbindung hinzu und konfigurieren Sie sie mit Ihren Snowflake-Accountinformationen.



Kehren Sie zur Registerkarte "Verbinden" zurück und suchen Sie die lokale Salesforce-Verbindung mit Daten, die Sie nach Snowflake exportieren möchten. Im folgenden Beispiel umfasst die Verbindung SFDC_LOCAL_DAILY das Account-Objekt. Wählen Sie das Menü ( ) neben der Verbindung aus und klicken Sie auf **Heraussynchronisierung**.



Die Heraussynchronisierung wird ausgeführt, wenn die Datensynchronisierung für jedes lokale Objekt abgeschlossen ist. In diesem Beispiel extrahiert die Datensynchronisierung Daten aus dem Accountobjekt in Tableau CRM. Anschließend überträgt die Heraussynchronisierung diese Accountdaten an Snowflake.

SIEHE AUCH:

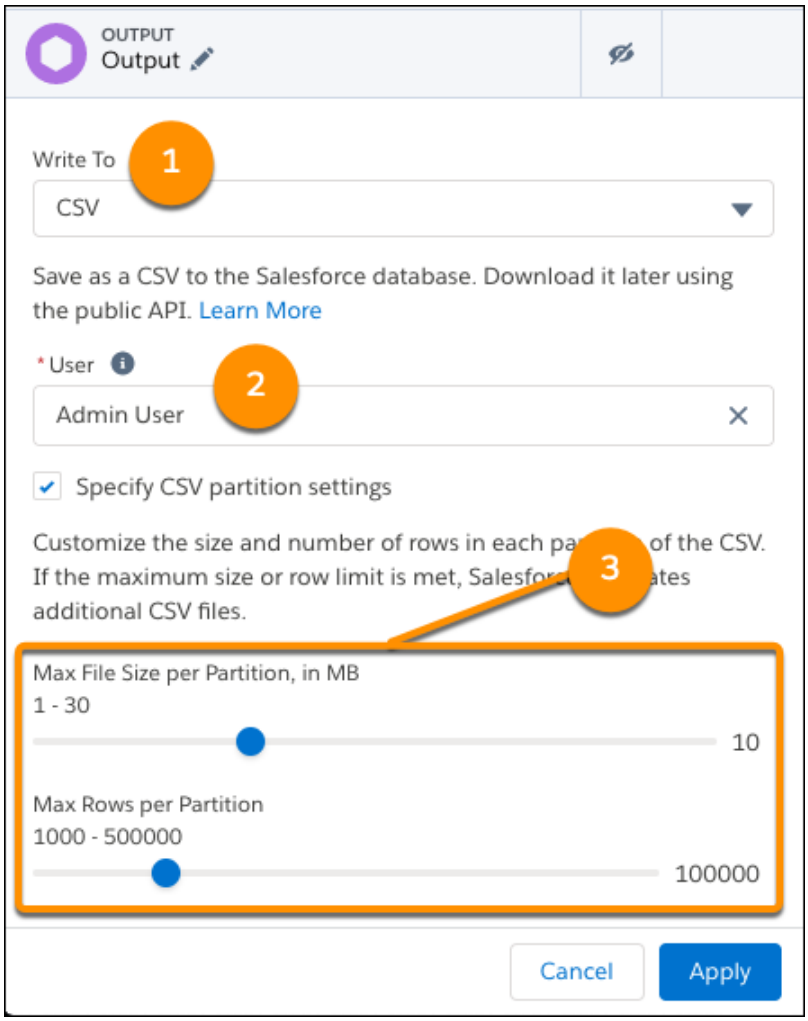
Salesforce-Hilfe: Heraussynchronisierung für Snowflake

Exportieren von Datensets im CSV-Format mit dem Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung

Verwenden Sie den Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung, um in Tableau CRM vorbereitete Daten als Daten- und Schemadatei zu speichern. Anschließend können Sie die Daten lokal über die öffentliche API als CSV-Datei herunterladen. Durch diese Vorgehensweise können Sie erweiterte, bereinigte und verbesserte Daten aus Tableau CRM in Ihre externen Systeme übertragen, um sie zu analysieren, zu speichern oder in Geschäftsprozessen zu verwenden. Exportieren Sie beispielsweise ein Datenset aus Tableau CRM und laden Sie es dann lokal herunter, um es in Microsoft Excel zu untersuchen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Erstellen Sie Ihr eigenes Rezept mit der Datenvorbereitung. Wählen Sie in einem Knoten vom Typ "Ausgeben" unter "Schreiben in" die Option "CSV" (1) aus. Geben Sie den Namen (2) des Benutzers ein, der die Datei herunterlädt. Geben Sie optional die maximale Dateigröße und die maximale Anzahl von Zeilen pro Partition der CSV-Datei an (3).



Speichern Sie das Rezept. Wenn das Rezept ausgeführt wird, schreibt Tableau CRM die Ausgabe in die Salesforce-Datenbank. Zum Abrufen der Daten aus Salesforce verwenden Sie ein Tool wie die Workbench, um die Datenset-ID zu finden, und laden Sie die Datei dann mit der Salesforce CLI herunter. Besprechen Sie die Verwendung dieser Tools mit Ihrem Salesforce-Entwickler.

SIEHE AUCH:

Salesforce Blogger: Export Your Einstein Analytics Datasets (Exportieren von Einstein Analytics-Datensets)

Zusammenführen vorbereiteter Tableau CRM-Daten in Salesforce mit dem Salesforce-Ausgabe-Konnektor (Beta)

Übertragen Sie ein vorbereitetes Datenset mit Account-, Opportunity- und benutzerdefinierten Objektdaten aus Tableau CRM an eine beliebige Salesforce-Organisation, indem Sie den Tableau CRM Salesforce-Ausgabe-Konnektor und die Datenvorbereitung verwenden. Wenn sich die vorbereiteten Daten wieder in Salesforce befinden, können Sie externe Daten integrieren, mit Salesforce-Automatisierungstools Maßnahmen für die Daten ergreifen und Benutzern, die Tableau CRM nicht verwenden, den Zugriff auf die Daten über Berichte und Dashboards ermöglichen.

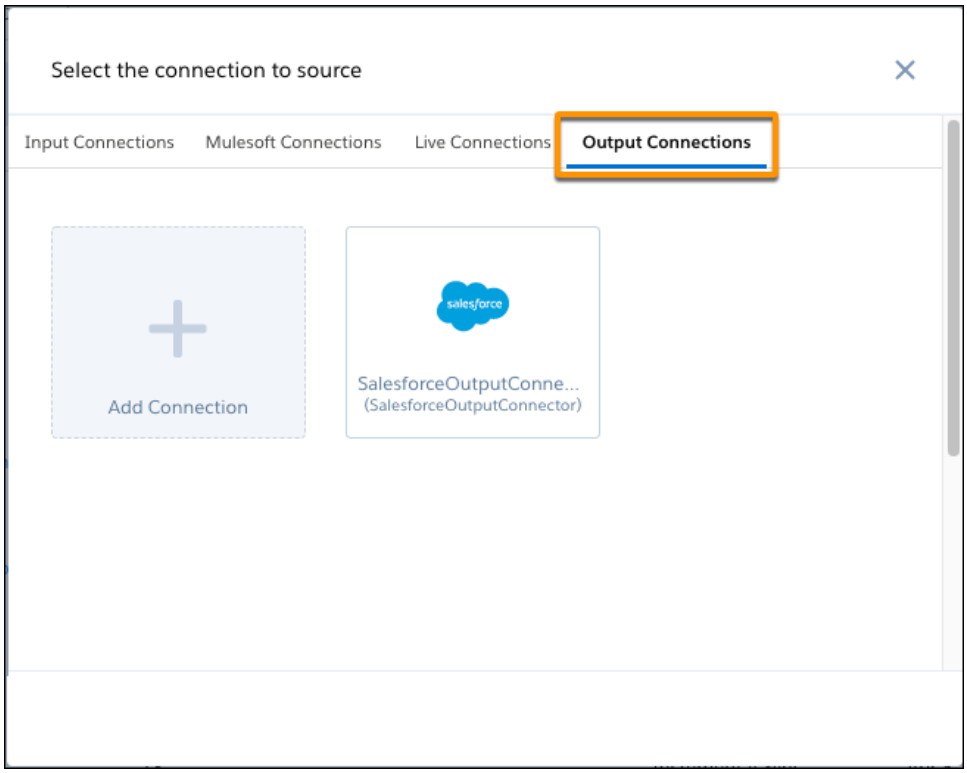
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

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

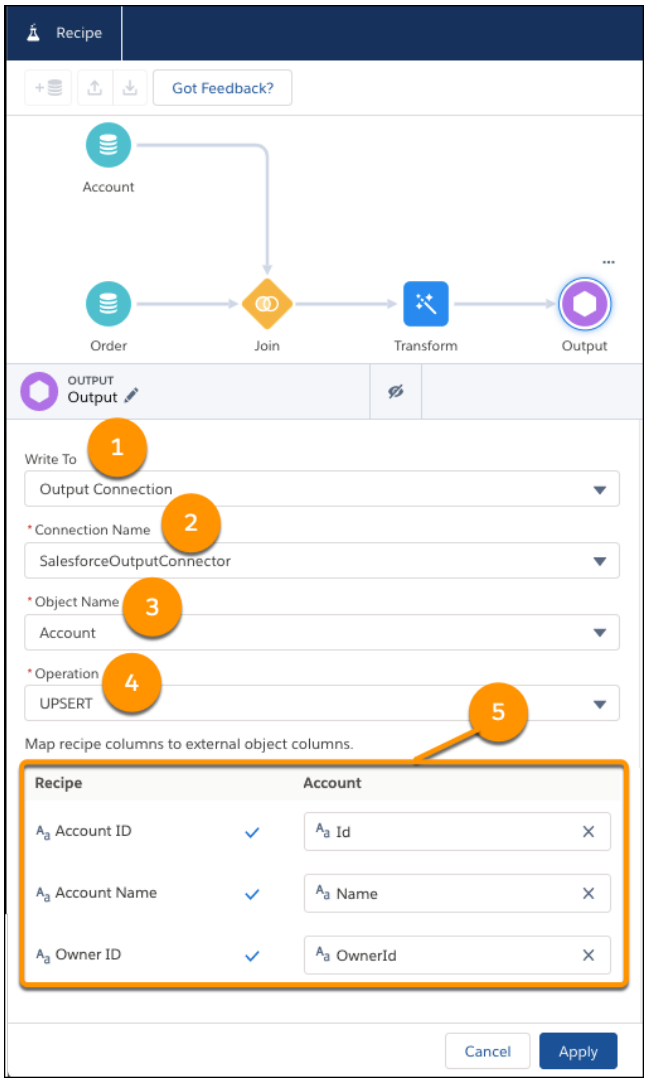
Warum: Mit Tableau CRM können Sie Remote-Daten mit Salesforce-Datensätzen zusammenführen und Transformationen wie die Prognose fehlender Werte, Stimmungsanalyse und Clustering für eine verbesserte Analyse und Visualisierung nutzen. Jetzt können Sie den Knoten "Ausgeben" der Datenvorbereitung mit dem Salesforce-Ausgabe-Konnektor verwenden, um die erweiterten Daten in jede verbundene Salesforce-Organisation einzufügen, vorhandene Daten zu aktualisieren oder beides.

Sie können z. B. Accountdaten nachschlagen, mit externen Aufträgen aktualisieren und dann die Daten zurück an Salesforce übertragen. Verwenden Sie die Datensynchronisierung, um Account-Datensatzdaten aus Salesforce in Tableau CRM zu übertragen, und den Tableau CRM-Snowflake-Konnektor, um Auftragsdaten aus Snowflake zu extrahieren. Anschließend können Sie mit dem Knoten "Verknüpfen" der Datenvorbereitung die Auftragsdaten den Account-Datensätzen zuordnen und die transformierten Daten mit dem Knoten "Ausgeben" an Salesforce übertragen. Verwenden Sie in Salesforce den Prozessgenerator, um Accountinhaber zu informieren, wenn der Auftragstrend rückläufig ist.

Wie: Klicken Sie auf der Registerkarte "Verbinden" im Datenmanager auf "Mit Daten verbinden". Fügen Sie auf der Registerkarte "Ausgabeverbindungen" eine Verbindung hinzu und konfigurieren Sie sie mit den Informationen Ihrer Salesforce-Organisation. Die von Ihnen verwendeten Informationen zur Anmeldung bei der Organisation bestimmen die Zugriffsebene des Konnektors.



Erstellen Sie Ihr eigenes Rezept mit der Datenvorbereitung. In diesem Beispiel schlagen Sie Salesforce-Accountdaten nach und aktualisieren diese mit externen Auftragsdaten. Wählen Sie in einem Knoten vom Typ "Ausgeben" unter "Schreiben in" die Option "Ausgabeverbindung" (1) aus. Wählen Sie die Salesforce-Ausgabeverbindung aus, an die Daten übertragen werden sollen (2), und das Objekt, in das geschrieben werden soll (3). Wählen Sie aus, ob Sie die Daten bei der Übertragung AKTUALISIEREN, EINFÜGEN oder AKTUALISIEREN UND EINFÜGEN möchten (4). Ordnen Sie Rezeptspalten den entsprechenden Spalten externer Objekte zu (5).



Speichern Sie das Rezept. Wenn das Rezept ausgeführt wird, schreibt Tableau CRM die Ausgabe in die Salesforce-Organisation.

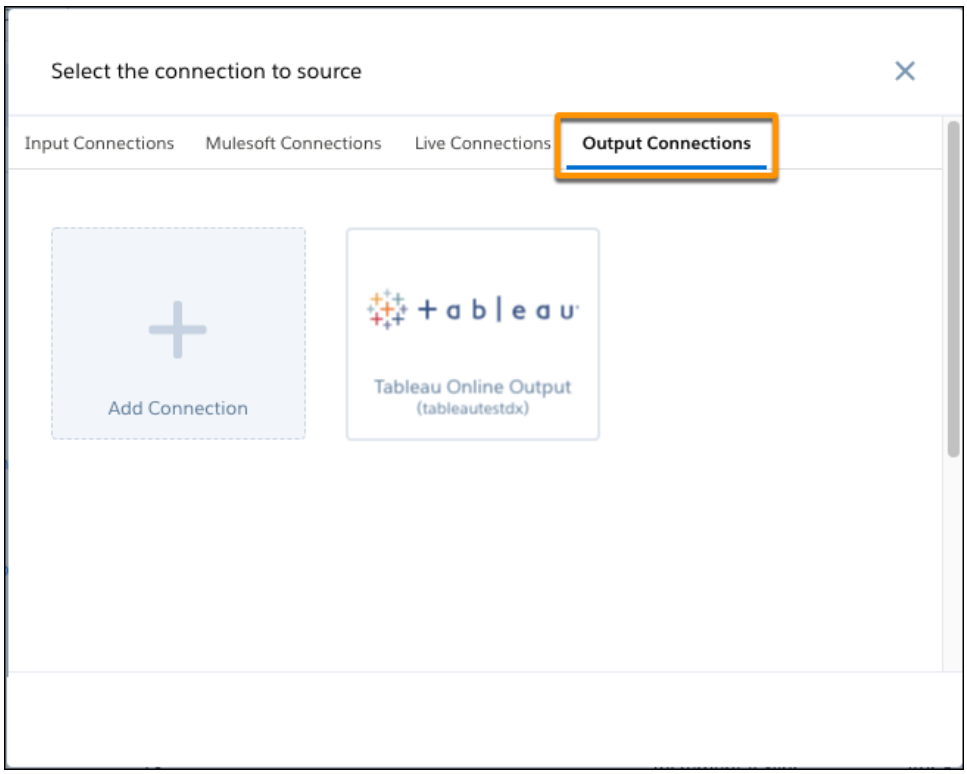
Exportieren von Tableau CRM-Daten in Tableau Online für zusätzliche Analysen (Beta)

Übertragen Sie Ihre vorbereiteten Daten aus Tableau CRM in Tableau Online mit dem Tableau Hyper-Ausgabe-Konnektor und Rezepten für die Datenvorbereitung. Ihre umgewandelten, zusammengeführten und bereinigten Daten werden als HYPER-Datei für zusätzliche Analysen an Tableau Online übertragen. Bereiten Sie beispielsweise historische Opportunity-Daten für schwierige Produkte in Tableau CRM vor und nutzen Sie dann die Tools von Tableau Online, um hilfreiche Trends zur Optimierung von Geschäften zu erkennen.

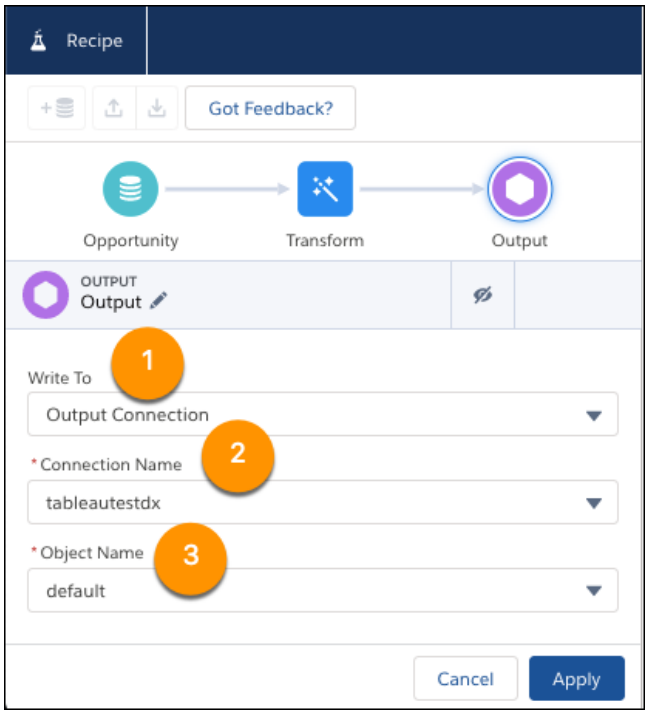
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

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

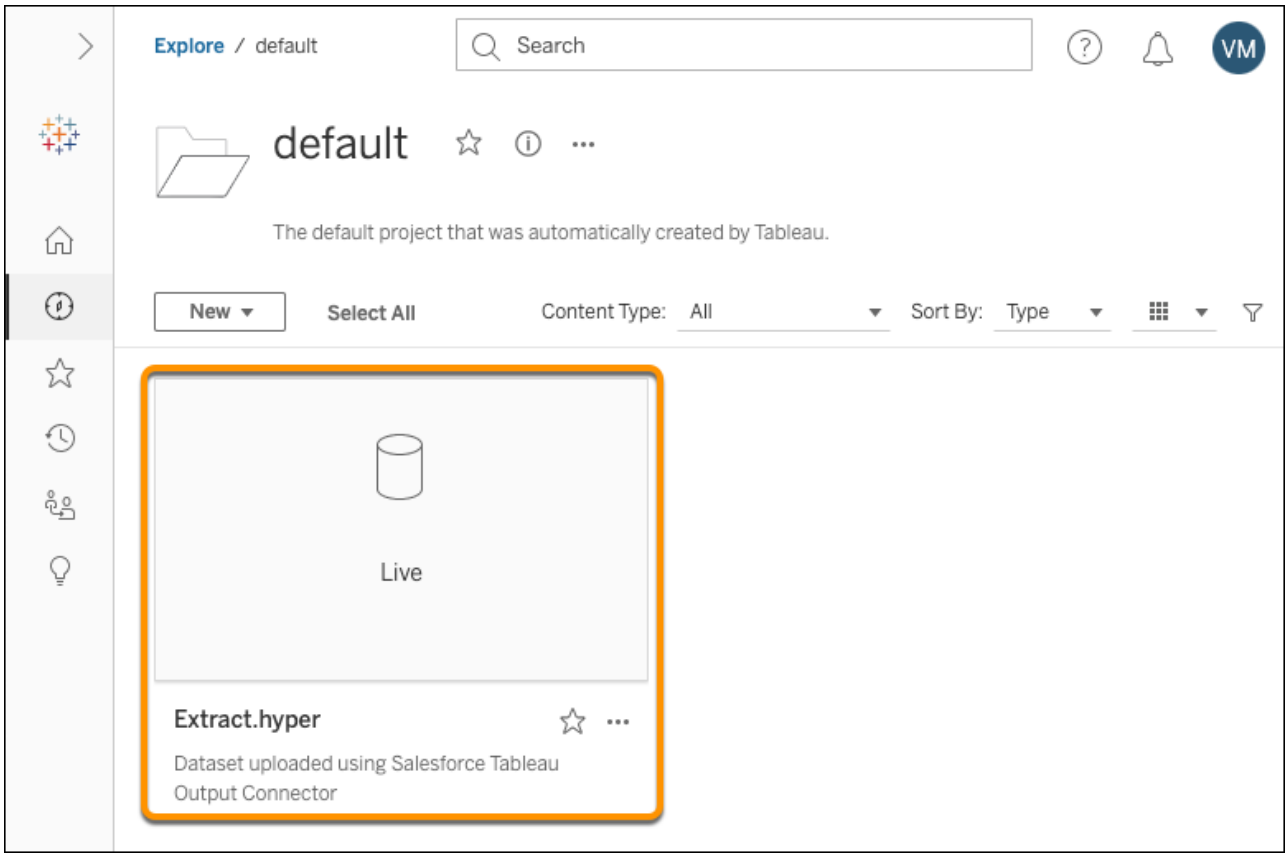
Wie: Klicken Sie auf der Registerkarte "Verbinden" im Datenmanager auf "Mit Daten verbinden". Fügen Sie auf der Registerkarte "Ausgabeverbindungen" eine Verbindung hinzu und konfigurieren Sie sie mit Ihren Tableau Online-Accountinformationen.



Erstellen Sie Ihr eigenes Rezept mit der Datenvorbereitung. Wählen Sie in einem Knoten vom Typ "Ausgeben" unter "Schreiben in" die Option "Ausgabeverbindung" (1) aus. Wählen Sie die Tableau Hyper-Verbindung aus, zu der Sie Daten übertragen möchten (2). Wählen Sie das Tableau Online-Projekt, in das geschrieben werden soll, als Objektnamen (3) aus.



Speichern Sie das Rezept. Jedes Mal, wenn das Rezept ausgeführt wird, schreibt Tableau CRM die Ausgabe als Extract.hyper-Datei in das angegebene Tableau Online-Projekt. Von hier aus können Sie zusätzliche Analysen durchführen oder die Tableau CRM-Daten in Ihren Tableau Online-Dashboards erweitern.



Strengere Sicherheitsanforderungen an die Verschlüsselung von verbundenen Datenquellen

Tableau CRM ist bestrebt, Ihre Daten zu schützen, daher wird jetzt für alle Verbindungen Version 1.2 des TLS-Protokolls erzwungen. Diese TLS-Protokollversion wird bereits seit Längerem unterstützt und wird jetzt erzwungen. Quellsysteme, die TLS v1.1 oder niedriger verwenden, können erst eine Verbindung herstellen, nachdem Sie sie neu konfiguriert haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

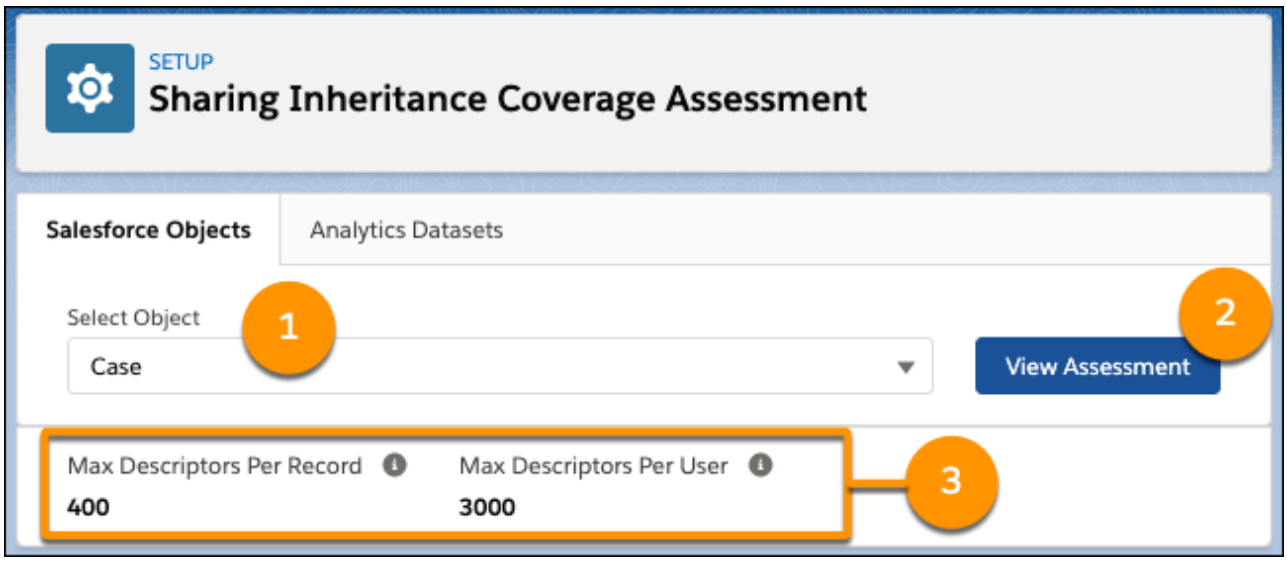
Wie: Lesen Sie die Dokumentation zur Verschlüsselung und Konfiguration des verbundenen Systems, um zu überprüfen, ob die Verschlüsselung Ihres Quellsystems TLS v1.2 oder höher entspricht bzw. um das System neu zu konfigurieren. Konfigurieren Sie Ihre bestehenden Verbindungen so, dass sie diesen Standard erfüllen, falls sie dies nicht bereits tun.

Identifizieren von mehr Kandidaten für die vereinfachte Freigabe auf Zeilenebene mit der verbesserten Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung

Bestimmen Sie einfach, welche Objekte und Benutzer gute Kandidaten für die Freigabeübernahme sind – mit der verbesserten Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung. Mit der Freigabeübernahme kann Tableau CRM das gleiche Freigabe-Setup für Ihre Datensets anwenden, das Salesforce für Ihre Objekte verwendet. Das Tool zur Freigabeübernahme zeigt jetzt die Obergrenze für Freigabedeskriptoren in Ihrer Salesforce-Organisation an sowie die wichtigsten Datensätze oder Benutzer, die diese Obergrenze überschreiten, zusammen mit der Anzahl der jeweiligen Freigabedeskriptoren.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Analytics` ein und wählen Sie dann **Bewertung der Freigabeübernahmeabdeckung** aus. Wählen Sie auf der Registerkarte "Salesforce-Objekte" (1) das Objekt aus, das im Hinblick auf die Freigabeübernahme bewertet werden soll, und klicken Sie auf **Bewertung anzeigen** (2). Die Datensätze mit den meisten Freigabedeskriptoren, die die Obergrenze Ihrer Organisation (3) überschreiten, werden angezeigt.



Ein Freigabedeskriptor ist die ID des Benutzers oder der Gruppe, der oder die Zugriff auf den Datensatz hat. Wenn Objektdatensätze und Benutzer weniger als die maximale Anzahl von Deskriptoren in Ihrer Organisation aufweisen, können Sie die Freigabeübernahme anwenden. Wenn Datensätze die Obergrenze überschreiten, können Sie je nachdem, wie flexibel die Freigabestrategie Ihrer Organisation ist, entweder die Anzahl der Deskriptoren pro Datensatz reduzieren oder den Salesforce-Support kontaktieren, um eine mögliche Erhöhung der Obergrenzen zu besprechen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen der Sicherheit auf Zeilenebene durch Übernehmen von Freigaberegeln

Durchführen von zeilenübergreifenden Berechnungen mit Fensterfunktionen

Führen Sie für jede Zeile in einer Datenquelle eine Berechnung für eine Auswahl – oder ein "Fenster" – von verbundenen Zeilen durch. Im Gegensatz zur Aggregation, die Zeilen gruppiert, geben Fensterfunktionen ein Ergebnis für jede Zeile zurück. Sie können z. B. die Änderungen des Opportunity-Betrags in den verschiedenen Phasen jeder Opportunity berechnen, um zu sehen, ob Sie Ihr Vertriebsziel erreichen können. Sie können Fensterfunktionen in einer Transformation des Typs "Benutzerdefinierte Formel" eines Rezepts für die Datenvorbereitung verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

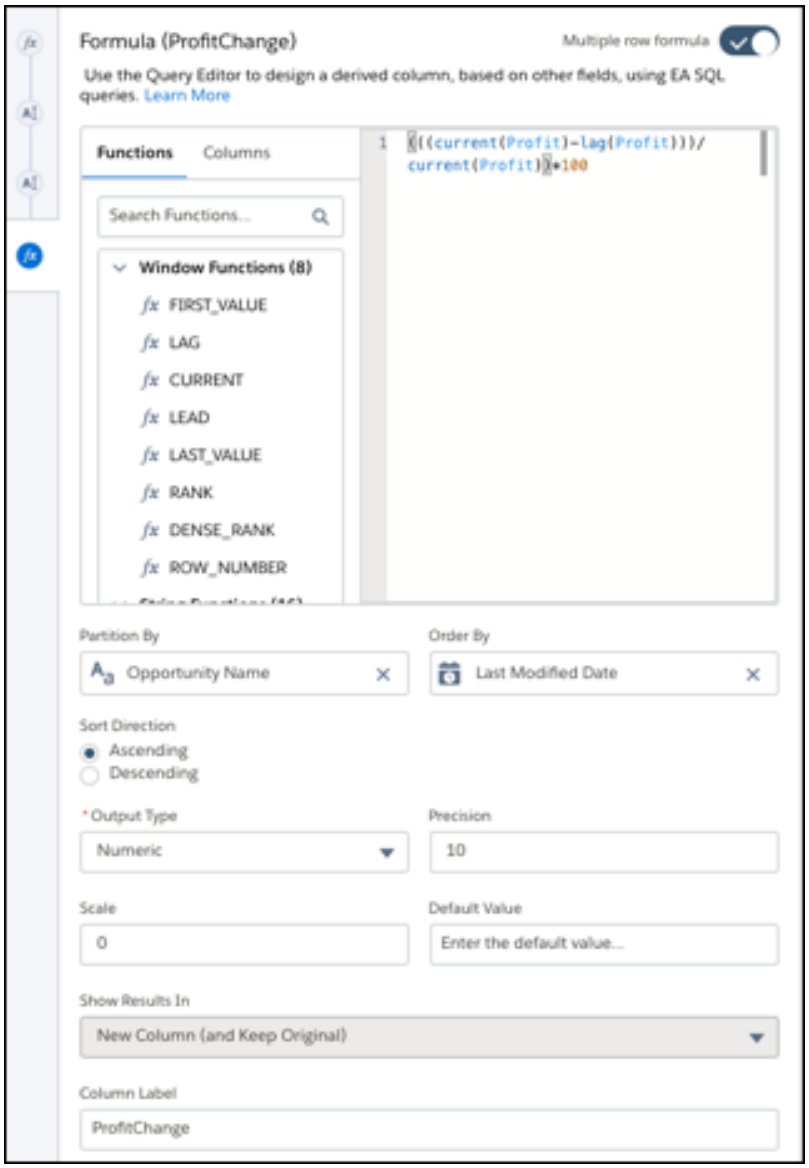
Wie: Verwenden Sie Fensterfunktionen in benutzerdefinierten Formeln, um zeilenübergreifende Berechnungen durchzuführen. Sie können z. B. Fensterfunktionen verwenden, um die prozentuale Änderung des Gewinns jedes Mal zu berechnen, wenn ein Opportunity-Datensatz aktualisiert wird. Das Objekt "Opportunity-Verlauf" verfolgt Änderungen an Opportunities im Laufe der Zeit. Wenn die Datensätze in aufsteigender Reihenfolge nach Datum sortiert sind, können Sie den Verlauf der Änderungen für jede Opportunity sehen.

Opportunity ↑	Date ↑	Profit	Volume	Stage	Account	Case	Owner	Product
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/10/17	$19,681	68	Qualification	Carroll-Rosenbaum	14	Andy Peterson	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/12/17	$28,999	65	Proposal	Jaskolski-Simonis	12	John Smith	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/13/17	$36,804	64	Perception Analysis	Lang, Russel and Abernathy	12	Wes Hardin	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/13/19	$77,481	284	Won	Skiles Inc	13	Vanessa Central	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/15/19	$58,674	288	Qualification	Smitham Inc	10	Anne Frost	Basic Internet
Abbott Inc [1276] - Jan 10	1/16/16	$5,547	43	Qualification	Weber-Howell	10	Andy Peterson	Basic Internet

Wenn Sie eine benutzerdefinierte Formel mit Fensterfunktionen erstellen möchten, fügen Sie die Transformation "Benutzerdefinierte Formel" dem Knoten "Umwandeln" eines Rezept für die Datenvorbereitung hinzu. Aktivieren Sie **Formel für mehrere Zeilen**, um die Fensterfunktionen in Ihrer Formel zu verwenden. Geben Sie beispielsweise die folgende benutzerdefinierte Formel ein, um die prozentuale Änderung des Gewinns zu berechnen.

```
(((current(Profit)-lag(Profit)))/current(Profit))*100
```

Definieren Sie dann die Fenstereigenschaften. Legen Sie z. B. "Partition nach" auf "Opportunity-Name", "Sortieren nach" auf "Zuletzt geändert am" und "Sortierrichtung" auf "Aufsteigend" fest. Basierend auf diesen Einstellungen fasst die Transformation alle Datensätze mit demselben Opportunity-Namen in Partitionen (ähnlich wie Buckets) zusammen. Dann werden die Datensätze in jeder Partition in aufsteigender Reihenfolge basierend auf dem letzten Änderungsdatum sortiert. Die Datensätze müssen sortiert werden, um die Gewinnänderung seit der letzten Aktualisierung des Opportunity-Datensatzes zu ermitteln.



Wenn Sie das Rezept ausführen, ergibt die erste Berechnung in jeder Partition null, da die Funktion "lag" (Verzögerung) für die erste Zeile nicht definiert ist und kein Standardwert angegeben wurde. Für alle nachfolgenden Werte in der Partition wird die prozentuale Änderung des Gewinns angezeigt.

Opportunity Name ↓	Last Modified Date ↑	Profit	ProfitChange	Stage
Opportunity for Abbott [3772]	2016-01-18T00:00:00.000Z	3,639	-	Qualification
Opportunity for Abbott [3772]	2016-01-26T00:00:00.000Z	7,596	52	Negotiation
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-03T00:00:00.000Z	12,801	41	Proposal
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-04T00:00:00.000Z	15,278	16	Value Proposition
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-06T00:00:00.000Z	4,105	-272	Negotiation
Opportunity for Abbott [3772]	2016-02-09T00:00:00.000Z	15,100	73	Decision Makers

Sie können diese Fensterfunktionen in einer Formel verwenden.

Fensterfunktionen	Beschreibung
current	Gibt den Wert des aktuellen Datensatzes in der Partition zurück.
dense_rank	Gibt den Rang jedes Datensatzes in der Partition basierend auf der Reihenfolge zurück. Die Ränge folgen aufeinander – sie wiederholen sich nicht, wenn die Werte übereinstimmen.
first_value	Gibt den Wert des ersten Datensatzes in der Partition zurück.
lag	Gibt den Wert des vorherigen Datensatzes in der Partition zurück.
last_value	Gibt den Wert des letzten Datensatzes in der Partition zurück.
lead	Gibt den Wert des nächsten Datensatzes in der Partition zurück.
rank	Gibt den Rang jedes Datensatzes in der Partition basierend auf der Reihenfolge zurück. Wiederholt den Rang, wenn der Wert derselbe ist, und überspringt genauso viele Werte bei der nächsten Nichtübereinstimmung.
row_number	Gibt die Zeilennummer in der Partition zurück. Wird für jede Zeile in der Partition um 1 erhöht.

Erhalten eines Vorsprungs durch die Teilnahme am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen"

Nehmen Sie am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teil, um alle Pilotfunktionen in Rezepten für die Datenvorbereitung auszuprobieren. Das Programm umfasst zurzeit: die Transformation "Zeitreihenprognose", die Transformation "Cluster" und die Pivotfunktion im Knoten "Aggregieren". Die Pilotfunktionen können sich mit jeder Version ändern, wenn bestehende Funktionen allgemein verfügbar oder eingestellt werden und neue Pilotfunktionen in das Programm aufgenommen werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" wird ausgewählten Kunden zur Verfügung gestellt, die speziellen Bedingungen zustimmen. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die einzelnen Funktionen des Pilotprogramms zur Datenvorbereitung sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer

Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" in der Trailblazer Community einbringen.

Wer: Wenn Sie die Funktionen des Pilotprogramms "Intelligente Transformationen" nutzen möchten, muss Ihnen die Benutzerberechtigung "Pilotfunktionen der Datenvorbereitung aktivieren" zugewiesen werden und Ihre Organisation muss am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teilnehmen.

SIEHE AUCH:

- Prognostizieren zukünftiger Entwicklungen mit Zeitreihenprognosen (Pilot)
- Erkennen neuer Möglichkeiten zur Segmentierung von Daten mit Clustering (Pilot)
- Analysieren von aggregierten Daten aus mehreren Blickwinkeln durch Pivotieren (Pilot)

Prognostizieren zukünftiger Entwicklungen mit Zeitreihenprognosen (Pilot)

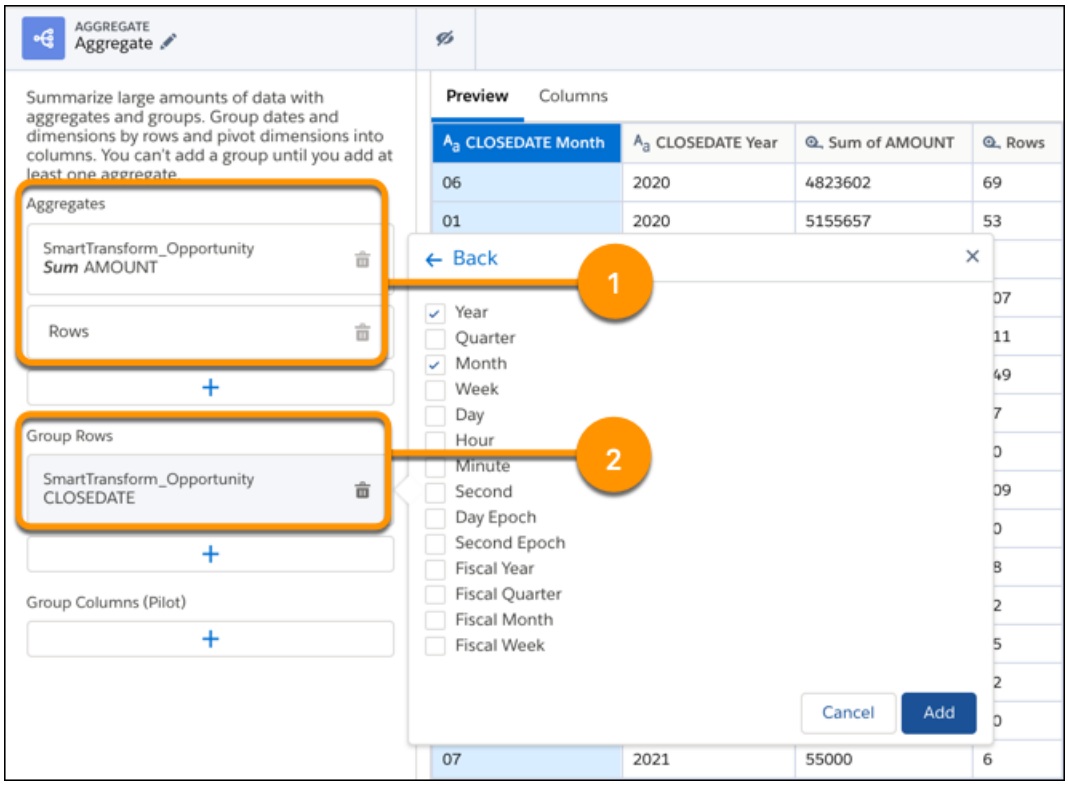
Mit der Zeitreihenprognose können Sie Entscheidungen von heute auf der Grundlage von Prognosen für morgen treffen. Verwenden Sie die Transformation "Zeitreihenprognose" in einem Rezept für die Datenvorbereitung, um Prognosen auf der Grundlage historischer Daten durchzuführen. Schätzen Sie z. B. den vierteljährlichen Umsatz.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" wird ausgewählten Kunden zur Verfügung gestellt, die speziellen Bedingungen zustimmen. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die einzelnen Funktionen des Pilotprogramms zur Datenvorbereitung sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" in der Trailblazer Community einbringen.

Wer: Wenn Sie die Transformation "Zeitreihenprognose" nutzen möchten, muss Ihnen die Benutzerberechtigung "Pilotfunktionen der Datenvorbereitung aktivieren" zugewiesen werden und Ihre Organisation muss am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teilnehmen.

Wie: Bevor Sie eine Transformation des Typs "Zeitreihenprognose" erstellen, fügen Sie den Knoten "Aggregieren" hinzu, um die Maßeinheiten für Ihren Prognosezeitraum zu kombinieren. Wenn Sie beispielsweise den Gesamtbetrag und die Anzahl der Opportunities für die nächsten 6 Monate prognostizieren möchten, fügen Sie beide Maßeinheiten als Aggregate hinzu (1) und gruppieren die Zeilen nach Jahr und Monat in der Spalte für das Abschlussdatum (2) des Knotens "Aggregieren".



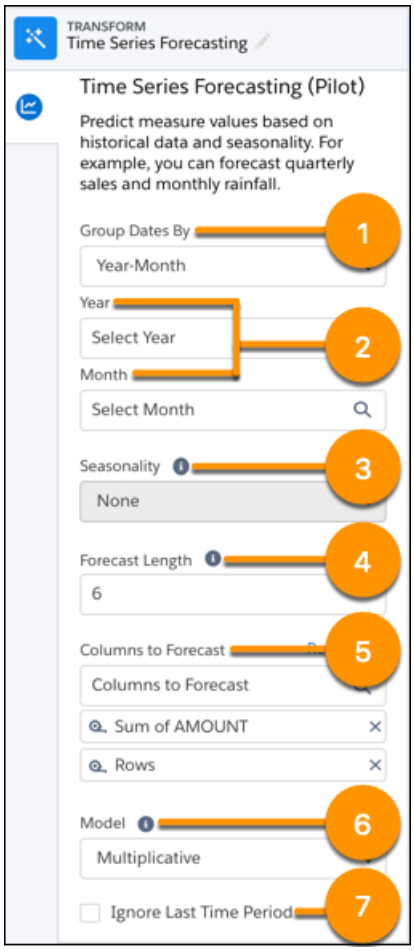
Wenn Sie einem Knoten "Umwandeln" eine Transformation des Typs "Zeitreihenprognose" hinzufügen möchten, klicken Sie in der Symbolleiste "Umwandeln" auf die Schaltfläche für die Zeitreihenprognose ( ). Wählen Sie das Zeitintervall der Zeitreihendaten, z. B. Woche oder Monat, im Feld "Datumsangaben gruppieren nach" (1) aus. Wählen Sie dann die Dimensionsspalten aus, die die zugehörigen Zeiträume identifizieren. Wenn Sie z. B. Daten nach Jahr und Monat gruppieren, wählen Sie die Spalten "Jahr" und "Monat" (2) aus. Diese Spalten wurden vom Knoten "Aggregieren" erstellt, den Sie zuvor angelegt haben. Sie können das Feld "Saisonbedingtheit" (3) ignorieren. Diese Funktion ist noch nicht verfügbar.

Geben Sie im Feld "Prognoselänge" (4) die Anzahl der zu prognostizierenden Zeiträume an. Wenn Sie z. B. Daten nach Jahr und Monat gruppieren und die Prognoselänge auf 12 festlegen, erhalten Sie Prognosen für die nächsten 12 Monate. Wählen Sie in "Zu prognostizierende Spalten" (5) aus, welche Maßeinheitenspalten prognostiziert werden sollen – Sie können bis zu fünf Spalten prognostizieren.

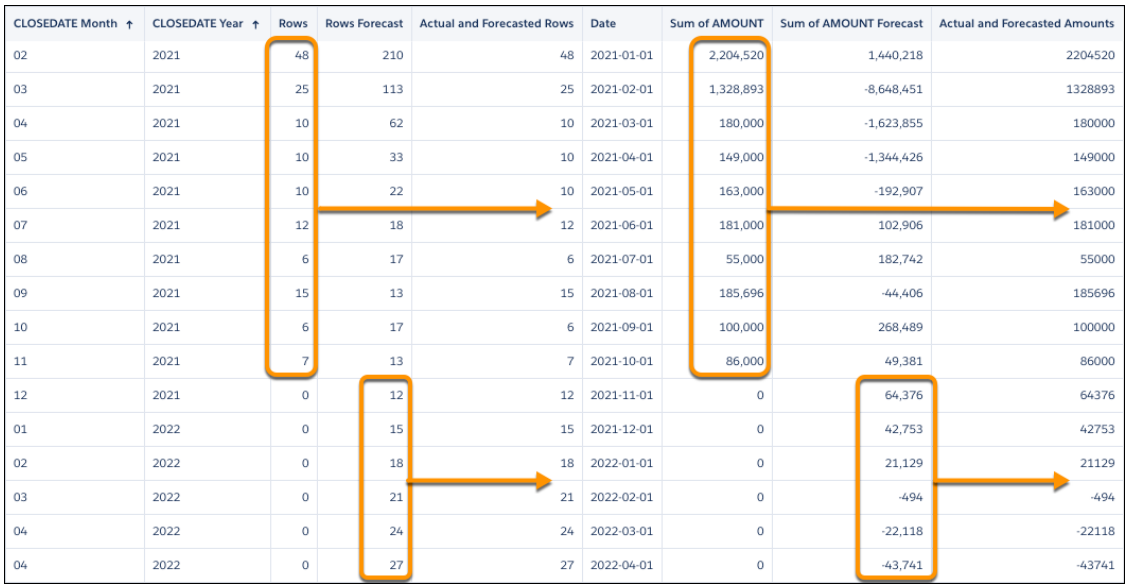
Wählen Sie dann das zu verwendende Prognosemodell im Feld "Modell" (6) aus.

- Bei Auswahl von "Additiv" wird die additive Holt-Winters-Methode verwendet. Verwenden Sie diese Methode, wenn die saisonbedingten Schwankungen über die gesamte Reihe hinweg ungefähr konstant sind.
- Bei Auswahl von "Multiplikativ" wird die multiplikative Holt-Winters-Methode verwendet. Diese Methode ist geeignet, wenn sich die saisonbedingten Schwankungen proportional zum Durchschnitt (Niveau der Reihe) ändern.

Wenn die Daten im letzten Zeitraum unvollständig sind, d. h. der Zeitraum noch nicht zu Ende ist, wählen Sie **Letzten Zeitraum ignorieren** (7) aus. Wenn Sie unvollständige Daten verwenden, kann die Prognose irreführend sein.



Führen Sie das Rezept aus, um die Prognosen zu sehen. Alle Prognosespalten enthalten Ergebnisse für den jeweiligen Zeitraum. In diesem Beispiel enthalten die Spalten "Rows Forecast" (Zeilenprognose) und "Sum of Amount Forecast" (Prognose für die Summe des Betrags) die Prognosen. Bei Bedarf können Sie die Funktion "Coalesce" (Koaleszieren) verwenden, um die Prognosen für zukünftige Zeiträume mit den tatsächlichen Maßeinheiten in einer einzigen Spalte zu kombinieren, wie hier gezeigt.



CLOSEDATE Month	CLOSEDATE Year	Rows	Rows Forecast	Actual and Forecasted Rows	Date	Sum of AMOUNT	Sum of AMOUNT Forecast	Actual and Forecasted Amounts
02	2021	48	210	48	2021-01-01	2,204,520	1,440,218	2204520
03	2021	25	113	25	2021-02-01	1,328,893	-8,648,451	1328893
04	2021	10	62	10	2021-03-01	180,000	-1,623,855	180000
05	2021	10	33	10	2021-04-01	149,000	-1,344,426	149000
06	2021	10	22	10	2021-05-01	163,000	-192,907	163000
07	2021	12	18	12	2021-06-01	181,000	102,906	181000
08	2021	6	17	6	2021-07-01	55,000	182,742	55000
09	2021	15	13	15	2021-08-01	185,696	-44,406	185696
10	2021	6	17	6	2021-09-01	100,000	268,489	100000
11	2021	7	13	7	2021-10-01	86,000	49,381	86000
12	2021	0	12	12	2021-11-01	0	64,376	64376
01	2022	0	15	15	2021-12-01	0	42,753	42753
02	2022	0	18	18	2022-01-01	0	21,129	21129
03	2022	0	21	21	2022-02-01	0	-494	-494
04	2022	0	24	24	2022-03-01	0	-22,118	-22118
04	2022	0	27	27	2022-04-01	0	-43,741	-43741

Anmerkung: Wenn Sie das Rezept ausführen, um Prognosen für die einzelnen Zeiträume zu erstellen, füllt die Transformation im Hintergrund die fehlenden Zeitraumzeilen aus, indem sie für prognostizierte Spalten 0 und für andere Spalten einen Nullwert verwendet.

Erkennen neuer Möglichkeiten zur Segmentierung von Daten mit Clustering (Pilot)

Wenn Sie Datenzeilen anhand von gemeinsamen Merkmalen in verschiedene Cluster segmentieren möchten, verwenden Sie die Cluster-Transformation in einem Rezept für die Datenvorbereitung. Sie können Accounts beispielsweise nach Branche, Bewertung, Anzahl der Mitarbeiter und Jahresumsatz gruppieren. Anhand der Cluster können Sie Upselling-Produkte und -Services identifizieren, die Sie den einzelnen Accounts basierend auf anderen Accounts im gleichen Cluster anbieten können.

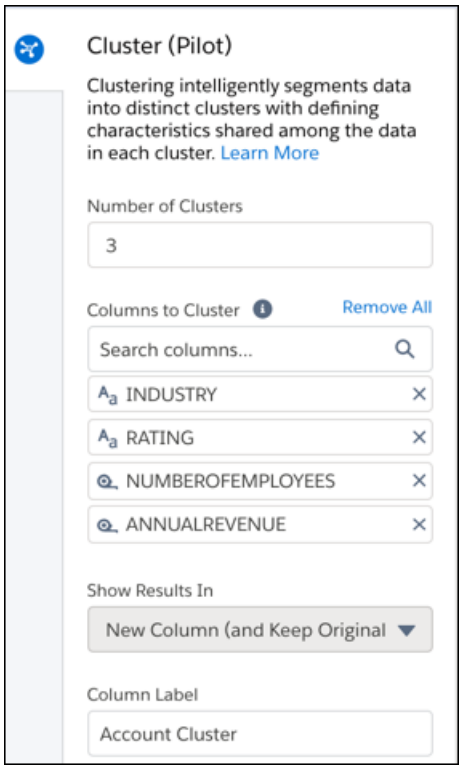
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" wird ausgewählten Kunden zur Verfügung gestellt, die speziellen Bedingungen zustimmen. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die einzelnen Funktionen des Pilotprogramms zur Datenvorbereitung sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" in der Trailblazer Community einbringen.

Wer: Wenn Sie die Cluster-Transformation nutzen möchten, muss Ihnen die Benutzerberechtigung "Pilotfunktionen der Datenvorbereitung aktivieren" zugewiesen werden und Ihre Organisation muss am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teilnehmen.

Wie: Wenn Sie eine Cluster-Transformation zu einem Transformationsknoten in einem Rezept für die Datenvorbereitung hinzuzufügen möchten, klicken Sie auf die Cluster-Schaltfläche ( ). Wenn Sie die Transformation einrichten möchten, geben Sie die Anzahl der Cluster und die Spalten – Maßeinheiten oder Dimensionen – ein, die zur Bestimmung der Cluster verwendet werden.

Wenn Sie beispielsweise Accounts segmentieren möchten, können Sie drei Cluster auf der Grundlage der Branche des Accounts, der Bewertung, der Anzahl der Mitarbeiter und des Jahresumsatzes erstellen.

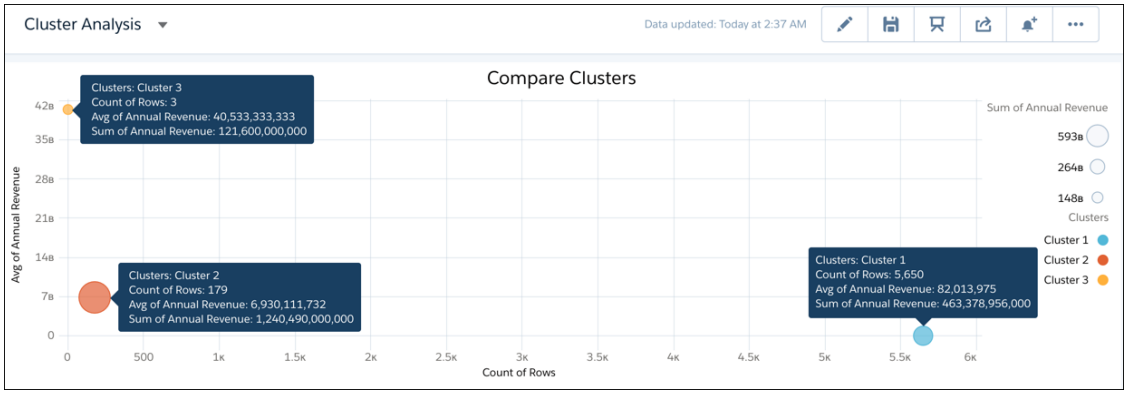


Nachdem Sie das Rezept ausgeführt haben, wird jedem Account ein Cluster zugewiesen.

Account Cluster	Account Name	Number of Employees	Annual Revenue	Industry ↓	Rating
Cluster 1	US Wirefree	112,327	1,350,000,000	Utilities	Hot
Cluster 1	Tru Vue	71,721	1,110,000,000	Utilities	Cool
Cluster 1	Softura	100,997	1,500,000,000	Utilities	Hot
Cluster 1	Bbk Holding Company	103,478	1,440,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Internap	38	5,150,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Vertical Venture DOT Co	153	5,030,000,000	Utilities	Hot
Cluster 2	Digicon Imaging	61	6,530,000,000	Utilities	Warm
Cluster 2	Springer-Miller Systems	8,986	8,630,000,000	Utilities	Cool

Der Clustering-Algorithmus ermittelt Cluster auf der Grundlage der gemeinsamen Werte in den ausgewählten Spalten. So können z. B. Accounts aus der gleichen Branche und mit der gleichen Bewertung in verschiedenen Clustern platziert werden, wenn die Anzahl der Mitarbeiter und der Jahresumsatz nicht in die gleichen vom Algorithmus ermittelten Bereiche fallen.

Sie können dann ein Dashboard erstellen, um interessante Erkenntnisse über die Accounts in den einzelnen Clustern zu gewinnen. Obwohl z. B. Cluster 3 den höchsten durchschnittlichen Jahresumsatz (ca. 40 Mrd. US-Dollar) aufweist, befinden sich nur drei Accounts in diesem Cluster. Wenn sich auf der Grundlage der Cluster keine Erkenntnisse ergeben, können Sie einen anderen Satz von Clustern erstellen, um andere Schlüsselmerkmale zu betrachten, z. B. gekaufte Produkte und Opportunity-Typen.



Analysieren von aggregierten Daten aus mehreren Blickwinkeln durch Pivotieren (Pilot)

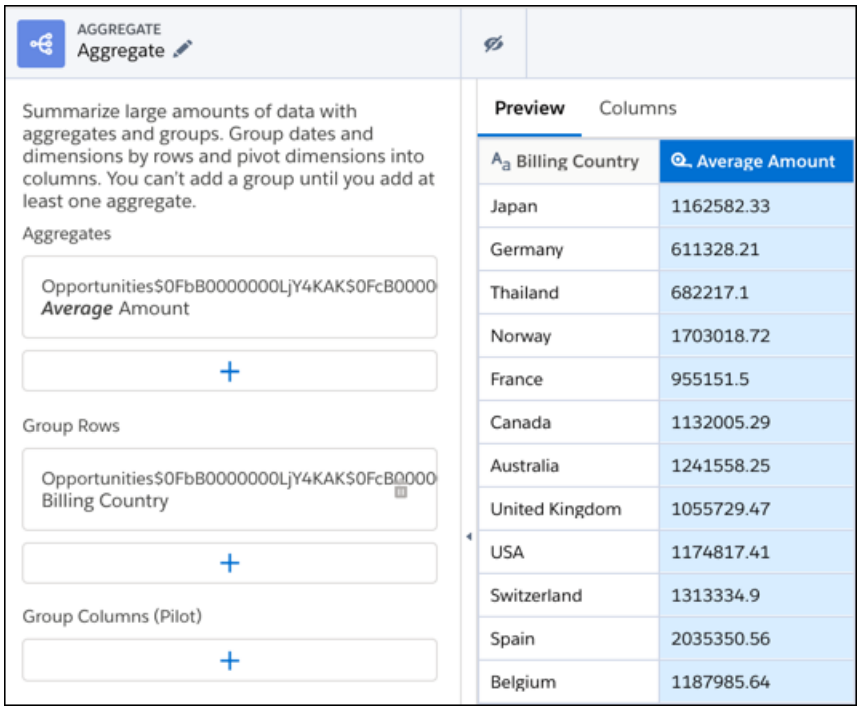
Verwenden Sie die Pivotfunktion, um wichtige Kennzahlen nach Dimensionen in Spalten zu gruppieren. Sie können z. B. den Gesamtumsatz jedes Landes nach Accounttyp gruppieren, um den Umsatz für jede Kombination von Land und Accounttyp zu analysieren. Verwenden Sie den Knoten "Aggregieren" in einem Rezept für die Datenvorbereitung, um Dimensionen in Spalten zu pivotieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

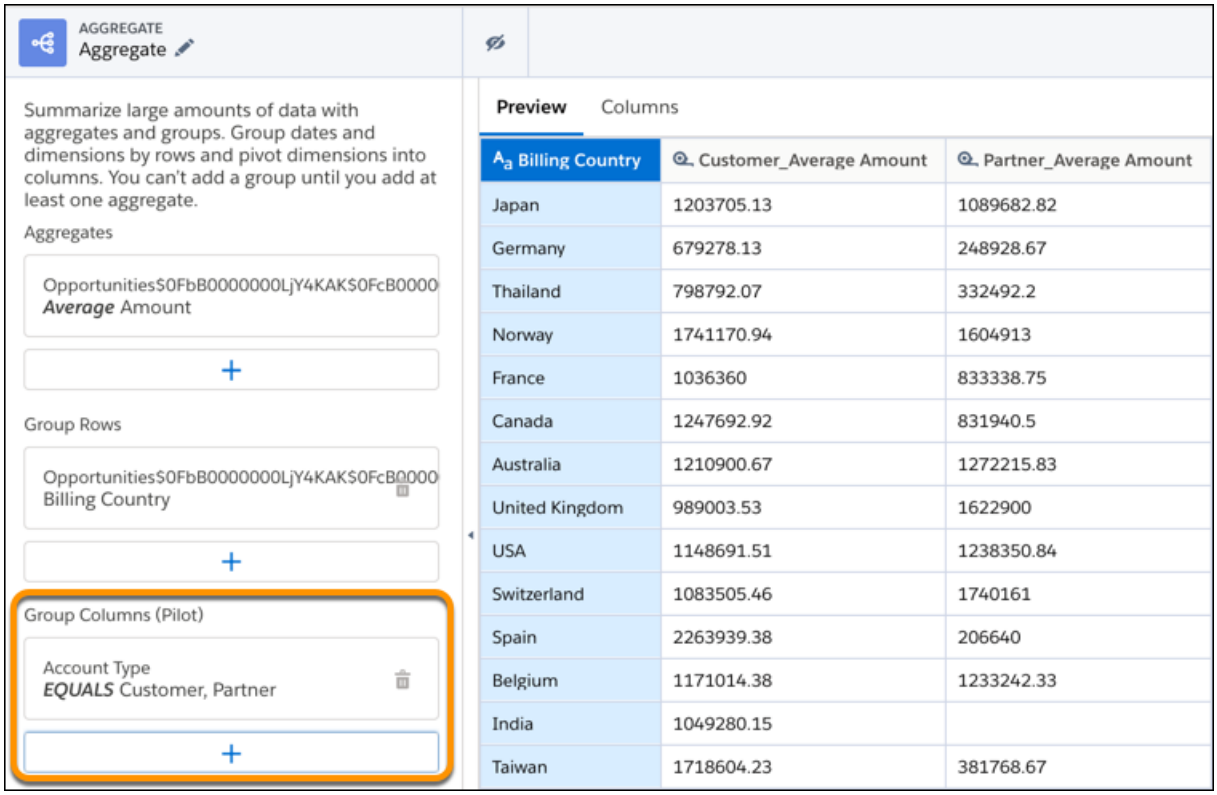
Das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" wird ausgewählten Kunden zur Verfügung gestellt, die speziellen Bedingungen zustimmen. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die einzelnen Funktionen des Pilotprogramms zur Datenvorbereitung sind erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback und Vorschläge für das Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" in der Trailblazer Community einbringen.

Wer: Wenn Sie die Pivotfunktion im Knoten "Aggregieren" verwenden möchten, muss Ihnen die Benutzerberechtigung "Pilotfunktionen der Datenvorbereitung aktivieren" zugewiesen werden und Ihre Organisation muss am Pilotprogramm "Intelligente Transformationen" teilnehmen.

Wie: Verwenden Sie die Pivotfunktion, um aggregierte Zeilen nach mehreren Dimensionen zu segmentieren. Sie haben z. B. den durchschnittlichen Opportunity-Betrag nach Land aggregiert und möchten den Accounttyp hinzufügen.



Wenn Sie den Durchschnittsbetrag nach Accounttyp segmentieren möchten, fügen Sie den Accounttyp im Feld "Spalten gruppieren (Pilot)" des Knotens "Aggregieren" hinzu. Jeder Wert der Dimension wird als eigene Spalte angezeigt.



Die Datenvorbereitung benennt die pivotierten Spalten basierend auf den Werten für "Aggregate" und "Spalten gruppieren" – in diesem Beispiel "Customer_Average Amount" und "Partner_Average Amount". Mithilfe der Pivot-Tabelle können Sie schnell Kunden- und Partnerkennzahlen für jedes Land vergleichen. Sie können auch nach den einzelnen Maßeinheiten sortieren, um festzustellen, welches Land den höchsten Durchschnittsbetrag für Kunden und Partner generiert.

Beachten Sie diese Regeln, wenn Sie die Pivotfunktion im Knoten "Aggregieren" verwenden:

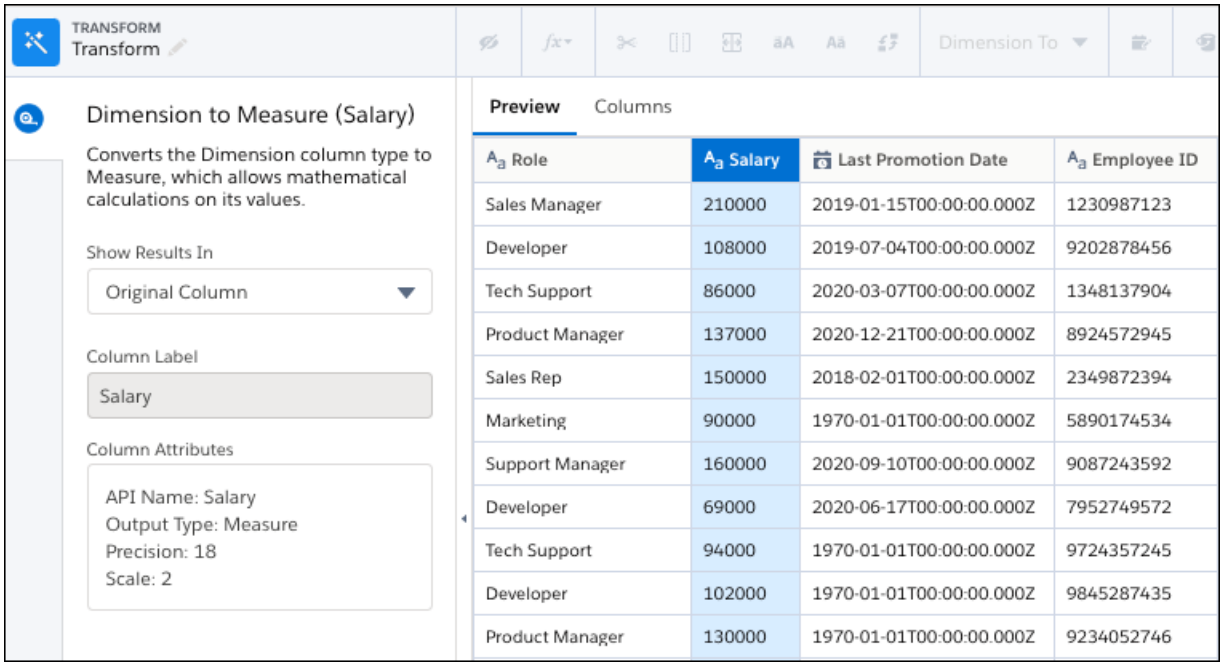
- Sie benötigen mindestens ein Aggregat, bevor Sie eine Gruppe hinzufügen können.
- Sie können bis zu zwei Spalten im Feld "Spalten gruppieren (Pilot)" hinzufügen.
- Da die Pivotfunktion die Anzahl der Spalten erhöht, beachten Sie, dass der Knoten "Aggregieren" bis zu 5.000 Spalten erstellen kann. Wenn der Knoten das Maximum überschreitet, können Sie die Anzahl der Spalten reduzieren, indem Sie die Aggregate oder Zeilen- und Spaltengruppierungen ändern.

Bereinigen von Daten durch Standardisierung der Spaltenwertformate

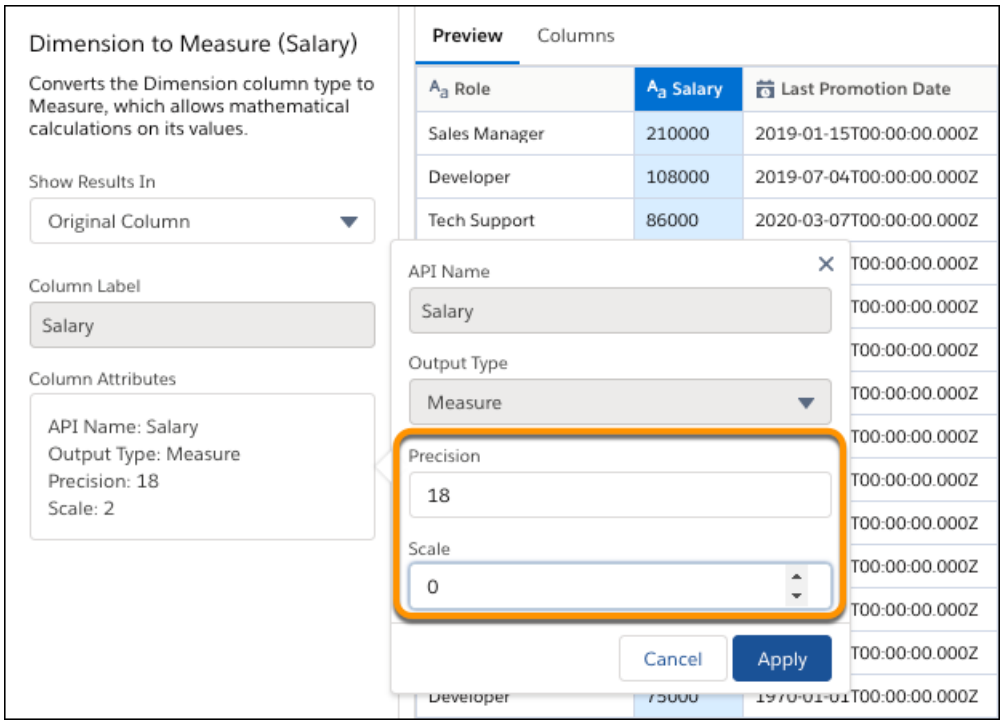
Wenn Sie Daten mit einem Rezept für die Datenvorbereitung integrieren, können Spaltenwerte inkonsistente oder unerwünschte Formate aufweisen. Sie können jetzt in den folgenden Transformationen die Genauigkeit und die Dezimalreihe für Maßeinheitenspalten, die Zeichenlänge für Dimensionsspalten und die Datumsformate für Datumsspalten festlegen: "Attribute bearbeiten", "Dimension in Maßeinheit", "Maßeinheit in Dimension" und "Formel".

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Sie erstellen beispielsweise ein Rezept für die Datenvorbereitung, um Ihre Mitarbeiterdaten zu bereinigen. Sie möchten den Typ der Spalte "Salary" (Gehalt) von einer Dimension in eine Maßeinheit ändern und fügen dazu die Transformation "Dimension in Maßeinheit" hinzu.



Klicken Sie in das Feld "Spaltenattribute" und legen Sie "Dezimalreihe" auf 0 fest, um die Nachkommastellen einzustellen.



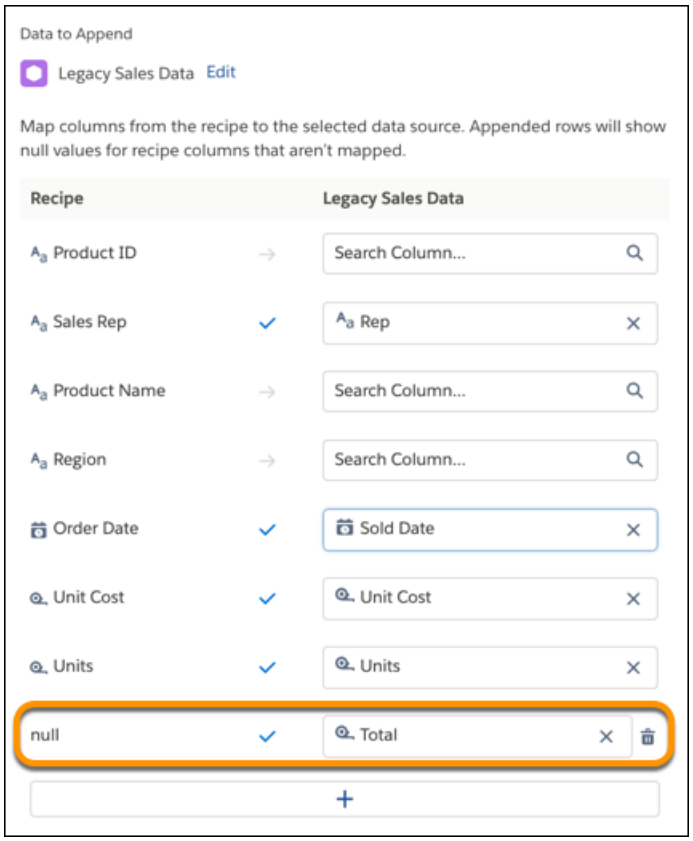
Anhängen von Zeilen aus zusammenhanglosen Datenquellen

Jetzt können Sie Daten anhängen, die andere Spalten aufweisen als das Rezept. Wenn Sie Zeilen aus verschiedenen Quellen mithilfe des Knotens "Anhängen" stapeln, enthält eine Quelle möglicherweise Spalten, die in der anderen nicht vorhanden sind. Der Knoten "Anhängen" in einem Rezept für die Datenvorbereitung unterstützt jetzt Spalten aus der rechten Datenquelle, die in der linken nicht vorhanden sind.

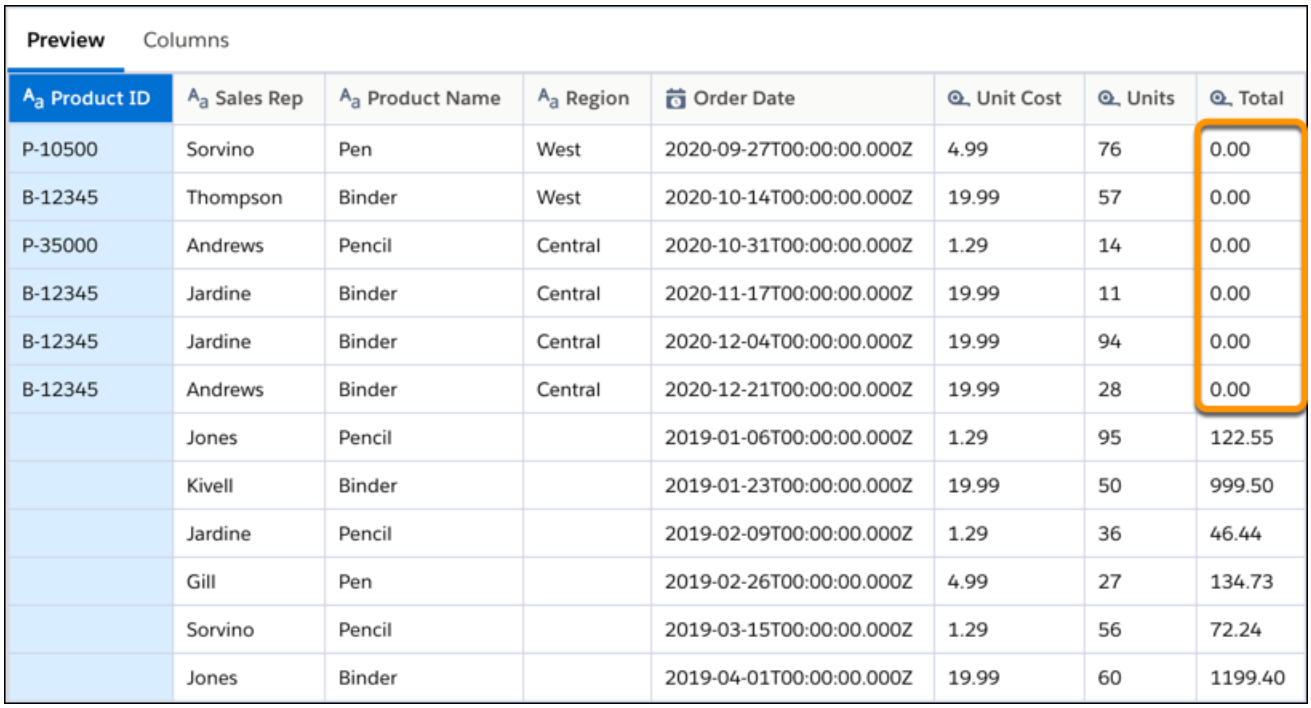
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Beim Einrichten eines Knoten "Anhängen" ordnen Sie Spalten aus der rechten Quelle der linken zu. Wenn Sie beispielsweise eine Spalte auf der rechten Seite einschließen möchten, die auf der linken Seite nicht vorhanden ist, klicken Sie auf **+** (unter den zugeordneten Spalten), um eine Spaltenzuordnung hinzuzufügen, und fügen Sie dann die Spalte von der rechten Seite hinzu. Lassen Sie die linke Spalte leer.

In diesem Beispiel hängen Sie ältere Vertriebsdaten, die die Spalte "Total" enthalten, an Ihre aktuellen Vertriebsdaten an, in denen die Spalte "Total" nicht existiert.



Für die nicht zugeordnete Spalte fügt der Knoten "Anhängen" in allen Zeilen aus der linken Quelle entweder Nullen ein oder er lässt sie leer, je nachdem, ob die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten aktiviert ist. In dieser Vorschau werden in die Zeilen aus der linken Quelle Nullen eingefügt.



Preview | Columns

Product ID	Sales Rep	Product Name	Region	Order Date	Unit Cost	Units	Total
P-10500	Sorvino	Pen	West	2020-09-27T00:00:00.000Z	4.99	76	0.00
B-12345	Thompson	Binder	West	2020-10-14T00:00:00.000Z	19.99	57	0.00
P-35000	Andrews	Pencil	Central	2020-10-31T00:00:00.000Z	1.29	14	0.00
B-12345	Jardine	Binder	Central	2020-11-17T00:00:00.000Z	19.99	11	0.00
B-12345	Jardine	Binder	Central	2020-12-04T00:00:00.000Z	19.99	94	0.00
B-12345	Andrews	Binder	Central	2020-12-21T00:00:00.000Z	19.99	28	0.00
	Jones	Pencil		2019-01-06T00:00:00.000Z	1.29	95	122.55
	Kivell	Binder		2019-01-23T00:00:00.000Z	19.99	50	999.50
	Jardine	Pencil		2019-02-09T00:00:00.000Z	1.29	36	46.44
	Gill	Pen		2019-02-26T00:00:00.000Z	4.99	27	134.73
	Sorvino	Pencil		2019-03-15T00:00:00.000Z	1.29	56	72.24
	Jones	Binder		2019-04-01T00:00:00.000Z	19.99	60	1199.40

Schnelleres Ausführen von Rezepten mit Datenset-Quellen

Wenn Sie bisher ein Rezept ausgeführt haben, hat Tableau CRM jede Quelle vor der Transformation ihrer Daten vorbereitet. Wenn in mehreren Rezepten auf die Quelle verwiesen wurde, hat Tableau CRM die Quelle mehrmals vorbereitet. Jetzt bereitet Tableau CRM die Datensets bei ihrer Erstellung vor und speichert die Ergebnisse im Cache. Wenn ein Rezept ausgeführt wird, in dem das Datenset als Quelle verwendet wird, greift Tableau CRM auf das vorbereitete Datenset im Cache zurück. Da ein Schritt weniger ausgeführt werden muss, kann das Rezept schneller ausgeführt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Diese Leistungsverbesserung funktioniert für Rezepte, die ein Datenset als Quelle verwenden, das eines dieser Kriterien erfüllt.

- Das Datenset ist eine Eingabe für ein geplantes Rezept.
- Das Datenset wurde durch einen Datenfluss oder ein Rezept erstellt, der oder das innerhalb der letzten sieben Tage erstellt, geändert oder ausgeführt wurde.
- Das Datenset wurde durch einen CSV-Upload oder die externe Daten-API erstellt.

Anmerkung: Wenn ein Rezept den Cache nicht finden kann, bereitet Tableau CRM das Datenset erneut vor.

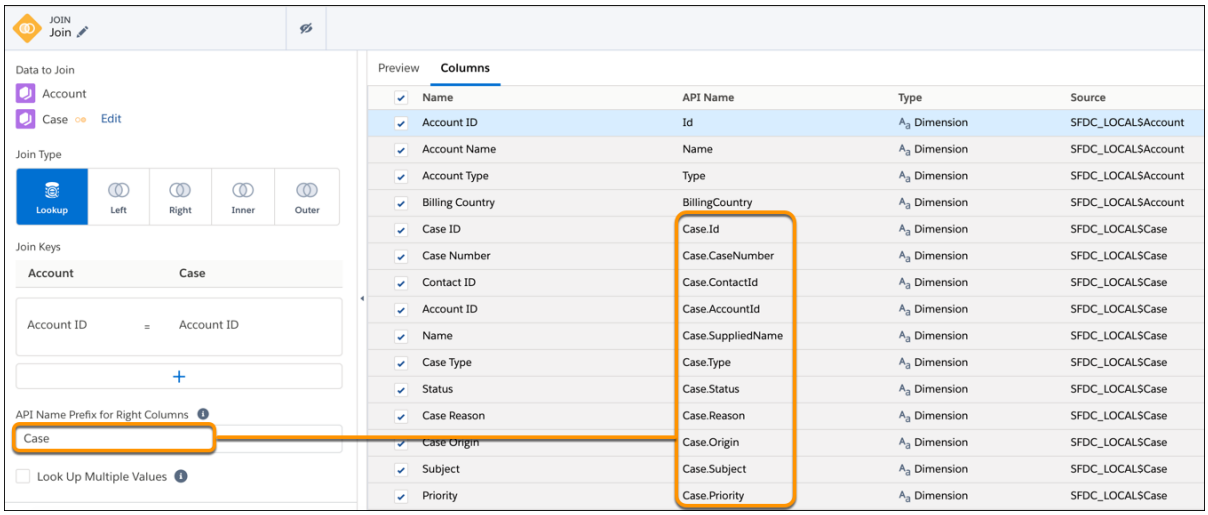
Andere Verbesserungen in der Datenvorbereitung

Verhindern Sie API-Namenskonflikte beim Zusammenführen von Daten und machen Sie sich mit der Änderung bei der Vorschau des Knotens "Eingeben" vertraut.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Sehen Sie sich diese Funktionsaktualisierungen an.

- Geben Sie ein Präfix ein, um API-Namenskonflikte zwischen Spalten in der linken und rechten Datenquelle des Knotens "Verknüpfen" zu vermeiden. Der Knoten "Verknüpfen" wendet das Präfix auf Spalten aus der rechten Datenquelle an.



- Wenn Sie den Knoten "Eingeben" einem Rezept für die Datenvorbereitung hinzufügen, werden alle Spalten nach den ersten 100 standardmäßig in der Vorschau ausgeblendet. Bei Bedarf können Sie sie einblenden, um sie in der Vorschau anzuzeigen.

Intelligenteres Ausführen von Rezepten und Datenflüssen mit der Prioritätsplanung

Verzögert sich die Ausführung von kleineren Rezepten oder Datenflüssen bei Ihnen des Öfteren, weil gerade ein größerer Auftrag ausgeführt wird? Die Prioritätsplanung für Rezepte und Datenflüsse verwaltet Ihre Ausführungswarteschlange automatisch. Sie priorisiert kleinere und schnellere Ausführungen und stellt gleichzeitig sicher, dass größere und längere Ausführungen rechtzeitig abgeschlossen werden. Die Priorität wird automatisch auf der Grundlage von Faktoren wie der Laufzeit in der Vergangenheit, der Eingabegröße des Datensets oder der Größe der CSV-Datei berechnet.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Die Prioritätsplanung ist sehr hilfreich, um gelegentliche Spitzenbelastungen der Warteschlange auszugleichen. Wenn Ihre Warteschlange nie oder häufig Aufträge mit langen Ausführungszeiten enthält, dann ist die Prioritätsplanung für Sie nicht besonders hilfreich. Aktivieren Sie die Funktion frühzeitig, um Ihre Warteschlange zu verwalten, und nicht erst, wenn ein Problem auftritt und Ihre Warteschlange bereits überlastet ist. Diese Funktion erhöht nicht Ihre maximale Anzahl an gleichzeitigen Ausführungen.

Angenommen, Sie planen drei Rezepte, die zur gleichen Zeit ausgeführt werden sollen. Eins davon ist größer, enthält mehr Zeilen und die Ausführung dauert 30 Minuten. Die anderen beiden sind kleiner, enthalten weniger Zeilen und die Ausführung dauert 3 Minuten. Die Anforderung zur Ausführung des größeren Rezepts trifft eine Millisekunde vor den Anforderungen zur Ausführung der kleineren Rezepte bei der Warteschlange ein. Ohne die Prioritätsplanung werden die angeforderten Ausführungen nach dem First-in-First-out-Prinzip in die Warteschlange gestellt. Mit der Ausführung der kleineren Rezepte wird also 30 Minuten gewartet, bis die Ausführung des größeren Rezepts abgeschlossen ist. Mit der Prioritätsplanung erhalten die kleineren Rezepte aufgrund ihrer kürzeren Ausführungszeit Priorität. Das größere Rezept wird erst nach ihnen ausgeführt. Wenn sich Ausführungen mit höherer Priorität auf diese Weise kontinuierlich "vordrängeln", schaltet die Warteschlange eine Stunde nach der geplanten Anforderung vorübergehend auf das First-in-First-out-Prinzip um.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Analysefunktionen` ein, wählen Sie **Einstellungen** und dann **Prioritätsplanung für Datenfluss-Anforderungen verwenden** aus. Sie können die Funktion jederzeit deaktivieren, um zu einer Warteschlange zurückzukehren, die Ausführungen nach dem First-in-First-out-Prinzip verarbeitet.

Vorgefertigte Analytics-Vorlagen und -Anwendungen

Optimieren Sie die Erstellung Ihrer Anwendungen, Dashboards und Artikel mit einer Tableau CRM-Vorlage, die speziell auf Ihre Branche zugeschnitten ist. Erhalten Sie mehr Erkenntnisse über die Aktivitäten Ihres Teams in den Dashboards für Umsatzvorgänge, erforschen Sie die wichtigsten Faktoren mit der Einstein Discovery-Modellierung, verbessern Sie die Leistung von Bankzweigstellen im Privatkundenbereich, indem Sie das Dashboard "Zweigstellenverwaltung" verwenden, und fördern Sie die Kundenbindung mit den neuen Anwendungen "Analytics for Loyalty" und "Rebate Analytics".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überprüfen der Aktivitäten Ihres Teams zur Steigerung der Gewinnraten

Das neue Dashboard "Activity Intelligence" (Aktivitätsintelligenz) in der Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" zeigt die Aktivitäten Ihres Teams, die Pipeline und die abgeschlossenen Geschäfte. Das Dashboard zeigt Ihnen, welche Teammitglieder im Rückstand sind und Coaching benötigen. Sie können Details zur individuellen Leistung und den Status der Opportunities in der Pipeline sehen, die nach ihrer Größe sortiert angezeigt werden. Dann können Sie gezielt die Aktivitäten bestimmen, um die Leistung des Teammitglieds zu steigern und möglichst hohe Gewinnraten zu erzielen.

Gewinnen von mehr Kunden mit der Einstein Discovery-Modellierung

Die Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" generiert jetzt ein Einstein Discovery-Modell, um Ihrem Vertriebsteam Empfehlungen zur Maximierung der Gewinnraten zu geben. Dieses Modell umfasst Statistiken zu den wichtigsten Umsatzfaktoren – den treibenden Kräften, die sich am stärksten positiv und negativ auf die Prognose auswirken. Sie können das Modell ändern, um besser zu verstehen, welche Aktivitäten Ihre Gewinnraten fördern.

Gezieltere Vertriebsaktivitäten durch ein Verständnis der wichtigsten Faktoren für die Umsatzprognose

Zur besseren Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten können Sie die wichtigsten positiven und negativen Faktoren, die sich auf Ihre Umsatzprognosen auswirken, in einer neuen Tabelle der Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" einsehen. Wenn Sie die Faktoren verstehen, die sich auf Ihre Prognosen auswirken, können Sie besser prognostizieren, welche Aktivitäten Umsätze generieren. Wenn beispielsweise positive Prognosen eng mit Unternehmenskunden und negative Prognosen eng mit Neukunden verbunden sind, wissen Sie, dass Sie Ihre Bemühungen auf Unternehmenskunden konzentrieren sollten.

SIEHE AUCH:

- Auswählen aus Accounttypen in der Anwendung "Analytics für das Gesundheitswesen"
- Verbessern von Zweigstellenvorgängen in der Anwendung "Analytics für Retail Banking"
- Erstellen von Anwendungen mit oder ohne Leadverlauf
- Analysieren von Haushalten und Erkennen von Cross-Selling-Opportunities
- Schnelleres Einrichten von Prognosen
- Steigern des Kundenengagements mit Lebensereignisstatistiken
- Verbessern des Mitgliederengagements mit Einstein Discovery for Loyalty
- Analysieren der Kundentreue und Wachstum Ihres Unternehmens
- Überwachen der Preiseinhaltung von Geschäften mit Analytics for Consumer Goods
- Analysieren von Rabattprogrammen und Ankurbeln Ihres Geschäfts mit Rebate Analytics
- Überwachen der Leistung des Engagementkanals und Verbessern der Kundenerfahrung

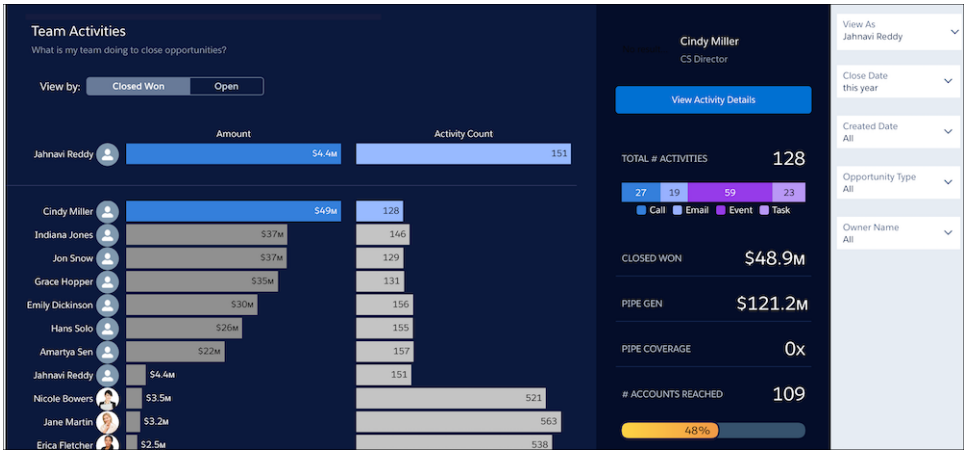
Überprüfen der Aktivitäten Ihres Teams zur Steigerung der Gewinnraten

Das neue Dashboard "Activity Intelligence" (Aktivitätsintelligenz) in der Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" zeigt die Aktivitäten Ihres Teams, die Pipeline und die abgeschlossenen Geschäfte. Das Dashboard zeigt Ihnen, welche Teammitglieder im Rückstand sind und Coaching benötigen. Sie können Details zur individuellen Leistung und den Status der Opportunities in der Pipeline sehen, die nach ihrer Größe sortiert angezeigt werden. Dann können Sie gezielt die Aktivitäten bestimmen, um die Leistung des Teammitglieds zu steigern und möglichst hohe Gewinnraten zu erzielen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Suchen Sie **Analytics für Umsatzvorgänge** und wählen Sie dies aus. Befolgen Sie dann die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen. Nachdem die Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" erstellt wurde, öffnen Sie das neue Dashboard **Activity Intelligence**, um Diagramme und Daten zu den Accountaktivitäten Ihres Vertriebsteams in Bezug auf die Gewinnrate anzuzeigen. Zu den Aktivitäten gehören Anrufe, E-Mails, Ereignisse wie geplante Besprechungen und Aufgaben wie Erinnerungen.

Wenn Sie bereits über die Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" verfügen, führen Sie ein Upgrade durch, um die neuen Funktionen zu sehen. Wenn Sie Ihre Anwendung aktualisieren möchten, klicken Sie auf der Tableau CRM-Startseite auf **Neue Version verfügbar** und befolgen Sie dann die Anweisungen des Assistenten. Beachten Sie, dass beim Aktualisieren einer Anwendung alle von Ihnen vorgenommenen Anpassungen entfernt werden.



Gewinnen von mehr Kunden mit der Einstein Discovery-Modellierung

Die Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" generiert jetzt ein Einstein Discovery-Modell, um Ihrem Vertriebsteam Empfehlungen zur Maximierung der Gewinnraten zu geben. Dieses Modell umfasst Statistiken zu den wichtigsten Umsatzfaktoren – den treibenden Kräften, die sich am stärksten positiv und negativ auf die Prognose auswirken. Sie können das Modell ändern, um besser zu verstehen, welche Aktivitäten Ihre Gewinnraten fördern.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

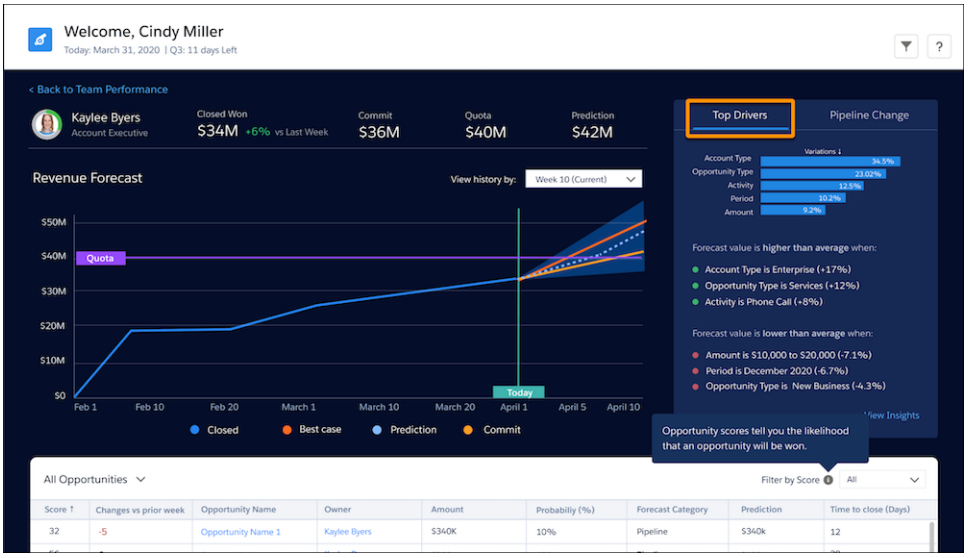
Wie: Klicken Sie in Tableau CRM Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Anwendung** aus. Suchen Sie **Analytics für Umsatzvorgänge** und wählen Sie dies aus. Befolgen Sie dann die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen. Zur Erstellung der Anwendung muss ein Einstein Discovery-Artikel zur Gewinnwahrscheinlichkeit generiert werden, um zu modellieren, wie die Gewinnraten maximiert werden können. Wenn Sie bereits eine Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" erstellt haben, wird empfohlen, eine neue Anwendung zu generieren.

Gezieltere Vertriebsaktivitäten durch ein Verständnis der wichtigsten Faktoren für die Umsatzprognose

Zur besseren Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten können Sie die wichtigsten positiven und negativen Faktoren, die sich auf Ihre Umsatzprognosen auswirken, in einer neuen Tabelle der Anwendung "Analytics für Umsatzvorgänge" einsehen. Wenn Sie die Faktoren verstehen, die sich auf Ihre Prognosen auswirken, können Sie besser prognostizieren, welche Aktivitäten Umsätze generieren. Wenn beispielsweise positive Prognosen eng mit Unternehmenskunden und negative Prognosen eng mit Neukunden verbunden sind, wissen Sie, dass Sie Ihre Bemühungen auf Unternehmenskunden konzentrieren sollten.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Unterstützt durch das neue Einstein Discovery-Modell zur Gewinnwahrscheinlichkeit zeigt das Dashboard **Revenue Operations** (Umsatzvorgänge) die prognostizierten Statistiken für Mitglieder des Vertriebsteams an. Wenn Sie das neue Widget **Top Drivers** (Wichtigste Faktoren) sehen möchten, klicken Sie auf **Prognose anzeigen**, um die einzelnen Kennzahlen zu sehen. Das Widget zeigt Ihnen die drei wichtigsten Faktoren, die die positiven und negativen Prognosen eines Teammitglieds beeinflussen.



Analytics-Anwendungserstellung

Optimieren Sie die Dashboard-Erstellung mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar), sorgen Sie mit konfigurierbaren Aktionen und Massenaktionen dafür, dass Daten besser genutzt werden können, und fügen Sie Zahlen-Widgets benutzerdefinierte Details hinzu, ohne das Dashboard zu überladen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar)

Dashboard-Komponenten sind ein Widget-Typ, der andere Widgets und Seiten enthalten kann. Sie erleichtern die Wiederverwendung und Verwaltung von Gruppen von Diagrammen, Tabellen, Filtern, Text usw. in mehreren Dashboards. Diese Funktion ist jetzt allgemein verfügbar.

Hinzufügen von benutzerdefinierten Texten und Visualisierungen in QuickInfos zu Zahlen-Widgets

Möchten Sie zusätzliche Informationen zu KPIs sehen und gleichzeitig Dashboards übersichtlich halten? Die QuickInfo eines Zahlen-Widgets kann jetzt dynamischen Text und eine Visualisierung enthalten, damit Sie mehr Details sehen, wenn Sie den Mauszeiger über wichtige Geschäftskennzahlen in einem Dashboard bewegen. Fügen Sie z. B. bei einem Zahlen-Widget, das den Gesamtumsatz anzeigt, ein Diagramm in die QuickInfo ein, das den Umsatz nach Branchen aufschlüsselt, und fügen Sie dynamischen Text hinzu, um die leistungsstärkste Branche hervorzuheben.

Ergreifen von Maßnahmen an jedem Ort und für beliebige Daten in bis zu 100 Datensätzen gleichzeitig

Stellen Sie sich vor, dass Ihre Benutzer Schnellaktionen wie das Öffnen eines Datensatzes oder das Protokollieren eines Anrufs in verschiedenen Spalten ausführen, während Sie interaktive Datentabellen erstellen. Zuvor haben Sie den Inhaber der Datenquelle oder Abfrage für die Tabelle identifiziert und ihn gebeten, benutzerdefinierte Aktionen zu konfigurieren. Jetzt können Sie die Aktion dagegen selbst konfigurieren, auch wenn Sie nur Anzeigezugriff auf die Daten haben. Durch die Konfiguration von Aktionen an beliebigen Orten und Ein-Klick-Aktionen können basierend auf Ihren Daten sofort Maßnahmen ergriffen werden. Sie können Benutzern auch ermöglichen, Massenaktionen für bis zu 100 Datensätze auf einmal durchzuführen. Erlauben Sie Vertriebsmanagern, die eine Liste von Team-Opportunities betrachten, durch einen Mausklick Benachrichtigungen zu allen Datensätzen zu erhalten, die ihr Abschlussdatum überschritten haben.

Verwenden von SQL mit Tableau CRM-Direktdaten (Beta)

Jetzt können Sie SQL-Abfragen für Live-Datensets ausführen, um die Analyse Ihrer Snowflake-Daten zu erweitern und mehr Erkenntnisse zu gewinnen. Schreiben Sie SQL-Abfragen, um gängige Geschäftsfälle wie das Kosten-Umsatz-Verhältnis zu berechnen, wenden Sie die erweiterte Sortierung auf Ihre Daten an und arbeiten Sie mit Fensterfunktionsformeln.

Gruppieren von Daten nach bis zu sechs Feldern in Explorer

Für die Analyse großer Datensets sind in einigen Fällen mehr Datengruppen erforderlich. Sie können Ihre Daten jetzt nach bis zu sechs Dimensionen oder Datumsfeldern in Explorer-Diagrammen und -Tabellen gruppieren. Zuvor haben Sie SAQL-Abfragen oder JSON-Dateien bearbeitet, um mehr als vier Gruppierungen für Ihre Daten festzulegen.

Neuerungen in SAQL

Tableau CRM (früher Einstein Analytics) verwendet eine eigene Version der Structured Query Language (SQL). Wenn Sie bereits mit SQL vertraut sind, fühlen Sie sich wahrscheinlich in SQL für Tableau CRM (Beta) in kürzester Zeit wie zu Hause. In SAQL können Sie einzelne Zeichen und Muster, die an beliebiger Stelle in einer Zeichenfolge gefunden werden, mit dem neuen Operator `like` abgleichen und mit dem Schlüsselwort `sample` eine zufällige Teilmenge Ihres Datensets auswählen.

Erstellen von Dashboards mit wiederverwendbaren Komponenten (allgemein verfügbar)

Dashboard-Komponenten sind ein Widget-Typ, der andere Widgets und Seiten enthalten kann. Sie erleichtern die Wiederverwendung und Verwaltung von Gruppen von Diagrammen, Tabellen, Filtern, Text usw. in mehreren Dashboards. Diese Funktion ist jetzt allgemein verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Verwalten von Dashboards mit wiederverwendbaren Dashboard-Komponenten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

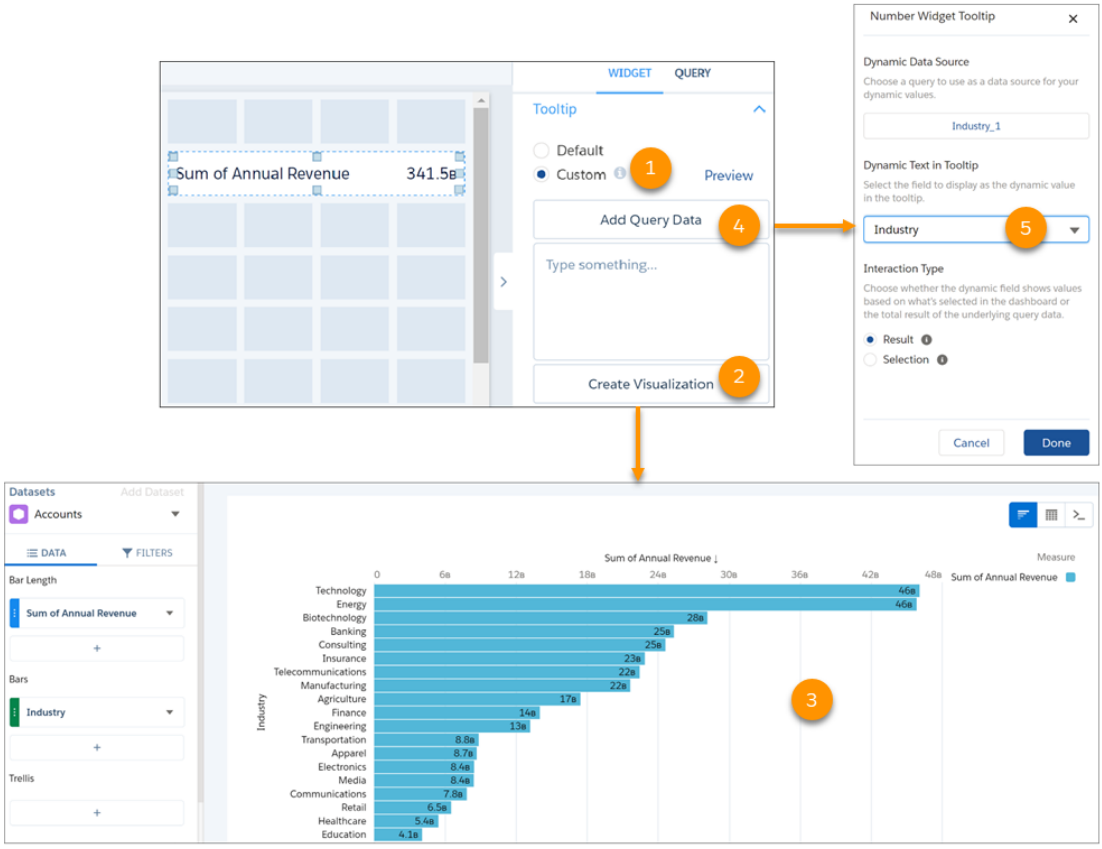
Hinzufügen von benutzerdefinierten Texten und Visualisierungen in QuickInfos zu Zahlen-Widgets

Möchten Sie zusätzliche Informationen zu KPIs sehen und gleichzeitig Dashboards übersichtlich halten? Die QuickInfo eines Zahlen-Widgets kann jetzt dynamischen Text und eine Visualisierung enthalten, damit Sie mehr Details sehen, wenn Sie den Mauszeiger über wichtige Geschäftskennzahlen in einem Dashboard bewegen. Fügen Sie z. B. bei einem Zahlen-Widget, das den Gesamtumsatz anzeigt, ein Diagramm in die QuickInfo ein, das den Umsatz nach Branchen aufschlüsselt, und fügen Sie dynamischen Text hinzu, um die leistungsstärkste Branche hervorzuheben.

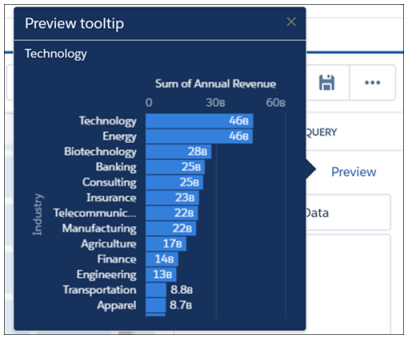
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: In diesem Beispiel wählen Sie zunächst das Zahlen-Widget für den Gesamtumsatz im Dashboard aus und dann im Abschnitt "QuickInfo" des Bereichs mit den Widget-Eigenschaften die Option **Benutzerdefiniert** (1). Klicken Sie auf **Visualisierung erstellen** (2),

um ein Diagramm in die QuickInfo aufzunehmen. Nachdem Sie das Datenset "Accounts" ausgewählt haben, erstellen Sie ein horizontales Balkendiagramm, das die Summe der Umsätze nach Branche in absteigender Reihenfolge anzeigt (3). Klicken Sie auf **Abfragedaten hinzufügen** (4), um die Branche mit dem höchsten Umsatz in der QuickInfo anzuzeigen. Nachdem Sie die Abfrage "Branche" als Datenquelle ausgewählt haben, legen Sie **Branche** als das Feld fest, auf das im benutzerdefinierten Text der QuickInfo verwiesen wird (5).



Klicken Sie auf **Vorschau**, um zu überprüfen, ob die QuickInfo richtig angezeigt wird, und speichern Sie anschließend Ihre Änderungen.

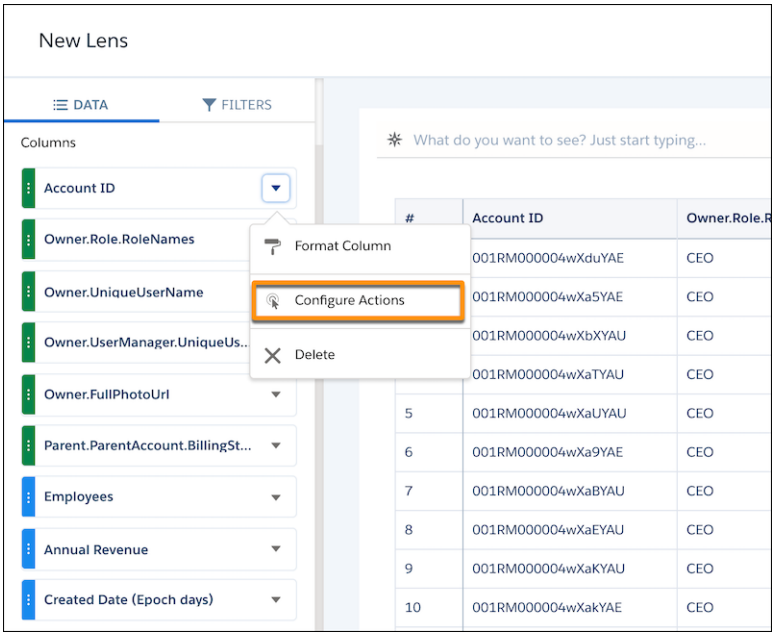


Ergreifen von Maßnahmen an jedem Ort und für beliebige Daten in bis zu 100 Datensätzen gleichzeitig

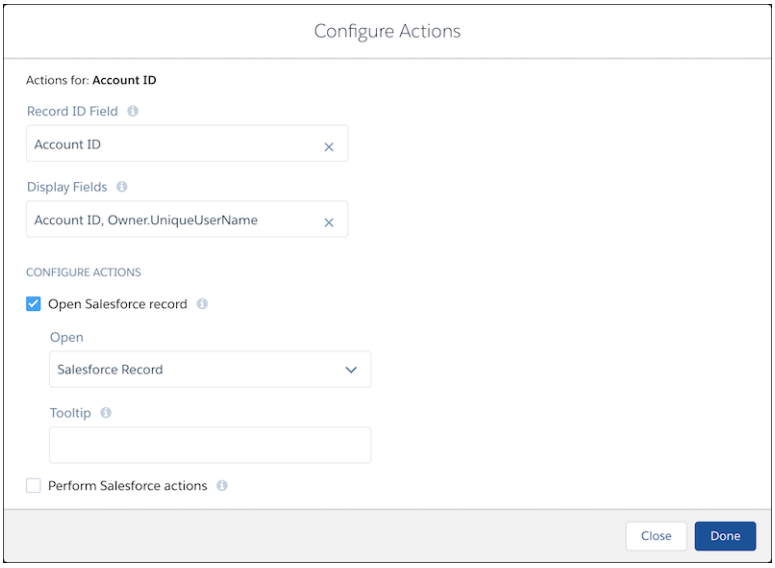
Stellen Sie sich vor, dass Ihre Benutzer Schnellaktionen wie das Öffnen eines Datensatzes oder das Protokollieren eines Anrufs in verschiedenen Spalten ausführen, während Sie interaktive Datentabellen erstellen. Zuvor haben Sie den Inhaber der Datenquelle oder Abfrage für die Tabelle identifiziert und ihn gebeten, benutzerdefinierte Aktionen zu konfigurieren. Jetzt können Sie die Aktion dagegen selbst konfigurieren, auch wenn Sie nur Anzeigezugriff auf die Daten haben. Durch die Konfiguration von Aktionen an beliebigen Orten und Ein-Klick-Aktionen können basierend auf Ihren Daten sofort Maßnahmen ergriffen werden. Sie können Benutzern auch ermöglichen, Massenaktionen für bis zu 100 Datensätze auf einmal durchzuführen. Erlauben Sie Vertriebsmanagern, die eine Liste von Team-Opportunities betrachten, durch einen Mausklick Benachrichtigungen zu allen Datensätzen zu erhalten, die ihr Abschlussdatum überschritten haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

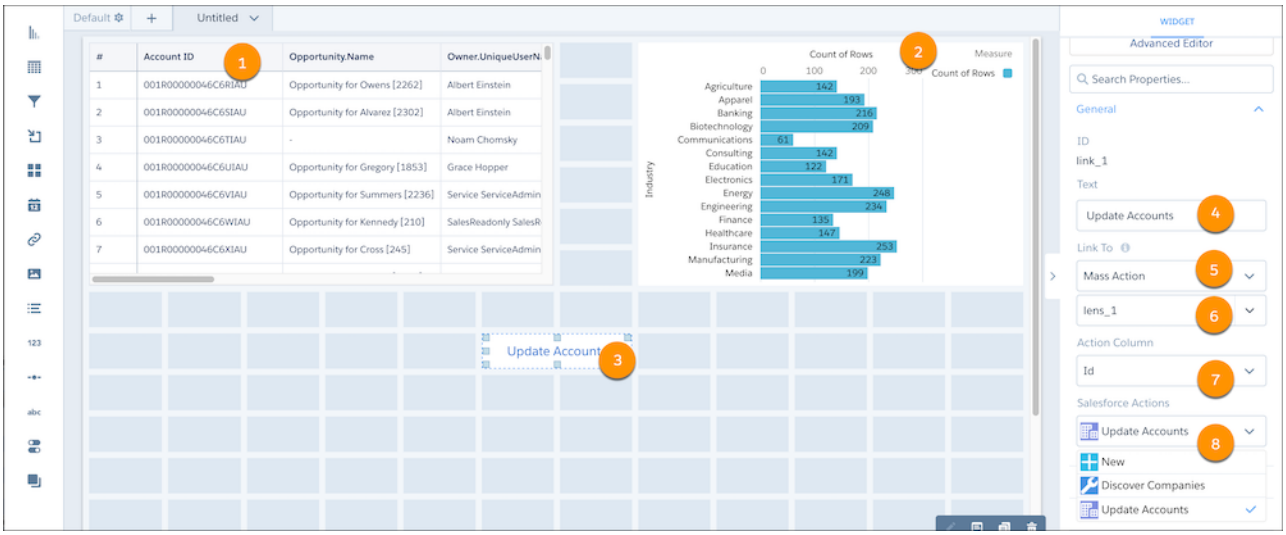
Wie: Wenn Sie einer Dimensionsspalte in Explorer ein benutzerdefiniertes Aktionsmenü hinzufügen möchten, klicken Sie auf das Spaltenaktionsmenü für die Dimension und wählen Sie **Aktionen konfigurieren** aus.



Konfigurieren Sie die Aktionen für die Dimension, indem Sie die ID, angezeigte Felder und die Aktionen auswählen. Klicken Sie auf **Fertig** und speichern Sie Ihre Linse.



Als Nächstes ermöglichen Sie Ihren Dashboard-Benutzern, Schnellaktionen für bis zu 100 Datensätze in der konfigurierten Spalte gleichzeitig durchzuführen, indem Sie Massenschnellaktionen hinzufügen. Fügen Sie Ihrem Dashboard eine Wertetabelle (1) mit handlungsrelevanten Daten, ein Diagramm mit Bereichen oder einen Filter (2) und ein Link-Widget (3) hinzu. Geben Sie im Bereichs mit den Eigenschaften des Link-Widgets einen Namen für Ihren Link mit Text an, der zur Schnellaktion passt (4). Wählen Sie in der Liste **Link zu** die Option **Massenaktion** (5) aus. Wählen Sie den Namen der Tabellenabfrage in der Schrittliste (6) aus. Wählen Sie in der Liste **Aktionsspalte** (7) den Spaltennamen aus, auf den die Massenschnellaktion angewendet werden soll. Wählen Sie dann die auszuführende Massenschnellaktion in der Liste **Salesforce-Aktionen** (8) aus.



In diesem Beispiel besteht die Massenschnellaktion darin, Accounts zu aktualisieren. Wenn der Benutzer einen Accounttyp im Diagramm mit Bereichen auswählt und dann auf den Link **Account aktualisieren** klickt, kann er alle Accounts dieses Typs (bis zu 100 Datensätze) aktualisieren, indem er die Account-ID aus der Tabellenabfrage verwendet.

Verwenden von SQL mit Tableau CRM-Direktdaten (Beta)

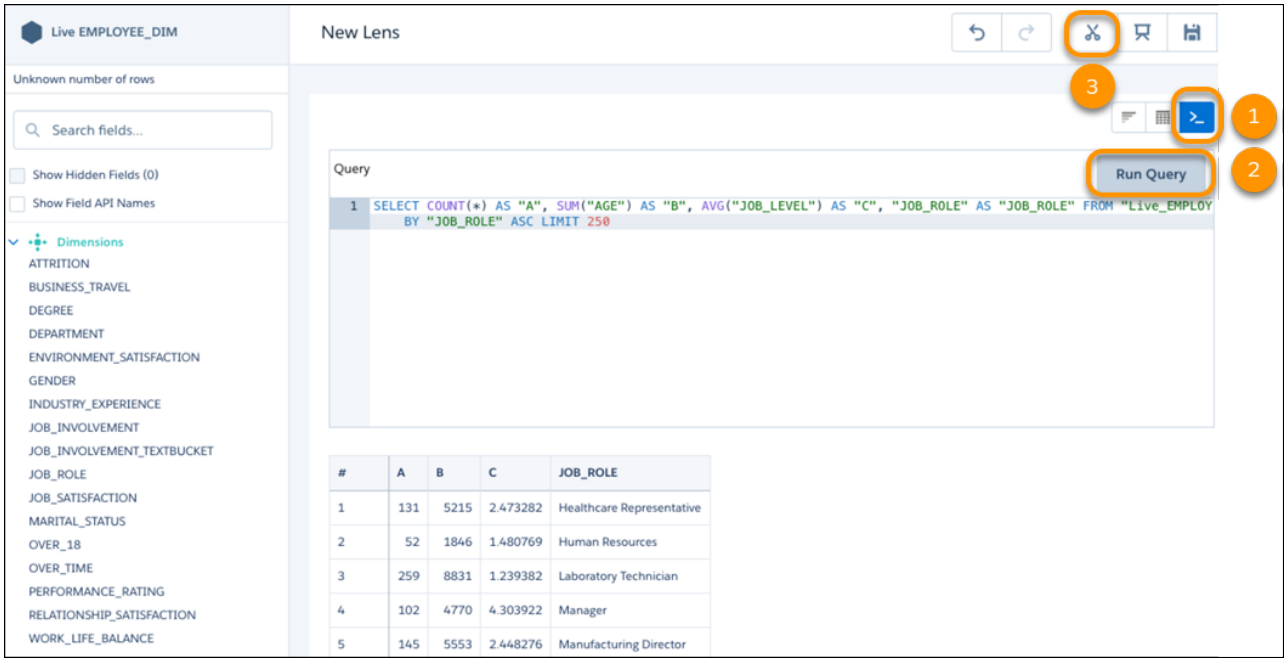
Jetzt können Sie SQL-Abfragen für Live-Datensets ausführen, um die Analyse Ihrer Snowflake-Daten zu erweitern und mehr Erkenntnisse zu gewinnen. Schreiben Sie SQL-Abfragen, um gängige Geschäftsfälle wie das Kosten-Umsatz-Verhältnis zu berechnen, wenden Sie die erweiterte Sortierung auf Ihre Daten an und arbeiten Sie mit Fensterfunktionsformeln.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

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

Wie: Wenn Sie SQL für Tableau CRM-Direktdaten aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Analytics` ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus. Wählen Sie **SQL für Live-Datensets aktivieren (Beta)** aus und klicken Sie dann auf **Speichern**.

Wenn Sie SQL-Abfragen für ein Live-Datenset erstellen möchten, öffnen Sie in Tableau CRM Analytics Studio das Datenset und klicken Sie auf "Abfragemodus" (1). Bearbeiten Sie die SQL-Abfrage und klicken Sie auf **Abfrage ausführen**, um sie zu validieren (2). Wenn Sie die Abfrage einem Dashboard hinzufügen möchten, heften Sie die Abfragelinse an das Dashboard an (3).



SIEHE AUCH:

SQL for Tableau CRM Developer Guide: Introducing SQL for Tableau CRM (Beta) (Einführung von SQL für Tableau CRM – Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Gruppieren von Daten nach bis zu sechs Feldern in Explorer

Für die Analyse großer Datensets sind in einigen Fällen mehr Datengruppen erforderlich. Sie können Ihre Daten jetzt nach bis zu sechs Dimensionen oder Datumsfeldern in Explorer-Diagrammen und -Tabellen gruppieren. Zuvor haben Sie SAQL-Abfragen oder JSON-Dateien bearbeitet, um mehr als vier Gruppierungen für Ihre Daten festzulegen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Allow Compare Tables to Have More Than Four Groupings (Ermöglichen von Vergleichstabellen mit mehr als vier Gruppierungen)

Neuerungen in SAQL

Tableau CRM (früher Einstein Analytics) verwendet eine eigene Version der Structured Query Language (SQL). Wenn Sie bereits mit SQL vertraut sind, fühlen Sie sich wahrscheinlich in SQL für Tableau CRM (Beta) in kürzester Zeit wie zu Hause. In SAQL können Sie einzelne Zeichen und Muster, die an beliebiger Stelle in einer Zeichenfolge gefunden werden, mit dem neuen Operator `like` abgleichen und mit dem Schlüsselwort `sample` eine zufällige Teilmenge Ihres Datensets auswählen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Verfolgen von Abfragen mit SQL für Tableau CRM (Beta)

Führen Sie Abfragen für Ihre Datensets mit einer für Tableau CRM angepassten Structured Query Language (SQL) aus. SQL wird typischerweise für die Arbeit mit Daten verwendet, die in relationalen Datenbanken gespeichert sind – möglicherweise sind Sie mit Varianten wie MySQL und PostGreSQL vertraut. Diese Version wird für Tableau CRM-Datensets verwendet und bietet native Unterstützung für Salesforce-Funktionen wie die Freigabeübernahme und benutzerdefinierte Geschäftskalender.

Einfaches Erstellen von Trainingsdaten mit zufälligen Stichproben in SAQL

Manchmal möchten Sie eine Abfrage nicht für Ihr gesamtes Datenset ausführen. Stattdessen können Sie eine zufällige Teilmenge Ihres Datensets auswählen, die die Verteilung des Ganzen repräsentiert. Mit der neuen Funktion für zufällige Stichproben der Salesforce Analytics Query Language (SAQL), dem Schlüsselwort `sample`, können Sie eine Abfrage auf eine repräsentative Stichprobe aus Ihrem Datenset anwenden. Zufällige Stichproben werden beispielsweise zum Trainieren von Modellen für maschinelles Lernen verwendet. Eine kleine Datenstichprobe kann beispielsweise eine genauere Vorschau für das gesamte Datenset bieten als die ersten 100 Zeilen.

Optimieren des Musterabgleichs mit dem SAQL-Operator like

Mit dem Vergleichsoperator `like` der Salesforce Analytics Query Language (SAQL) können Sie einzelne Zeichen und Muster abgleichen, die sich an beliebiger Stelle in einer Zeichenfolge befinden.

Schnelles Verfolgen von Abfragen mit SQL für Tableau CRM (Beta)

Führen Sie Abfragen für Ihre Datensets mit einer für Tableau CRM angepassten Structured Query Language (SQL) aus. SQL wird typischerweise für die Arbeit mit Daten verwendet, die in relationalen Datenbanken gespeichert sind – möglicherweise sind Sie mit Varianten wie MySQL und PostGreSQL vertraut. Diese Version wird für Tableau CRM-Datensets verwendet und bietet native Unterstützung für Salesforce-Funktionen wie die Freigabeübernahme und benutzerdefinierte Geschäftskalender.

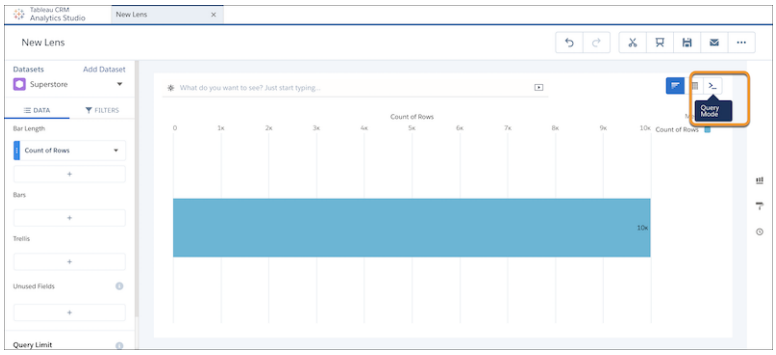
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt SQL für Tableau CRM eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre

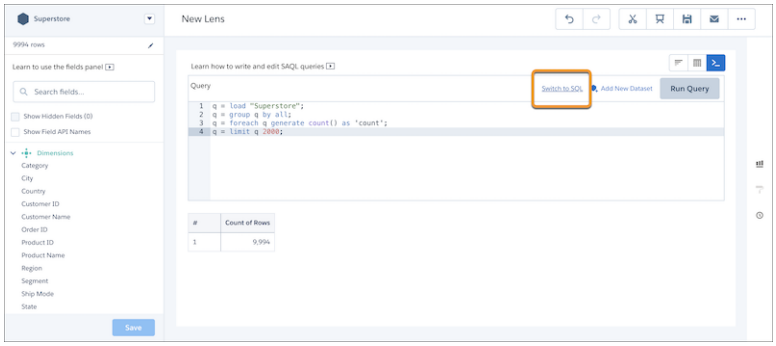
Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu dieser Funktion einbringen.

Warum: SQL ist der am weitesten verbreitete Branchenstandard zur Bearbeitung von Daten. Wenn Sie die Syntax bereits kennen, werden Sie sich mit SQL für Tableau CRM sofort wie zu Hause fühlen. Viele Funktionen sind gleich. Wenn Sie in jedoch in Ihren Abfragen Funktionen benötigen, die in der Standardversion nicht unterstützt werden, verwenden Sie die proprietäre Abfragesprache SAQL.

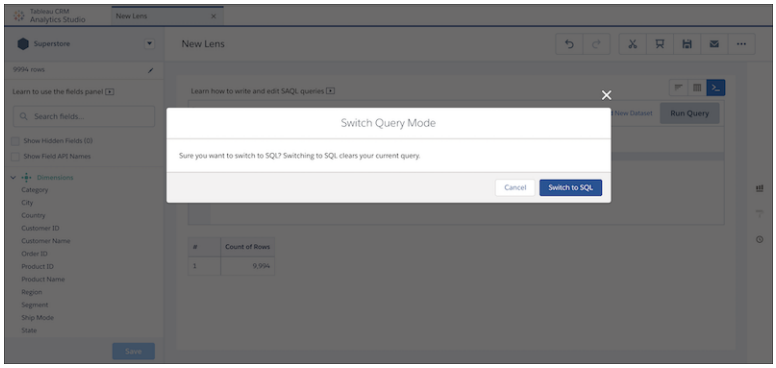
Wie: Wenden Sie sich an Ihren Support-Mitarbeiter, um SQL für Tableau CRM zu aktivieren. Öffnen Sie eine Linse für ein Dataset und klicken Sie auf die Schaltfläche **Abfragemodus**, um SQL für Tableau CRM in Analytics Studio zu verwenden.



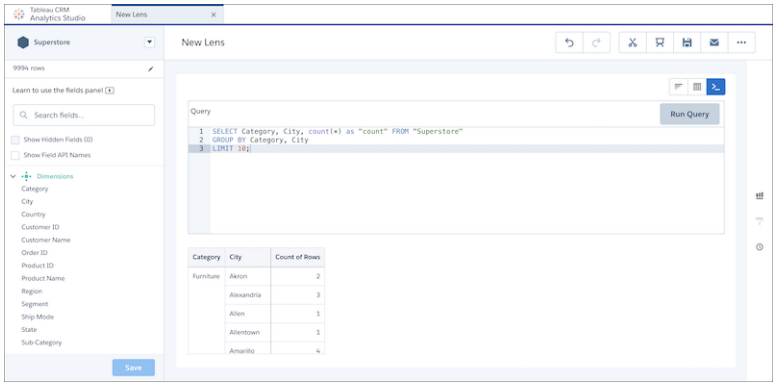
SAQL ist die Standard-Abfragesprache. Klicken Sie auf **Zu SQL wechseln**, um zu SQL zu wechseln.



Beim Wechsel zu SQL wird eine Warnung angezeigt, dass dadurch Ihre aktuelle Abfrage gelöscht wird. Wenn Sie die SAQL-Abfrage nicht verlieren wollen, kopieren Sie sie. Klicken Sie dann auf **Zu SQL wechseln**.



Die Standardabfrage für SQL ist die Zeilenzahl in Ihrem Datenset. Aktualisieren Sie die Abfrage, um zu zählen, wie oft eine Kategorie für jede Stadt vorkommt. Da die Ergebnisse in diesem Beispiel auf 10 Zeilen begrenzt werden, werden die ersten 10 Städte in der Kategorie für Möbel angezeigt.




```
SELECT Category, City, count(*) as "Count"
FROM "Superstore"
GROUP BY Category, City
LIMIT 10;
```

Kategorie	Stadt	Anzahl
Möbel	Akron	2
	Alexandria	3
	Allen	1
	Allentown	1
	Amarillo	4
	Anaheim	8
	Andover	1
	Apopka	1
	Apple Valley	2

Kategorie	Stadt	Anzahl
	Arlington	13

SIEHE AUCH:

SQL for Tableau CRM Developer Guide: Introducing SQL for Tableau CRM (Beta) (Einführung von SQL für Tableau CRM – Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfaches Erstellen von Trainingsdaten mit zufälligen Stichproben in SAQL

Manchmal möchten Sie eine Abfrage nicht für Ihr gesamtes Datenset ausführen. Stattdessen können Sie eine zufällige Teilmenge Ihres Datensets auswählen, die die Verteilung des Ganzen repräsentiert. Mit der neuen Funktion für zufällige Stichproben der Salesforce Analytics Query Language (SAQL), dem Schlüsselwort `sample`, können Sie eine Abfrage auf eine repräsentative Stichprobe aus Ihrem Datenset anwenden. Zufällige Stichproben werden beispielsweise zum Trainieren von Modellen für maschinelles Lernen verwendet. Eine kleine Datenstichprobe kann beispielsweise eine genauere Vorschau für das gesamte Datenset bieten als die ersten 100 Zeilen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Verwenden Sie folgende Syntax für das Schlüsselwort `sample`:

```
sample(percentage-size-of-dataset) repeatable(seed)
```

Fügen Sie das Schlüsselwort `sample` nach der Anweisung `load` in Ihre Abfrage ein. Jeder Vorgang, der nach der Anweisung `load` auf die Abfrage angewendet wird, wirkt sich nur auf die Stichprobe der Daten aus. Zum Angeben eines Seed-Werts fügen Sie nach `sample` das optionale Schlüsselwort `repeatable` ein. Wenn Sie den Seed-Wert an `repeatable` übergeben, wird jedes Mal, wenn Sie an `repeatable` den gleichen Seed-Wert übergeben, die gleiche Teilmenge von Daten zurückgegeben. Der Seed-Wert kann eine beliebige positive ganze Zahl sein.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel.

```
q = load "Opportunity" sample(10) repeatable(1);
q = group q by all;
q = foreach q generate count() as 'Count';
q = limit q 2000;
```

Anzahl der Zeilen
453

Die Abfrage gibt die Zeilenzahl der Stichprobe zurück, die mit 453 etwa 10 % der 4.600 Zeilen des Datensets entspricht.

`sample` verwendet den Bernoulli-Algorithmus, bei dem die Wahrscheinlichkeit, ausgewählt zu werden, für jede Zeile gleich ist. Da jede Zeile einzeln betrachtet wird, kann die Anzahl der zurückgegebenen Zeilen in einer gegebenen Stichprobe bei jeder Ausführung der Abfrage leicht variieren. Das Schlüsselwort `repeatable` sorgt dafür, dass die Abfrage immer das gleiche Ergebnis zurückgibt. Wenn Sie Ihr Datenset ändern und weitere Daten hinzufügen, gibt `repeatable` nicht das gleiche Ergebnis zurück.

SIEHE AUCH:

Tableau CRM SAQL Reference: `sample` (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren des Musterabgleichs mit dem SAQL-Operator `like`

Mit dem Vergleichsoperator `like` der Salesforce Analytics Query Language (SAQL) können Sie einzelne Zeichen und Muster abgleichen, die sich an beliebiger Stelle in einer Zeichenfolge befinden.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Fügen Sie einen Unterstrich (_) ein, um ein beliebiges einzelnes Zeichen in der Zeichenfolge zu finden. Beispielsweise finden Sie mit `_b_` Zeichenfolgen, die aus einem beliebigen Zeichen, gefolgt vom Zeichen "b", gefolgt von einem anderen einzelnen Zeichen bestehen. Mit `_lb` finden Sie Zeichenfolgen, die aus einem einzelne Zeichen, gefolgt von "lb" bestehen. Fügen Sie ein Prozentzeichen (`%`) ein, um eine beliebige Folge von null oder mehr Zeichen zu finden. Das Muster muss mit einem Prozentzeichen beginnen und enden, um eine Sequenz an beliebiger Stelle in einer Zeichenfolge zu finden.

Versehen Sie die Musterzeichenfolge mit einem umgekehrten Schrägstrich (`\`), um einen tatsächlichen Unterstrich oder ein tatsächliches Prozentzeichen in einem Muster zu finden.

Im Folgenden finden Sie einige Beispiele.

In diesem Beispiel wird geprüft, ob ein Kundenname das Muster "ni" enthält. Wenn die Zeichenfolge das Muster enthält, dann wird "like" zu "True" ausgewertet und die Abfrage gibt den Namen zurück.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by Customer_Name like "%ni%";
q = group q by Customer_Name;
q = foreach q generate Customer_Name as 'name';
q = limit q 5;
```

Name
Annie Thurman
Annie Zypern
Benjamin Venier
Berenike Kampe
Chad Cunningham

Diese Abfrage gibt Städtenamen zurück, die ein beliebiges einzelnes Zeichen vor dem Muster "lb" und null oder mehr Zeichen danach enthalten.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "_lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

Stadt
Albuquerque

Mit einem Unterstrich gibt die Abfrage Albuquerque zurück. Wenn dem Muster zwei Unterstriche vorangestellt werden, gibt die Abfrage Ergebnisse zurück, die zwei beliebige Zeichen vor dem Muster "lb" enthalten.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "__lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

Stadt
Gilbert
Melbourne

SIEHE AUCH:

Tableau CRM SAQL Reference: Comparison Operators (Vergleichsoperatoren) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einstein Discovery

Navigieren Sie nahtlos durch Statistiken in der neuen Artikeloberfläche von Einstein Discovery, erhalten Sie Prognosen in Datensets mithilfe von Rezepten für die Datenvorbereitung und generieren Sie Prognosen mit extern erstellten Modellen, die Sie in Salesforce hochladen und bereitstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Statistiken mit einer neu gestalteten, intuitiven Oberfläche

Mit der neuen Oberfläche von Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken ist das Navigieren durch Statistiken und Modellkennzahlen so einfach wie nie zuvor. Die Funktionen, die Sie kennen und auf die Sie sich verlassen, sind alle noch vorhanden, sie sind nur einfacher zu finden und zu verwenden. Wenn Sie die Artikelstatistiken öffnen, sehen Sie als Erstes die AI-gesteuerten Statistiken. Die optimierte Artikeloberfläche erleichtert Ihnen die Erkundung von Statistiken wesentlich. Durch Funktionen, wie dem Vergleich von Artikelversionen auf einen Blick, entdecken Sie Statistiken, die Sie vorher vielleicht übersehen hätten.

Einbetten von Prognosen in Datensets während der Datenvorbereitung (allgemein verfügbar)

Füllen Sie Ihre Datensets mit prädiktiver und präskriptiver Intelligenz, indem Sie die Discovery-Prognosetransformation bei Rezepten für die Datenvorbereitung anwenden. Wenn Sie ein Rezept mit einem Discovery-Prognoseknoten ausführen, berechnet Einstein die prognostizierten Ergebnisse Zeile für Zeile. Sie können sogar Beschreibungen der wichtigsten Prädiktoren und Verbesserungen speichern. Ein Rezept für die Datenvorbereitung kann beispielsweise prognostizierte Gewinnraten, wichtige Faktoren und Möglichkeiten zur Verbesserung der Gewinnraten in einem Datenset für die direkte Visualisierung im Dashboard speichern. Mit dem Discovery-Prognoseknoten können Sie schnell Prognosen über ein großes Datenset auswerten, mehrere Modelle untersuchen, bevor sie in der Produktion bereitgestellt werden, und diese Informationen in einem Dashboard zusammenführen.

Implementieren von externen Modellen in Ihrer Salesforce-Organisation (Pilot)

Erweitern Sie die Prognoseleistung durch extern erstellte Modelle, die Sie schnell in Ihrer Produktionsumgebung einsetzen können. Zusätzlich zu den leistungsstarken Modellen, die Einstein Discovery aus Ihren Artikeln erstellt, können Sie jetzt auch TensorFlow- oder Python-Modelle hochladen und bereitstellen, die außerhalb von Salesforce erstellt wurden. Ihre Datenwissenschaftler können ihre bevorzugten Modellierungstools verwenden, um ihre sorgfältig überdachte Modelle zu entwerfen, zu erstellen, zu testen und abzustimmen. Danach können Sie diese einfach in Ihre Salesforce-Organisation hochladen und bereitstellen. Ihre Benutzer sind schnell einsatzbereit und nutzen die Vorhersagen des Modells, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

Erhalten besserer Statistiken für Berichtsdaten mit den erweiterten Einstein-Datenstatistiken

Mit den Verbesserungen an Einstein-Datenstatistiken ist es einfacher denn je, die Leistung von AI und umfassende statistische Analysen für Ihre Berichtsdaten zu nutzen. Ihr Bericht wird nun vor der Analyse mithilfe von Einstein-Funktionen überprüft, um sicherzustellen, dass er die Mindestanzahl von Spalten und Zeilen enthält, die für eine sinnvolle Analyse erforderlich sind. Bei der Untersuchung Ihrer Berichte hilft Ihnen die neue, optimierte Benutzeroberfläche, sich auf die Berichtsspalten zu konzentrieren, die am stärksten mit Ihrem Ziel korrelieren. Wählen Sie gewünschten Spalten oder Filter aus, um die mit Unterstützung von Einstein Discovery bereitgestellten Statistiken schnell untersuchen zu können. Wenn Ihre Berichtsdaten aktualisiert werden, können Sie Ihre Analyse bei Bedarf ebenfalls aktualisieren.

Erstellen von Paketen, Höherstufen und Verteilen von Prognosen

Einstein Discovery unterstützt jetzt die Paketerstellung, sodass Sie Ihre Modelle besser als je zuvor übertragen und freigeben können. Jetzt können Sie Ihr Modell in einer Sandbox-Umgebung erstellen und testen. Wenn es bereit für die Produktion ist, können Sie es höherstufen und mithilfe von Änderungssets in Ihre Produktionsumgebung übertragen. Sie können auch Modelle mit Ihren eigenen Daten erstellen und trainieren und sie dann an andere – innerhalb oder außerhalb Ihres Unternehmens – verteilen, indem Sie verwaltete oder nicht verwaltete Pakete verwenden. Auf diese Weise können Kunden die Vorteile der Prognosen und Verbesserungen Ihrer Modelle nutzen, ohne die Modelle mit eigenen Daten trainieren zu müssen. Einstein Discovery unterstützt sowohl die Paketerstellung der ersten Generation (1GP) als auch der zweiten Generation (2GP).

Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen des Typs "Zufällige Gesamtstruktur" (allgemein verfügbar)

Einstein Discovery wird ein vierter Modelltyp hinzugefügt, der auf dem Modellierungsalgorithmus *zufällige Gesamtstruktur* basiert. Einstein Discovery verwendet diesen überwachten Lernalgorithmus, um sehr genaue Modelle über mehrere Entscheidungsbäume, Randomisierung und andere Optimierungstechniken zu erstellen. Erstellen Sie einen Artikel mit einem Modell des Typs "Zufällige Gesamtstruktur" und vergleichen Sie dann dessen Kennzahlen mit anderen Modelltypen, um festzustellen, ob dieser Algorithmus in Ihrem Artikel zu mehr Genauigkeit führt.

Aufrechterhalten der Modellgenauigkeit mit Leistungsbenachrichtigungen

Auch bei den besten Modellen kann die Leistung mit der Zeit nachlassen. Es kommt zu Abweichungen, wenn sich die Merkmale in den realen Daten erheblich von den Trainingsdaten unterscheiden, die zur Erstellung der Modelle verwendet wurden. Das Ergebnis? Die Prognosegenauigkeit sinkt, was sich negativ auf die Geschäftsentscheidungen auswirken kann, die von diesen Prognosen abhängen. Prognosebenachrichtigungen machen Sie darauf aufmerksam, wenn es an der Zeit ist, Ihr Modell mit neueren Daten, die die aktuellen Umstände widerspiegeln, erneut zu trainieren. Dann können Sie korrigierend eingreifen, um abweichende Modelle wieder auf Kurs zu bringen.

Erhöhen der Prognosetransparenz mit Modellkarten (Pilot)

Einstein Discovery führt Modellkarten ein, die Ihnen dabei helfen, wichtige Nutzungsinformationen über Ihre Prognosen zu dokumentieren und anderen zu vermitteln. Eine Modellkarte zeigt Statistiken zu den Daten an, die zum Trainieren des Modells verwendet wurden. Außerdem können auf der Karte von Ihnen angegebene optionale Erklärungen zur vorgesehenen Verwendung der Prognose, zu Entwurfsannahmen, Zielgruppe, Funktionen und Einschränkungen sowie andere relevante Informationen angezeigt werden. Die Offenlegung dieser Details hilft Benutzern, die Prognosen zu verstehen und zwischen mehreren Prognosen zu unterscheiden. Dadurch können Benutzer ethische, fundierte Entscheidungen darüber treffen, ob eine Prognose zu ihrem Anwendungsfall passt.

Zurechnen fehlender Werte zur Verbesserung der Modellleistung (Pilot)

Zu viele fehlende Werte aus unbekannten oder problematischen Daten können die Qualität Ihres Modells verringern. Einstein Discovery ermöglicht Ihnen die Zurechnung fehlender numerischer Werte in Ihrem Datenset. Aktivieren Sie die statistische Zurechnung für eine numerische Variable, dann ersetzt Einstein Discovery automatisch fehlende Werte durch Werte, die aus einer anderen Teilmenge Ihrer Daten abgeleitet wurden.

Erhalten besserer Prognosen mit typografischer Fuzzyübereinstimmung (Pilot)

Einstein Discovery führt die Fuzzyübereinstimmung ein, um Unterschiede aufgrund von abweichenden Schreibweisen zu beheben, was zu intelligenteren Kategorisierungen und besseren Prognosen führt. Unterschiedliche Schreibweisen bei Kategoriedaten können dazu führen, dass Beobachtungen verschiedenen Kategorien zugeordnet werden, obwohl sie eigentlich zur selben Kategorie gehören. Unterschiede bei der Groß- und Kleinschreibung, Plural, Abkürzungen und Variationen wie "Straße" und "Strasse" führen zu Unklarheiten darüber, wie die Daten zu gruppieren sind. Wenn Sie die Fuzzyübereinstimmung für ein Feld aktivieren, ignoriert Einstein die Groß- und Kleinschreibung, sodass Variationen wie "Straße", "straße", und "Straßen" alle zur gleichen Kategorie gehören können. Da Einstein Discovery die Daten zum Zeitpunkt der Prognose transformiert, können Sie das Bereinigen der Zeichenfolgen während der Datenvorbereitung überspringen.

Erhalten einer automatisierten Modellbereitstellung und Datenset-Auswertung durch Anwendungen mit Vorlagen

Probieren Sie die neuesten Einstein Discovery-Anwendungen mit Vorlagen unbedingt aus, um häufige Anwendungsfälle auf schnellstem Weg mit nur wenigen Klicks vorzubereiten, zu laden und zu analysieren. Die neuesten Aktualisierungen bieten einen durchgängigen Workflow, sodass Sie sich ganz auf die Anpassung Ihrer Artikel konzentrieren können. Vorlagenoptimierungen ersetzen den manuellen und komplexen Prozess der Modellbereitstellung. Vorlagen automatisieren außerdem die Berechnung und Erstellung von Datenset-Prognosefeldern, um Zeilen zu identifizieren, die ein Ergebnisziel erfüllen.

Beschleunigen der Einrichtung durch automatische Aktivierung zusammen mit der Lizenz

Die Einrichtung und Verwaltung von Einstein Discovery wird durch die automatische Aktivierung und ein konsolidiertes Dashboard noch einfacher. Da Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken Bestandteile von Tableau CRM sind, werden sie automatisch zusammen mit Tableau CRM aktiviert. Die automatische Aktivierung spart Zeit bei der Suche nach den erforderlichen Funktionen, die beim Erstellen von Berechtigungssätzen aktiviert werden müssen. Wenn Sie Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken zusammen auf demselben Bildschirm sehen, erhalten Sie genauere Werte im Hinblick auf die Erreichung von Nutzungsobergrenzen und Kennzahlen für Ihre Lizenzen.

Erhalten von Einstein-Prognosen in Tableau mit benutzerdefinierten Tabellenberechnungen

Gute Neuigkeiten für Tableau-Benutzer! Ab Tableau Version 21.1 können Sie mithilfe von Einstein Discovery-Modellen, die in Salesforce bereitgestellt werden, Prognosen für Ihre Tableau-Daten erhalten. Angenommen, Sie haben ein Tableau-Arbeitsblatt, das offene Aufträge enthält, und Sie möchten ein Modell in Salesforce verwenden, das die Wahrscheinlichkeit für die rechtzeitige Lieferung eines einzelnen Auftrags prognostiziert. Zur Verknüpfung dieses Modells stellen Sie eine Verbindung zu Salesforce her, generieren ein benutzerdefiniertes Skript für das Modell im Modell-Manager, erstellen ein berechnetes Feld in Tableau und fügen das Skript dann in den Berechnungs-Editor für dieses Feld ein. Wenn das Skript dann ausgeführt wird, sendet es eine Prognoseanforderung mit den erforderlichen Auftragsdaten an Salesforce. Das Einstein Discovery-Modell berechnet eine Prognose und gibt diese an Tableau zurück, wo sie in kürzester Zeit in Ihrem Arbeitsblatt angezeigt wird. Ganz einfach – und äußerst wirkungsvoll!

Verwalten von Modellversionen mit dem Versionsverlauf

Verfolgen Sie Aktualisierungen Ihres Modells, die sich aus Änderungen in Ihrem Unternehmen, neuen und besseren Daten oder verbesserten Artikel- bzw. Modelleinstellungen ergeben. Der Modell-Manager zeigt jetzt den Versionsverlauf eines Modells an, damit Sie genau wissen, wann und von wem es aktualisiert wurde und ob ein Aktualisierungsauftrag für das Modell geplant ist. Bei Modellen, die nicht die erwartete Leistung erbringen, können Sie zu einer früheren Version mit einer besseren Leistung zurückkehren. Wenn Sie die einer bestimmten Modellversion zugrundeliegenden Einstellungen untersuchen möchten, können Sie die Artikelversion, auf der dieses Modell basiert, einfach abrufen und erkunden.

Sofortiges Erfassen der Details zu einer Artikelversion

Fügen Sie Artikeldetails hinzu, solange sie Ihnen noch frisch im Gedächtnis sind, indem Sie das automatisch angezeigte Fenster für Versionsbeschreibungen verwenden. In der vorherigen Version wurden nützliche Versionsbeschreibungen eingeführt. Allerdings mussten Sie erst zum Ort der Version navigieren, um Ihren Text hinzuzufügen. Jetzt wird das Feld für die Versionsbeschreibung automatisch angezeigt, sobald eine neue Artikelversion gespeichert wird.

Erhalten einer verbesserten Leistung in Einstein Discovery-Artikeln

Die Artikelerstellung in Einstein Discovery wurde wesentlich verbessert. Beim Initiieren eines neuen Artikels reagiert das Programm auch bei größeren Datensets schneller. Jetzt können Sie sich auf die Ergebnisse eines Artikels konzentrieren, anstatt auf die manuelle Abstimmung der einzelnen zu analysierenden Datensets. Einstein Discovery stimmt Ihr Datenset automatisch im Hintergrund ab, basierend auf dem Feedback des Moduls zur Abfrageoptimierung. Beispielsweise kann die Funktion den optimalen Satz von erklärenden Variablen durch Filtern und Ausschließen von Feldern mit hoher Kardinalität bestimmen.

SIEHE AUCH:

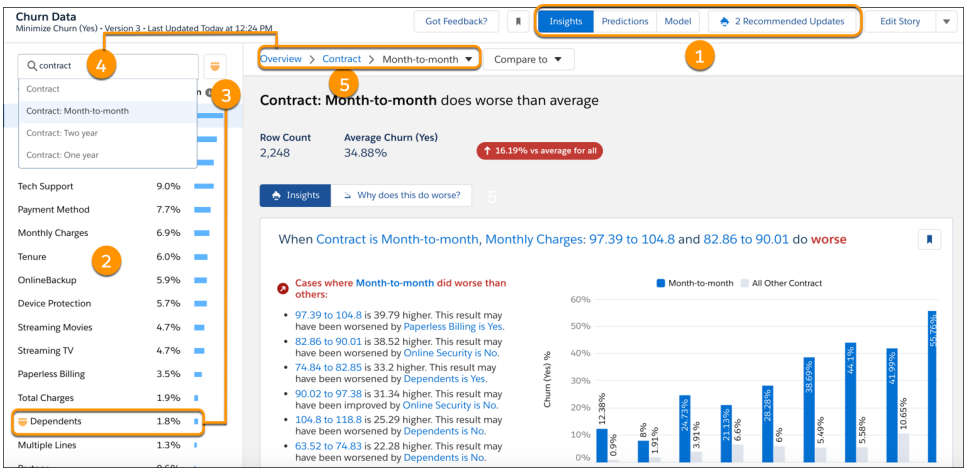
Salesforce Einstein

Mehr Statistiken mit einer neu gestalteten, intuitiven Oberfläche

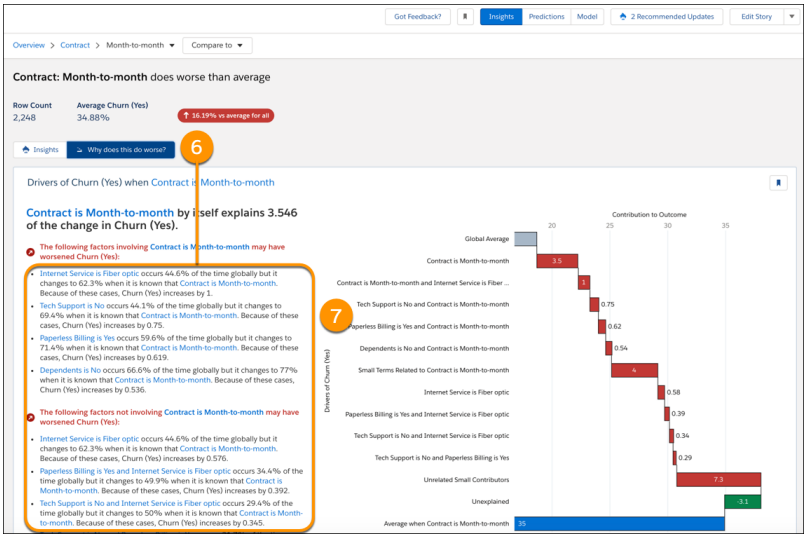
Mit der neuen Oberfläche von Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken ist das Navigieren durch Statistiken und Modellkennzahlen so einfach wie nie zuvor. Die Funktionen, die Sie kennen und auf die Sie sich verlassen, sind alle noch vorhanden, sie sind nur einfacher zu finden und zu verwenden. Wenn Sie die Artikelstatistiken öffnen, sehen Sie als Erstes die AI-gesteuerten Statistiken. Die optimierte Artikeloberfläche erleichtert Ihnen die Erkundung von Statistiken wesentlich. Durch Funktionen, wie dem Vergleich von Artikelversionen auf einen Blick, entdecken Sie Statistiken, die Sie vorher vielleicht übersehen hätten.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Mit der konsolidierten Artikelüberschrift (1) können Sie die für Sie am meisten relevanten Details leicht finden. Variablen sind bequem nach Korrelation (2) geordnet, sodass die wichtigsten Antriebsfaktoren im Artikel sichtbar sind. Klicken Sie auf das Schildsymbol (3), um Verzerrungen in einem Artikel einfach anzuzeigen. Verwenden Sie die Dropdown-Menüs (4), um Statistiken nach Variablen oder Werten anzuzeigen, wodurch Sie automatisch auf weitere Statistiken stoßen, die Sie über den Breadcrumb-Pfad (5) öffnen können.



Statistiken sind nun leichter zu finden und kontextabhängig (6). Navigieren Sie einfach zu den gewünschten Elementen, indem Sie auf einen der interaktiven Links innerhalb der Statistikkarten klicken (7).



SIEHE AUCH:

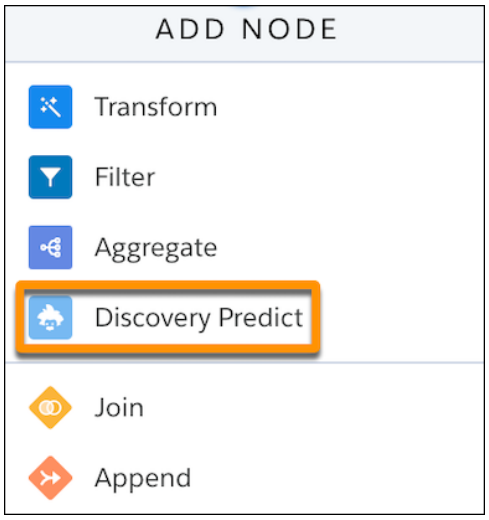
Einstein Discovery

Einbetten von Prognosen in Datensets während der Datenvorbereitung (allgemein verfügbar)

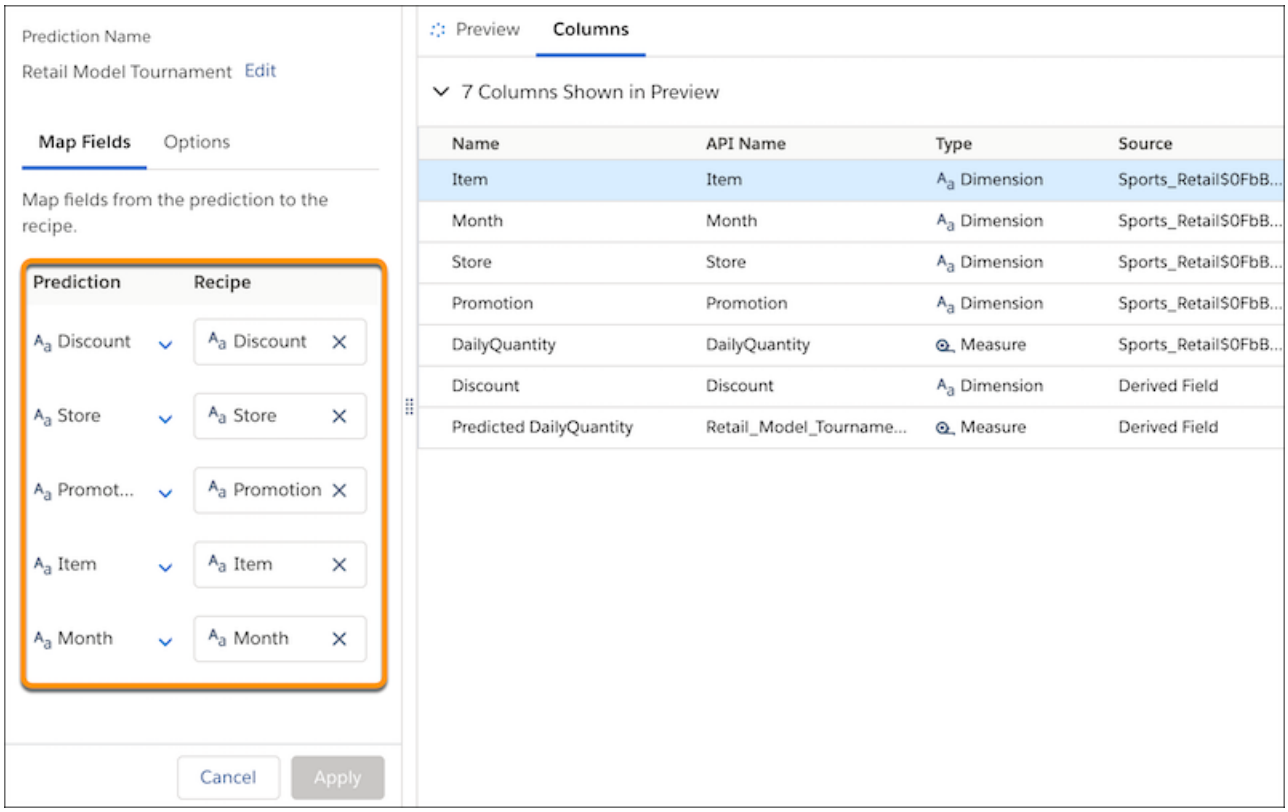
Füllen Sie Ihre Datensets mit prädiktiver und präskriptiver Intelligenz, indem Sie die Discovery-Prognosetransformation bei Rezepten für die Datenvorbereitung anwenden. Wenn Sie ein Rezept mit einem Discovery-Prognoseknoten ausführen, berechnet Einstein die prognostizierten Ergebnisse Zeile für Zeile. Sie können sogar Beschreibungen der wichtigsten Prädiktoren und Verbesserungen speichern. Ein Rezept für die Datenvorbereitung kann beispielsweise prognostizierte Gewinnraten, wichtige Faktoren und Möglichkeiten zur Verbesserung der Gewinnraten in einem Datenset für die direkte Visualisierung im Dashboard speichern. Mit dem Discovery-Prognoseknoten können Sie schnell Prognosen über ein großes Datenset auswerten, mehrere Modelle untersuchen, bevor sie in der Produktion bereitgestellt werden, und diese Informationen in einem Dashboard zusammenführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

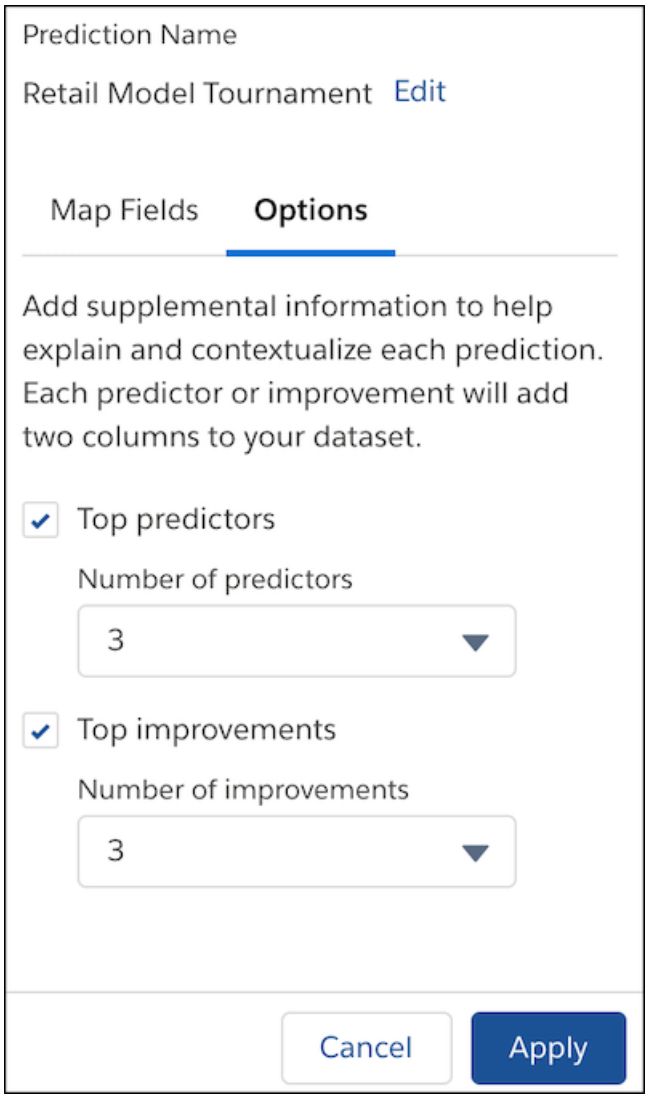
Wie: Erstellen oder öffnen Sie in der Datenvorbereitung ein Rezept, das über mindestens einen Knoten "Eingeben" verfügt. Klicken Sie auf die Schaltfläche **+** (Knoten hinzufügen) zwischen zwei Knoten oder am Ende des Rezepts und wählen Sie dann **Discovery-Prognose** aus.



Wählen Sie eine in Ihrer Organisation bereitgestellte Einstein Discovery-Prognose aus und ordnen Sie dann alle Prognosefelder dem Rezept zu.



Optional können Sie auf der Registerkarte **Optionen** die wichtigsten Prädiktoren und Verbesserungen im Datenset speichern, um sie schnell und einfach auf einem Dashboard anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Implementieren von externen Modellen in Ihrer Salesforce-Organisation (Pilot)

Erweitern Sie die Prognoseleistung durch extern erstellte Modelle, die Sie schnell in Ihrer Produktionsumgebung einsetzen können. Zusätzlich zu den leistungsstarken Modellen, die Einstein Discovery aus Ihren Artikeln erstellt, können Sie jetzt auch TensorFlow- oder Python-Modelle hochladen und bereitstellen, die außerhalb von Salesforce erstellt wurden. Ihre Datenwissenschaftler können ihre bevorzugten Modellierungstools verwenden, um ihre sorgfältig überdachte Modelle zu entwerfen, zu erstellen, zu testen und abzustimmen. Danach können Sie diese einfach in Ihre Salesforce-Organisation hochladen und bereitstellen. Ihre Benutzer sind schnell einsatzbereit und nutzen die Vorhersagen des Modells, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

Anmerkung: Die Funktion zum Importieren von externen Modellen wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und

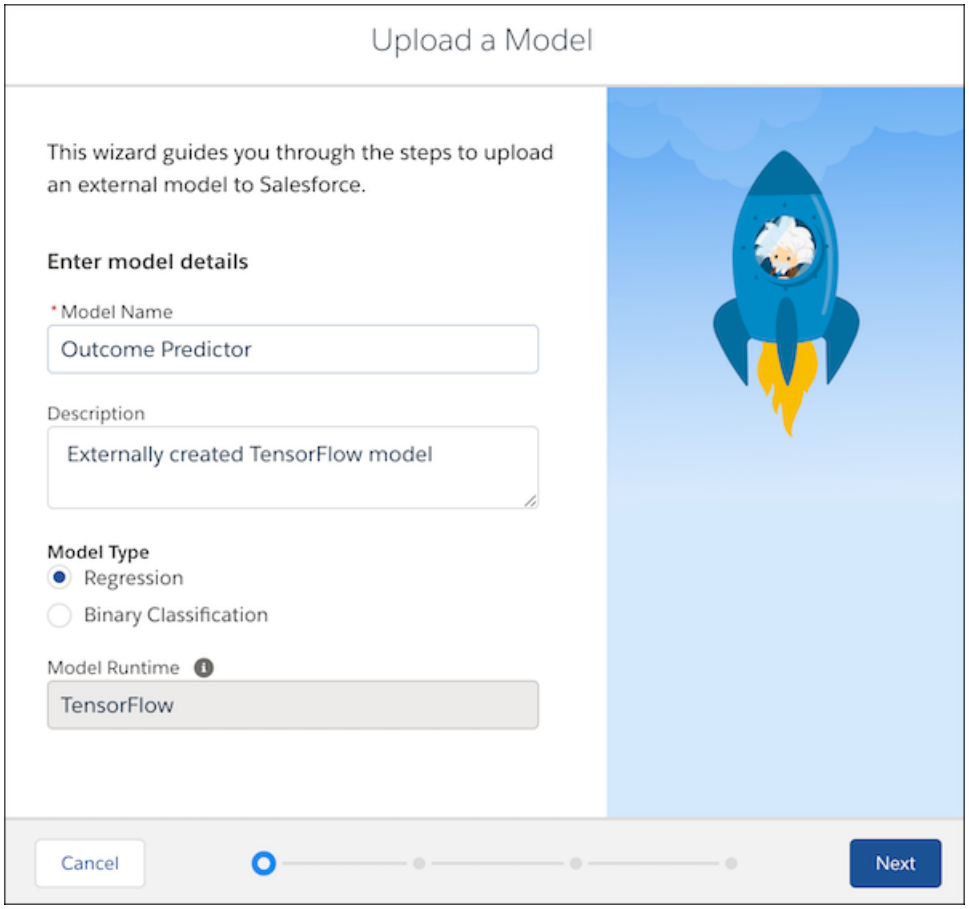
die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion zum Importieren von externen Modellen ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder in öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für die Funktion zum Importieren externer Modelle in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe der Trailblazer Community einbringen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

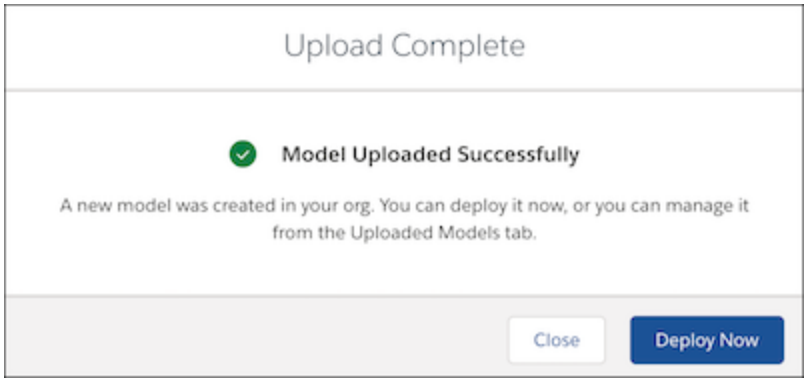
Wie: Wenn Sie an einer Teilnahme am Pilotprogramm interessiert sind, fragen Sie Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Fassen Sie alle mit Ihrem TensorFlow- oder Python-Modell verbundenen Dateien in einer ZIP-Datei zusammen.

Öffnen Sie den Modell-Manager und klicken Sie auf **Hochladen**, um den Assistenten zum Hochladen von Modellen zu starten.



Geben Sie Details zu dem Modell an und klicken Sie dann auf **Weiter**, um alle Modellvariablen anzugeben und das vom Modell prognostizierte Ergebnis auszuwählen. Wählen Sie die ZIP-Datei mit den Modelldateien aus und klicken Sie auf **Fertig**. Sie können dieses Modell entweder sofort in Ihrer Salesforce-Umgebung bereitstellen oder auf **Schließen** klicken, um es für eine spätere Bereitstellung auf der Registerkarte für hochgeladene Dateien hinzuzufügen.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

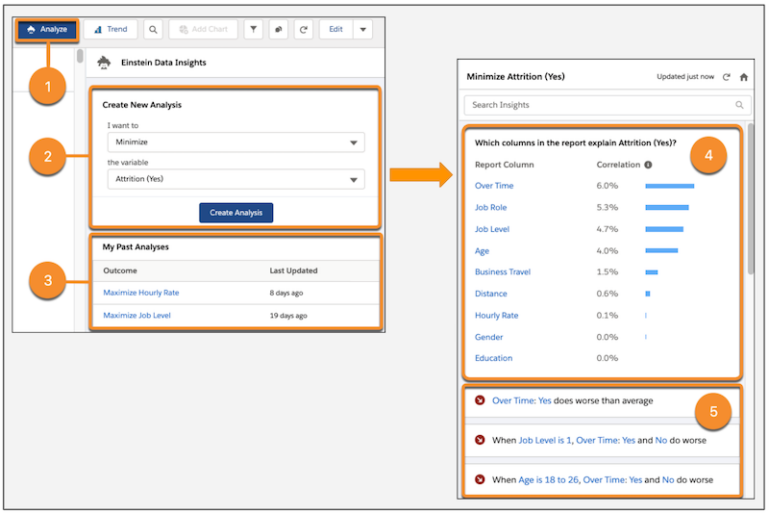
Erhalten besserer Statistiken für Berichtsdaten mit den erweiterten Einstein-Datenstatistiken

Mit den Verbesserungen an Einstein-Datenstatistiken ist es einfacher denn je, die Leistung von AI und umfassende statistische Analysen für Ihre Berichtsdaten zu nutzen. Ihr Bericht wird nun vor der Analyse mithilfe von Einstein-Funktionen überprüft, um sicherzustellen, dass er die Mindestanzahl von Spalten und Zeilen enthält, die für eine sinnvolle Analyse erforderlich sind. Bei der Untersuchung Ihrer Berichte hilft Ihnen die neue, optimierte Benutzeroberfläche, sich auf die Berichtsspalten zu konzentrieren, die am stärksten mit Ihrem Ziel korrelieren. Wählen Sie gewünschten Spalten oder Filter aus, um die mit Unterstützung von Einstein Discovery bereitgestellten Statistiken schnell untersuchen zu können. Wenn Ihre Berichtsdaten aktualisiert werden, können Sie Ihre Analyse bei Bedarf ebenfalls aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Berichte in Lightning Experience. Einstein-Datenstatistiken sind in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Öffnen Sie einen tabellarischen oder Zusammenfassungsbericht, der mindestens 2 Spalten und 50 Zeilen mit Daten enthält, und klicken Sie dann auf **Analysieren** (1) (früher die Schaltfläche **Statistiken**).

- Wenn es keine vorhandenen Analysen zu einem Bericht gibt, führt Einstein-Datenstatistiken eine Zählanalyse durch und sucht nach statistisch signifikanten Vorkommen von Feldwerten.
- Wenn bereits eine oder mehrere Analysen existieren, fordert Einstein Sie auf, eine neue Analyse zu erstellen (2) oder eine bestehende zu starten (3).

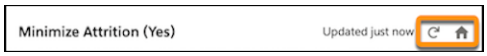


Nach der Analyse Ihrer Daten (mit Ausnahme der Zählanalyse) zeigt Einstein Ihnen die Korrelation jeder Berichtsspalte mit dem Ziel (4) in absteigender Reihenfolge des Korrelationsgrads und eine Liste der verbundenen Erkenntnisse (5) an.

Wenn Sie sich auf eine bestimmte Berichtsspalte konzentrieren möchten, klicken Sie in der Korrelationszusammenfassung darauf, um spaltenbasierte Erkenntnisse zu erhalten, die abhängig von ihren Auswirkungen auf das Ziel sortiert sind. Wählen Sie in **Statistiken durchsuchen** eine Filterbedingung (6) aus, um die Liste zu filtern und sich auf verbundene Erkenntnisse zu konzentrieren (7).



Klicken Sie auf das Aktualisierungssymbol in der Symbolleiste, um die Analyse bei jeder Aktualisierung der Berichtsdaten schnell auf den neuesten Stand zu bringen. Klicken Sie auf das Startseitenymbol, um eine neue Analyse zu erstellen.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

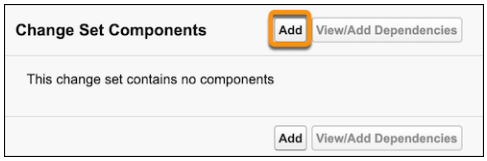
Erstellen von Paketen, Höherstufen und Verteilen von Prognosen

Einstein Discovery unterstützt jetzt die Paketerstellung, sodass Sie Ihre Modelle besser als je zuvor übertragen und freigeben können. Jetzt können Sie Ihr Modell in einer Sandbox-Umgebung erstellen und testen. Wenn es bereit für die Produktion ist, können Sie es höherstufen und mithilfe von Änderungssets in Ihre Produktionsumgebung übertragen. Sie können auch Modelle mit Ihren eigenen Daten erstellen und trainieren und sie dann an andere – innerhalb oder außerhalb Ihres Unternehmens – verteilen, indem Sie verwaltete oder nicht verwaltete Pakete verwenden. Auf diese Weise können Kunden die Vorteile der Prognosen und Verbesserungen Ihrer Modelle nutzen, ohne die Modelle mit eigenen Daten trainieren zu müssen. Einstein Discovery unterstützt sowohl die Paketerstellung der ersten Generation (1GP) als auch der zweiten Generation (2GP).

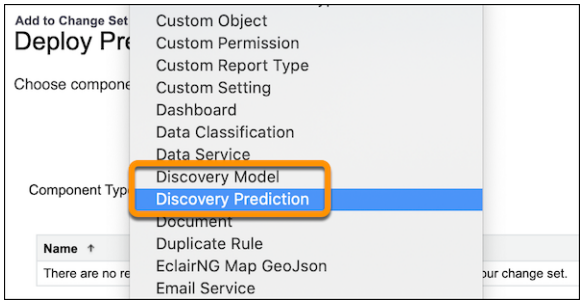
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie bereit sind, eine Prognose aus Ihrer Sandbox-Umgebung in die Produktion zu übertragen, verwenden Sie ein Änderungsset. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Änderungsset` ein und wählen Sie dann **Ausgehende Änderungssets** aus. Klicken Sie auf **Neu**, um ein ausgehendes Änderungsset zu erstellen, geben Sie einen Namen und eine Beschreibung ein und klicken Sie auf **Speichern**.

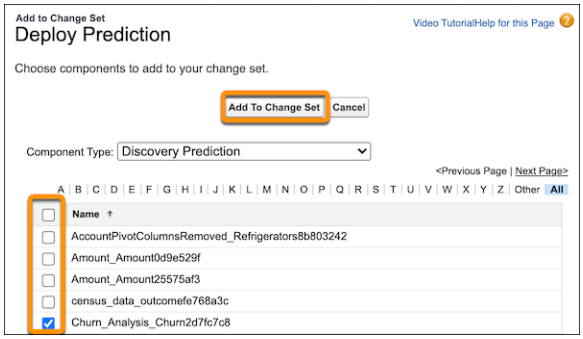
Klicken Sie auf **Hinzufügen**, um die Prognose dem Änderungsset hinzuzufügen.



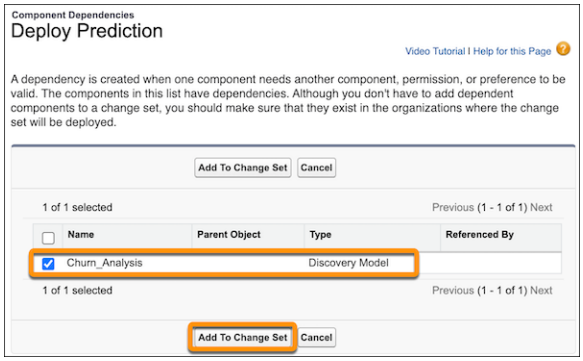
Wählen Sie den Typ der Komponente aus, die Sie bereitstellen möchten – entweder **Discovery-Prognose** (eine Prognose, die ein oder mehrere Modelle enthält) oder **Discovery-Modell** (ein einzelnes Modell).



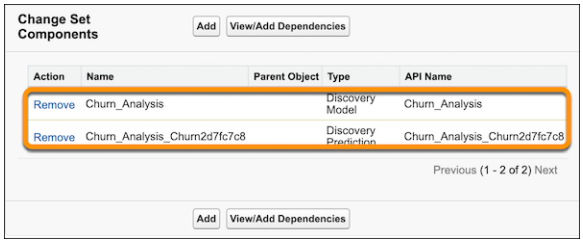
Wählen Sie eine oder mehrere bereitgestellte Prognosen oder Modelle in der Liste aus und klicken Sie dann auf **Zum Änderungsset hinzufügen**.



Fügen Sie alle Modelle hinzu, von denen die Prognose abhängt, indem Sie auf **Abhängigkeiten anzeigen/hinzufügen** klicken, verfügbare Modelle auswählen und dann auf **Zum Änderungsset hinzufügen** klicken.



Jetzt werden die Prognose und alle verbundenen Modelle in der Komponentenliste angezeigt.



Anmerkung: Das Änderungsset enthält das Modell, jedoch nicht den zum Erstellen des Modells verwendeten Artikel. Die ursprüngliche Artikelversion eines Modells wird nicht mit dem Änderungsset hochgeladen.

Laden Sie die Änderungsliste in die Ziel-Produktionsumgebung hoch. Wechseln Sie dann zu dieser Umgebung, navigieren Sie zu **Eingehende Änderungssets**, suchen Sie das hochgeladene Änderungsset und stellen Sie es wie jedes andere Änderungsset bereit. Weitere Informationen finden Sie unter Änderungssets in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

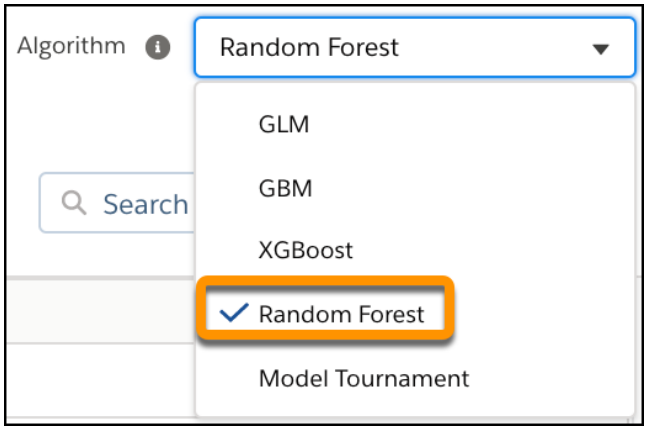
Einstein Discovery

Erstellen genauer Modelle mithilfe von Algorithmen des Typs "Zufällige Gesamtstruktur" (allgemein verfügbar)

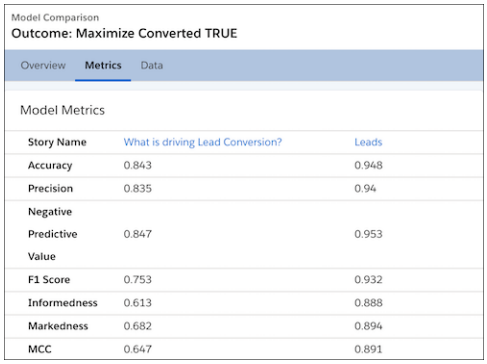
Einstein Discovery wird ein vierter Modelltyp hinzugefügt, der auf dem Modellierungsalgorithmus *zufällige Gesamtstruktur* basiert. Einstein Discovery verwendet diesen überwachten Lernalgorithmus, um sehr genaue Modelle über mehrere Entscheidungsbäume, Randomisierung und andere Optimierungstechniken zu erstellen. Erstellen Sie einen Artikel mit einem Modell des Typs "Zufällige Gesamtstruktur" und vergleichen Sie dann dessen Kennzahlen mit anderen Modelltypen, um festzustellen, ob dieser Algorithmus in Ihrem Artikel zu mehr Genauigkeit führt.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Artikel-Setup auf die Liste **Algorithmus** und wählen Sie **Zufällige Gesamtstruktur** aus.



Wechseln Sie nach dem Erstellen des Artikels zu "Modellkennzahlen" und vergleichen Sie die Genauigkeit dieses Modells mit den Modellen, die mithilfe anderer Algorithmen erstellt wurden.


Model Comparison
Outcome: Maximize Converted TRUE

Overview | Metrics | Data

Model Metrics

Story Name	What is driving Lead Conversion?	Leads
Accuracy	0.843	0.948
Precision	0.835	0.94
Negative Predictive Value	0.847	0.953
F1 Score	0.753	0.932
Informedness	0.613	0.888
Markedness	0.682	0.894
MCC	0.647	0.891

SIEHE AUCH:

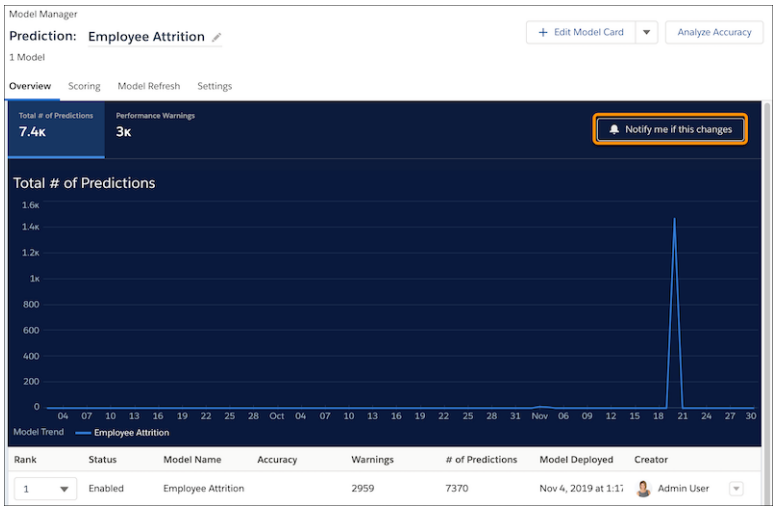
Einstein Discovery

Aufrechterhalten der Modellgenauigkeit mit Leistungsbenachrichtigungen

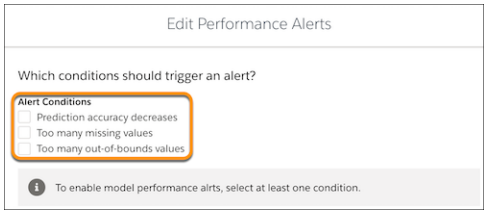
Auch bei den besten Modellen kann die Leistung mit der Zeit nachlassen. Es kommt zu Abweichungen, wenn sich die Merkmale in den realen Daten erheblich von den Trainingsdaten unterscheiden, die zur Erstellung der Modelle verwendet wurden. Das Ergebnis? Die Prognosegenauigkeit sinkt, was sich negativ auf die Geschäftsentscheidungen auswirken kann, die von diesen Prognosen abhängen. Prognosebenachrichtigungen machen Sie darauf aufmerksam, wenn es an der Zeit ist, Ihr Modell mit neueren Daten, die die aktuellen Umstände widerspiegeln, erneut zu trainieren. Dann können Sie korrigierend eingreifen, um abweichende Modelle wieder auf Kurs zu bringen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

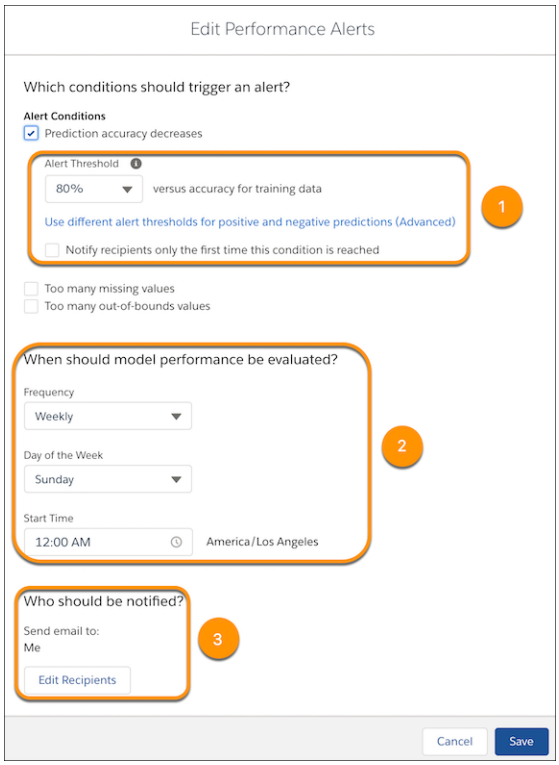
Wie: Zeigen Sie im Modell-Manager ein Modell an, das automatische Prognosefelder verwendet, und klicken Sie dann auf **Benachrichtigen, wenn sich dies ändert**.



Wählen Sie die Bedingungen aus, für die Sie Benachrichtigungen auslösen möchten. Dazu gehören eine Verringerung der Prognosegenauigkeit und zu viele fehlende oder außerhalb des Bereichs liegende Werte.



Konfigurieren Sie Schwellenwerte und andere Benachrichtigungseinstellungen (1), planen Sie, wann das Modell ausgewertet werden soll (2), fügen Sie die zu benachrichtigenden Abonnenten hinzu (3) und speichern Sie dann.



Anmerkung: Wenn Sie die Option **Prognosegenauigkeit nimmt ab** auswählen möchten, muss der Endstatus für Ihr Modell konfiguriert sein, um die Genauigkeitsüberwachung zu ermöglichen. Weitere Informationen erhalten Sie unter Konfigurieren der Modellleistungsüberwachung.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Erhöhen der Prognosetransparenz mit Modellkarten (Pilot)

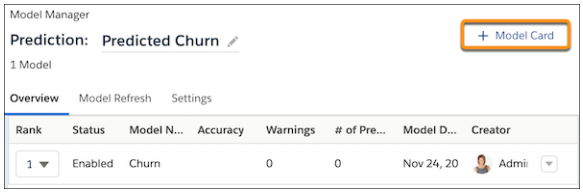
Einstein Discovery führt Modellkarten ein, die Ihnen dabei helfen, wichtige Nutzungsinformationen über Ihre Prognosen zu dokumentieren und anderen zu vermitteln. Eine Modellkarte zeigt Statistiken zu den Daten an, die zum Trainieren des Modells verwendet wurden. Außerdem können auf der Karte von Ihnen angegebene optionale Erklärungen zur vorgesehenen Verwendung der Prognose, zu Entwurfsannahmen, Zielgruppe, Funktionen und Einschränkungen sowie andere relevante Informationen angezeigt werden. Die Offenlegung dieser Details hilft Benutzern, die Prognosen zu verstehen und zwischen mehreren Prognosen zu unterscheiden. Dadurch können Benutzer ethische, fundierte Entscheidungen darüber treffen, ob eine Prognose zu ihrem Anwendungsfall passt.

Anmerkung: Die Funktion für Modellkarten wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion für Modellkarten ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder in öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für Modellkarten in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe in der Trailblazer Community einbringen.

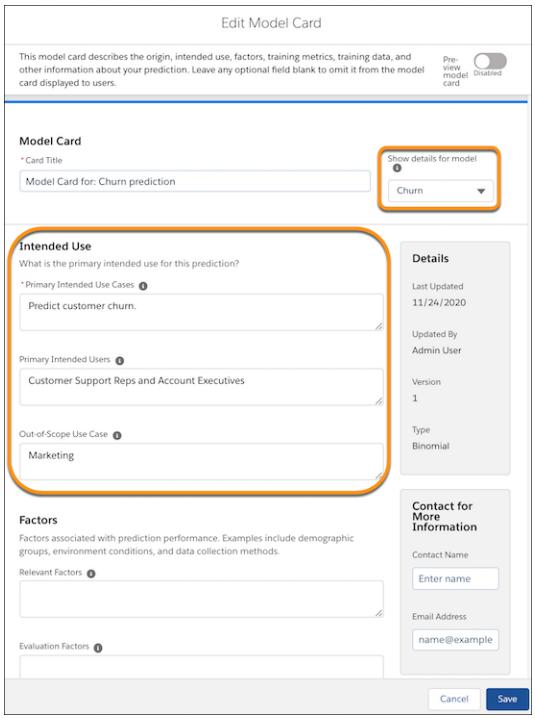
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie an einer Teilnahme am Pilotprogramm interessiert sind, fragen Sie Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

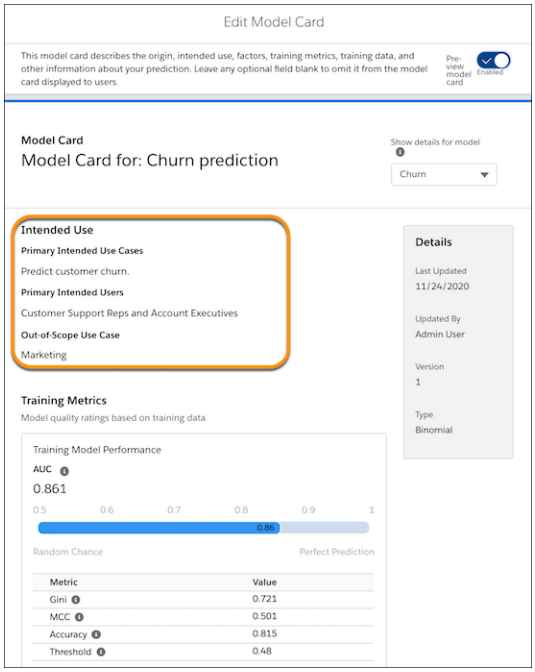
Zeigen Sie im Modell-Manager eine Prognose an und klicken Sie dann auf **+ Modellkarte**.



Füllen Sie in der Vorlage alle Felder aus, die Sie Benutzern anzeigen möchten, z. B. **Primäre vorgesehene Anwendungsfälle**, und andere Informationen zur vorhergesehenen Verwendung und speichern Sie dann Ihre Arbeit. Wenn für eine Prognose mehrere Modelle vorhanden sind, wählen Sie eines aus der Liste aus, um die Details anzuzeigen.



Aktivieren Sie **Vorschau für Modellkarte**, um eine Vorschau Ihrer Einstellungen zu erhalten. Beachten Sie, dass nur ausgefüllte Felder angezeigt werden – leere Felder werden ausgelassen. Die Karte zeigt auch Modellstatistiken für die Daten an, die zum Trainieren des Modells verwendet wurden, einschließlich Modellqualitätsbewertungen, die Verteilung der Ergebniswerte im Trainings-Datenset und Variablenkorrelationen mit dem Ergebnis.



Anmerkung: Für das Pilotprogramm sind Modellkarten nur im Modell-Manager sichtbar.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Zurechnen fehlender Werte zur Verbesserung der Modellleistung (Pilot)

Zu viele fehlende Werte aus unbekannten oder problematischen Daten können die Qualität Ihres Modells verringern. Einstein Discovery ermöglicht Ihnen die Zurechnung fehlender numerischer Werte in Ihrem Datenset. Aktivieren Sie die statistische Zurechnung für eine numerische Variable, dann ersetzt Einstein Discovery automatisch fehlende Werte durch Werte, die aus einer anderen Teilmenge Ihrer Daten abgeleitet wurden.

Anmerkung: Die Funktion zum Zurechnen von Daten wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion zum Zurechnen von Daten ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder in öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für das Zurechnen von Daten in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe der Trailblazer Community einbringen.

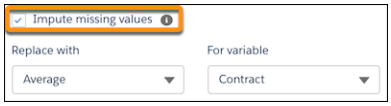
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Ohne das Zurechnen behandelt Einstein Discovery Beobachtungen mit leeren oder NULL-Werten ordnungsgemäß. Wenn es sich bei dem fehlenden Wert um eine Ergebnisvariable handelt, lässt Einstein Discovery diese Beobachtung bei der Analyse aus, berücksichtigt sie nicht in den Durchschnittswerten und schließt sie in Statistiken aus. Wenn es sich bei dem fehlenden Wert um eine erklärende Variable handelt, die in einem Modell verwendet wird, generiert Einstein Discovery eine Warnung statt einer Prognose.

Wenn das Zurechnen aktiviert ist, werden Beobachtungen mit fehlenden Werten bei der Analyse sicher mitberücksichtigt. Angenommen, in der Spalte "Gewinn" eines Einzelhandels-Datensets fehlen viele Werte. Mit der Funktion zum Zurechnen können Sie diese fehlenden Werte durch Werte ersetzen, die aus anderen Daten abgeleitet wurden, beispielsweise dem durchschnittlichen Gewinn pro Shop nach Quadratmeter oder nach Stadt. Das Ergebnis? Sie erhalten mehr Beobachtungen mit Prognosen.

Wie: Wenn Sie an einer Teilnahme am Pilotprogramm interessiert sind, fragen Sie Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wählen Sie in den Artikeleinstellungen die numerische Variable aus, für die Sie Werte zurechnen möchten, klicken Sie auf die Unterregisterkarte **Einstellungen** und wählen Sie **Fehlende Werte zurechnen** aus. Wählen Sie die Variable, von der Sie die Werte ableiten möchten, die zugerechnet werden sollen, sowie die Durchschnitts-, Median- oder Modusaggregation, die Sie zur Berechnung der Werte verwenden möchten.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Erhalten besserer Prognosen mit typografischer Fuzzyübereinstimmung (Pilot)

Einstein Discovery führt die Fuzzyübereinstimmung ein, um Unterschiede aufgrund von abweichenden Schreibweisen zu beheben, was zu intelligenteren Kategorisierungen und besseren Prognosen führt. Unterschiedliche Schreibweisen bei Kategoriedaten können dazu führen, dass Beobachtungen verschiedenen Kategorien zugeordnet werden, obwohl sie eigentlich zur selben Kategorie gehören. Unterschiede bei der Groß- und Kleinschreibung, Plural, Abkürzungen und Variationen wie "Straße" und "Strasse" führen zu Unklarheiten darüber, wie die Daten zu gruppieren sind. Wenn Sie die Fuzzyübereinstimmung für ein Feld aktivieren, ignoriert Einstein die Groß- und Kleinschreibung, sodass Variationen wie "Straße", "straße", und "Straßen" alle zur gleichen Kategorie gehören können. Da Einstein Discovery die Daten zum Zeitpunkt der Prognose transformiert, können Sie das Bereinigen der Zeichenfolgen während der Datenvorbereitung überspringen.

Anmerkung: Die Fuzzyübereinstimmungsfunktion wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Funktion zur Fuzzyübereinstimmungstransformation ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder in öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für die Fuzzyübereinstimmungstransformation in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe der Trailblazer Community einbringen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

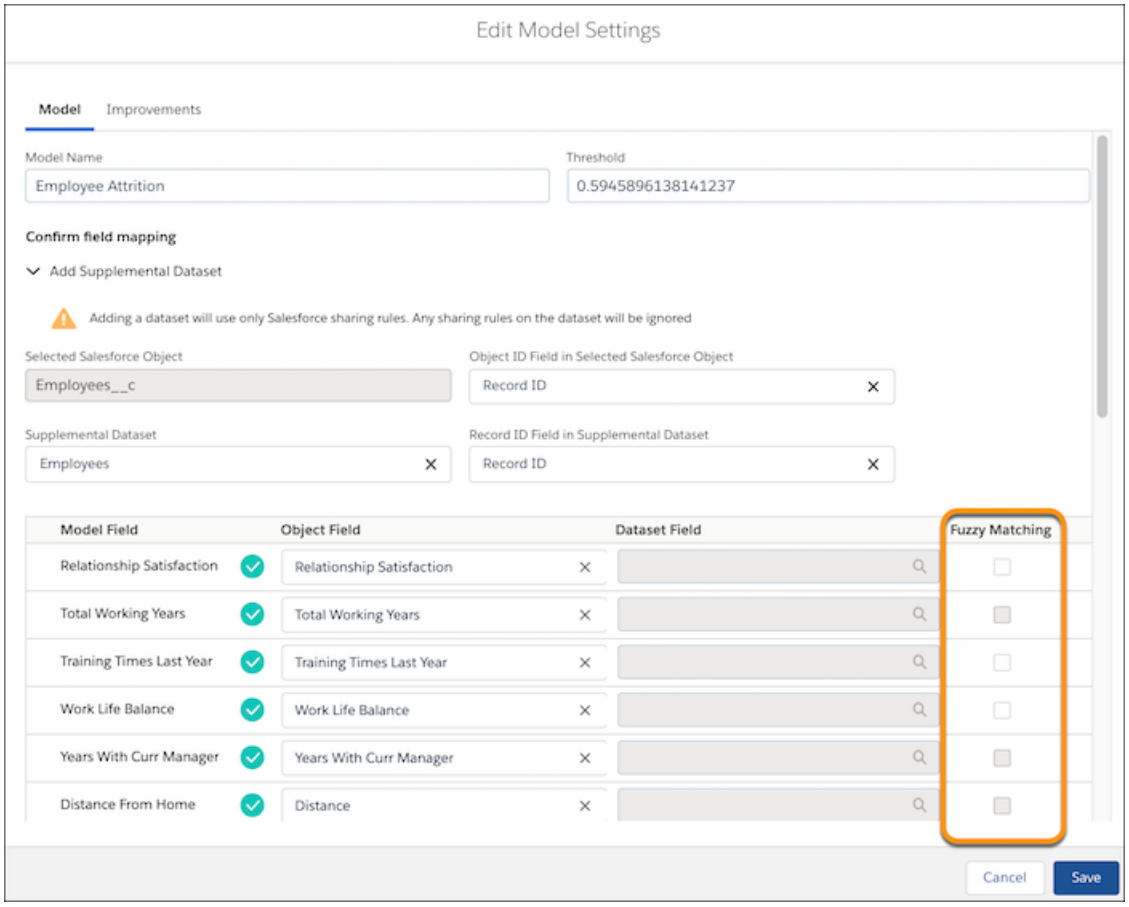
Warum: Bisher verwendete Einstein Discovery nur genaue Übereinstimmungen, d. h., nur Zeichenfolgenwerte mit genau gleicher Schreibweise werden in derselben Kategorie gruppiert. Selbst bei geringfügigen Abweichungen in der Schreibweise, einschließlich der Großschreibung, behandelt Einstein nicht identische Zeichenfolgen wie "Auto", "auto" und "Autos" als separate Kategorien. Wenn die Variation in den Trainingsdaten nicht gefunden wird, wird eine Warnung generiert, dass die Werte außerhalb des Bereichs liegen.

Anmerkung: Einstein verwendet den Levenshtein-Algorithmus für Fuzzyübereinstimmungen. Für das Pilotprogramm wurde eine "Edit Distance" von 1 festgelegt. Das bedeutet, dass sich zwei Zeichenfolgen in einem Zeichen unterscheiden können und

trotzdem noch der gleichen Kategorie zugeordnet werden. Beispielsweise werden "Strasse" und "Straßen" verschiedenen Kategorien zugeordnet, da die Editierdistanz 2 beträgt.

Wie: Wenn Sie an einer Teilnahme am Pilotprogramm interessiert sind, fragen Sie Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten.

Öffnen Sie im Modell-Manager eine Prognose und wählen Sie im Modellmenü die Option **Einstellungen bearbeiten** aus.



Aktivieren Sie die Fuzzyübereinstimmung für ein beliebiges Textfeld in der Spalte **Fuzzyübereinstimmung** und speichern Sie dann Ihre Änderungen.

SIEHE AUCH:

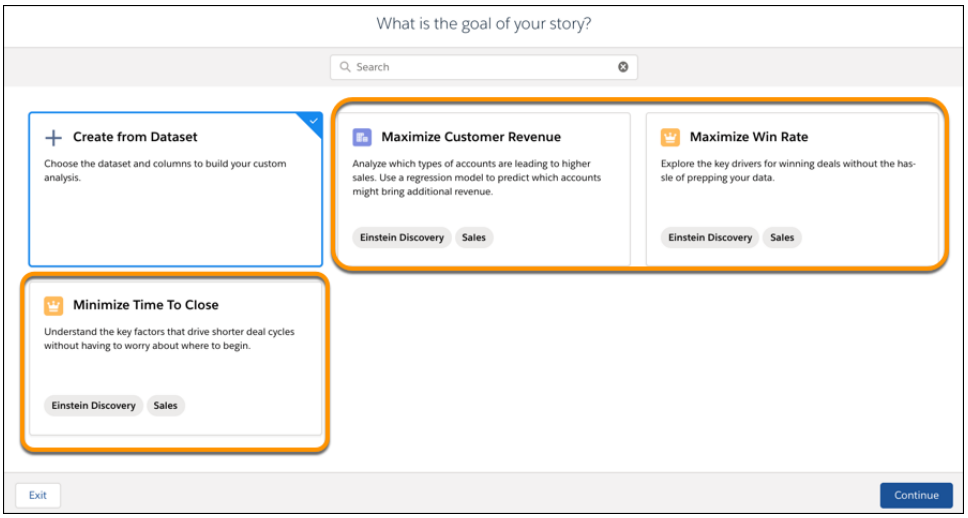
Einstein Discovery

Erhalten einer automatisierten Modellbereitstellung und Datenset-Auswertung durch Anwendungen mit Vorlagen

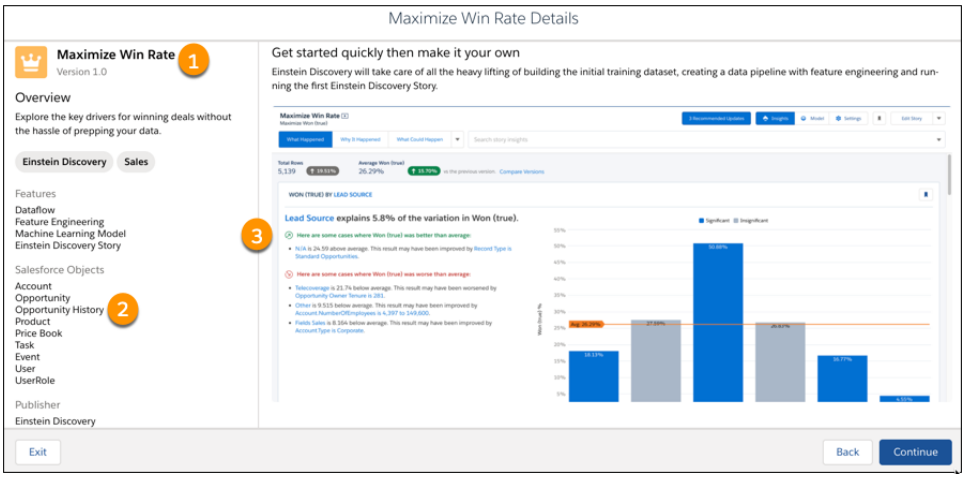
Probieren Sie die neuesten Einstein Discovery-Anwendungen mit Vorlagen unbedingt aus, um häufige Anwendungsfälle auf schnellstem Weg mit nur wenigen Klicks vorzubereiten, zu laden und zu analysieren. Die neuesten Aktualisierungen bieten einen durchgängigen Workflow, sodass Sie sich ganz auf die Anpassung Ihrer Artikel konzentrieren können. Vorlagenoptimierungen ersetzen den manuellen und komplexen Prozess der Modellbereitstellung. Vorlagen automatisieren außerdem die Berechnung und Erstellung von Datenset-Prognosefeldern, um Zeilen zu identifizieren, die ein Ergebnisziel erfüllen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie in Analytics Studio auf **Erstellen** und wählen Sie **Artikel** aus. Wählen Sie eine Vorlage aus und klicken Sie auf **Weiter**.



Die Vorlagenübersicht enthält eine Beschreibung (1), eine Liste der unterstützten Objekte (2) und Beispielstatistiken (3). Klicken Sie auf **Weiter** und lassen Sie Einstein Discovery Statistiken generieren.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Beschleunigen der Einrichtung durch automatische Aktivierung zusammen mit der Lizenz

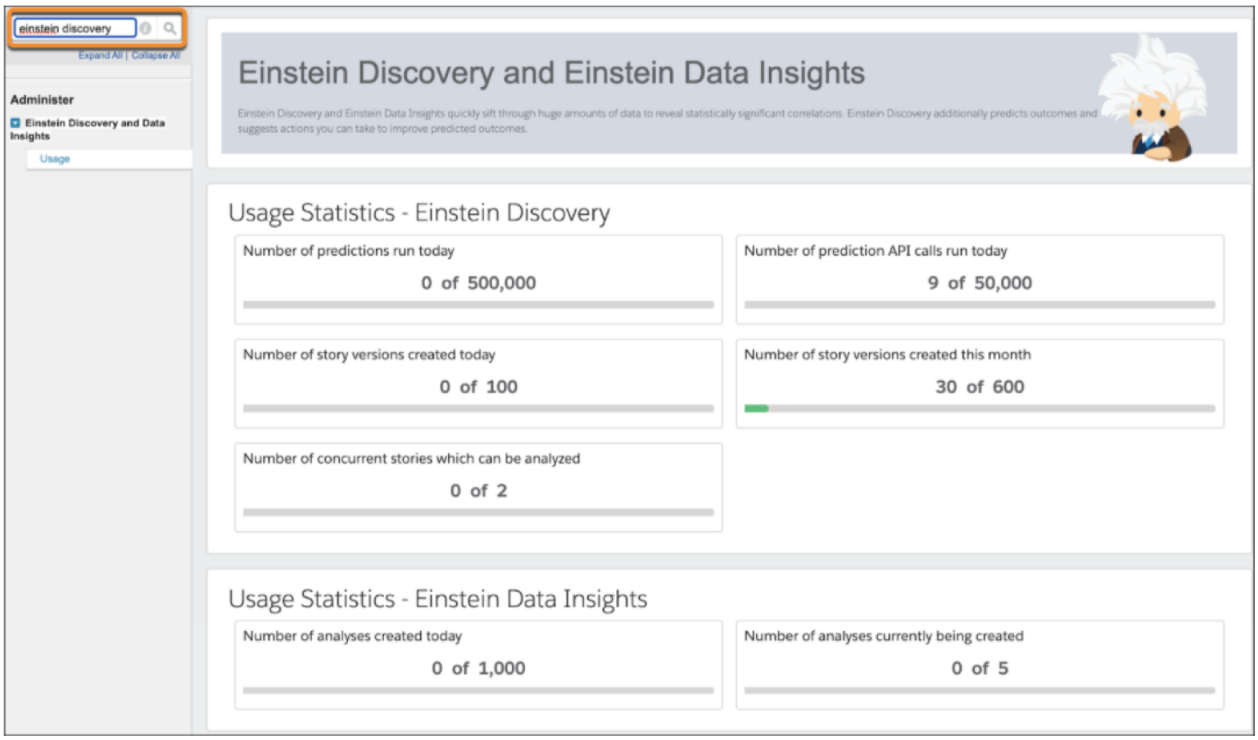
Die Einrichtung und Verwaltung von Einstein Discovery wird durch die automatische Aktivierung und ein konsolidiertes Dashboard noch einfacher. Da Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken Bestandteile von Tableau CRM sind, werden sie automatisch zusammen mit Tableau CRM aktiviert. Die automatische Aktivierung spart Zeit bei der Suche nach den erforderlichen Funktionen, die beim Erstellen von Berechtigungssätzen aktiviert werden müssen. Wenn Sie Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken zusammen auf demselben Bildschirm sehen, erhalten Sie genauere Werte im Hinblick auf die Erreichung von Nutzungsobergrenzen und Kennzahlen für Ihre Lizenzen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Obwohl Sie Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken nicht mehr manuell aktivieren, müssen Benutzerberechtigungen weiterhin über grundlegende oder benutzerdefinierte Berechtigungssätze zugewiesen werden.

Statistiken für Einstein Discovery und Einstein-Datenstatistiken sind unter "Setup" verfügbar.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einstein Discovery` ein und wählen Sie dann **Verwendung** aus.



SIEHE AUCH:

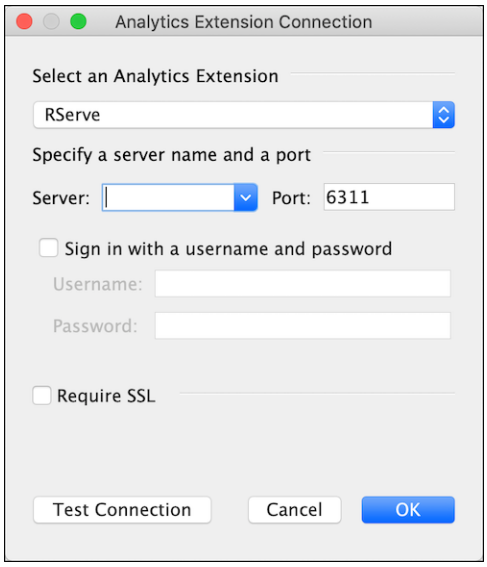
Einstein Discovery

Erhalten von Einstein-Prognosen in Tableau mit benutzerdefinierten Tabellenberechnungen

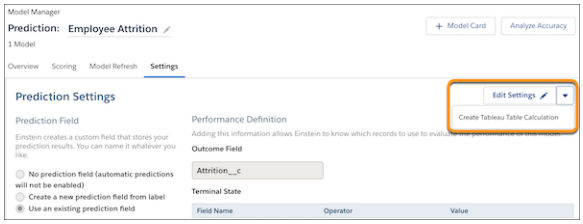
Gute Neuigkeiten für Tableau-Benutzer! Ab Tableau Version 21.1 können Sie mithilfe von Einstein Discovery-Modellen, die in Salesforce bereitgestellt werden, Prognosen für Ihre Tableau-Daten erhalten. Angenommen, Sie haben ein Tableau-Arbeitsblatt, das offene Aufträge enthält, und Sie möchten ein Modell in Salesforce verwenden, das die Wahrscheinlichkeit für die rechtzeitige Lieferung eines einzelnen Auftrags prognostiziert. Zur Verknüpfung dieses Modells stellen Sie eine Verbindung zu Salesforce her, generieren ein benutzerdefiniertes Skript für das Modell im Modell-Manager, erstellen ein berechnetes Feld in Tableau und fügen das Skript dann in den Berechnungs-Editor für dieses Feld ein. Wenn das Skript dann ausgeführt wird, sendet es eine Prognoseanforderung mit den erforderlichen Auftragsdaten an Salesforce. Das Einstein Discovery-Modell berechnet eine Prognose und gibt diese an Tableau zurück, wo sie in kürzester Zeit in Ihrem Arbeitsblatt angezeigt wird. Ganz einfach – und äußerst wirkungsvoll!

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

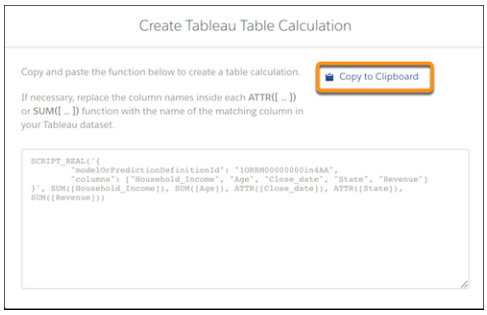
Wie: Wählen Sie in Tableau Desktop die Optionen **Hilfe** > **Einstellungen und Leistung** > **Verwalten der Verbindung mit Analytics-Erweiterungen** und stellen Sie eine neue Verbindung zwischen der Analytics-Erweiterung und Einstein Discovery her.



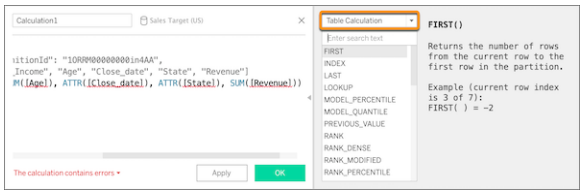
Wählen Sie im Modell-Manager eine Prognose aus und klicken Sie im Menü auf **Tableau-Tabellenberechnung erstellen**.



Der Modell-Manager generiert ein Skript, das die ID des Modells oder der Prognose, die Sie verwenden möchten, die im Modell verwendeten Spalten (Variablen) und die entsprechenden Quellspalten in Tableau (die Sie bearbeiten können) enthält. Klicken Sie auf **In die Zwischenablage kopieren**.



Erstellen Sie im Tableau-Arbeitsblatt ein berechnetes Feld und fügen Sie dann das vom Modell-Manager generierte Skript in den Berechnungs-Editor ein.



Ersetzen Sie bei Bedarf die Spaltennamen innerhalb jeder ATTR- oder SUM-Funktion durch den Namen der passenden Spalte in Ihren Tableau-Daten und klicken Sie dann auf **OK**.

SIEHE AUCH:

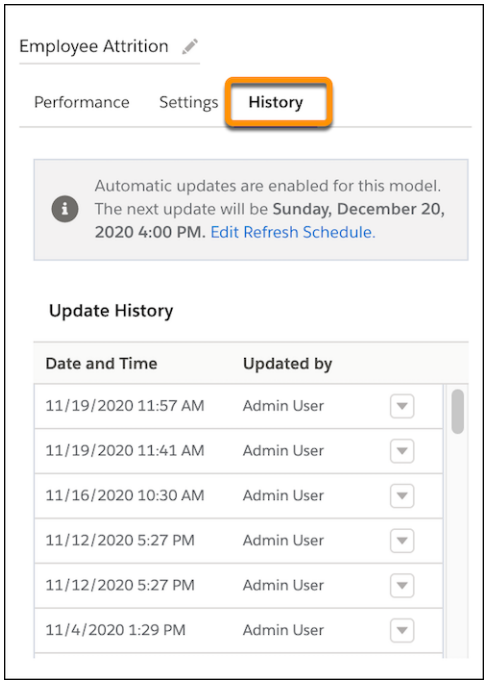
Einstein Discovery

Verwalten von Modellversionen mit dem Versionsverlauf

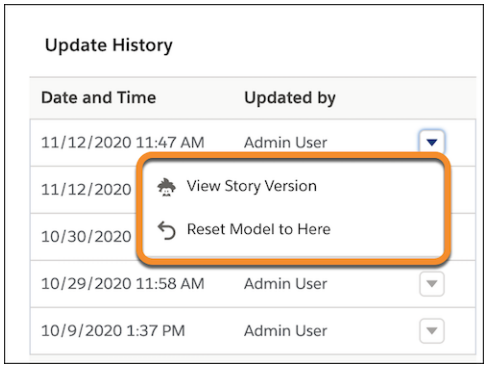
Verfolgen Sie Aktualisierungen Ihres Modells, die sich aus Änderungen in Ihrem Unternehmen, neuen und besseren Daten oder verbesserten Artikel- bzw. Modelleinstellungen ergeben. Der Modell-Manager zeigt jetzt den Versionsverlauf eines Modells an, damit Sie genau wissen, wann und von wem es aktualisiert wurde und ob ein Aktualisierungsauftrag für das Modell geplant ist. Bei Modellen, die nicht die erwartete Leistung erbringen, können Sie zu einer früheren Version mit einer besseren Leistung zurückkehren. Wenn Sie die einer bestimmten Modellversion zugrundeliegenden Einstellungen untersuchen möchten, können Sie die Artikelversion, auf der dieses Modell basiert, einfach abrufen und erkunden.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Zeigen Sie im Modell-Manager eine Prognose und dann ein Modell an. Klicken Sie im seitlichen Bereich auf die Registerkarte **Verlauf**.



Klicken Sie in der Liste **Aktualisierungsverlauf** auf das Menü neben der Modellversion, die Sie verwalten möchten. Sie können das Modell auf eine andere Version zurücksetzen und die mit dieser Modellversion verbundene Artikelversion anzeigen.



SIEHE AUCH:

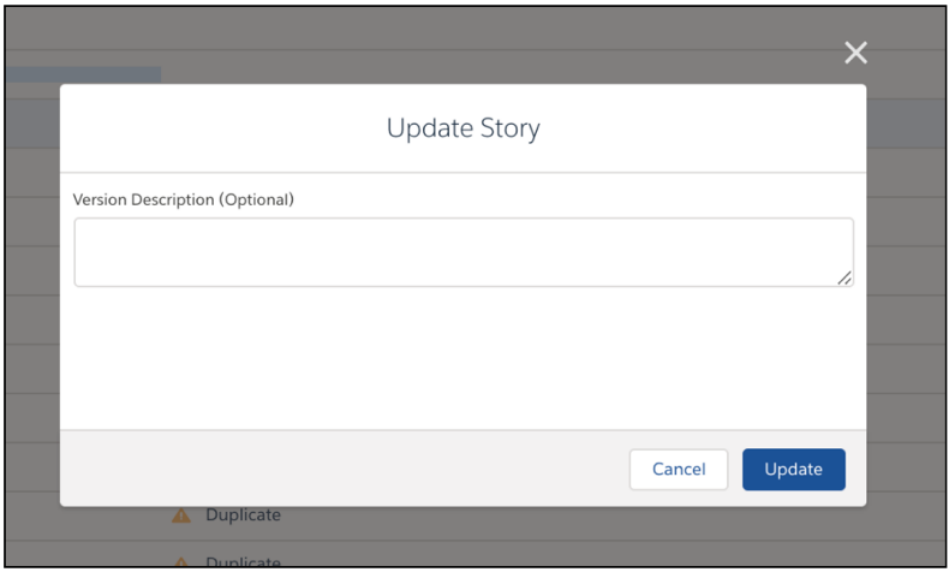
Einstein Discovery

Sofortiges Erfassen der Details zu einer Artikelversion

Fügen Sie Artikeldetails hinzu, solange sie Ihnen noch frisch im Gedächtnis sind, indem Sie das automatisch angezeigte Fenster für Versionsbeschreibungen verwenden. In der vorherigen Version wurden nützliche Versionsbeschreibungen eingeführt. Allerdings mussten Sie erst zum Ort der Version navigieren, um Ihren Text hinzuzufügen. Jetzt wird das Feld für die Versionsbeschreibung automatisch angezeigt, sobald eine neue Artikelversion gespeichert wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie auf **Artikel bearbeiten**, um eine Versionsbeschreibung hinzuzufügen. Nehmen Sie Änderungen an einem vorhandenen Artikel vor und klicken Sie dann auf **Artikel aktualisieren**. Fügen Sie Ihre Versionshinweise im Fenster "Versionsbeschreibung (optional)" hinzu und klicken Sie dann zum Speichern auf **Aktualisieren**.



SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Erhalten einer verbesserten Leistung in Einstein Discovery-Artikeln

Die Artikelerstellung in Einstein Discovery wurde wesentlich verbessert. Beim Initiieren eines neuen Artikels reagiert das Programm auch bei größeren Datensets schneller. Jetzt können Sie sich auf die Ergebnisse eines Artikels konzentrieren, anstatt auf die manuelle Abstimmung der einzelnen zu analysierenden Datensets. Einstein Discovery stimmt Ihr Datenset automatisch im Hintergrund ab, basierend auf dem Feedback des Moduls zur Abfrageoptimierung. Beispielsweise kann die Funktion den optimalen Satz von erklärenden Variablen durch Filtern und Ausschließen von Feldern mit hoher Kardinalität bestimmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Einstein Discovery

Tableau CRM für alle

Mit mehr Möglichkeiten zur Anpassung von Tableau CRM (früher Einstein Analytics) können Sie und Ihre Benutzer relevante Analyseerfahrungen einfacher einrichten und darauf zugreifen. Steuern Sie, wie Benutzer der Registerkarte "Analytics" auf Analytics Studio zugreifen, verwalten Sie die Sichtbarkeit von Datenbeständen innerhalb von Anwendungen (Beta), stellen Sie Benachrichtigungen und Abonnements innerhalb eingebetteter Dashboards bereit und ordnen Sie die Aktualisierungen zu Ihren Abonnements nach Ihren Wünschen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steuern des Zugriffs von Benutzern der Registerkarte "Analytics" auf Analytics Studio

Legen Sie fest, wer Anwendungen erstellen, Datensets und Dashboards bearbeiten und löschen darf, indem Sie Analytics Studio für Benutzer der Registerkarte "Analytics" abhängig von ihrem Profil ausblenden. Wenn Sie die Sichtbarkeit von Analytics Studio für ein bestimmtes Profil deaktivieren, können Benutzer der Registerkarte "Analytics" mit diesem Profil Analytics Studio nicht im App Launcher sehen. Diese Benutzer können auch die Aktion "In Analytics Studio öffnen" in den Menüs von Datenbeständen und Dashboard-Kopfzeilen nicht sehen.

Steuern der Sichtbarkeit von Datenbeständen in einer Anwendung (Beta)

Anwendungs-Manager und -Bearbeiter können jetzt die Sichtbarkeit von Datenbeständen steuern und bestimmte Datenbestände ausblenden. Mit der Funktion zum Festlegen der Sichtbarkeit von Datenbeständen können Sie bestimmen, ob sensible Datenbestände, z. B. ein Dashboard in der Entwicklungsphase oder ein Rohdatenset, von anderen Mitgliedern der Anwendung sichtbar sind.

Aktivieren von Benachrichtigungen und Abonnements in eingebetteten Dashboards

Mit zwei neuen Attributen für die Komponente "Einstein Analytics-Dashboard" können Sie Benutzern von eingebetteten Dashboards Optionen zur Personalisierung ihrer Analyseerfahrung bieten. Mit dem Attribut "Benachrichtigungen aktivieren" können Benutzer festlegen, wie sie über Aktualisierungen des Dashboard-Widgets benachrichtigt werden. Mit dem Attribut "Abonnements aktivieren" können Benutzer entscheiden, ob sie regelmäßig E-Mails zu Aktualisierungen von Dashboard-Widgets erhalten möchten. Wenn Sie festlegen, dass die Kopfzeile des Dashboards angezeigt werden soll, enthält diese außerdem Symbole, über die der Benachrichtigungs- und der Abonnementverwaltungsbereich des eingebetteten Dashboards geöffnet werden kann.

Anordnen von Abonnement-E-Mails nach Ihren Wünschen

Passen Sie Ihre Abonnement-E-Mail an, damit die wichtigsten Aktualisierungen zuerst angezeigt werden. Neue Steuerelemente in der Abonnementvorschau ermöglichen es Ihnen, die Reihenfolge der Abonnements innerhalb Ihrer E-Mail zu bestimmen.

Hinweis zur Änderung im Schulungscenter

Aufgrund einer Backend-Änderung musste das Trailhead-Banner aus dem Tableau CRM-Schulungscenter entfernt werden. Das Banner zeigte verdiente Trailhead-Badges an, einschließlich von Badges in der Anwendung, die der Benutzer für Lern-Journeys aus dem Abschnitt "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" im Schulungscenter erhalten hat. Das Banner ist zwar verschwunden, der Bereich "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" steht aber immer noch zur Verfügung, sodass Sie weiterhin Badges in der Anwendung erhalten können. Wenn Sie diese und Ihre anderen Badges sehen möchten, navigieren Sie einfach zu Trailhead.

Mehr Tabellen in Tableau CRM für iOS

Tabellen sind das Nonplusultra, wenn es um die Visualisierung von Daten geht. Manchmal kann jedoch der Kontext verloren gehen und Betrachter auf kleineren Mobilgeräten müssen einen endlosen Bildlauf durchführen. Der optimierte Bildlauf und die verbesserte Gruppierung erleichtern jetzt den Zugriff auf tabellarische Daten unterwegs.

Erhalten der neuesten Version von Tableau CRM für iOS

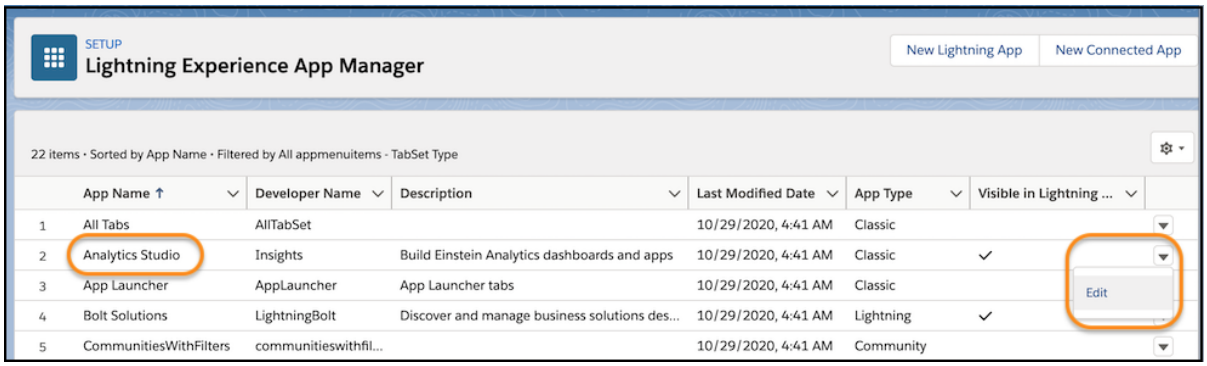
Aktualisieren Sie auf Version 12.0 von Tableau CRM für iOS, um von den neuesten Erweiterungen und Fehlerbehebungen zu profitieren.

Steuern des Zugriffs von Benutzern der Registerkarte "Analytics" auf Analytics Studio

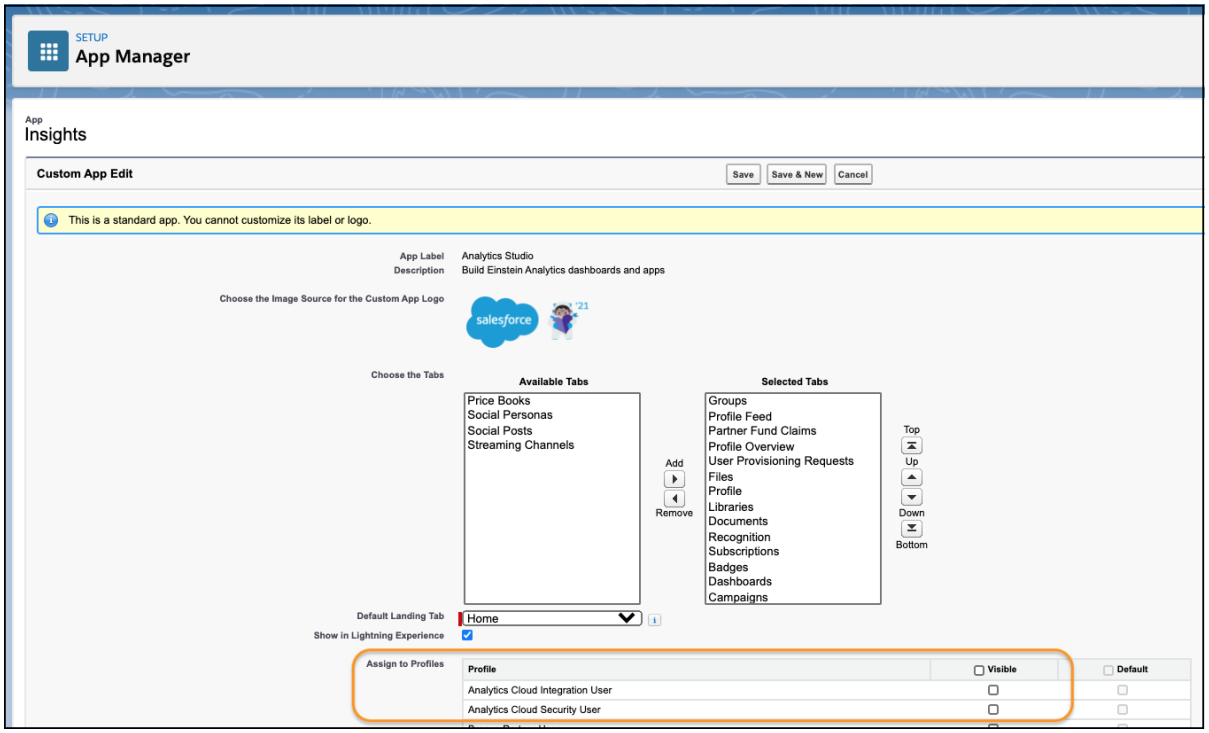
Legen Sie fest, wer Anwendungen erstellen, Datensets und Dashboards bearbeiten und löschen darf, indem Sie Analytics Studio für Benutzer der Registerkarte "Analytics" abhängig von ihrem Profil ausblenden. Wenn Sie die Sichtbarkeit von Analytics Studio für ein bestimmtes Profil deaktivieren, können Benutzer der Registerkarte "Analytics" mit diesem Profil Analytics Studio nicht im App Launcher sehen. Diese Benutzer können auch die Aktion "In Analytics Studio öffnen" in den Menüs von Datenbeständen und Dashboard-Kopfzeilen nicht sehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text *`Anwendungs-Manager`* ein. Öffnen Sie im Anwendungs-Manager das Menü "Analytics Studio" und wählen Sie **Bearbeiten** aus.



Wenn Sie den Zugriff auf Analytics Studio für ein Profil einschränken möchten, entfernen Sie im Abschnitt "Profilen zuordnen" das Häkchen in der Spalte **Sichtbar**.



Wichtig: Obwohl durch Deaktivieren der Sichtbarkeit UI-Links zu Analytics Studio auf der Registerkarte "Analytics" entfernt werden, wird jeder URL zur Studio-Version eines Datenbestands immer in Studio geöffnet. Der URL der Studio-Version ist im Dialogfeld "Freigeben" verfügbar und wird in Benachrichtigungs- und Abonnement-E-Mails angegeben. In neuen Benachrichtigungen, die in eingebetteten Dashboards und auf der Registerkarte "Analytics" erstellt wurden, führen die Links in den Benachrichtigungs-E-Mails den Benutzer jedoch zur Registerkarte "Analytics".

Anmerkung: Diese Änderung gilt ausschließlich für die Registerkarte "Analytics". Der Zugriff auf Analytics Studio aus eingebetteten Dashboards ändert sich nicht und wird weiterhin über die Attribute der Komponente gesteuert.

Steuern der Sichtbarkeit von Datenbeständen in einer Anwendung (Beta)

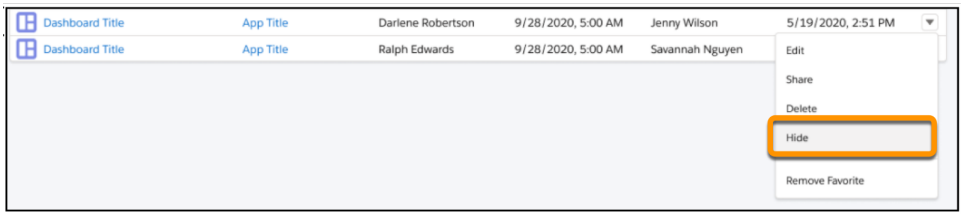
Anwendungs-Manager und -Bearbeiter können jetzt die Sichtbarkeit von Datenbeständen steuern und bestimmte Datenbestände ausblenden. Mit der Funktion zum Festlegen der Sichtbarkeit von Datenbeständen können Sie bestimmen, ob sensible Datenbestände, z. B. ein Dashboard in der Entwicklungsphase oder ein Rohdatenset, von anderen Mitgliedern der Anwendung sichtbar sind.

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

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten, um die Funktion zum Festlegen der Sichtbarkeit von Datenbeständen in Ihrer Organisation zu aktivieren.

Wie: Anwendungs-Manager können den Status eines Datenbestands umschalten, um die Sichtbarkeit zu steuern, indem sie auf das Dropdown-Menü für Aktionen auf Zeilenebene des Datenbestands und dann auf **Ausblenden** klicken.



Änderungen des Datenbestands wirken sich auf Mitglieder der Anwendung aus, denen der Freigabezugriff "Betrachter" zugewiesen ist. Datenbestände bleiben für Benutzer der Anwendung, die über den Freigabezugriff "Manager" oder "Bearbeiter" verfügen, unabhängig vom Status des Datenbestands sichtbar. Benutzer mit dem Freigabezugriff "Manager" oder "Bearbeiter" können die Sichtbarkeit von Datenbeständen steuern.

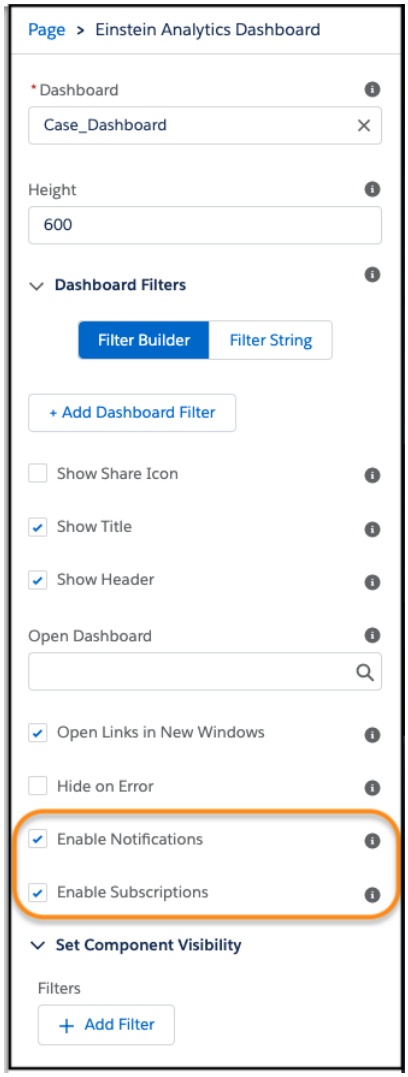
Aktivieren von Benachrichtigungen und Abonnements in eingebetteten Dashboards

Mit zwei neuen Attributen für die Komponente "Einstein Analytics-Dashboard" können Sie Benutzern von eingebetteten Dashboards Optionen zur Personalisierung ihrer Analyseerfahrung bieten. Mit dem Attribut "Benachrichtigungen aktivieren" können Benutzer festlegen, wie sie über Aktualisierungen des Dashboard-Widgets benachrichtigt werden. Mit dem Attribut "Abonnements aktivieren" können Benutzer entscheiden, ob sie regelmäßig E-Mails zu Aktualisierungen von Dashboard-Widgets erhalten möchten. Wenn Sie festlegen, dass die Kopfzeile des Dashboards angezeigt werden soll, enthält diese außerdem Symbole, über die der Benachrichtigungs- und der Abonnementverwaltungsbereich des eingebetteten Dashboards geöffnet werden kann.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

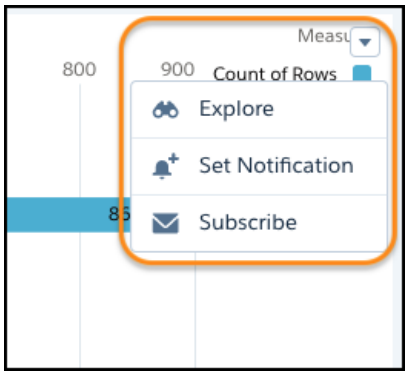
Wer: Wenn Benachrichtigungen per E-Mail an andere Empfänger gesendet werden sollen, benötigen Benutzer die Benutzerberechtigung "Benachrichtigungs-E-Mails: Empfänger hinzufügen". Für den Zugriff auf Abonnements benötigen Benutzer die Benutzerberechtigung "Abonnement-E-Mails verwenden". Damit Benutzer Tabellen abonnieren und heruntergeladene Tabellendaten in CSV-Anhängen in ihren Abonnement-E-Mails erhalten können, benötigen sie außerdem die Benutzerberechtigung "Analytics-Daten herunterladen".

Wie: Wählen Sie **Benachrichtigungen aktivieren** und **Abonnements aktivieren** im Konfigurationsbereich der Komponente "Einstein Analytics-Dashboard" im Lightning-Anwendungsgenerator.



In einer Visualforce-Dashboard-Komponente konfigurieren Sie diese Attribute mit `enableNotifications="true"` und `enableSubscriptions="true"`.

Wenn diese Attribute aktiviert sind, werden die Optionen **Benachrichtigung einrichten** und **Abonnieren** in den Widget-Menüs des eingebetteten Dashboards angezeigt. Mit diesen Aktionen können Benutzer Benachrichtigungen und Abonnements einrichten und speichern.



Wenn Sie außerdem das Attribut **Kopfzeile anzeigen** aktivieren, damit die Kopfzeile des Dashboards angezeigt wird, sind Symbole zum Öffnen der Verwaltungsbereiche enthalten. In den Verwaltungsbereichen können Benutzer ihre eigenen Benachrichtigungen und Abonnements bearbeiten und löschen.



Wenn "Kopfzeile anzeigen" deaktiviert ist, können Benutzer Benachrichtigungen und Abonnements auf der Registerkarte "Analytics" oder in Analytics Studio bearbeiten und löschen.

Tipp: Wenn Sie "Kopfzeile anzeigen" aktivieren, wird empfohlen, dass das Dashboard mindestens 400 Pixel breit ist, um die Verwaltungsbereiche unterzubringen.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Notifications and Subscriptions in Embedded Dashboards (Benachrichtigungen und Abonnements in eingebettete Dashboards)

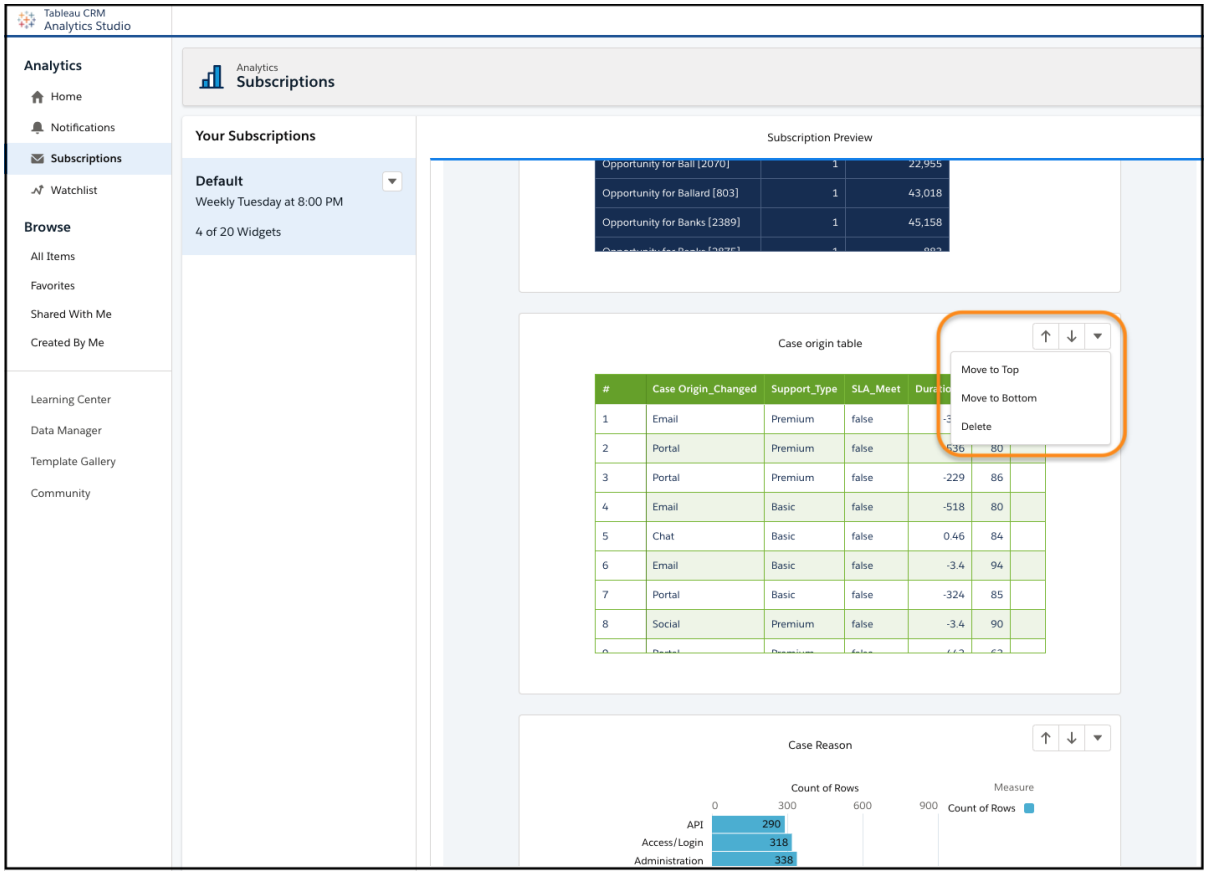
Anordnen von Abonnement-E-Mails nach Ihren Wünschen

Passen Sie Ihre Abonnement-E-Mail an, damit die wichtigsten Aktualisierungen zuerst angezeigt werden. Neue Steuerelemente in der Abonnementvorschau ermöglichen es Ihnen, die Reihenfolge der Abonnements innerhalb Ihrer E-Mail zu bestimmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Für den Zugriff auf Abonnements benötigen Benutzer die Benutzerberechtigung "Abonnement-E-Mails verwenden". Damit Benutzer Tabellen abonnieren und heruntergeladene Tabellendaten in CSV-Anhängen in ihren Abonnement-E-Mails erhalten können, benötigen sie außerdem die Benutzerberechtigung "Analytics-Daten herunterladen".

Wie: Klicken Sie auf der Tableau CRM-Startseite auf **Abonnements**. In der Abonnementvorschau werden neu abonnierte Widgets und Linsen standardmäßig zuletzt hinzugefügt. Verwenden Sie die Pfeiltasten und Menüaktionen, um die Reihenfolge der Abonnements zu ändern.



Die neue Reihenfolge wird im Abonnementbereich sofort und in der nächsten Abonnement-E-Mail angezeigt, die in Ihrem Posteingang eintrifft.

Hinweis zur Änderung im Schulungscenter

Aufgrund einer Backend-Änderung musste das Trailhead-Banner aus dem Tableau CRM-Schulungscenter entfernt werden. Das Banner zeigte verdiente Trailhead-Badges an, einschließlich von Badges in der Anwendung, die der Benutzer für Lern-Journeys aus dem Abschnitt "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" im Schulungscenter erhalten hat. Das Banner ist zwar verschwunden, der Bereich "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" steht aber immer noch zur Verfügung, sodass Sie weiterhin Badges in der Anwendung erhalten können. Wenn Sie diese und Ihre anderen Badges sehen möchten, navigieren Sie einfach zu Trailhead.

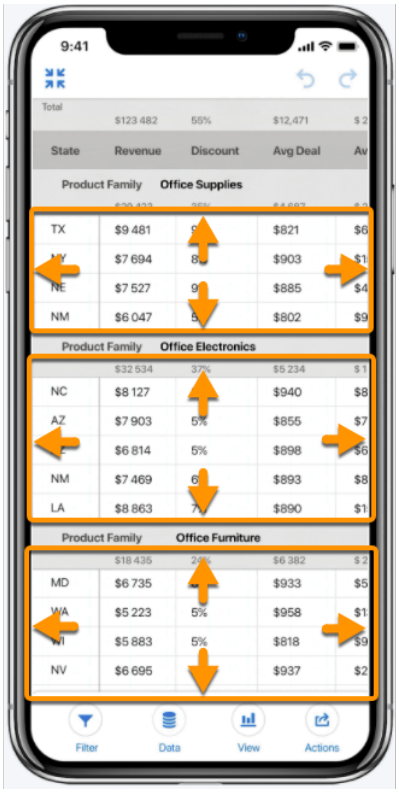
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM (früher Einstein Analytics) in Lightning Experience und Salesforce Classic. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Mehr Tabellen in Tableau CRM für iOS

Tabellen sind das Nonplusultra, wenn es um die Visualisierung von Daten geht. Manchmal kann jedoch der Kontext verloren gehen und Betrachter auf kleineren Mobilgeräten müssen einen endlosen Bildlauf durchführen. Der optimierte Bildlauf und die verbesserte Gruppierung erleichtern jetzt den Zugriff auf tabellarische Daten unterwegs.

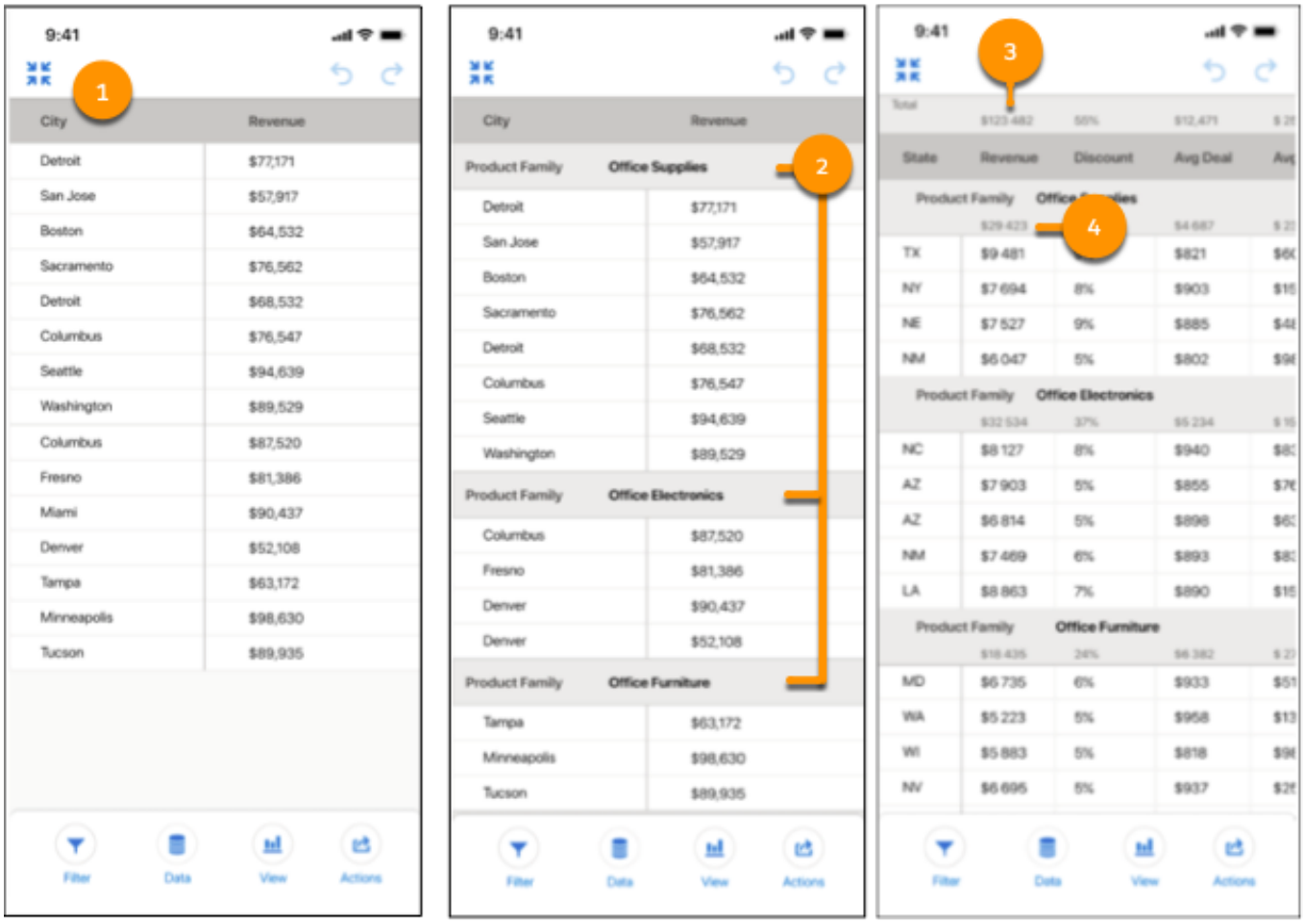
Wo: Diese Änderung gilt für Tableau CRM für iOS. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Dank der Gruppierungen, die beim Bildlauf erhalten bleiben, wissen Sie immer, welche Daten Sie gerade sehen.



Mit effiziente Gruppierungen in Vergleichstabellen können die relevantesten Daten einfacher angezeigt werden.

- Gruppierungen einzelner Daten (1) werden als Zeilen angezeigt.
- Gruppierungen von mehreren Daten (2) sind als Abschnitte in voller Breite zu sehen.
- Summen (3) und Zwischensummen (4) für Gruppierungen aus mehreren Daten werden in Gruppierungsabschnitten angezeigt.



Erhalten der neuesten Version von Tableau CRM für iOS

Aktualisieren Sie auf Version 12.0 von Tableau CRM für iOS, um von den neuesten Erweiterungen und Fehlerbehebungen zu profitieren.

Wo: Diese Änderungen gelten für Tableau CRM für iOS. Tableau CRM ist in der Developer Edition und gegen einen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Laden Sie Tableau CRM aus dem App Store herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Welche Analytics Mobile-Erfahrung verwende ich? (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Einstein

Der Einstein-Empfehlungsgenerator ist allgemein verfügbar und prüft Ihre Daten direkt bei der Erstellung. Einstein-Artikelempfehlungen verfügen über eine Scorecard, mit der Sie Ihre Daten optimal nutzen und Ihre Empfehlungen optimieren können. Navigieren Sie mit der Artikeloberfläche von Einstein Discovery leichter durch Statistiken.

Lernen Sie all die Möglichkeiten kennen, wie Sie mit Salesforce Einstein intelligenter arbeiten können.

Service

Einstein für Service

Bauen Sie in Einstein-Bots mit einem Systemdialogfeld als Fehler-Handler und der Möglichkeit, Daten aus Salesforce-Datensätzen anzuzeigen, Vertrauen auf. Verwenden Sie die Scorecard für Einstein-Artikelempfehlungen, um zu ermitteln, wo Sie Daten in Ihrem Prognosemodell verbessern können. Ermöglichen Sie es Einstein, Chat-Antworten basierend auf weniger geschlossenen Chat-Abschriften zu empfehlen. Erweitern Sie Ihre globale Reichweite mit der Unterstützung für mehrere Sprachen für Bot-Eingaben und andere Einstein für Service-Funktionen.

Vertrieb

Sales Cloud Einstein

Bei unzureichend verfügbaren Opportunity-Daten werden von Einstein-Opportunity-Bewertungen globale Modelle verwendet. Felder werden von der Einstein-Leadbewertung intuitiver gespeichert.

Analysen

Einstein Discovery

Navigieren Sie nahtlos durch Statistiken in der neuen Artikeloberfläche von Einstein Discovery, erhalten Sie Prognosen in Datensets mithilfe von Rezepten für die Datenvorbereitung und generieren Sie Prognosen mit extern erstellten Modellen, die Sie in Salesforce hochladen und bereitstellen.

Anpassung

Einstein-Generatoren

Der Einstein-Empfehlungsgenerator ist allgemein verfügbar und prüft Ihre Daten direkt. Mit dem Einstein-Prognosegenerator können Sie Prognosen für verwaltete Pakete erstellen.

Entwicklung

Einstein Vision und Language

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein Vision- und Language-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder benutzerdefinierte Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Handel

Der neue Service "Omnikanal-Inventar" erschließt die Möglichkeiten der Inventarverfügbarkeit in Echtzeit für B2C Commerce und die Salesforce-Auftragsverwaltung. B2B Commerce bietet Erweiterungen, die Ihnen die Arbeit mit Commerce-Daten und die Verwaltung Ihrer Produkte sowie die Konfiguration von Checkouts und Integrationen erleichtern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Omnikanal-Inventar

Das Omnikanal-Inventar bietet eine skalierbare Inventarlösung, welche die Inventarverfügbarkeit auf Standortebene abwicklungskanalübergreifend in Echtzeit bereitstellt.

B2B Commerce für Lightning

Bieten Sie Kunden mehrere aufeinander abgestimmte Produktoption mit Variationen und Attributen. Steigern Sie den Umsatz, indem Sie nicht authentifizierten Benutzern den Zugriff auf Ihren Shop ermöglichen. Ermöglichen Sie Käufern, Listen mit den für sie interessanten Produkten zu erstellen und zu verwalten. Beschleunigen Sie die Einrichtung eines neuen Shops mit Beispieldaten. Erstellen Sie anpassbare Checkouts mit synchronen Integrationen und verwalten Sie diese mit den Integrationsregisterkarten.

Checkout und Integrationen

Erstellen Sie eine synchrone Checkout-Erfahrung, die sich dynamisch an Kundenbedürfnisse anpasst. Verwalten Sie Ihre Integrationen und finden Sie Integrationsressourcen mit neuen Integrationsregisterkarten. Aktualisieren Sie die Komponente "Zustellungsmethode" mit den neuesten Validierungsauslösern.

Omnikanal-Inventar

Das Omnikanal-Inventar bietet eine skalierbare Inventarlösung, welche die Inventarverfügbarkeit auf Standortebene abwicklungskanalübergreifend in Echtzeit bereitstellt.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer Lizenz für Omnikanal-Inventar verfügbar.

Warum: Das Omnikanal-Inventar kombiniert die Leistung der Headless APIs mit der Flexibilität von Salesforce Platform, damit Sie und Ihre Kunden jederzeit auf die aktuellen Informationen zur Inventarverfügbarkeit zugreifen können.

Die Lösung "Omnikanal-Inventar" besteht aus den folgenden Ressourcen:

- Service für Omnikanal-Inventar: Ein mandantenfähiges System, das aus Headless APIs besteht, mit denen Sie die Inventarverfügbarkeit abrufen und Reservierungen über alle Ihre Abwicklungskanäle verwalten können.
- Connect-REST-APIs: Salesforce-APIs, mit denen B2C Commerce und die Salesforce-Auftragsverwaltung die APIs des Omnikanal-Inventars aufrufen können.
- Anwendung "Omnikanal-Inventar": Eine Konsolenanwendung, mit der Sie die Inventarverfügbarkeit über Standorte hinweg anzeigen und Ihre Standorte und Standortgruppen verwalten können.

Das Omnikanal-Inventar bietet Folgendes:

- Granulare Standortsichtbarkeit: Verwenden Sie die neuen APIs zur Verwaltung der Inventarverfügbarkeit auf Standortebene.
- Optimierte Gruppierung: Segmentieren Sie das Inventar für bestimmte Storefronts mittels Standortgruppen.
- Flexibilität: Sie können der Anzahl Ihrer aktiven Inventar-Storefronts ohne Weiteres Standorte hinzufügen oder Standorte daraus entfernen.
- Zentralisierte Inventarsichtbarkeit: Zeigen Sie die Inventarverfügbarkeit über alle Abwicklungskanäle hinweg an.
- Genauigkeit im richtigen Maßstab: Sie können sich auf zuverlässige Werte in Echtzeit verlassen, um zu verhindern, dass bei Blitzverkäufen oder an Feiertagen kostspielige Preisunter- und -überbietungen auftreten.

- Omnikanal-Erfahrungen: Schalten Sie Optionen zur Abholung von Online-Bestellungen in der Filiale, Lieferung ab Lager und mehr frei.

Wie: Ihr Administrator muss das Omnikanal-Inventar für Ihre Organisation aktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Reservierungen mit Headless APIs
Das Omnikanal-Inventar verwendet Headless APIs, um die Inventarverfügbarkeit, die optimierte Reservierungsverarbeitung und die standortbasierte Auftragsabwicklung in Echtzeit bereitzustellen.

Anzeigen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Standorten mit der Omnikanal-Inventarkonsole
Mit der Omnikanal-Inventarkonsole können Sie die Inventarverfügbarkeit prüfen und Standorte, Standortgruppen sowie Standortgruppenzuweisungen verwalten.

Verbessern der Einkaufs- und Bestellerfahrung mit B2C Commerce- und Salesforce-Auftragsverwaltungsintegrationen
Das Omnikanal-Inventar lässt sich ohne Weiteres in B2C Commerce und in die Auftragsverwaltung integrieren. Zum Optimieren der Abwicklung an jedem Standort können Sie dank einer integrierten Inventarlösung Ihr Netzwerk von Einzelhandelsgeschäften und Vertriebszentren verwenden.

Abrufen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Reservierungen mit Headless APIs

Das Omnikanal-Inventar verwendet Headless APIs, um die Inventarverfügbarkeit, die optimierte Reservierungsverarbeitung und die standortbasierte Auftragsabwicklung in Echtzeit bereitzustellen.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer Lizenz für Omnikanal-Inventar verfügbar.

Warum: Die Headless APIs des Omnikanal-Inventars ermöglichen Integrationen in externe Systeme, um die folgenden Aktionen auszuführen.

- Inventar importieren
- Inventar hochladen
- Importstatus abrufen
- Verfügbarkeit abrufen
- Reservierung übertragen
- Reservierung freigeben
- Reservierung abwickeln

Mit den APIs des Omnikanal-Inventars können Sie:

- Inventaraktualisierungen Ihrer Back-Office-Systeme (WMS, ERP, POS) abrufen
- Käufern in Ihren E-Commerce-Storefronts die Inventarverfügbarkeit in Echtzeit bereitstellen
- Artikel aus dem Inventar reservieren, wenn Käufer ihren Online-Einkaufswagen Artikel hinzufügen und ihre Bestellungen senden
- Die Inventarverfügbarkeit nach Standort und Standortgruppen für die Auftragsabwicklung freigeben

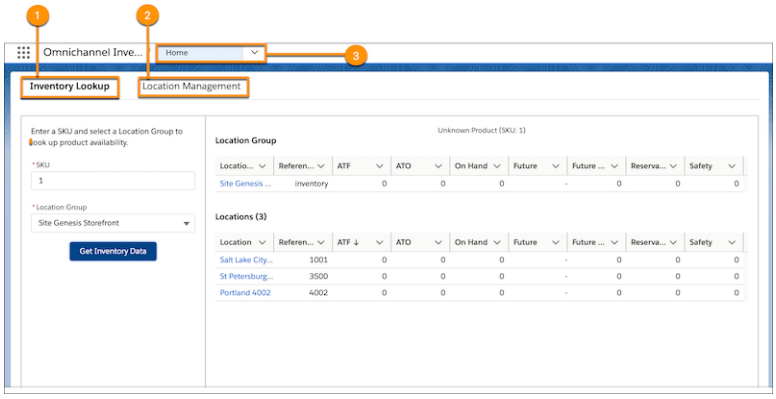
Anzeigen der Inventarverfügbarkeit und Verwalten von Standorten mit der Omnikanal-Inventarkonsole

Mit der Omnikanal-Inventarkonsole können Sie die Inventarverfügbarkeit prüfen und Standorte, Standortgruppen sowie Standortgruppenzuweisungen verwalten.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer Lizenz für Omnikanal-Inventar verfügbar.

Warum: Wenn Sie das Omnikanal-Inventar öffnen, wird zunächst die Omnikanal-Inventarkonsole angezeigt.



- Auf der Registerkarte "Inventarsuche" können Sie die Inventarverfügbarkeit nach SKU und Standortgruppe durchsuchen. (1)
- Auf der Registerkarte "Standortverwaltung" können Sie Ihre in der Omnikanal-Inventarkonsole vorgenommenen Änderungen mit den im Omnikanal-Inventar gespeicherten Daten synchronisieren. (2)
- Im Dropdown-Menü der Navigationsleiste können Sie Listenansichten für "Standorte" und "Standortgruppen" öffnen. Öffnen Sie Datensätze auf den Listenansichtsseiten, um ausführliche Informationen zu Ihren Standorten und Standortgruppen anzuzeigen. Sie können Standorte und Standortgruppen hinzufügen, bearbeiten und löschen. (3)

Verbessern der Einkaufs- und Bestellerfahrung mit B2C Commerce- und Salesforce-Auftragsverwaltungsintegrationen

Das Omnikanal-Inventar lässt sich ohne Weiteres in B2C Commerce und in die Auftragsverwaltung integrieren. Zum Optimieren der Abwicklung an jedem Standort können Sie dank einer integrierten Inventarlösung Ihr Netzwerk von Einzelhandelsgeschäften und Vertriebszentren verwenden.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer Lizenz für Omnikanal-Inventar verfügbar.

Warum: Sie können das Omnikanal-Inventar in B2C Commerce und in die Auftragsverwaltung integrieren, um Ihren Kunden optimierte durchgängige Einkaufserfahrungen bereitzustellen.

Indem das Omnikanal-Inventar sicherstellt, dass Sie und Ihre Kunden jederzeit auf aktuelle Informationen zur Inventarverfügbarkeit zugreifen können, fungiert es als Ihr Inventarzentrum und überbrückt die Lücke zwischen Einkaufs- und Abwicklungserfahrungen.

B2C Commerce

Dank der nativen B2C Commerce-Integration in das Omnikanal-Inventar können Sie einfacher:

- Die Inventarverfügbarkeit über alle Ihre digitalen Kanäle hinweg in Echtzeit abrufen

- Das Inventar für bestimmte Storefronts mittels Standortgruppen segmentieren
- Die Inventarfreigabe von mehreren Standorten, Geschäften und Vertriebszentren aus ermöglichen und die Lieferung ab Lager sowie die Abholung von Online-Bestellungen in der Filiale freischalten.

Salesforce-Auftragsverwaltung

Von der Auftragsverwaltungsintegration wird ein API-Proxy verwendet, mit dem Sie:

- Die Verfügbarkeit für SKUs, Standorte und Standortgruppen abrufen können
- Reservierungen von einer Gruppe an einen Standort oder von einem Standort auf einen anderen Standort übertragen können
- Reservierungen nach Stornierungen freigeben können
- Reservierungen nach Abschluss von Abwicklungsaufträgen abwickeln können

Über die Auftragsverwaltungsintegration werden die Tools zum Unterstützen der verteilten Auftragsverwaltung freigeschaltet.

- Mit Abwicklungsprozessen können Sie die Inventarverfügbarkeit in Echtzeit nutzen, um die Abwicklung von jedem Standort aus zu optimieren.
- Mit der vorgefertigten Weiterleitungslogik können Sie:
  - Die Abwicklung von einem Standort aus priorisieren, an dem ein Auftrag mit den wenigsten Teillieferungen abgewickelt werden kann
  - Die Abwicklung von einem Standort aus priorisieren, der der Lieferadresse des Kunden am nächsten liegt.
- Mit der manuellen Auftragsweiterleitung können Sie manuell Abwicklungsaufträge für nicht automatisch weitergeleitete Aufträge erstellen.
- Mit dem Datenmodell für die Weiterleitung können Sie Weiterleitungslogik implementieren, Weiterleitungsversuche in der Auftragszusammenfassung verfolgen und künftige Weiterleitungsversuche planen.

B2B Commerce für Lightning

Bieten Sie Kunden mehrere aufeinander abgestimmte Produktoption mit Variationen und Attributen. Steigern Sie den Umsatz, indem Sie nicht authentifizierten Benutzern den Zugriff auf Ihren Shop ermöglichen. Ermöglichen Sie Käufern, Listen mit den für sie interessanten Produkten zu erstellen und zu verwalten. Beschleunigen Sie die Einrichtung eines neuen Shops mit Beispieldaten. Erstellen Sie anpassbare Checkouts mit synchronen Integrationen und verwalten Sie diese mit den Integrationsregisterkarten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Commerce-Anwendung

Fügen Sie einem neuen Shop Beispieldaten hinzu, um eine Zuordnung und Beispiele für Commerce-Daten zu erhalten. Erhöhen Sie Ihre Markenpräsenz, indem Sie Gästen erlauben, Ihren Shop zu durchsuchen. Verwenden Sie Referenzkomponenten als Anleitung für die Entwicklung von benutzerdefinierten Komponenten. Richten Sie Ihre Arbeitsumgebungen für Produkte und Preise ein, mit der Gewissheit, dass Ihre Einstellungen erhalten bleiben, auch wenn Sie die Seite verlassen. Erlauben Sie Käufern, Produkte, an denen sie interessiert sind, in Listen zu speichern. Verbinden Sie die Daten Ihres Shops mit Google Analytics, um aussagekräftigere Berichte zu erstellen.

B2B Commerce-Vorlage

Verwenden Sie Referenzkomponenten, um benutzerdefinierte Komponenten zu erstellen, ermöglichen Sie es Käufern, Produktlisten zu erstellen und zu verwalten, und verfolgen Sie Variationsdetails und Attributsätze.

Produktvariationen und -attribute

Erstellen Sie mehrere Variationen eines Produkts, um den Kunden mehr Optionen beim Kauf zu bieten. Weisen Sie Variationsattributsätze zu, um standardisierte Optionen für alle Produkte anzubieten. Erkennen Sie in der Produktarbeitsumgebung, bei welchen Ihrer Produkte es sich um Variationen handelt. Erhalten Sie eine schrittweise Anleitung zum Erstellen und Konfigurieren von Variationen und Attributsätzen.

Commerce-Anwendung

Fügen Sie einem neuen Shop Beispieldaten hinzu, um eine Zuordnung und Beispiele für Commerce-Daten zu erhalten. Erhöhen Sie Ihre Markenpräsenz, indem Sie Gästen erlauben, Ihren Shop zu durchsuchen. Verwenden Sie Referenzkomponenten als Anleitung für die Entwicklung von benutzerdefinierten Komponenten. Richten Sie Ihre Arbeitsumgebungen für Produkte und Preise ein, mit der Gewissheit, dass Ihre Einstellungen erhalten bleiben, auch wenn Sie die Seite verlassen. Erlauben Sie Käufern, Produkte, an denen sie interessiert sind, in Listen zu speichern. Verbinden Sie die Daten Ihres Shops mit Google Analytics, um aussagekräftigere Berichte zu erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Beispieldaten zu Ihrem Shop

Fügen Sie Ihrem Shop Beispieldaten hinzu und erhalten Sie automatisch Produkte, Kategorien, einen Katalog, Mediendateien, Käufergruppen, Käuferaccounts, Preisbücher, Preisbucheinträge und Berechtigungen. Alle Daten werden zugeordnet, um einen vollständig funktionsfähigen Shop zu erstellen. Passen Sie die Daten an Ihren Shop an und schon können Sie loslegen.

Verwenden der Interaktionsdaten eines Shops zum Erstellen von aufschlussreichen Berichten

Wenn Sie eine Statistik der Produkte, mit denen Käufer interagieren, erhalten möchten, erstellen Sie mit Google Analytics benutzerdefinierte Berichte unter Verwendung der von Salesforce bereitgestellten Such- und Kategoriedaten.

Erhöhen der Sichtbarkeit durch Durchsuchen für Gastbenutzer

Ermöglichen Sie nicht authentifizierten Benutzern – oder Gastbenutzern – den Zugriff auf die Kataloge und Produkte Ihres Shops, um deren Sichtbarkeit zu erhöhen. Verwenden Sie Käufergruppen, um Produkt- und Katalogberechtigungen zuzuweisen, die Gastbenutzer erhalten sollen.

Auffinden neuer Produkte in inkrementellen Sitemap-Aktualisierungen

Erleichtern Sie Gastbenutzern das Auffinden neuer Produkte bei Websuchen. Nachdem Sie eine inkrementelle Aktualisierung Ihrer Sitemap durchgeführt haben, können Suchindex-Crawler von Drittanbietern neu hinzugefügte, öffentlich verfügbare Produkte finden. Neue Produkte aus manuellen und geplanten inkrementellen Aktualisierungen Ihrer Sitemap werden berücksichtigt.

Beibehalten der Listeneinstellungen für Arbeitsumgebungen

Die Hybridlisten der Arbeitsumgebungen für Produkte und Preise haben jetzt persistente Einstellungen. Sie können sich von Ihrer Commerce-Anwendung mit der Gewissheit abmelden, dass Ihre Layout- und Filtereinstellungen erhalten bleiben.

Erstellen von Product2-Freigaberegeln zum Freigeben von B2B Commerce-Daten für Gäste

Zur Erhöhung der Sicherheit wurde die organisationsweite Standardeinstellung von Product2 für Gastbenutzer in PRIVAT geändert. Wenn Sie derzeit Product2-Daten für Gastbenutzer freigeben, müssen Sie Freigaberegeln erstellen, um dies weiterhin tun zu können.

Hinzufügen von Beispieldaten zu Ihrem Shop

Fügen Sie Ihrem Shop Beispieldaten hinzu und erhalten Sie automatisch Produkte, Kategorien, einen Katalog, Mediendateien, Käufergruppen, Käuferaccounts, Preisbücher, Preisbucheinträge und Berechtigungen. Alle Daten werden zugeordnet, um einen vollständig funktionsfähigen Shop zu erstellen. Passen Sie die Daten an Ihren Shop an und schon können Sie loslegen.

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

Wer: Diese Funktion gilt für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz.

Wie: Wählen Sie beim Einrichten Ihres Shops die Option **Beispieldaten hinzufügen** aus.

Verwenden der Interaktionsdaten eines Shops zum Erstellen von aufschlussreichen Berichten

Wenn Sie eine Statistik der Produkte, mit denen Käufer interagieren, erhalten möchten, erstellen Sie mit Google Analytics benutzerdefinierte Berichte unter Verwendung der von Salesforce bereitgestellten Such- und Kategoriedaten.

Wo: Diese Funktion ist in Erfahrungsgenerator-Sites in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Nutzen Sie die Daten, um die Interaktionen Ihrer Käufer mit den Produkten in Ihrem Shop zu analysieren. Entdecken Sie Dinge wie:

- Produkte, die von Käufern am meisten gesucht werden
- Produkte, die von Käufern gesucht, aber nicht gefunden werden
- Produkttypen, die von Käufern gesucht werden
- Bestimmte Produkte, die von Käufern gesucht werden

Informationen zu Google Analytics finden Sie in der Dokumentation zu Google Analytics.

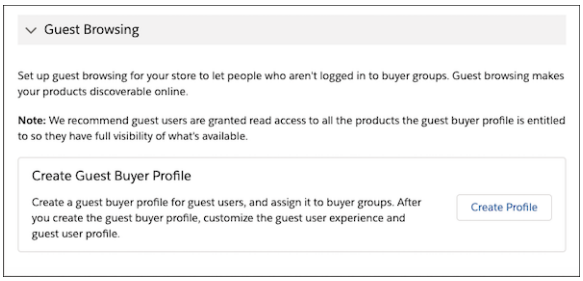
Erhöhen der Sichtbarkeit durch Durchsuchen für Gastbenutzer

Ermöglichen Sie nicht authentifizierten Benutzern – oder Gastbenutzern – den Zugriff auf die Kataloge und Produkte Ihres Shops, um deren Sichtbarkeit zu erhöhen. Verwenden Sie Käufergruppen, um Produkt- und Katalogberechtigungen zuzuweisen, die Gastbenutzer erhalten sollen.

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

Wer: Diese Funktion ist für Kunden mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Abschnitt "Verwaltung" Ihres Shops auf **Käuferzugriff**. Scrollen Sie zum Abschnitt "Durchsuchen für Gastbenutzer" und klicken Sie auf **Profil erstellen**. Es wird eine handlungsrelevante Checkliste angezeigt, die alle Schritte enthält, um Gastbenutzern das Durchsuchen Ihres Shops zu ermöglichen.



Anmerkung: In dieser Version wurden wesentliche Änderungen an der Funktion "Durchsuchen für Gastbenutzer" vorgenommen. Setup-Einstellungen, die während des Pilotprogramms zum Durchsuchen für Gastbenutzer eingerichtet wurden, funktionieren nicht mehr.

Auffinden neuer Produkte in inkrementellen Sitemap-Aktualisierungen

Erleichtern Sie Gastbenutzern das Auffinden neuer Produkte bei Websuchen. Nachdem Sie eine inkrementelle Aktualisierung Ihrer Sitemap durchgeführt haben, können Suchindex-Crawler von Drittanbietern neu hinzugefügte, öffentlich verfügbare Produkte finden. Neue Produkte aus manuellen und geplanten inkrementellen Aktualisierungen Ihrer Sitemap werden berücksichtigt.

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

Wie: Zur manuellen Aktualisierung der Sitemap Ihres Shops machen Sie Ihren Shop für die Öffentlichkeit zugänglich, indem Sie **Erfahrungsgenerator** > **Einstellungen** > **Allgemein** und dann **Die Öffentlichkeit verfügt über Zugriff auf die Site** auswählen. Öffnen Sie dann die Registerkarte "SEO" und klicken Sie auf **Sitemap generieren**.

Anmerkung: Inkrementelle Sitemap-Aktualisierungen werden für alle Sprachen und Gebietsschemata unterstützt, in denen Ihr Shop verfügbar ist.

Beibehalten der Listeneinstellungen für Arbeitsumgebungen

Die Hybridlisten der Arbeitsumgebungen für Produkte und Preise haben jetzt persistente Einstellungen. Sie können sich von Ihrer Commerce-Anwendung mit der Gewissheit abmelden, dass Ihre Layout- und Filtereinstellungen erhalten bleiben.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

Erstellen von Product2-Freigaberegeln zum Freigeben von B2B Commerce-Daten für Gäste

Zur Erhöhung der Sicherheit wurde die organisationsweite Standardeinstellung von Product2 für Gastbenutzer in PRIVAT geändert. Wenn Sie derzeit Product2-Daten für Gastbenutzer freigeben, müssen Sie Freigaberegeln erstellen, um dies weiterhin tun zu können.

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

Wer: Diese Funktion ist für Kunden mit einer B2B Commerce-Lizenz verfügbar.

B2B Commerce-Vorlage

Verwenden Sie Referenzkomponenten, um benutzerdefinierte Komponenten zu erstellen, ermöglichen Sie es Käufern, Produktlisten zu erstellen und zu verwalten, und verfolgen Sie Variationsdetails und Attributsätze.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Referenzkomponenten als Leitfaden für die Entwicklung von benutzerdefinierten Komponenten

Mit den Referenz-Lightning-Webkomponenten (LWCs) im GitHub-Repository b2b-commerce-on-lightning-quickstart können Sie den zugrunde liegenden Code überprüfen und wiederverwenden. Das Repository ist ein Salesforce Developer Experience (SFDX)-Projekt, das Sie als Ausgangspunkt für die Erstellung Ihrer eigenen benutzerdefinierten Komponenten verwenden können. Orientieren Sie sich bei der Entwicklung Ihrer eigenen B2B-Komponenten an den Beispiel-Komponentenstrukturen und -Verhaltensweisen und wenden Sie bestehende Plattformfunktionen und APIs an.

Listen sind allgemein verfügbar

Die Listenfunktion ist jetzt in mit B2B Commerce für Lightning verwalteten Shops allgemein verfügbar. Ihre Käufer können bis zu 10 Listen erstellen, verwalten und sortieren, um bis zu 500 Produkte von Interesse auf jeder Liste zu verfolgen. Über den Editor für Eigenschaften der Komponente "Meine Listen" können Sie Listenelementen bis zu drei Felder hinzufügen, damit Käufer mehr Details zu jedem Element sehen können.

Ausblenden der Schaltfläche "Zur Liste hinzufügen"

Da Listen in B2B Commerce für Lightning jetzt allgemein verfügbar sind, weisen einige Komponenten neue Einstellungen auf, um Listenfunktionen zu steuern. Die Komponenten "Einkaufswagen" und "Produktdetailkarte" verfügen jetzt über Steuerelemente zum Ausblenden von listenbezogenen Schaltflächen. Wenn Sie keine Listenfunktionen in Ihrem Shop anbieten möchten, können Sie diese einfach entfernen.

Anzeigen von Details zum übergeordneten Variationsprodukt auf der Produktseite

Verwenden Sie die neue Lightning-Seitenkomponente für das übergeordnete Variationsprodukt, um Produktinformationen für übergeordnete Variationsprodukte auf der Produktseite anzuzeigen.

Anzeigen Variationsattributen auf der Produktseite

Verwenden Sie die Lightning-Seitenkomponente "Variationsattribute", um Attributinformationen für übergeordnete Variationsprodukte auf der Produktseite anzuzeigen.

Verwenden von Referenzkomponenten als Leitfaden für die Entwicklung von benutzerdefinierten Komponenten

Mit den Referenz-Lightning-Webkomponenten (LWCs) im GitHub-Repository b2b-commerce-on-lightning-quickstart können Sie den zugrunde liegenden Code überprüfen und wiederverwenden. Das Repository ist ein Salesforce Developer Experience (SFDX)-Projekt, das Sie als Ausgangspunkt für die Erstellung Ihrer eigenen benutzerdefinierten Komponenten verwenden können. Orientieren Sie sich bei der Entwicklung Ihrer eigenen B2B-Komponenten an den Beispiel-Komponentenstrukturen und -Verhaltensweisen und wenden Sie bestehende Plattformfunktionen und APIs an.

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

Wie: Das Repository enthält eine Readme-Datei, die Ihnen den Einstieg erleichtert. Eine vollständige Anleitung zum Abrufen dieser Komponenten von GitHub und zum Hinzufügen zu Ihrem Shop finden Sie unter b2b-commerce-on-lightning-quickstart/examples/lwc/.

Listen sind allgemein verfügbar

Die Listenfunktion ist jetzt in mit B2B Commerce für Lightning verwalteten Shops allgemein verfügbar. Ihre Käufer können bis zu 10 Listen erstellen, verwalten und sortieren, um bis zu 500 Produkte von Interesse auf jeder Liste zu verfolgen. Über den Editor für Eigenschaften der Komponente "Meine Listen" können Sie Listenelementen bis zu drei Felder hinzufügen, damit Käufer mehr Details zu jedem Element sehen können.

Wo: Diese Funktion ist in Erfahrungsgenerator-Sites in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Ausblenden der Schaltfläche "Zur Liste hinzufügen"

Da Listen in B2B Commerce für Lightning jetzt allgemein verfügbar sind, weisen einige Komponenten neue Einstellungen auf, um Listenfunktionen zu steuern. Die Komponenten "Einkaufswagen" und "Produktdetailkarte" verfügen jetzt über Steuerelemente zum Ausblenden von listenbezogenen Schaltflächen. Wenn Sie keine Listenfunktionen in Ihrem Shop anbieten möchten, können Sie diese einfach entfernen.

Wo: Diese Änderung ist in Erfahrungsgenerator-Sites in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie die Listenschaltflächen ausblenden möchten, bearbeiten Sie die Komponenteneigenschaften der Komponenten "Produktdetailkarte" und "Einkaufswagen". Wenn Sie "Meine Listen" aus der Shop-Navigation entfernen möchten, löschen Sie den Link zur Seite "Meine Listen" aus der Navigationskomponente Ihres Shops.

Anzeigen von Details zum übergeordneten Variationsprodukt auf der Produktseite

Verwenden Sie die neue Lightning-Seitenkomponente für das übergeordnete Variationsprodukt, um Produktinformationen für übergeordnete Variationsprodukte auf der Produktseite anzuzeigen.

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

Anzeigen Variationsattributen auf der Produktseite

Verwenden Sie die Lightning-Seitenkomponente "Variationsattribute", um Attributinformationen für übergeordnete Variationsprodukte auf der Produktseite anzuzeigen.

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

Produktvariationen und -attribute

Erstellen Sie mehrere Variationen eines Produkts, um den Kunden mehr Optionen beim Kauf zu bieten. Weisen Sie Variationsattributsätze zu, um standardisierte Optionen für alle Produkte anzubieten. Erkennen Sie in der Produktarbeitsumgebung, bei welchen Ihrer Produkte es sich um Variationen handelt. Erhalten Sie eine schrittweise Anleitung zum Erstellen und Konfigurieren von Variationen und Attributsätzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen von mehr Produktoptionen für Käufer mit Variationen und Attributen

Erweitern Sie die Produktpalette, die Sie Ihren Kunden anbieten, mit Variationen und Attributen. Fügen Sie z. B. Größen- und Farboptionen für einen Pullover hinzu oder zeigen Sie die Stoffauswahl für ein Sofa an.

Anzeigen von übergeordneten Klassen über die Produktarbeitsumgebung

Verschaffen Sie sich einen Überblick über Produktklassen und Variationen. Die Produktarbeitsumgebung verfügt über eine neue Spalte "Produktklasse", mit der Sie einfache, übergeordnete und Variationsprodukte verfolgen können. Sie können alle Variationen, die mit einem übergeordneten Variationsprodukt verbunden sind, anzeigen, filtern und Maßnahmen dafür ergreifen, indem Sie im Produktdatensatz auf die Registerkarte "Variationen" klicken.

Anleitungen zum Einrichten und Konfigurieren von Variationen und Attributen

Die geführte Einrichtung für Variationen enthält schrittweise Anleitungen zum Einrichten von Attributsätzen und zum Zuordnen zu einem Variationsprodukt. In den Konfigurationsschritten erfahren Sie, wie Sie erreichen, dass die Attributsätze durchsucht werden können und wie Sie Attributsätze in mehreren Sprachen erstellen können.

Bereitstellen von mehr Produktoptionen für Käufer mit Variationen und Attributen

Erweitern Sie die Produktpalette, die Sie Ihren Kunden anbieten, mit Variationen und Attributen. Fügen Sie z. B. Größen- und Farboptionen für einen Pullover hinzu oder zeigen Sie die Stoffauswahl für ein Sofa an.

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

Wer: Diese Funktion gilt für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz.

Warum: Variationen werden aus einem übergeordnetes Variationsprodukt erstellt, um sicherzugehen, dass die Produktdaten richtig zugeordnet werden. Jede Variation verfügt jedoch über eine eindeutige SKU, um Käufe zu verfolgen. Attributsätze sind eine Gruppe von Optionen mit Auswahllistenwerten, die einem Produkt zugeordnet werden können, z. B. Größe (S, M, L) und Farbe (rot, blau, gelb). Variationsattributsätze können mehreren Produkten in einer Salesforce-Organisation zugewiesen werden, unabhängig davon, mit welchem Shop sie zugeordnet sind.

Wie: Ihr Salesforce-Administrator kann in der Commerce-Anwendung übergeordnete Produkte und Variationen erstellen.

Anzeigen von übergeordneten Klassen über die Produktarbeitsumgebung

Verschaffen Sie sich einen Überblick über Produktklassen und Variationen. Die Produktarbeitsumgebung verfügt über eine neue Spalte "Produktklasse", mit der Sie einfache, übergeordnete und Variationsprodukte verfolgen können. Sie können alle Variationen, die mit einem übergeordneten Variationsprodukt verbunden sind, anzeigen, filtern und Maßnahmen dafür ergreifen, indem Sie im Produktdatensatz auf die Registerkarte "Variationen" klicken.

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

Wer: Diese Funktion gilt für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz.

Anleitungen zum Einrichten und Konfigurieren von Variationen und Attributen

Die geführte Einrichtung für Variationen enthält schrittweise Anleitungen zum Einrichten von Attributsätzen und zum Zuordnen zu einem Variationsprodukt. In den Konfigurationsschritten erfahren Sie, wie Sie erreichen, dass die Attributsätze durchsucht werden können und wie Sie Attributsätze in mehreren Sprachen erstellen können.

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

Wer: Diese Funktion gilt für Benutzer mit einer B2B Commerce-Lizenz.

Wie: Administratoren können über **Commerce-Setup** > **Produktvariationen** auf die geführte Einrichtung zugreifen.

Checkout und Integrationen

Erstellen Sie eine synchrone Checkout-Erfahrung, die sich dynamisch an Kundenbedürfnisse anpasst. Verwalten Sie Ihre Integrationen und finden Sie Integrationsressourcen mit neuen Integrationsregisterkarten. Aktualisieren Sie die Komponente "Zustellungsmethode" mit den neuesten Validierungsauslösern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von anpassbaren Checkouts mit synchronen Integrationen

In Ihrem mit B2B Commerce für Lightning Experience verwalteten Shop gibt es wahrscheinlich Anwendungsfälle für asynchrone und synchrone Checkout-Erfahrungen. Jetzt können Sie beides kombinieren dank einer adaptiven Checkout-Erfahrung, die zwischen den beiden Verarbeitungsmethoden umschalten kann.

Verwalten von Integrationen mit Integrationsregisterkarten

Das Dashboard für Integrationen in B2B Commerce für Lightning Experience wurde aktualisiert. Jetzt ist für jede Integration eine eigene Registerkarte vorhanden, um spezifische Ressourcen und Hilfe anbieten zu können. Zuvor befanden sich alle Integrationen auf einer einzigen Registerkarte mit der Bezeichnung "Shop-Integrationen".

Aktualisierung der Komponente "Zustellungsmethode"

Die Komponente "Zustellungsmethode" in B2B Commerce für Lightning Experience wurde aktualisiert. Die Art, wie die Zustellungsmethoden nach einem Kauf in den Benutzerprofilen der Käufer aktualisiert werden, wurde geändert. Wenn Sie den Checkout-Subflow "Zustellungsmethode" zuvor dupliziert haben, ersetzen Sie ihn durch die neueste Version. Wenn Sie Ihre Zustellungsmethode nicht auf die neueste Version aktualisieren, sehen Ihre Käufer einen Fehler oder einen leeren Bildschirm nach dem Checkout.

Erstellen von anpassbaren Checkouts mit synchronen Integrationen

In Ihrem mit B2B Commerce für Lightning Experience verwalteten Shop gibt es wahrscheinlich Anwendungsfälle für asynchrone und synchrone Checkout-Erfahrungen. Jetzt können Sie beides kombinieren dank einer adaptiven Checkout-Erfahrung, die zwischen den beiden Verarbeitungsmethoden umschalten kann.

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

Wer: Sie benötigen eine B2B Commerce-Lizenz, um auf Checkout-Funktionen zugreifen zu können.

Warum: Wenn Ihre Kunden kleine Aufträge erteilen, deren Verarbeitung nicht besonders aufwendig ist, bietet die synchrone Ausführung mehr Vorteile, da sie schneller durchgeführt werden kann. Verwenden Sie synchrone Ausführungen bei kleineren Einkäufen, wenn weniger Integrationen ausgeführt werden müssen. Diese Änderung spart Ihrem Kunden Zeit und ermöglicht eine effiziente Ausführung des Checkouts. Wenn Sie die Subflows "Einkaufswagen zu Auftrag" und "Auftrag aktivieren" asynchron ausführen möchten, ändern Sie den Parameter **Asynchron ausführen** in Ihrem Checkout-Flow.

Verwalten von Integrationen mit Integrationsregisterkarten

Das Dashboard für Integrationen in B2B Commerce für Lightning Experience wurde aktualisiert. Jetzt ist für jede Integration eine eigene Registerkarte vorhanden, um spezifische Ressourcen und Hilfe anbieten zu können. Zuvor befanden sich alle Integrationen auf einer einzigen Registerkarte mit der Bezeichnung "Shop-Integrationen".

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

Wer: Sie benötigen eine B2B Commerce-Lizenz, um auf Integrationen zugreifen zu können.

Warum: Auf der Seite zur Verwaltung Ihres Shops erhalten Sie Zugriff auf Ihre vorhandenen Integrationsimplementierungen.

Wie: Navigieren Sie zur Zielseite Ihres Shops, um auf die Integrationsregisterkarten zuzugreifen. Wählen Sie **Verwaltung** und Ihren Integrationstyp aus.

Aktualisierung der Komponente "Zustellungsmethode"

Die Komponente "Zustellungsmethode" in B2B Commerce für Lightning Experience wurde aktualisiert. Die Art, wie die Zustellungsmethoden nach einem Kauf in den Benutzerprofilen der Käufer aktualisiert werden, wurde geändert. Wenn Sie den Checkout-Subflow "Zustellungsmethode" zuvor dupliziert haben, ersetzen Sie ihn durch die neueste Version. Wenn Sie Ihre Zustellungsmethode nicht auf die neueste Version aktualisieren, sehen Ihre Käufer einen Fehler oder einen leeren Bildschirm nach dem Checkout.

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

Wer: Sie benötigen eine B2B Commerce-Lizenz, um auf Integrationen zugreifen zu können.

Warum: Nachdem ein Käufer Änderungen vorgenommen hat und das System diese Änderungen mit einem Entscheidungsknoten validiert hat, wird die Checkout-Zustellungsmethode aktualisiert. Wenn Sie den Subflow "Zustellungsmethode" nicht dupliziert haben oder die Bildschirmkomponente "Zustellungsmethode" verwenden, kann alles so bleiben, wie es ist. Es müssen keine Änderungen vorgenommen werden. Wenn Sie den Subflow "Zustellungsmethode" dupliziert oder SFDX zum Erstellen Ihrer Salesforce-Organisation verwendet haben, muss Ihr Subflow aktualisiert werden.

Wie: Zum Aktualisieren Ihres Subflows suchen Sie Ihren Checkout-Flow in Flow Builder und öffnen Sie den Subflow "Zustellungsmethode". Notieren Sie die Werte, die Sie an den Subflow übergeben, und erstellen Sie einen neuen Subflow für die Zustellungsmethode mit denselben Werten. Löschen Sie den ursprünglichen Subflow. Speichern und aktivieren Sie den Flow.

Experience Cloud

In der Version Spring '21 erhält die Community-Cloud einen brandneuen Namen: Experience Cloud. Im Zuge dieser Änderung wurden auch die Tools aktualisiert, die Sie zum Erstellen Ihrer Sites verwenden. Außerdem wurde eine Reihe von Änderungen an der Terminologie und Dokumentation vorgenommen. Die Vorlage "Build Your Own (LWR)" ist jetzt allgemein verfügbar und bietet Unterstützung für Salesforce CMS-Inhalte. Außerdem wurden Verbesserungen an mehreren Lightning-Komponenten vorgenommen.

AUSGABEN

Verfügbarkeit: **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Developer** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Community-Cloud heißt jetzt Experience Cloud
Um den vielen Typen verbundener digitaler Erfahrungen, die von Ihnen erstellt werden können, besser Rechnung zu tragen, wurde die Community-Cloud in Experience Cloud umbenannt. Zu diesen Erfahrungen zählen beispielsweise Portale, Websites, Hilfecenter, Foren und mobile Anwendungen.

Lightning-Komponenten im Erfahrungsgenerator

Stellen Sie den Schlagschatten für Ihre Kachelbilder in der Komponente "Kachelmenü" ein und nutzen Sie die verbesserte Lightning-Komponente "Themenliste – Einzeln".

Entwicklerproduktivität

Erstellen Sie mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)", die allgemein verfügbar ist, Sites noch effizienter und fügen Sie benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten CMS-Inhalt hinzu. Ermöglichen Sie mit dem Lightning-Nachrichtenservice die Kommunikation zwischen Aura- und Lightning-Webkomponenten auf Erfahrungsgenerator-Site-Seiten.

Experience Cloud auf Mobilgeräten

Mit der verbesserten Benutzeroberfläche können Sie noch leichter Datensätzen mehrere Dateien hinzufügen und Sites in mobilen Browsern und in der mobilen Anwendung anzeigen.

Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer erzwungen

Salesforce setzt verschiedene Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer durch, unter anderem die Reduzierung von Objektberechtigungen für Gastbenutzer.

Sicherheit und Freigabe

Informieren Sie sich über die Sicherheitsverbesserungen für Benutzer mit externen Standardprofilen sowie über eine neue Cookie-Einstellung für Erfahrungsgenerator-Sites.

Weitere Änderungen

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Experience Cloud verbessern.

Community-Cloud heißt jetzt Experience Cloud

Um den vielen Typen verbundener digitaler Erfahrungen, die von Ihnen erstellt werden können, besser Rechnung zu tragen, wurde die Community-Cloud in Experience Cloud umbenannt. Zu diesen Erfahrungen zählen beispielsweise Portale, Websites, Hilfecenter, Foren und mobile Anwendungen.

Wo: Diese Änderung betrifft alle Salesforce-Organisationen, die Community-Cloud verwenden.

Warum: Im Zuge dieser Namensänderung wird es auch Änderungen an den Tools geben, die Sie zum Erstellen Ihrer Sites verwenden, sowie Änderungen an der Terminologie und Dokumentation. Im Folgenden wird dies näher aufgeschlüsselt.

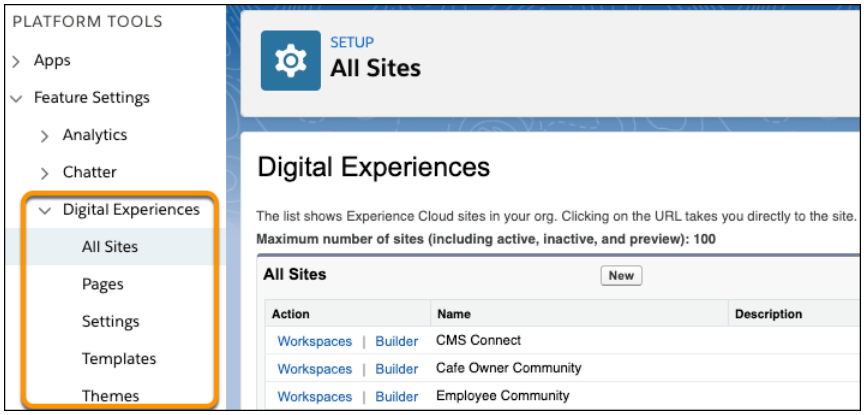
Sehen wir uns zunächst die Terminologie an. Ganz gleich, ob Sie ein Forum, ein Portal oder eine andere Art von digitaler Erfahrung erstellen, im Grunde genommen handelt es sich um eine Online-Site. Daher verwenden wir jetzt fast überall in der Benutzeroberfläche und Dokumentation anstelle des Begriffs *Community*, mit dem vorrangig ein Forum bezeichnet wird, in dem Benutzer miteinander interagieren, den Begriff *Site*.

Hier eine kurze Übersicht über die wichtigsten Terminologieänderungen.

Früherer Begriff	Neuer Begriff	Bedeutung
Community	Site oder Experience Cloud-Site	Die Site, die Sie entweder mit dem Erfahrungsgenerator oder Visualforce in Experience Cloud erstellen.
Lightning-Community	Erfahrungsgenerator-Site	Die Site, die Sie mit dem Erfahrungsgenerator erstellen.
Community "Salesforce-Registerkarten und Visualforce"	Site "Salesforce-Registerkarten und Visualforce"	Die Site, die Sie mit Visualforce erstellen.
Lightning-Community-Vorlage	Erfahrungsgenerator-Vorlage	Die Vorlage, mit der Sie im Erfahrungsgenerator eine Site erstellen, wie etwa die Vorlage "Kundendienst" und "Build Your Own".

Früherer Begriff	Neuer Begriff	Bedeutung
Lightning-Community-Thema	Erfahrungsgenerator-Thema	Das Thema, mit dem Sie Ihre Site im Erfahrungsgenerator formatieren.
Lightning-Community-Seite	Erfahrungsgenerator-Seite	Die Seiten, aus denen sich Ihre Site im Erfahrungsgenerator zusammensetzt.

Als Näxhstes sehen wir uns die Änderungen an der Hauptbenutzeroberfläche an. Wenn Sie auf Ihre Site zugreifen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Digitale Erfahrungen` ein und wählen Sie **Alle Sites** aus.



Tipp: Wenn Sie im Feld "Schnellsuche" versehentlich `Community` eingeben, wird automatisch stattdessen das umbenannte Menü "Dgitale Erfahrungen" angezeigt. Es wird eine Weile dauern, bis Sie sich umgewöhnt haben.

Die anderen Elemente im Menü "Digitale Erfahrungen" wurden ebenfalls vereinfacht, alle Einstellungen und Elemente in diesem Bereich bleiben jedoch gleich. Außerdem wurde in Erfahrungsarbeitsumgebungen, im Erfahrungsgenerator sowie in anderen Bereichen Ihrer Organisation der Begriff *Community* durch den Begriff *Site* oder *Experience Cloud-Site* ersetzt.

Dieselben Aktualisierungen und Terminologieänderungen wurden auch in der Dokumentation vorgenommen, etwa in Hilfethemen, Entwicklerleitfäden, Trailhead-Inhalten und vielem mehr.

Lightning-Komponenten im Erfahrungsgenerator

Stellen Sie den Schlagschatten für Ihre Kachelbilder in der Komponente "Kachelmenü" ein und nutzen Sie die verbesserte Lightning-Komponente "Themenliste – Einzeln".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen oder Entfernen von Schlagschatten in der Komponente "Kachelmenü"

Verwenden Sie die neue Einstellung "Schlagschatten anzeigen", um festzulegen, ob auf Ihren Kachelbildern in der Komponente "Kachelmenü" ein Schlagschatten angezeigt wird. Bisher wurde der Schlagschatten standardmäßig immer eingeblendet.

Zugreifen auf die überarbeitete Komponente "Themenliste – Einzeln" auf mobilen Sites
Die Komponente "Themenliste – Einzeln" zeigt eine Liste verwandter Datensätze basierend auf einem bestimmten Objekt an. Die neu überarbeitete Komponente wurde jetzt anpassungsfähig für Mobilgeräte gestaltet. Die neue Version der Komponente "Themenliste – Einzeln" ist mit der Version Winter '21 im Erfahrungsgenerator verfügbar. Wenn Sie die alte Version der Komponente verwenden, die in den Komponenteneigenschaften als "Ersetzt" angezeigt wird, funktioniert die Komponente weiterhin. Wenn Sie die ersetzte Komponente löschen, müssen Sie die neue Version verwenden.

Hinzufügen oder Entfernen von Schlagschatten in der Komponente "Kachelmenü"

Verwenden Sie die neue Einstellung "Schlagschatten anzeigen", um festzulegen, ob auf Ihren Kachelbildern in der Komponente "Kachelmenü" ein Schlagschatten angezeigt wird. Bisher wurde der Schlagschatten standardmäßig immer eingeblendet.

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

Zugreifen auf die überarbeitete Komponente "Themenliste – Einzeln" auf mobilen Sites

Die Komponente "Themenliste – Einzeln" zeigt eine Liste verwandter Datensätze basierend auf einem bestimmten Objekt an. Die neu überarbeitete Komponente wurde jetzt anpassungsfähig für Mobilgeräte gestaltet. Die neue Version der Komponente "Themenliste – Einzeln" ist mit der Version Winter '21 im Erfahrungsgenerator verfügbar. Wenn Sie die alte Version der Komponente verwenden, die in den Komponenteneigenschaften als "Ersetzt" angezeigt wird, funktioniert die Komponente weiterhin. Wenn Sie die ersetzte Komponente löschen, müssen Sie die neue Version verwenden.

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

Entwicklerproduktivität

Erstellen Sie mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)", die allgemein verfügbar ist, Sites noch effizienter und fügen Sie benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten CMS-Inhalt hinzu. Ermöglichen Sie mit dem Lightning-Nachrichtenservice die Kommunikation zwischen Aura- und Lightning-Webkomponenten auf Erfahrungsgenerator-Site-Seiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)
Die Vorlage "Build Your Own (LWR)", die zuvor als Pilotprogramm verfügbar war, ist nun allgemein verfügbar. Erstellen Sie mit dem Programmiermodell "Lightning-Webkomponenten" blitzschnelle digitale Erfahrungen wie Websites, Microsites und Portale. Basierend auf der neuen Lightning Web Runtime (LWR) bietet diese anpassbare Vorlage unübertroffene Leistung und verbessert die Entwicklerproduktivität.

Hinzufügen von Salesforce CMS-Inhalt zu benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten
Mittels benutzerdefinierter Lightning-Webkomponenten können Sie den Erfahrungsgenerator-Sites schnell Salesforce CMS-Inhalt hinzufügen. Nachdem Sie in einer CMS-Arbeitsumgebung Inhalt veröffentlicht haben, können Sie benutzerdefinierte Komponenten durch einen Klick auf eine Schaltfläche um Ihre Inhalts-Repositorys erweitern.

Lightning-Nachrichtenservice wird jetzt in Experience Cloud unterstützt (Beta)
Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um die Kommunikation im Dokumentobjektmodell (DOM) auf einer Erfahrungsgenerator-Site-Seite zu ermöglichen. Ermöglichen Sie die Kommunikation zwischen Aura- und Lightning-Webkomponenten auf Erfahrungsgenerator-Site-Seiten.

lightning:navigation auf Aura-Sites unterstützt jetzt generateUrl mit mehr actionNames

Die Komponente `lightning:navigation` unterstützt jetzt "generateURL" unter Verwendung einer pageReference mit den actionNames "Neu", "Bearbeiten" und "Duplizieren". Bisher wurde nur der actionName "Anzeigen" unterstützt. Standardmäßige Datensatzseiten mit Bearbeitungs- und Duplizierungsaktionen und standardmäßige Objektseiten mit einer neuen Aktion geben jetzt einen URL zurück, über den zu der Aktion navigiert werden kann, die von pageReference angegeben wird. Das Verhalten des Navigationsaufrufs mit `lightning:navigation` hat sich nicht verändert.

Navigieren zu CMS-Inhaltsseiten mithilfe einer PageReference

Sie können in Lightning-Komponenten den neuen pageReference-Typ `standard__managedContentPage` des Navigationsservice verwenden, um zu CMS-Inhaltsseiten auf einer Erfahrungsgenerator-Site zu navigieren.

Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)

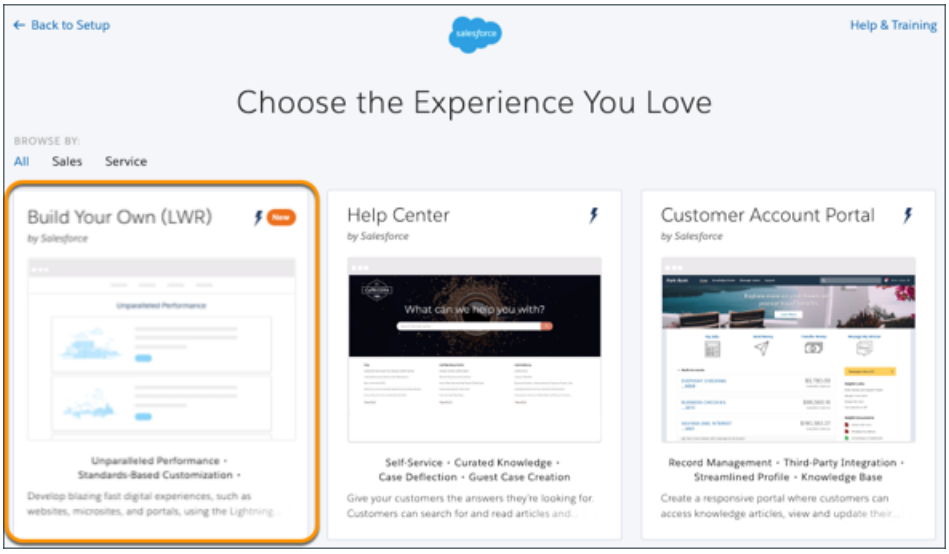
Die Vorlage "Build Your Own (LWR)", die zuvor als Pilotprogramm verfügbar war, ist nun allgemein verfügbar. Erstellen Sie mit dem Programmiermodell "Lightning-Webkomponenten" blitzschnelle digitale Erfahrungen wie Websites, Microsites und Portale. Basierend auf der neuen Lightning Web Runtime (LWR) bietet diese anpassbare Vorlage unübertroffene Leistung und verbessert die Entwicklerproduktivität.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Experience Cloud verfügt bereits über eine Vorlage "Build Your Own", die Aura- und Lightning-Webkomponenten unterstützt. Doch die neue Vorlage basiert ausschließlich auf dem Programmiermodell "Lightning-Webkomponenten". Die Vorlage bietet neben einer herausragenden Leistung noch Folgendes:

- Bereitstellung benutzerdefinierter URL-Pfade für nicht authentifizierte Sites, was bedeutet, dass der URL Ihrer Site nicht mehr durch `/s` überfrachtet wird (z. B. `https://mycustomdomain.com/mypage`).
- Unterstützung der Entwicklung wiederverwendbarer Lightning-Webkomponenten und -Themen, die modernen Webstandards entsprechen.
- Unterstützung von Apex und der Benutzeroberflächen-API, sodass Sie auf Salesforce-Datensätze, SOSL und vieles mehr zugreifen können, um Ihren Kunden Erfahrungen mit einer großen Datenfülle bieten zu können.

Tipp: Die Vorlage "Build Your Own (LWR)" ist eine Minimalvorlage, die nur die mindestens erforderlichen Komponenten und nur die wichtigsten Seiten enthält. Die Vorlage eignet sich am besten für Entwickler, die mit Lightning-Webkomponenten und Salesforce DX, der Benutzeroberflächen-API und Apex vertraut sind.



Mit den seit der letzten Pilotversion vorgenommenen Verbesserungen haben Sie außerdem folgende Möglichkeiten:

- Erstellen Sie CMS-Inhaltsseiten, um einzelne CMS-Inhalte anzuzeigen.
- Fügen Sie Ihren Seiten über die Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" Salesforce CMS-Bilder hinzu.
- Verwenden Salesforce CMS-Inhalt in benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten.
- Verleihen Sie allen grundlegenden und benutzerdefinierten Lightning-Webkomponente mit einem neuen Branding-System (Entwicklervorschau) ein einheitliches Erscheinungsbild.
- Schließen Sie SEO-Einstellungen auf Seitenebene wie Seitentitel und Beschreibung ein.
- Verwenden Sie Google Analytics.

IN DIESEM ABSCHNITT:

ExperienceBundle standardmäßig für "Build Your Own (LWR)"-Sites aktiviert

Für Sites, die mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" erstellt werden, ist der Metadaten-API-Typ "ExperienceBundle" jetzt automatisch aktiviert. Bisher mussten Sie unter "Setup" das Kontrollkästchen **ExperienceBundle-Metadaten-API aktivieren** aktivieren, um den Typ für alle Erfahrungsgenerator-Sites zu aktivieren.

Bewahren der Kontinuität mit der anpassbaren Seite "Service nicht verfügbar'" (Pilot)

Wenn Sie die Vorlage "Build Your Own (LWR)" verwenden, können Sie mit Ihren Kunden in Kontakt bleiben und sogar Kundenvorgänge erstellen, wenn Ihre Site ausgefallen ist. Konfigurieren Sie mit dem Erfahrungsgenerator die Seite so, dass sie zu Ihrer Marke passt. Fügen Sie benutzerdefiniertes Branding und Messaging hinzu, wie etwa die E-Mail-Vorgangserfassung direkt über die Seite "Service nicht verfügbar".

Verwenden einer Domäne mit einem einzelnen Zertifikat für Ihr Content Delivery Network (Pilot)

Schützen Sie Ihre Marke, indem Sie von einem gemeinsam genutzten Zertifikat auf ein Zertifikat mit einer Marke umstellen. Das Content Delivery Network (CDN) verwaltet das Zertifikat für Sie. Sie brauchen es also nur festlegen und müssen sich dann nicht weiter darum kümmern.

SIEHE AUCH:

Developer Guide: *LWR Sites for Experience Cloud (Lightning Web Runtime-Sites für Experience Cloud)*

ExperienceBundle standardmäßig für "Build Your Own (LWR)"-Sites aktiviert

Für Sites, die mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" erstellt werden, ist der Metadaten-API-Typ "ExperienceBundle" jetzt automatisch aktiviert. Bisher mussten Sie unter "Setup" das Kontrollkästchen **ExperienceBundle-Metadaten-API aktivieren** aktivieren, um den Typ für alle Erfahrungsgenerator-Sites zu aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Sites, die die Vorlage "Build Your Own (LWR)" verwenden, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Bei Aura-Site müssen Sie nach wie vor das Kontrollkästchen aktivieren, um ExperienceBundle statt SiteDotCom zu verwenden. Um jedoch potenzielle Probleme beim Bereitstellen oder beim Abrufen von Aura- und LWR-Sites zu vermeiden, wird davon abgeraten, die Einstellung wiederholt zu ändern. Wenn Sie beispielsweise Salesforce CLI-Source-Befehle verwenden und die die Quelle von einer Testorganisation abrufen, stellen Sie sicher, dass die Einstellung gleich bleibt, wenn Sie eine Übertragung aus Ihrem Projekt ausführen.

Bewahren der Kontinuität mit der anpassbaren Seite "Service nicht verfügbar'" (Pilot)

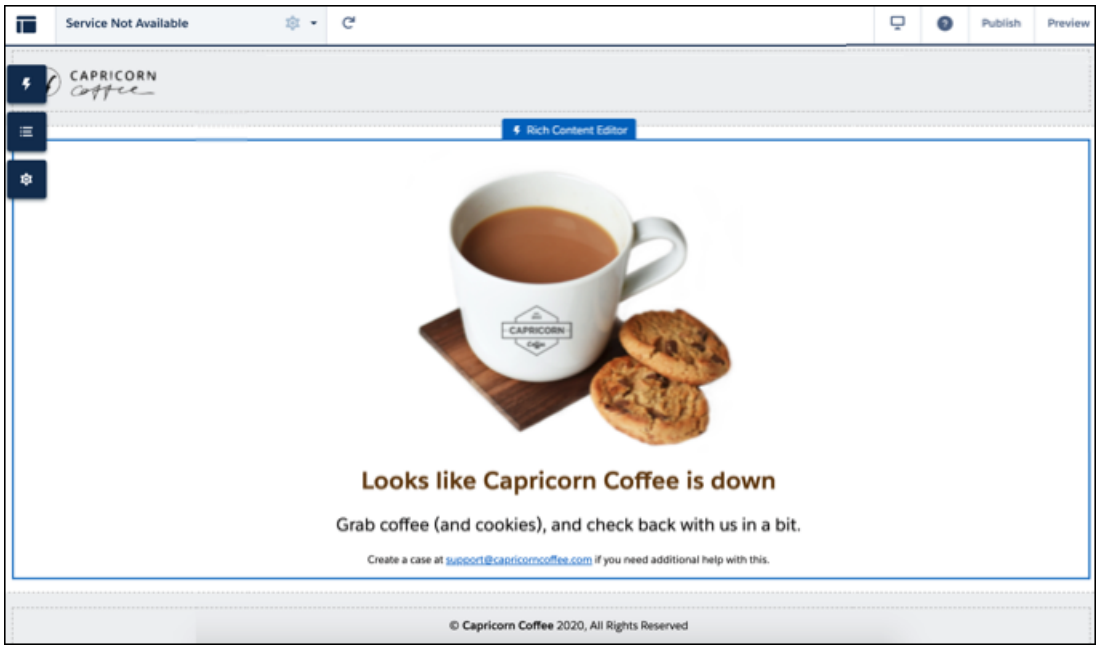
Wenn Sie die Vorlage "Build Your Own (LWR)" verwenden, können Sie mit Ihren Kunden in Kontakt bleiben und sogar Kundenvorgänge erstellen, wenn Ihre Site ausgefallen ist. Konfigurieren Sie mit dem Erfahrungsgenerator die Seite so, dass sie zu Ihrer Marke passt. Fügen Sie benutzerdefiniertes Branding und Messaging hinzu, wie etwa die E-Mail-Vorgangserfassung direkt über die Seite "Service nicht verfügbar".

Wo: Diese Änderung gilt für Sites, die die Vorlage "Build Your Own (LWR)" verwenden, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Die Seite "Site nicht verfügbar" wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die anpassbare Seite "Site nicht verfügbar" ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Experience Cloud-Gruppe der Trailblazer Community können Sie Feedback geben und Vorschläge unterbreiten.

Wer: Diese Funktion ist für Sites verfügbar, die die Vorlage "Build Your Own (LWR)" verwenden, wenn das standardmäßige Content Delivery Network(CDN-)System Akamai aktiviert ist.

Wie: Die Seite "Site nicht verfügbar" beinhaltet eine HTML-Editor-Komponente, die Sie nach Bedarf anpassen können. Alternativ können Sie der Seite eine Komponente vom Typ "Multimedia-Inhalte-Editor" hinzufügen, um Ihre eigenen Texte und Bilder hinzuzufügen. Benutzerdefinierte Lightning-Webkomponente werden nicht unterstützt. Außerdem können Sie mit ISV-Paketen zur E-Mail-Erfassung auch Objekte (neben Kundenvorgängen) erstellen. Sie finden diese Pakete auf AppExchange.



Anmerkung: Diese Pilotfunktion ist mit der statischen Seite "Service nicht verfügbar" unter **Verwaltung** > **Seiten** nicht kompatibel.

Verwenden einer Domäne mit einem einzelnen Zertifikat für Ihr Content Delivery Network (Pilot)

Schützen Sie Ihre Marke, indem Sie von einem gemeinsam genutzten Zertifikat auf ein Zertifikat mit einer Marke umstellen. Das Content Delivery Network (CDN) verwaltet das Zertifikat für Sie. Sie brauchen es also nur festlegen und müssen sich dann nicht weiter darum kümmern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Die Funktion für eine Domäne mit einem einzelnen Zertifikat wird bei ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms unterstützt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Domäne mit einem einzelnen Zertifikat ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Experience Cloud-Gruppe der Trailblazer Community können Sie Feedback geben und Vorschläge unterbreiten.

Wie: Wenn Sie die Domäne Ihrer Site konfigurieren, wählen Sie die Option für eine Domäne mit einem einzelnen Zertifikat aus. Benutzern, die Ihr Zertifikat überprüfen, wird auf dem Zertifikat nur Ihre Marke angezeigt.

Hinzufügen von Salesforce CMS-Inhalt zu benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten

Mittels benutzerdefinierter Lightning-Webkomponenten können Sie den Erfahrungsgenerator-Sites schnell Salesforce CMS-Inhalt hinzufügen. Nachdem Sie in einer CMS-Arbeitsumgebung Inhalt veröffentlicht haben, können Sie benutzerdefinierte Komponenten durch einen Klick auf eine Schaltfläche um Ihre Inhalts-Repositorys erweitern.

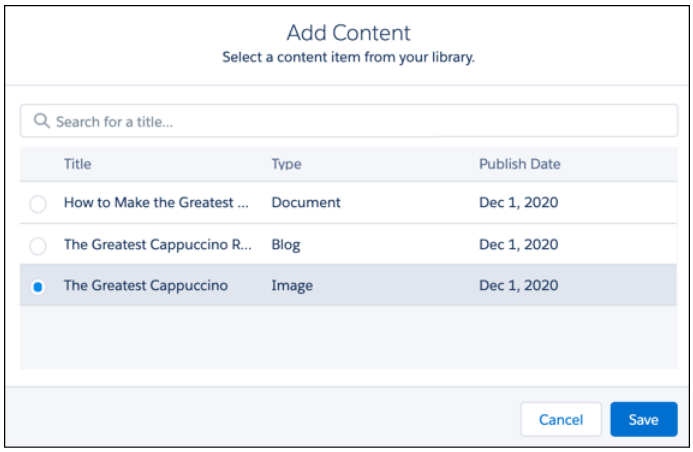
Wo: Diese Änderung gilt für Erfahrungsgenerator-Sites mit Salesforce CMS, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Konfigurieren Sie CMS-Inhalt für eine benutzerdefinierte Lightning-Webkomponente. Geben Sie dazu `type="ContentReference"` für den Komponenteneigenschaftstyp in der Datei mit der Erweiterung ".js-meta.xml" an. Zudem können Sie Ihre Komponente konfigurieren, um nach einem bestimmten Inhaltstyp zu filtern. Wenn beispielsweise nur veröffentlichte Bilder aus Ihrer CMS-Arbeitsumgebung angezeigt werden sollen, sollten Sie `filter="cms_image"` wie gezeigt angeben:

```
<property type="ContentReference" name="contentId" label="Content ID" filter="cms_image"/>
```

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata" fqn="contentRef">
    <apiVersion>45.0</apiVersion>
    <isExposed>true</isExposed>
    <targets>
        <target>lightningCommunity__Page</target>
        <target>lightningCommunity__Default</target>
    </targets>
    <targetConfigs>
        <targetConfig targets="lightningCommunity__Default">
            <property type="String" name="title" label="Title" default="Nameless" />
            <property type="ContentReference" name="contentId" label="Content ID" filter="cms_image"/>
            <property type="Color" name="bgColor" label="Background Color" default="rgba(0, 255, 255, 1)" />
        </targetConfig>
    </targetConfigs>
    <masterLabel>Content Reference Component</masterLabel>
</LightningComponentBundle>
```

Fügen Sie im Erfahrungsgenerator der Seite die Komponente hinzu und klicken Sie in den Eigenschaften der Komponente auf **Inhalt hinzufügen**. Über die CMS-Arbeitsumgebung können Sie Ihrer Site direkt Bilder, Dokumente, Nachrichtenartikel und mehr hinzufügen.



SIEHE AUCH:

Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt in benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten

Lightning-Nachrichtenservice wird jetzt in Experience Cloud unterstützt (Beta)

Verwenden Sie den Lightning-Nachrichtenservice, um die Kommunikation im Dokumentobjektmodell (DOM) auf einer Erfahrungsgenerator-Site-Seite zu ermöglichen. Ermöglichen Sie die Kommunikation zwischen Aura- und Lightning-Webkomponenten auf Erfahrungsgenerator-Site-Seiten.

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

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

`lightning:navigation` auf Aura-Sites unterstützt jetzt generateUrl mit mehr actionNames

Die Komponente `lightning:navigation` unterstützt jetzt "generateURL" unter Verwendung einer pageReference mit den actionNames "Neu", "Bearbeiten" und "Duplizieren". Bisher wurde nur der actionName "Anzeigen" unterstützt. Standardmäßige Datensatzseiten mit Bearbeitungs- und Duplizierungsaktionen und standardmäßige Objektseiten mit einer neuen Aktion geben jetzt einen URL zurück, über den zu der Aktion navigiert werden kann, die von pageReference angegeben wird. Das Verhalten des Navigationsaufrufs mit `lightning:navigation` hat sich nicht verändert.

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

Navigieren zu CMS-Inhaltsseiten mithilfe einer PageReference

Sie können in Lightning-Komponenten den neuen pageReference-Typ `standard__managedContentPage` des Navigationsservice verwenden, um zu CMS-Inhaltsseiten auf einer Erfahrungsgenerator-Site zu navigieren.

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

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Dev Guide: PageReference-Typen

Experience Cloud auf Mobilgeräten

Mit der verbesserten Benutzeroberfläche können Sie noch leichter Datensätzen mehrere Dateien hinzufügen und Sites in mobilen Browsern und in der mobilen Anwendung anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbesserte mobile Erfahrung mit SLDS-Touchstilen

Benutzer von Experience Cloud-Sites, die Sites in mobilen Browsern und in der Mobile Publisher-Anwendung anzeigen, sehen jetzt eine verbesserte Benutzeroberfläche mit Salesforce Lightning Design System(SLDS-)CSS-Stil für Touchscreens. Zu den Verbesserungen zählen unter anderem größere Schriften und bessere Reaktionsfähigkeit der Schaltflächen.

Hinzufügen mehrerer Dateien zu Datensätzen auf Experience Cloud-Sites auf Mobilgeräten
Sie können Ihren Datensätzen unterwegs schnell mehrere Dateien hinzufügen. In der Themenliste "Dateien" jedes Datensatzes für Experience Cloud-Sites auf Mobilgeräten befindet sich jetzt die Schaltfläche "Dateien hinzufügen".

Verbesserte mobile Erfahrung mit SLDS-Touchstilen

Benutzer von Experience Cloud-Sites, die Sites in mobilen Browsern und in der Mobile Publisher-Anwendung anzeigen, sehen jetzt eine verbesserte Benutzeroberfläche mit Salesforce Lightning Design System(SLDS-)CSS-Stil für Touchscreens. Zu den Verbesserungen zählen unter anderem größere Schriften und bessere Reaktionsfähigkeit der Schaltflächen.

Wo: Diese Änderung gilt für Erfahrungsgenerator-Sites, auf die über mobile Browser und die Mobile Publisher-Anwendung in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Hinzufügen mehrerer Dateien zu Datensätzen auf Experience Cloud-Sites auf Mobilgeräten

Sie können Ihren Datensätzen unterwegs schnell mehrere Dateien hinzufügen. In der Themenliste "Dateien" jedes Datensatzes für Experience Cloud-Sites auf Mobilgeräten befindet sich jetzt die Schaltfläche "Dateien hinzufügen".

Wo: Diese Änderung gilt für Erfahrungsgenerator-Sites, auf die über Mobile Publisher-Anwendungen in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Öffnen Sie in der mobilen Erfahrung einen Datensatz. Klicken Sie dann auf **Verwandt** > **Dateien** > **Dateien hinzufügen**. Wählen Sie die Dateien aus, die Sie aus Ihrer Organisation hochladen oder hinzufügen möchten.

Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer erzwungen

Salesforce setzt verschiedene Sicherheitsrichtlinien für Gastbenutzer durch, unter anderem die Reduzierung von Objektberechtigungen für Gastbenutzer.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzer entfernt
Salesforce entfernt die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für alle Objekte für Gastbenutzer in neuen und bestehenden Organisationen. Diese Berechtigungen werden für benutzerdefinierte Objekte und Standardobjekte entfernt. Gastbenutzer können nur über die Berechtigungen zum Lesen und Erstellen von Objekten verfügen.

Veraltete Berechtigungen aus Gastbenutzerprofilen entfernt
Veraltete Berechtigungen, mit denen keine Anwendungslogik mehr verknüpft war, wurden aus Gastbenutzerprofilen entfernt.

Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für Gastbenutzer entfernt

Salesforce entfernt die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" für alle Objekte für Gastbenutzer in neuen und bestehenden Organisationen. Diese Berechtigungen werden für benutzerdefinierte Objekte und Standardobjekte entfernt. Gastbenutzer können nur über die Berechtigungen zum Lesen und Erstellen von Objekten verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Organisationen mit Gastbenutzern in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" werden endgültig entfernt und können in Profilen oder Berechtigungssätzen für Gastbenutzer nicht aktiviert werden.

Wenn die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" Teil eines Berechtigungssatzes oder einer Berechtigungssatzgruppe sind und einem Gastbenutzer zugewiesen sind, wird der Gastbenutzer aus dem Berechtigungssatz oder der Berechtigungssatzgruppe entfernt. Gastbenutzer verlieren auch Zugriff auf andere Berechtigungen, die in diesen Berechtigungssätzen und Berechtigungssatzgruppen enthalten sind.

Wenn Gastbenutzer aus Berechtigungssätzen oder Berechtigungssatzgruppen entfernt werden, weil sie über die Objektberechtigungen "Alle anzeigen", "Alle modifizieren", "Bearbeiten" und "Löschen" verfügen, und andere Funktionen verlieren, duplizieren Sie den Berechtigungssatz mit den zulässigen Berechtigungen und weisen Sie dem Gastbenutzer den neuen Berechtigungssatz zu.

Veraltete Berechtigungen aus Gastbenutzerprofilen entfernt

Veraltete Berechtigungen, mit denen keine Anwendungslogik mehr verknüpft war, wurden aus Gastbenutzerprofilen entfernt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Organisationen mit Gastbenutzern in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Diese Berechtigungen wurden aus allen Gastbenutzerprofilen in allen Organisationen entfernt.

- Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren
- Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen
- Themen anzeigen
- Nicht kommerzielle E-Mail senden
- Interne Knowledge-Artikel für die externe Nutzung freigeben
- Liste "Gesehen von" ausblenden
- RecordVisibility API aktivieren
- Themen zuweisen
- Antworten auf Chatter-Fragen überprüfen
- Unterhaltungsthreads schließen
- Themen bearbeiten
- Themen erstellen
- Themen löschen
- Themen zusammenführen
- Zugriff auf Datenschutzdaten für Benutzer zulassen
- Datenklassifizierung ändern
- Beliebigen API-Client verwenden
- Kann Feedpost und Kommentar genehmigen

Sicherheit und Freigabe

Informieren Sie sich über die Sicherheitsverbesserungen für Benutzer mit externen Standardprofilen sowie über eine neue Cookie-Einstellung für Erfahrungsgenerator-Sites.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anmeldung bei Experience Cloud-Sites für Benutzer mit standardmäßigen externen Profilen nicht mehr möglich
Benutzer mit standardmäßigen externen Profilen können sich nicht mehr bei Experience Cloud-Sites wie Communities und Portalen anmelden.

Festlegen von Voreinstellungen für zulässige Cookies für Erfahrungsgenerator-Sites
Eine neue Einstellung im Erfahrungsgenerator ermöglicht es Ihnen, festzulegen, welche Arten von Cookies auf Ihrer Site standardmäßig zugelassen werden.

Ausblenden der Felder für Vor- und Nachname in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer
Wenn Ihre Benutzer jetzt API-Aufrufe von einer Site mit aktivierten Nicknames durchführen, können Sie die Felder für den Vor- und Nachnamen in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer ausblenden.

Anmeldung bei Experience Cloud-Sites für Benutzer mit standardmäßigen externen Profilen nicht mehr möglich

Benutzer mit standardmäßigen externen Profilen können sich nicht mehr bei Experience Cloud-Sites wie Communities und Portalen anmelden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Experience Cloud-Sites, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Organisationen, in denen standardmäßige externe Profile verwendet werden:

- Kunden-Community Plus
- Kunden-Community Plus-Anmeldung
- Kundenportal-Manager
- Kundenportal-Manager – Benutzerdefiniert
- Kundenportal-Manager – Standard
- Nur Ideen-Portal
- Eingeschränkter Kundenportalmanager – Benutzerdefiniert
- Eingeschränkter Kundenportalmanager – Standard
- Kundenportalmanager – Benutzerdefiniert (Überschuss)
- Kundenportalmanager – Standard (Überschuss)
- Bronze Partner
- External Apps Plus-Anmeldung
- External Apps Plus-Mitglied
- Gold Partner
- Partner
- Partner-Community
- Partner Community-Anmeldung
- Silver Partner
- Authentifizierte Website
- CSP Lite-Portal
- Kunden-Community
- Kunden-Community-Anmeldung

- External Apps-Anmeldung
- External Apps-Mitglied
- Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen
- Portal mit hohem Volumen
- Authentifizierte Website (Überschuss)
- Kundenportalbenutzer mit hohem Volumen und Überziehung
- Plattform-Portal

Wie: Benutzer in Ihrer Organisation, die den obigen standardmäßigen externen Profilen zugewiesen sind, können sich nicht mehr bei Experience Cloud-Sites wie Communities und Portalen anmelden. Duplizieren Sie das standardmäßige externe Profil Ihrer Experience Cloud-Benutzer, das ihnen zugewiesen ist, und ändern Sie die Objektberechtigungen, um Ihre Geschäftsanforderungen zu erfüllen, damit sie Zugriff erhalten. Weisen Sie dann den Benutzern, die auf die Site zugreifen, das duplizierte Profil zu.

Wenn Sie weiterhin Standardprofile für die Anmeldung verwenden möchten, aktivieren Sie die Einstellung "Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung erlauben" unter **Setup** > **Digitale Erfahrungen** > **Einstellungen**. Die Aktivierung dieser Berechtigung ist keine bewährte Salesforce-Vorgehensweise zur Sicherheit.

Festlegen von Voreinstellungen für zulässige Cookies für Erfahrungsgenerator-Sites

Eine neue Einstellung im Erfahrungsgenerator ermöglicht es Ihnen, festzulegen, welche Arten von Cookies auf Ihrer Site standardmäßig zugelassen werden.

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

Wie: Rufen Sie im Erfahrungsgenerator die Seite "Sicherheit & Datenschutz" auf. Aktivieren Sie im Abschnitt "Zulässige Cookies" die Einstellung **Nur erforderliche Cookies für diese Site zulassen**, wenn Sie auf Ihrer Site nur erforderliche Cookies verwenden möchten. Wenn Sie die Einstellung nicht aktivieren, werden auf Ihrer Site alle Cookies zugelassen, sowohl erforderliche als auch funktionsbezogene.

Ausblenden der Felder für Vor- und Nachname in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer

Wenn Ihre Benutzer jetzt API-Aufrufe von einer Site mit aktivierten Nicknames durchführen, können Sie die Felder für den Vor- und Nachnamen in der SOAP-API für Experience Cloud-Site-Benutzer ausblenden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Experience Cloud-Sites, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Aktivieren Sie unter **Setup** > **Digitale Erfahrungen** > **Einstellungen** die Einstellung **Ausblenden von Vor- und Nachnamen in der SOAP-API für Site-Benutzer, wenn API-Aufrufe von einer Site mit aktivierten Nicknames erfolgen**. In Organisationen, die nach dem 18. Februar 2021 erstellt wurden, ist diese Einstellung standardmäßig aktiviert.

Anmerkung: Diese Einstellung funktioniert in Verbindung mit **Nicknames anzeigen**, die für jede Site einzeln festgelegt wird. Aktivieren Sie **Nicknames anzeigen** für jede Site, für die Sie die Namensfelder ausblenden möchten. Greifen Sie für jede Site auf die Erfahrungsarbeitsumgebungen zu (**SetupDigitale Erfahrungen Alle SitesArbeitsumgebungen [für jede Site]**). Aktivieren Sie **Nicknames anzeigen** in der Verwaltungsarbeitsumgebung und speichern Sie.

Weitere Änderungen

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit der Experience Cloud verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausblenden von Feldern in Lightning Knowledge-Suchergebnissen
Mit einer neuen Site-Voreinstellung können Sie ein Rasterlayout für Lightning Knowledge-Suchergebnisse verwenden. Nachdem Sie das Rasterlayout aktiviert haben, können Sie Knowledge-Suchlayouts bearbeiten, um Rasterfelder für ausgewählte Knowledge-Profile anzuzeigen oder auszublenden.

Reibungsloseres Verarbeiten von Mitgliedern mit erzwungenen Obergrenzen
Die Anzahl der Mitglieder, die einem Berechtigungssatz oder Profil hinzugefügt oder daraus entfernt werden, wirkt sich auf die Verarbeitungszeiten aus. Die Anzahl der Mitglieder, die pro Profil oder Berechtigungssatz gleichzeitig verarbeitet werden können, ist jetzt auf je 10 Millionen beschränkt.

Zusammenführen von vom Kunden aktivierten Personenaccounts
Vermeiden Sie in Datensätzen für vom Kunden aktivierte Accounts Duplikate, damit Sie mehr Kunden erreichen und bessere Beziehungen zu ihnen pflegen können. Administratoren können jetzt mit dem Assistenten zum Zusammenführen Personenaccounts aus vom Kunden aktivierten Communities zusammenführen.

Erstellen von Berichten zur Fragenantwort-Zeit
Für jede Frage, die in einem Peer-to-Peer-Forum gestellt wird, können Sie jetzt Berichte erstellen, die folgende Fragen beantworten: Wie lange dauert es, bis auf eine Frage ein erster Kommentar abgegeben wird? Wie lange dauert es, bis eine Frage die beste Antwort erhält? Außerdem können Sie die durchschnittliche Zeit bis zum ersten Kommentar und die Zeit bis zur besten Antwort für einen Satz von Themen oder Chatter-Gruppen berechnen.

Ausblenden von Feldern in Lightning Knowledge-Suchergebnissen

Mit einer neuen Site-Voreinstellung können Sie ein Rasterlayout für Lightning Knowledge-Suchergebnisse verwenden. Nachdem Sie das Rasterlayout aktiviert haben, können Sie Knowledge-Suchlayouts bearbeiten, um Rasterfelder für ausgewählte Knowledge-Profile anzuzeigen oder auszublenden.

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

Wie: Aktivieren Sie zunächst Knowledge in Ihrer Salesforce-Organisation, um diese Funktion zu verwenden. Navigieren Sie dann in der Arbeitsumgebung "Verwaltung" Ihrer Site zu **Voreinstellungen** > **Allgemein** und aktivieren Sie das Kontrollkästchen **Profilbasiertes Layout für Lightning Knowledge-Suchergebnisse verwenden**. Speichern Sie Ihre Änderungen. Wechseln Sie zum Objekt-Manager, klicken Sie auf das Knowledge-Objekt und klicken Sie auf **Suchlayouts**. Bearbeiten Sie ausgewählte Layouts, um verschiedene Felder anzuzeigen oder auszublenden.

Anmerkung: Wenn Sie das standardmäßige Rasterlayout aktivieren, ist die Hervorhebung von Suchbegriffen in den Ergebnissen nicht verfügbar.

Reibungsloseres Verarbeiten von Mitgliedern mit erzwungenen Obergrenzen

Die Anzahl der Mitglieder, die einem Berechtigungssatz oder Profil hinzugefügt oder daraus entfernt werden, wirkt sich auf die Verarbeitungszeiten aus. Die Anzahl der Mitglieder, die pro Profil oder Berechtigungssatz gleichzeitig verarbeitet werden können, ist jetzt auf je 10 Millionen beschränkt.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Berechtigung "Erfahrungen erstellen und einrichten" verfügbar.

Wie: Fügen Sie Mitglieder in kleinen Batches unter Verwendung mehrerer Berechtigungssätze oder Profile hinzu, um zu vermeiden, diese Obergrenzen zu überschreiten. Wenn Sie diese Obergrenzen erhöhen möchten, wenden Sie sich an den Support.

Zusammenführen von vom Kunden aktivierten Personenaccounts

Vermeiden Sie in Datensätzen für vom Kunden aktivierte Accounts Duplikate, damit Sie mehr Kunden erreichen und bessere Beziehungen zu ihnen pflegen können. Administratoren können jetzt mit dem Assistenten zum Zusammenführen Personenaccounts aus vom Kunden aktivierten Communities zusammenführen.

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

Wer: Diese Funktion gilt für Benutzer mit der Berechtigung "Externer Benutzer verwalten". Benutzer benötigen außerdem die Berechtigungen zum Löschen von Accounts und Bearbeiten von zugehörigen Datensätzen wie Opportunities und Kontakten.

Erstellen von Berichten zur Fragenantwort-Zeit

Für jede Frage, die in einem Peer-to-Peer-Forum gestellt wird, können Sie jetzt Berichte erstellen, die folgende Fragen beantworten: Wie lange dauert es, bis auf eine Frage ein erster Kommentar abgegeben wird? Wie lange dauert es, bis eine Frage die beste Antwort erhält? Außerdem können Sie die durchschnittliche Zeit bis zum ersten Kommentar und die Zeit bis zur besten Antwort für einen Satz von Themen oder Chatter-Gruppen berechnen.

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

Wer: Community-Manager, die Berichte erstellen können.

Warum: Die Zeit bis zum ersten Kommentar und die Zeit bis zur Lösung sind Standardkennzahlen, die im Dienstleistungssektor dazu verwendet werden, zu beurteilen, wann das Serviceniveau erhöht werden soll.

Wie: Wenn Sie diese Berichte erstellen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Berichtstypen` ein. Klicken Sie auf **Berichtstypen** und dann auf **Neuer Typ für benutzerdefinierten Bericht**. Wählen Sie im Abschnitt "Schwerpunkt des Berichtstyps" als primäres Objekt **Kennzahlen der Netzwerk-Feedantworten** aus und fahren Sie dann wie bei der Erstellung eines jeden anderen Berichts fort.



Anmerkung:

- Diese Kennzahlen können nur für Fragen und nicht für andere Typen von Chatter-Posts berechnet werden.
- Diese Kennzahlen können nur für Fragen berechnet werden, die nach der Einführung der Version Spring '21 in Ihrer Organisation erstellt wurden.

Salesforce CMS

Sie haben jetzt mit Salesforce CMS-Inhalten mehr Möglichkeiten als je zuvor. Mit dem Inhaltsschlüssel können Sie einheitliche Inhalte bereitstellen, diese der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Erfahrungsgenerator-Sites hinzufügen und sie in andere Organisationen und Arbeitsumgebungen exportieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einheitliche Inhalte mit dem Inhaltsschlüssel

Ihr Salesforce CMS-Inhalt verfügt jetzt über einen Inhaltsschlüssel. Diese eindeutige Kennung bleibt Ihrem Inhalt stets fest zugeordnet, unabhängig von der Version und über alle Salesforce-Organisationen, -Sites und -Komponenten hinweg. Mit dem Inhaltsschlüssel können Sie Inhalt mithilfe von JSON-Export- und Importdateien in ZIP-Archiven zwischen Organisationen bereitstellen, zum Beispiel aus einer Sandbox in der Produktion.

Verwenden des Inhaltsschlüssels zum Verweisen auf Medien für den Import

Fügen Sie den Inhaltsschlüssel in den JSON-Inhaltsdetails hinzu, um Verweise auf Mediendateien für den Inhaltsimport zu erstellen. Sie können Verweise im Feld `ref` oder im Rich-Text-Editor-Knoten (RTE) zuordnen. Dadurch wird jetzt im RTE-Knoten ein verwalteter Benutzerinhaltsdatensatz für Bilder erstellt.

Veröffentlichen von Inhalt nach dem Import per Massenvorgang

Bisher war zum Importieren lokaler Dateien mit JSON für jeden Inhalt das Feld `status` erforderlich. Das Feld `status` wird für Inhalt in Salesforce CMS nicht mehr verwendet. Sie können jetzt wahlweise alle Inhalte in Ihrem Import in der Salesforce CMS-Anwendung auf einmal bereitstellen. Verwenden Sie diese Funktion für Ihren Medienimport, um alle Bilder, die von anderen Inhalten referenziert werden, zu veröffentlichen, sodass alle Verweise beibehalten werden.

Exportieren von Inhalt aus Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen

Exportieren Sie Inhalt wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen aus einer Arbeitsumgebung in Salesforce CMS in ZIP-Archive mit JSON-Dateien und Mediendateien. Übertragen Sie Inhalt in eine andere Salesforce-Organisation, indem Sie das exportierte ZIP-Archiv importieren.

Bereitstellen von CMS-Inhalten und -Komponenten aus der Sandbox in der Produktion

Sie können den Inhaltsschlüssel jetzt dazu verwenden, Inhalt aus der Sandbox zu exportieren und in die Produktion zu importieren. Anschließend stellen Sie mit dem Experience-Paket Komponenten mit einem einzelnen Element aus der Sandbox in der Produktion bereit. Zuvor haben Sie Ihren Inhalt neu erstellt, wenn Sie CMS-Komponenten aus der Sandbox in die Produktion verschoben haben.

Downloads mit gemischten Inhalten werden in Google Chrome blockiert

Google schützt Benutzer vor unsicheren Downloads, indem Downloads mit gemischten Inhalten in Chrome blockiert werden. Ein Download mit gemischten Inhalten liegt beispielsweise vor, wenn ein Link zu einer HTTP-Site auf einer HTTPS-Seite platziert wird. Diese Änderung betrifft unsichere Bilder und Links in Salesforce CMS und CMS Connect. Der stufenweise Einführungsplan von Google beginnt mit einer Browser-Warnung und geht dann zum Blockieren von Downloads mit gemischten Inhalten über.

Verwenden der Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud

Mit der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud können Sie Sites entwickeln, die schnell geladen werden und gut skalierbar sind, um Ihren CMS-Inhalt bereitzustellen. Basierend auf Lightning-Webkomponenten (LWC), einem Programmiermodell mit außergewöhnlicher Leistung, unterstützt diese optimierte Vorlage benutzerdefinierte Lösungen.

Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt in benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten

Sie können jetzt veröffentlichten Inhalt aus Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung zu einer benutzerdefinierten Lightning-Webkomponente hinzufügen und ihn auf einer Erfahrungsgenerator-Site verwenden.

Hinzufügen von CMS-Bildern mit dem Multimedia-Inhalte-Editor in der Vorlage "Build Your Own (LWR)"

Mit der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud können Sie über die Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" CMS-Bilder direkt zu Ihrer Site hinzufügen.

Einheitliche Inhalte mit dem Inhaltsschlüssel

Ihr Salesforce CMS-Inhalt verfügt jetzt über einen Inhaltsschlüssel. Diese eindeutige Kennung bleibt Ihrem Inhalt stets fest zugeordnet, unabhängig von der Version und über alle Salesforce-Organisationen, -Sites und -Komponenten hinweg. Mit dem Inhaltsschlüssel können Sie Inhalt mithilfe von JSON-Export- und Importdateien in ZIP-Archiven zwischen Organisationen bereitstellen, zum Beispiel aus einer Sandbox in der Produktion.

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

Wer: Wenn Sie Inhalt erstellen und bearbeiten möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Wenn Sie einer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung neuen Inhalt hinzufügen, wird diesem automatisch ein Inhaltsschlüssel zugewiesen. Dieser bleibt dem Inhalt stets fest zugeordnet, selbst wenn er aktualisiert und versioniert wird.

Verwenden des Inhaltsschlüssels zum Verweisen auf Medien für den Import

Fügen Sie den Inhaltsschlüssel in den JSON-Inhaltsdetails hinzu, um Verweise auf Mediendateien für den Inhaltsimport zu erstellen. Sie können Verweise im Feld `ref` oder im Rich-Text-Editor-Knoten (RTE) zuordnen. Dadurch wird jetzt im RTE-Knoten ein verwalteter Benutzerinhaltsdatensatz für Bilder erstellt.

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

Wer: Wenn Sie Inhalt importieren möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Wenn Sie die Inhaltsdetails in JSON-Dateien angeben, geben Sie im Feld `ref` den Inhaltsschlüssel der Medieninhalte an, um einen Verweis für den Import zu erstellen. Statt im Feld `ref` können Sie den Inhaltsschlüssel der Medieninhalte auch in einem Rich-Text-Editor(RTE-)Knoten wie dem Text eines Nachrichtenelements eingeben. Dadurch wird ein verwalteter Inhaltsdatensatz für Bilder erstellt und die Informationen werden auf der Inhaltsdetailseite auf der Karte "Verwendet von" angezeigt.

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel für die `JSON`-Struktur zum Importen eines Nachrichtenelements, das mithilfe des entsprechenden Inhaltsschlüssels auf ein Bild verweist.

```
{
"content":[
    {
    "contentKey": "MC4NFMB52LHFFWPNFNKHQJHLFBQM",
    "type":"news",
    "urlName":"content1",
    "body":{
        "title":"My News Item",
       "body":"<p>This is the body of my news item, which includes a reference to an image
 in Salesforce CMS.</p>,
        "bannerImage": {
            "ref":"MCFQ2WJD3O6NGCXOI3DIOF4RJQOI"
            },
        "excerpt":"This is a summary of my news item."
        }
    }]
}
```

Hier sehen Sie ein Beispiel für die `JSON`-Struktur für ein Nachrichtenelement, das im Rich-Text-Editor auf ein Bild verweist.

```
{
"content":[
    {
    "contentKey": "MC4NFMB52LHFFWPNFNKHQKJLMNFR",
    "type":"news",
    "urlName":"content2",
    "body":{
        "title":"Another News Item",
        "body":"<img src=’ ‘ data-contentKey=’ ‘MCFQ2WJD3O6NGCXOI3DIOF4RJQOI’>,
```

```
        "excerpt":"This is a summary of my news item."
        }
    }]
}
```

Veröffentlichen von Inhalt nach dem Import per Massenvorgang

Bisher war zum Importieren lokaler Dateien mit JSON für jeden Inhalt das Feld `status` erforderlich. Das Feld `status` wird für Inhalt in Salesforce CMS nicht mehr verwendet. Sie können jetzt wahlweise alle Inhalte in Ihrem Import in der Salesforce CMS-Anwendung auf einmal bereitstellen. Verwenden Sie diese Funktion für Ihren Medienimport, um alle Bilder, die von anderen Inhalten referenziert werden, zu veröffentlichen, sodass alle Verweise beibehalten werden.

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

Wer: Wenn Sie Inhalt importieren möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Importieren Sie Inhalt in die Salesforce CMS-Arbeitsumgebung und aktivieren Sie **Inhalt nach dem Import veröffentlichen**, um den Status des gesamten Inhalts im Import in "veröffentlicht" zu ändern. Wenn der Inhalt bereits in der CMS-Arbeitsumgebung vorhanden ist, ersetzt er die zuletzt veröffentlichte Version. Der veröffentlichte Inhalt kann sofort in allen Kanälen verwendet werden und wird auf Ihrer Live-Site sowie in allen Inhaltsverweisen aktualisiert.

Es wird empfohlen, diese Funktion zum Veröffentlichen von Bildern zu verwenden, die nach dem Import von anderem Inhalt referenziert werden. Wenn Sie diese Option nicht aktivieren, wird Ihr Inhalt im Entwurfsstatus importiert und Sie können Inhalte einzeln über Salesforce CMS veröffentlichen.

Exportieren von Inhalt aus Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen

Exportieren Sie Inhalt wie Bilder, Nachrichten, Dokumente oder benutzerdefinierte Inhaltstypen aus einer Arbeitsumgebung in Salesforce CMS in ZIP-Archive mit JSON-Dateien und Mediendateien. Übertragen Sie Inhalt in eine andere Salesforce-Organisation, indem Sie das exportierte ZIP-Archiv importieren.

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

Wer: Wenn Sie Inhalt exportieren möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Öffnen Sie die Arbeitsumgebung in Salesforce CMS, wählen Sie den Inhalt und die Ordner aus, die exportiert werden sollen, klicken Sie auf das Dropdown-Menü und wählen Sie **Inhalt exportieren** aus. Optional können Sie referenzierte Bilder mit einbeziehen, wenn die Bilder im Export aktualisiert wurden oder sich von der Version in der CMS-Arbeitsumgebung, in die Sie sie importieren, unterscheiden.

Während des Exports werden die Inhaltsdetails jedes Inhaltselements in einzelne JSON-Dateien in einem ZIP-Archiv exportiert. Alle Medieninhalte werden in ein separates ZIP-Archiv exportiert und alle anderen Inhalte in ein anderes. Wenn Nachrichteninhalt beispielsweise ein Bannerbild referenziert, werden das Bannerbild und der Nachrichteninhalt in getrennte ZIP-Archive exportiert, z. B. "1-media-content-[jobId].zip" und "2-content-[jobId].zip". Wenn Sie die ZIP-Archive in eine Salesforce CMS-Arbeitsumgebung importieren, importierten Sie zuerst das ZIP-Archiv mit den Medien und anschließend das entsprechende ZIP-Archiv mit dem exportieren Inhalt.

SIEHE AUCH:

Bereitstellen von CMS-Inhalten und -Komponenten aus der Sandbox in der Produktion

Bereitstellen von CMS-Inhalten und -Komponenten aus der Sandbox in der Produktion

Sie können den Inhaltsschlüssel jetzt dazu verwenden, Inhalt aus der Sandbox zu exportieren und in die Produktion zu importieren. Anschließend stellen Sie mit dem Experience-Paket Komponenten mit einem einzelnen Element aus der Sandbox in der Produktion bereit. Zuvor haben Sie Ihren Inhalt neu erstellt, wenn Sie CMS-Komponenten aus der Sandbox in die Produktion verschoben haben.

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

Wer: Wenn Sie Inhalt importieren oder exportieren möchten, müssen Sie über eine Inhaltsadministratorrolle in dieser CMS-Arbeitsumgebung verfügen oder ein Salesforce-Administrator sein.

Wie: Wenn Sie Ihren Inhalt verschieben möchten, exportieren Sie ihn zunächst aus Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung und importieren Sie ihn anschließend in Salesforce CMS.

Anmerkung: Beim Importieren oder Exportieren in Salesforce CMS werden keine Komponenten vom Typ "CMS-Sammlung" eingeschlossen. Erstellen Sie Ihre CMS-Sammlung in der CMS-Zielorganisation neu. Wenn Sie für die Sammlung denselben Namen verwenden, müssen Sie sie nach der Neuerstellung nicht wieder der Komponente hinzufügen. Komponenten vom Typ "CMS-Sammlung" behalten Inhaltsverweise bei, wenn Sie für die Sammlung denselben Namen verwenden.

SIEHE AUCH:

- Einheitliche Inhalte mit dem Inhaltsschlüssel
- Exportieren von Inhalt aus Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen
- *Lightning Communities Developer Guide*: Deploy a Community from Sandbox to Production (Bereitstellen einer Sandbox-Community in der Produktion)
- *Lightning Communities Developer Guide*: ExperienceBundle für Lightning-Communities

Downloads mit gemischten Inhalten werden in Google Chrome blockiert

Google schützt Benutzer vor unsicheren Downloads, indem Downloads mit gemischten Inhalten in Chrome blockiert werden. Ein Download mit gemischten Inhalten liegt beispielsweise vor, wenn ein Link zu einer HTTP-Site auf einer HTTPS-Seite platziert wird. Diese Änderung betrifft unsichere Bilder und Links in Salesforce CMS und CMS Connect. Der stufenweise Einführungsplan von Google beginnt mit einer Browser-Warnung und geht dann zum Blockieren von Downloads mit gemischten Inhalten über.

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

Wann: Die Bemühungen von Google begannen im September 2020 und werden in den nächsten Chrome-Versionen fortgesetzt.

Warum: Weitere Informationen finden Sie im Knowledge-Artikel Chrome Blocking Mixed Content in Salesforce CMS and CMS Connect (Chrome blockiert gemischte Inhalte in Salesforce CMS und CMS Connect).

Verwenden der Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud

Mit der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud können Sie Sites entwickeln, die schnell geladen werden und gut skalierbar sind, um Ihren CMS-Inhalt bereitzustellen. Basierend auf Lightning-Webkomponenten (LWC), einem Programmiermodell mit außergewöhnlicher Leistung, unterstützt diese optimierte Vorlage benutzerdefinierte Lösungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)

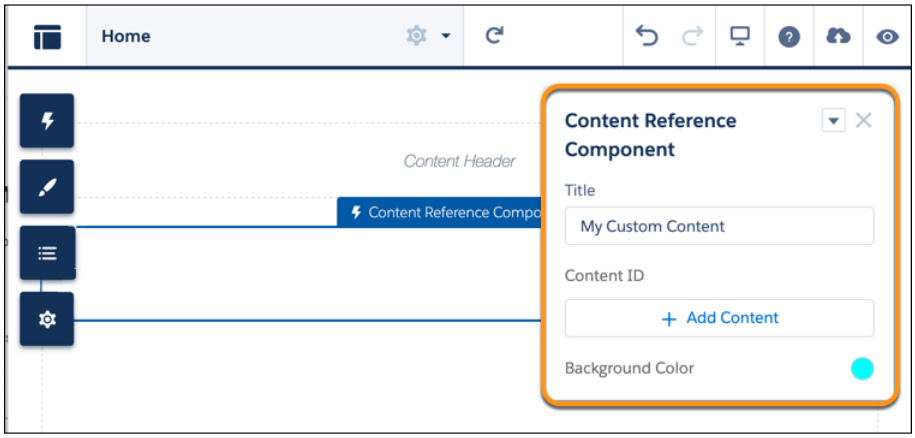
Verwenden von Salesforce CMS-Inhalt in benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten

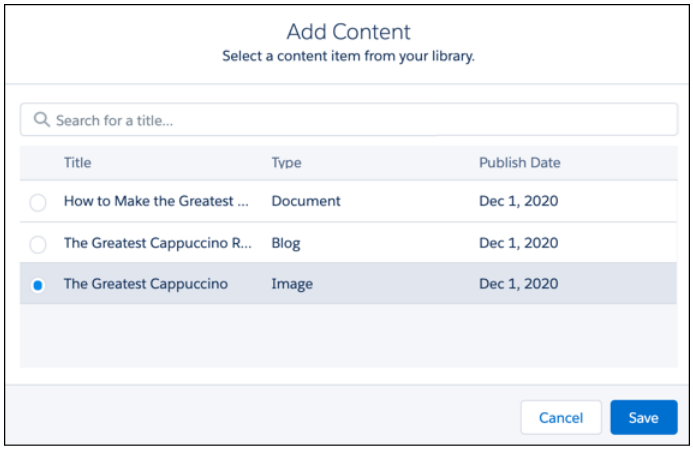
Sie können jetzt veröffentlichten Inhalt aus Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung zu einer benutzerdefinierten Lightning-Webkomponente hinzufügen und ihn auf einer Erfahrungsgenerator-Site verwenden.

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

Wie: Erstellen Sie in der Salesforce CMS-Anwendung Inhalt und veröffentlichen Sie ihn in einer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung. Vergewissern Sie sich, dass die Arbeitsumgebung mit Ihrer Erfahrungsgenerator-Site verbunden ist.

Wenn Sie über eine benutzerdefinierte Komponente im Erfahrungsgenerator auf Ihren CMS-Inhalt zugreifen möchten, konfigurieren Sie die benutzerdefinierte Komponente so, dass sie den Eigenschaftentyp `ContentReference` beinhaltet. Fügen Sie dann im Erfahrungsgenerator der Seite die Komponente hinzu und klicken Sie in den Eigenschaften der Komponente auf **Inhalt hinzufügen**. Jetzt können Sie Ihrer Site Bilder, Dokumente, Nachrichtenartikel und vieles mehr direkt aus Ihrer CMS-Arbeitsumgebung hinzufügen.





SIEHE AUCH:

- Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)
- Hinzufügen von Salesforce CMS-Inhalt zu benutzerdefinierten Lightning-Webkomponenten

Hinzufügen von CMS-Bildern mit dem Multimedia-Inhalte-Editor in der Vorlage "Build Your Own (LWR)"

Mit der neuen Vorlage "Build Your Own (LWR)" für Experience Cloud können Sie über die Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" CMS-Bilder direkt zu Ihrer Site hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Erfahrungsgenerator-Sites, die die Vorlage "Build Your Own (LWR)" mit Salesforce CMS verwenden, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Die Vorlage ist in der Developer Edition und beim Kauf von Salesforce CMS in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Stellen Sie sicher, dass Ihre CMS-Arbeitsumgebung mit Ihrer Build Your Own (LWR)-Site verbunden ist, und veröffentlichen Sie die Bilder, die Sie verwenden möchten.

Öffnen Sie Ihre Build Your Own (LWR)-Site im Erfahrungsgenerator. Navigieren Sie zum Menü "Komponenten" und wählen Sie die Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" aus. Fügen Sie die Komponente durch Ziehen Ihrer site hinzu. Klicken Sie im Fenster der Komponente "Multimedia-Inhalte-Editor" auf **Inhalt bearbeiten**. Wählen Sie dann aus, um auf Ihre CMS-Inhalte zuzugreifen und ein Bild hinzuzufügen.

SIEHE AUCH:

- Schnelles, effizientes Erstellen von Erfahrungen mit der Vorlage "Build Your Own (LWR)" (allgemein verfügbar)

Mobil

Erledigen Sie mehr in der mobilen Salesforce-Anwendung dank neuer Funktionen wie Mobilheime für iOS und der Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten. Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud und bietet iPad-Unterstützung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mobile Salesforce-Anwendung
Zeigen Sie anpassbare Karten auf einer neuen Seite vom Typ "Mobilheime" an, filtern Sie Datensätze über die Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten und verwenden Sie das Salesforce-Widget für die schnelle Navigation, um vom Startbildschirm Ihres iOS-Geräts aus zu Ihren wichtigsten Elementen zu gelangen.

Mobile Publisher
Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud. iPad wird offiziell für Benutzer unterstützt, die vorzugsweise auf dem Tablet arbeiten.

Mobile Salesforce-Anwendung

Zeigen Sie anpassbare Karten auf einer neuen Seite vom Typ "Mobilheime" an, filtern Sie Datensätze über die Suche mit natürlicher Sprache auf Mobilgeräten und verwenden Sie das Salesforce-Widget für die schnelle Navigation, um vom Startbildschirm Ihres iOS-Geräts aus zu Ihren wichtigsten Elementen zu gelangen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung
Zu den neuen und verbesserten Funktionen der mobilen Salesforce-Anwendung zählen u. a. ein neuer Salesforce-Startbildschirm für iOS und die Aktivitätszeitachse für Android.

Neues in der mobilen Salesforce-Anwendung

Zu den neuen und verbesserten Funktionen der mobilen Salesforce-Anwendung zählen u. a. ein neuer Salesforce-Startbildschirm für iOS und die Aktivitätszeitachse für Android.

Wo: Die neue mobile Salesforce-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce-Benutzer verfügbar sind.

Wann: Für Android sind die meisten Funktionen ab der Woche vom 15. Februar 2021 für die mobile Salesforce-Anwendung verfügbar. Für iOS sind die meisten Funktionen im Februar 2021 verfügbar.

Verbesserungen und Änderungen an der Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Setup auf der vollständigen Site
Browser und Betriebssystem			
Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung auf Seite 430	✔	✔	
Datenzugriff und Ansichten			
Einrichten einer mobilen Startseite (Beta) auf Seite 431		✔	✔
Anpassen und Aktionen			
Verwenden von Salesforce über den Startbildschirm mit dem Widget für die schnelle Navigation auf Seite 434		✔	

Verbesserungen und Änderungen an der Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Setup auf der vollständigen Site
Standardmäßige Verwendung des verbesserten Bildlaufs auf Seite 434	✔	✔	
Produktivitätsfunktionen			
Verfolgen von Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse auf Android-Geräten auf Seite 434	✔		
Verwenden von dynamischen Aktionen mit benutzerdefinierten Objekten auf Mobilgeräten auf Seite 435	✔	✔	✔
Zugriff und Sicherheit			
Vorbereitung auf Änderungen an den Datenschutzrichtlinien von Apple auf Seite 435		✔	
Neue erweiterte Setup-UI für mobile Sicherheit (Beta) auf Seite 435			✔
Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen auf Seite 436	✔	✔	✔
Setup			
Verbessern der Leistung von Lightning-Seiten auf Mobilgeräten auf Seite 437	✔	✔	✔
Verschiedene Erweiterungen			
Aktivieren der neuen Tablet-Erfahrung für die mobile Salesforce-Anwendung auf Seite 438	✔	✔	✔

SIEHE AUCH:

Anpassungen von Prognosen auf Mobilgeräten

Änderung der Anforderungen an die mobile Salesforce-Anwendung

Salesforce überarbeitet die Anforderungen für die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS und Android. Informieren Sie sich über die Anforderungen, die mobile Plattformen erfüllen müssen, und über die Geräte, die für Funktions- und Leistungstests zur Optimierung von Salesforce verwendet werden.

Zum Testen von Salesforce verwendete Mobilgeräte

Salesforce führt automatisierte und manuelle Tests der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS und Android auf ausgewählten Mobilgeräten aus. Dies ist die Liste der Geräte für Spring '21.

Plattform	Telefone	Tablets
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Samsung Galaxy S10/S10+/S10e	

Plattform	Telefone	Tablets
	• 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 12 Pro/Pro Max/mini • iPhone 12 • 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	• iPad Pro 10,5" • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Die Verwendung von Salesforce auf nicht getesteten Geräten, die die aktuellen Plattformanforderungen erfüllen, ist dennoch möglich. Manchmal kann Salesforce kundenseitig auftretende Fehler aufgrund der Verwendung von Salesforce auf nicht getesteten Geräten oder aufgrund von herstellerspezifischen Anpassungen möglicherweise nicht reproduzieren.

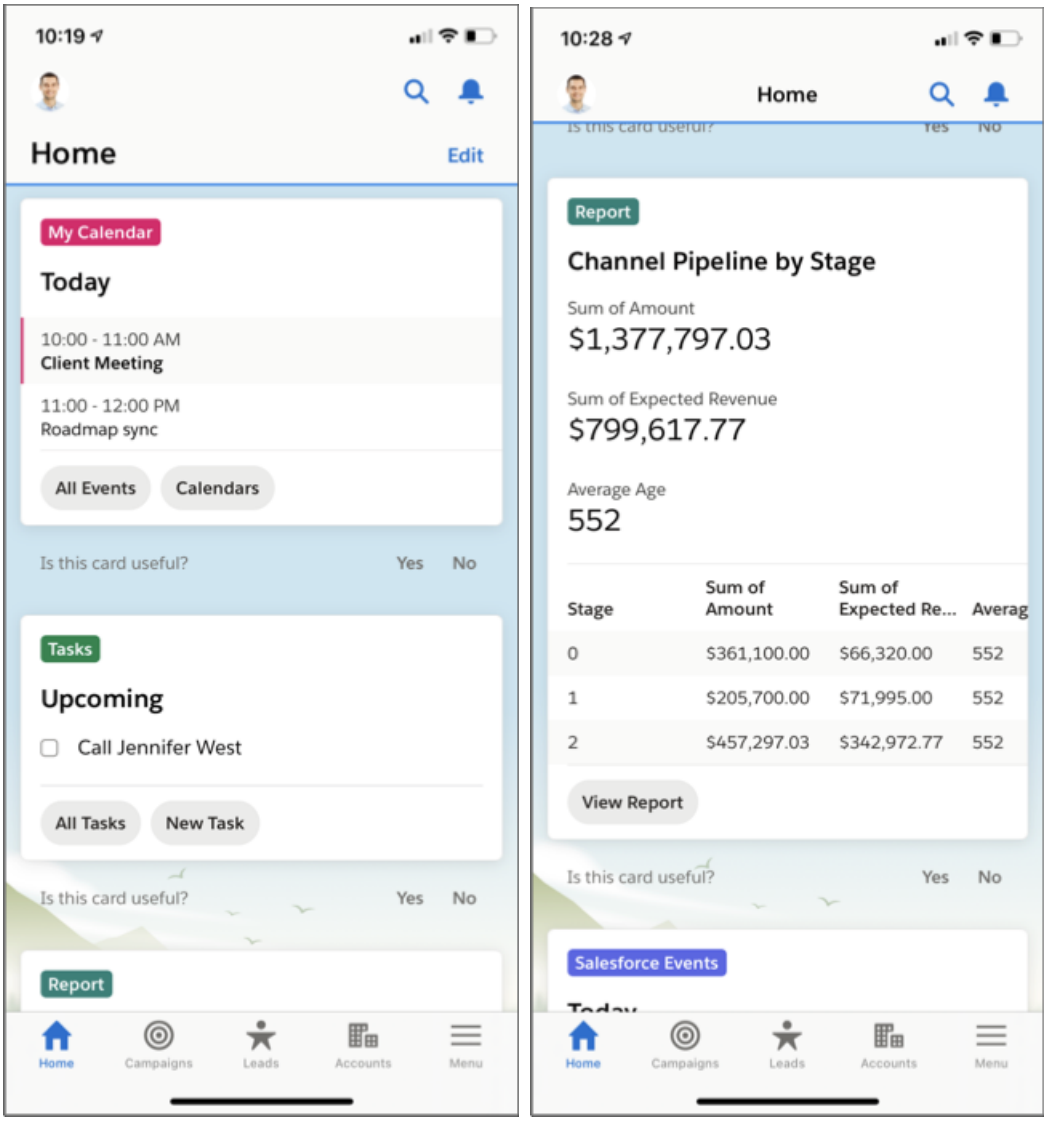
Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, kann die Liste der für Salesforce getesteten Geräte jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

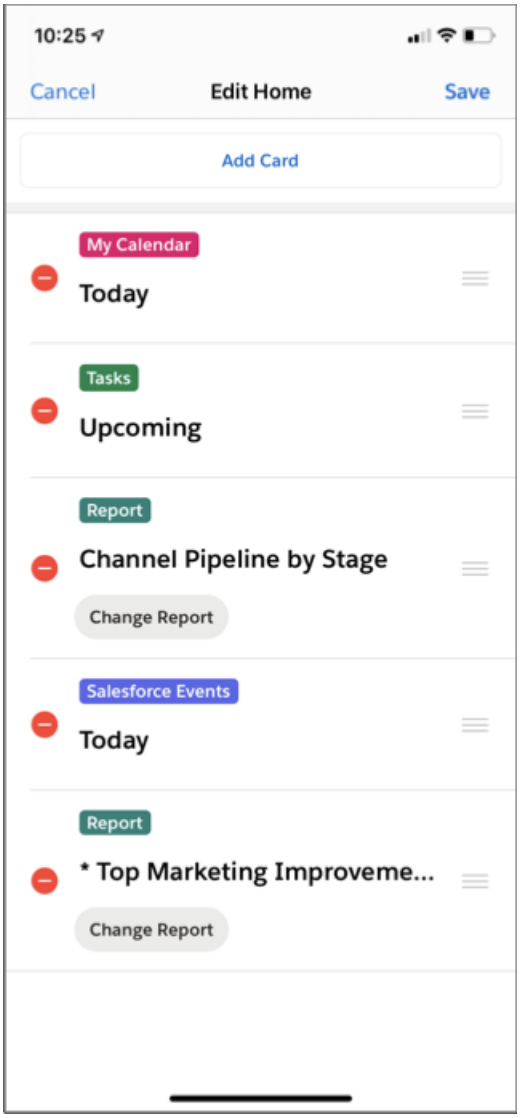
Einrichten einer mobilen Startseite (Beta)

Willkommen in Ihrem neuen Zuhause! Bei Verwendung von Mobilheime werden Sie von einer Reihe an anpassbaren, dynamischen Karten mit personalisierten Informationen begrüßt. Zeigen Sie Berichte, anstehende Ereignisse, aktuelle Datensätze und mehr an. Auf Ihren Karten werden auf Ihrer Verwendung der Anwendung basierende Informationen angezeigt. Zudem können Sie Karten direkt in der Anwendung ohne Weiteres neu anordnen, hinzufügen und entfernen. Wenn "Mobilheime" aktiviert ist, ist dies die Zielseite und erste Registerkarte für alle iOS-Benutzer.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wie: Fügen Sie ein Attribute der verbundenen Anwendung hinzu, um "Mobilheime" für Ihre Benutzer zu aktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Verbundene Anwendungen` ein, wählen Sie **Verbundene Anwendungen verwalten** aus und klicken Sie dann auf den Namen der verbundenen Anwendung, die Sie ändern möchten. Sofern Sie nicht Mobile Publisher verwenden, ist es die verbundene Anwendung Salesforce für iOS. Klicken Sie im Abschnitt "Benutzerdefinierte Attribute" auf der Seite der verbundenen Anwendung auf **Neu**. Geben Sie `ENABLE_MOBILE_HOME` als Attributschlüssel und `"true"` als Attributwert ein.


10:19
Home
Edit
My Calendar
Today
10:00 - 11:00 AM
Client Meeting
11:00 - 12:00 PM
Roadmap sync
All Events
Calendars
Is this card useful?
Yes
No
Tasks
Upcoming
Call Jennifer West
All Tasks
New Task
Is this card useful?
Yes
No
Report
Home
Campaigns
Leads
Accounts
Menu
10:28
Home
Report
Channel Pipeline by Stage
Sum of Amount
$1,377,797.03
Sum of Expected Revenue
$799,617.77
Average Age
552
Stage
Sum of Amount
Sum of Expected Re...
Averag
0
$361,100.00
$66,320.00
552
1
$205,700.00
$71,995.00
552
2
$457,297.03
$342,972.77
552
View Report
Is this card useful?
Yes
No
Salesforce Events
Home
Campaigns
Leads
Accounts
Menu



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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren der mobilen Startseite für iOS (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Salesforce über den Startbildschirm mit dem Widget für die schnelle Navigation

Verwenden Sie das Widget "Salesforce-Schnellnavigation", um direkt auf dem Startbildschirm Ihres iOS-Geräts zu Ihren wichtigsten Informationen zu gelangen. Im Widget werden die ersten vier Navigationselemente der Navigationsleiste der Lightning-Anwendung angezeigt, auf die Sie zuletzt in der mobilen Salesforce-Anwendung zugegriffen haben, einschließlich "Nur Mobile". Zudem wird das Widget entsprechend aktualisiert, wenn Sie Ihre Navigationselemente für eine Lightning-Anwendung personalisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wer: Diese Änderung ist für Benutzer mit iOS 14 oder höher verfügbar.

Wie: Wenn Sie das Widget "Salesforce-Schnellnavigation" erhalten möchten, drücken Sie auf eine Stelle auf Ihrem Startbildschirm und halten Sie sie gedrückt. Tippen Sie auf das **+**-Symbol und suchen Sie nach `Salesforce-Navigation`. Wählen Sie das Salesforce-Widget für die schnelle Navigation aus und fügen Sie es Ihrem Startbildschirm hinzu.

Standardmäßige Verwendung des verbesserten Bildlaufs

Navigieren Sie in der Salesforce-Anwendung, ohne Aktualisierungen vorzunehmen. Mit dieser Aktualisierung profitieren Sie beim Bildlauf durch die Seiten und Aktualisieren der Anwendung von einer reibungsloseren Erfahrung. Sie können auch direkt in der Anwendung Elemente kopieren und einfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Warum: Vom verbesserten Bildlauf profitieren sogar Benutzer, die Technologien für den barrierefreien Zugriff aktiviert haben – insbesondere Bildschirmleseprogramme. Durch diese Verbesserung werden die Schaltflächen für den Bildlauf auf dem Bildschirm entfernt, die zuvor aktiviert waren, wenn VoiceOver auf iOS-Geräten ausgeführt wurde.

Verfolgen von Aktivitäten auf der Aktivitätszeitachse auf Android-Geräten

Eine Ihrer bevorzugten Funktionen für iOS ist nun auf Android verfügbar. Die Aktivitätszeitachse ist in der mobilen Salesforce-Anwendung für Leads, Opportunities, Accounts und Kontakte verfügbar. Bei diesen Datensatztypen können Benutzer in einem praktischen Feed alle einem Datensatz zugeordneten Aufgaben, Ereignisse, protokollierten Aufrufe und E-Mails anzeigen. Bisher mussten Administratoren eine Themenliste mit der Aktivitätsverlaufsansicht erstellen, um Aktivitäten in der mobilen Anwendung zu verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für Android in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Endbenutzer schätzen die Aktivitätszeitachse, da sie dort weiterarbeiten können, wo sie aufgehört haben, und sich auf die nächsten Schritte konzentrieren können. Sie wird unten auf Datensatzseiten über der Navigationsleiste angezeigt, damit der Zugriff auf sie einfacher ist als auf eine Themenliste des Aktivitätsverlaufs. Ihr kann auch einfacher gefolgt werden, da alle Aktivitäten in chronologischer Reihenfolge aufgeführt sind.

Anmerkung: Das Filtern und Suchen wird bei der mobilen Aktivitätszeitachse nicht unterstützt.

Wie: Die mobile Aktivitätszeitachse ist für die unterstützten Datensatztypen standardmäßig aktiviert, aber Sie können sie auch für alle Benutzer deaktivieren, indem Sie ein benutzerdefiniertes Attribut für verbundene Anwendungen hinzufügen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Verbundene Anwendungen` ein. Wählen Sie **Verbundene Anwendungen** verwalten aus und klicken Sie dann auf den Namen der verbundenen Anwendung, die geändert werden soll. Klicken Sie im Abschnitt "Benutzerdefinierte Attribute" auf der Seite der verbundenen Anwendung auf **Neu**. Geben Sie `DISABLE_ACVITITY_TIMELINE` als Attributschlüssel und `"true"` als Attributwert ein.

Verwenden von dynamischen Aktionen mit benutzerdefinierten Objekten auf Mobilgeräten

Dynamische Aktionen für benutzerdefinierte Objekte sind nun auf Mobilgeräten allgemein verfügbar. Weisen Sie Aktionen im Lightning-Anwendungsgenerator und nicht im Seitenlayout zu und wenden Sie Filter an, um zu steuern, wann und wo Benutzern Aktionen angezeigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für die Lightning Experience-Desktop-Version und die mobilen Salesforce-Anwendungen in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Mehr Unterstützung für dynamische Aktionen

Vorbereitung auf Änderungen an den Datenschutzrichtlinien von Apple

In der neuesten iOS-Version wurden von Apple zusätzliche Verfolgungseinschränkungen für Drittanbieteranwendungen festgelegt. Dies betrifft die Version Spring '21 der mobilen Salesforce-Anwendung, die am 15. Februar 2021 live geschaltet wird. Diese neuen Einschränkungen können dafür sorgen, dass Ihre benutzerdefinierten Webinhalte in der mobilen Salesforce-Anwendung für iPhone und iPad nicht angezeigt werden. Testen Sie die Beta-Version von Spring '21 der Salesforce-Anwendung, bevor sie für Ihre Benutzer veröffentlicht wird.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wer: Die folgenden Konfigurationen können betroffen sein.

- Visualforce-Seiten
- Über Canvas gerenderte Drittanbieterinhalte oder benutzerdefinierte Lightning-Komponenten mit <iframe>
- Drittanbieteranwendungen, die Cookies, "sessionStorage" oder "localStorage" verwenden

Warum: Von Apple wurde angekündigt, dass für iOS 14 für Drittanbieterinhalte zusätzliche Einschränkungen gelten. Zum Schutz der Privatsphäre von Benutzern stehen in der zum Rendern von Webinhalten in der mobilen Salesforce-Anwendung (und in allen anderen iOS-Anwendungen) verwendeten "WKWebView" Cookies und andere Speichervorgänge externen Anwendungen standardmäßig nicht zur Verfügung. Weitere Informationen zu Intelligent Tracking Prevention in "WKWebView" finden Sie in der Dokumentation zu WebKit. Die mobile Salesforce-Anwendung wird in Version Spring '21 auf die neuesten Apple-Standards aktualisiert. Anschließend treten diese Einschränkungen an "WKWebView" in Kraft.

Wie: Registrieren Sie sich unter mobilebeta.salesforce.com für das Salesforce Mobile-Beta-Programm.

Sie sollten Ihre Drittanbieterintegrationen aktualisieren, um cookieunabhängige Methoden zu verwenden. Weitere Informationen zu den bewährten Vorgehensweisen finden Sie in diesem Blogpost. Es ist klar, dass diese Konfigurationsänderungen Zeit brauchen. In der Zwischenzeit können Ihre Benutzer zulassen, dass Drittanbieterinhalte in der Salesforce-Anwendung angezeigt werden, indem sie ihre Geräteeinstellungen aktualisieren.

Erweiterte Domänen sind für die Verwendung mit Apple ITP vorgesehen.

Wenn auf einem iOS-Gerät mit iOS 14 und höher Drittanbieterinhalte lediglich für die Salesforce-Anwendung zugelassen werden sollen, navigieren Sie zu **Einstellungen** > **Salesforce** und aktivieren Sie "Allow Cross-Website Tracking" (Websiteübergreifende Verfolgung zulassen). Ihre Privatsphäre für andere Anwendungen wird bei Ausführung dieses Schritts nicht beeinträchtigt.

Neue erweiterte Setup-UI für mobile Sicherheit (Beta)

Richtlinien für die mobile Sicherheit lassen sich über Umschalter aktivieren und konfigurieren.

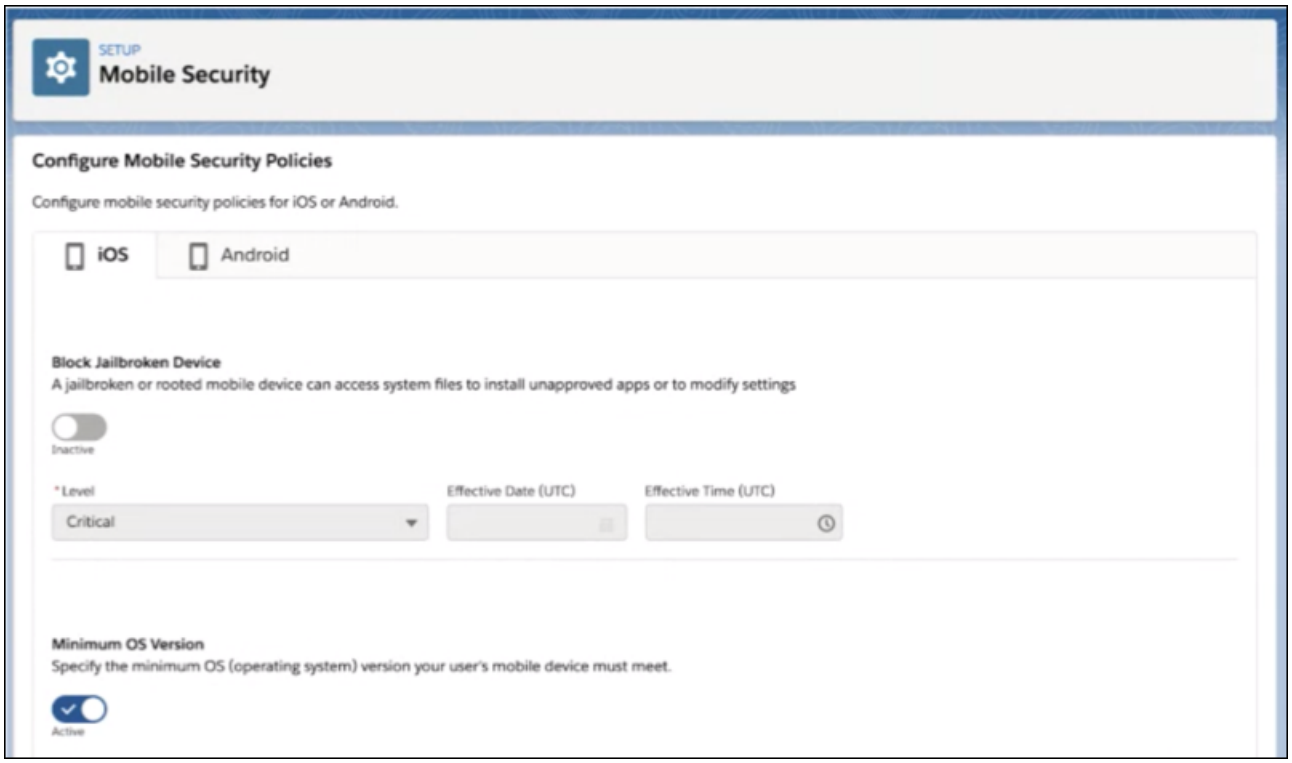
Wo: gegen einen Aufpreis für die mobile Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Essentials und Database.com verfügbar.

Anmerkung: Die neue Benutzeroberfläche für das Setup für die mobile Sicherheit wird Kunden über ein Beta-Programm zur Verfügung gestellt. Diese Beta-Funktion ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

Wer: Verfügbar für Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Erhöhte Sicherheit der mobilen Anwendung erzwingen".

Warum: Vor der Version Spring '21 mussten Sie die Attribute der verbundenen Anwendung für alle Richtlinien für mobile Sicherheit konfigurieren, die aktiviert werden sollten. Mit der neuen Benutzeroberfläche für das Setup für die mobile Sicherheit können Sie Richtlinien für die mobile Sicherheit für Ihre Organisation einfach umschalten.

Wie: Suchen Sie in "Setup" nach `Mobile Sicherheit` und wählen Sie **Mobile Sicherheit** aus. Wählen Sie entweder die Registerkarte "iOS" oder die Registerkarte "Android" aus, um Richtlinien für die mobile Sicherheit Ihrer Organisation zu aktivieren und zu konfigurieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Mobile Anwendungsverwaltung mit erweiterter Sicherheit für mobile Anwendungen

Schützen Ihrer Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen

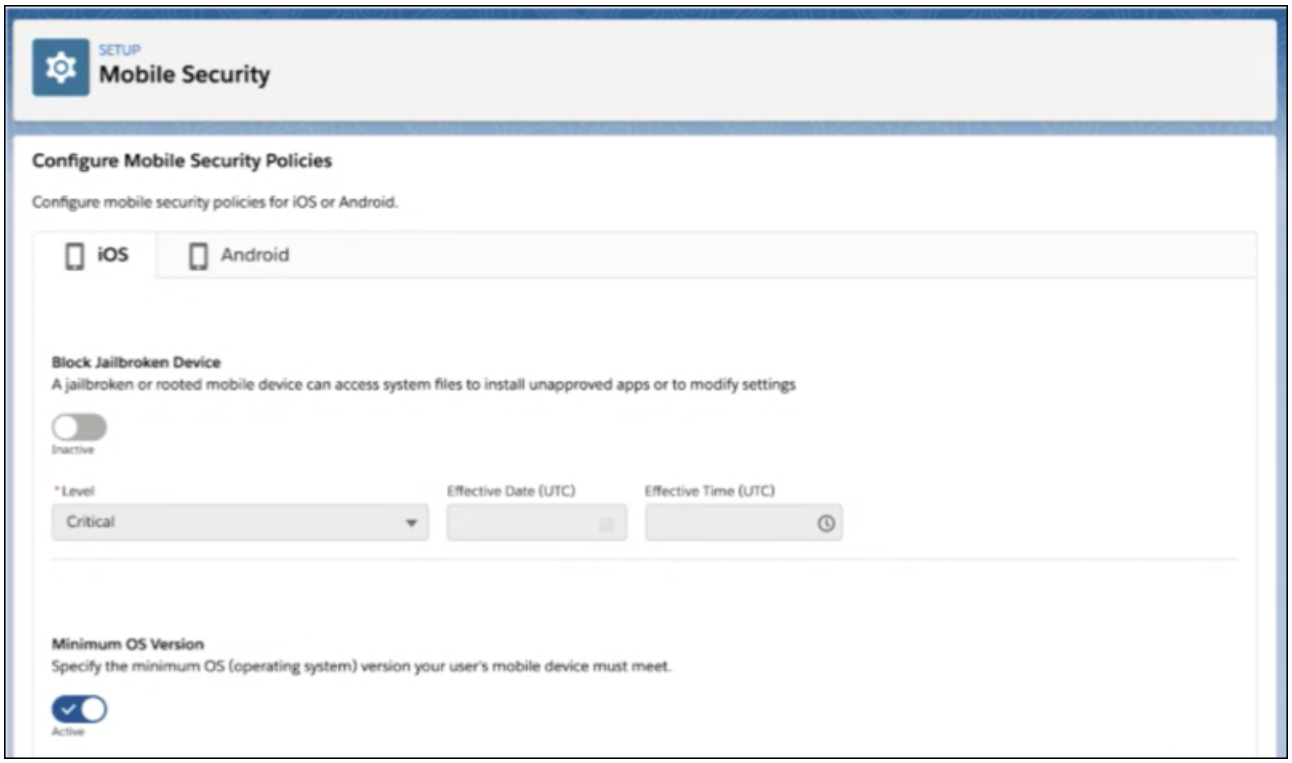
Mehr Schutz wurde in die erweiterte mobile Sicherheit für die mobile Salesforce-Anwendung integriert. Sie können nun neue Richtlinien erzwingen, beispielsweise dass biometrische Anmeldeinformationen überprüft werden, sobald ein Benutzer die Anwendung öffnet. Durch diese neuen Richtlinien werden die Daten Ihrer Salesforce-Anwendung und die personenbezogenen Daten von Benutzern noch besser geschützt.

Wo: gegen einen Aufpreis für die mobile Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Essentials und Database.com verfügbar.

Wer: Verfügbar für Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Erhöhte Sicherheit der mobilen Anwendung erzwingen".

Warum: Infolge der verbesserten mobilen Sicherheitsaktualisierungen müssen sich Benutzer bei jedem Öffnen der Anwendung mit einer biometrischen ID authentifizieren. Zudem können Sie den Zugriff auf Kalender und Kontakte auf dem Gerät eines Benutzers blockieren. Schließlich können Sie eine Telefonanrufanwendung festlegen, womit Benutzer telefonieren können.

Wie: Suchen Sie in "Setup" nach `Mobile Sicherheit` und wählen Sie **Mobile Sicherheit** aus. Wählen Sie entweder die Registerkarte "iOS" oder die Registerkarte "Android" aus, um Richtlinien für die mobile Sicherheit Ihrer Organisation zu aktivieren und zu konfigurieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Mobile Anwendungsverwaltung mit erweiterter Sicherheit für mobile Anwendungen

Verbessern der Leistung von Lightning-Seiten auf Mobilgeräten

Wenn Sie eine Lightning-Datensatzseite entwerfen, bietet die Hilfestellung für den Anwendungsgenerator nun spezialisierte Tipps für Lightning-Seiten auf Telefonen. Anhand neuer Registerkarten in der verankerten Eingabeaufforderung "Seitenanalyse" erhalten Sie Einblicke zur Leistung Ihrer Seite auf einem Telefon.

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

SIEHE AUCH:

Abrufen von Tipps in der Hilfestellung für den Anwendungsgenerator für die Mobilumgebung von Lightning-Seiten

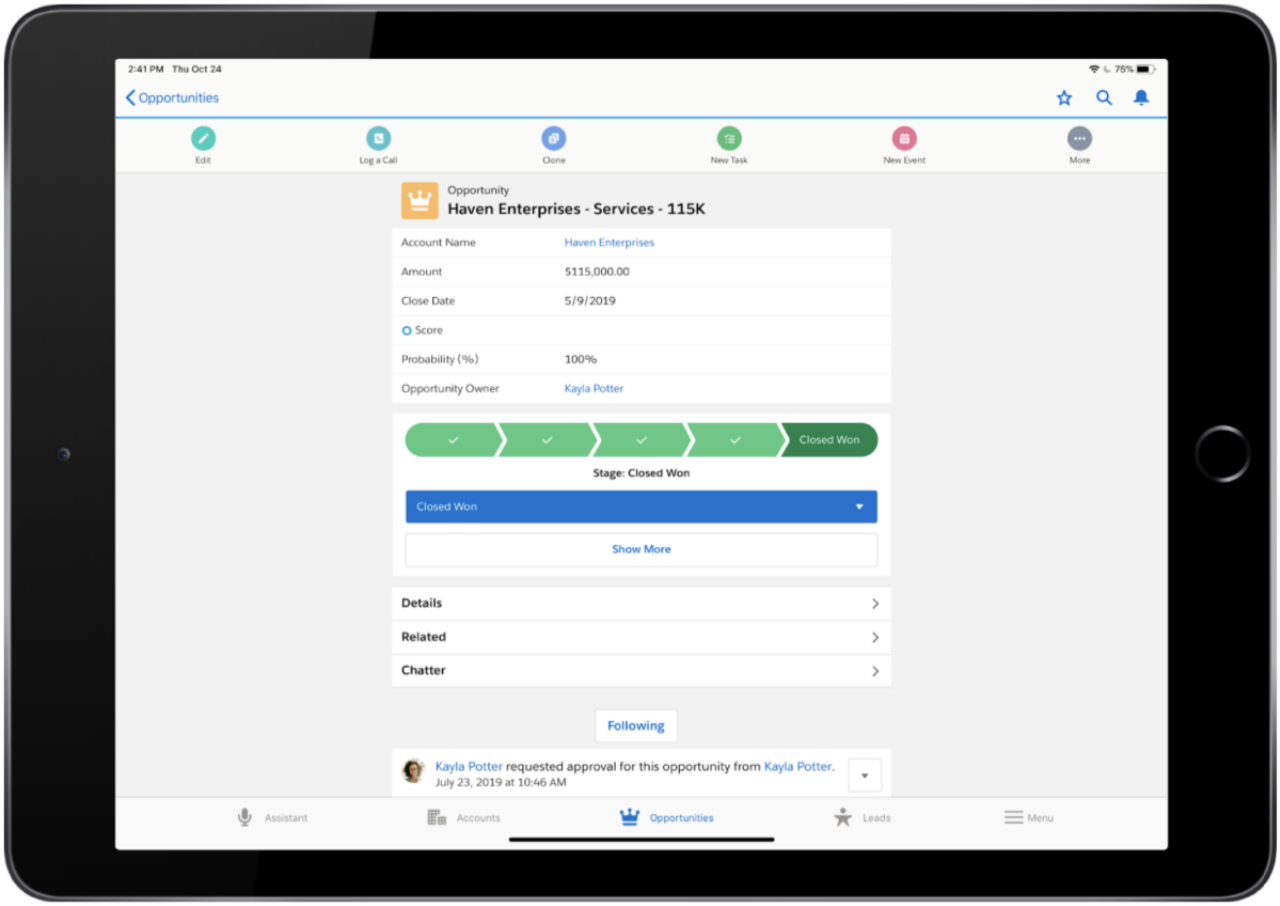
Analysieren der Leistung für auf einem Telefon angezeigte Lightning-Seiten

Aktivieren der neuen Tablet-Erfahrung für die mobile Salesforce-Anwendung

Wählen Sie aus, ob Ihren Tablet-Benutzern die neue oder die bisherige Tablet-Erfahrung angezeigt werden soll. Dieses einspaltige Layout entspricht der Ansicht, die Benutzer auf ihrem Desktop und Telefon sehen. Sie unterstützt Lightning-Anwendungen, die Lightning-Navigation und Lightning-Datensatzseiten. Bisher konnten Sie nur darauf zugreifen, wenn Sie Teilnehmer am Pilot-Programm waren oder einen Kundenvorgang protokolliert hatten.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für Android und iOS auf Tablets in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wie: Wenn Sie die neue Tablet-Erfahrung für die mobile Salesforce-Anwendung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Schnelleinstieg` ein und wählen Sie dann **Neue mobile Salesforce-Anwendung – Schnelleinstieg** aus. Sie können die neue Erfahrung im Abschnitt "Neue mobile Salesforce-Anwendung für Tablet" aktivieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zur mobilen Salesforce-Anwendung für iPad-Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mobile Publisher

Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud. iPad wird offiziell für Benutzer unterstützt, die vorzugsweise auf dem Tablet arbeiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud
Das leistungsstarke Tool, womit Sie Ihre eigenen Salesforce Lightning-Communities mit Branding versehen können, heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud. Alle tollen Funktionen sind weiterhin verfügbar. In allen Produkt- und Dokumentationsverweisen wurde Mobile Publisher für Communities jedoch durch Mobile Publisher für Experience Cloud ersetzt.

iPad-Unterstützung für Mobile Publisher für (allgemein verfügbar)
Dank der iPad-Unterstützung können Benutzer nun Ihre Experience Cloud-Anwendung mit Branding auf einem Tablet nutzen.

Verwaltete öffentliche Verteilung wird für Android nicht mehr unterstützt
Von Mobile Publisher wird die verwaltete öffentliche Verteilung von Anwendung mit Branding für Android nicht mehr unterstützt.

Mobile Publisher für Communities heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud

Das leistungsstarke Tool, womit Sie Ihre eigenen Salesforce Lightning-Communities mit Branding versehen können, heißt nun Mobile Publisher für Experience Cloud. Alle tollen Funktionen sind weiterhin verfügbar. In allen Produkt- und Dokumentationsverweisen wurde Mobile Publisher für Communities jedoch durch Mobile Publisher für Experience Cloud ersetzt.

Wo: Diese Änderung gilt für Mobile Publisher und Experience Cloud-Sites, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Warum: Communities wurde in Experience Cloud umbenannt, um den vielen Typen verbundener digitaler Erfahrungen, die von Ihnen erstellt werden können, besser Rechnung zu tragen. Dazu zählen beispielsweise Portale, Websites, Hilfecenter, Foren und mobile Anwendungen.

SIEHE AUCH:

Community-Cloud heißt jetzt Experience Cloud

iPad-Unterstützung für Mobile Publisher für (allgemein verfügbar)

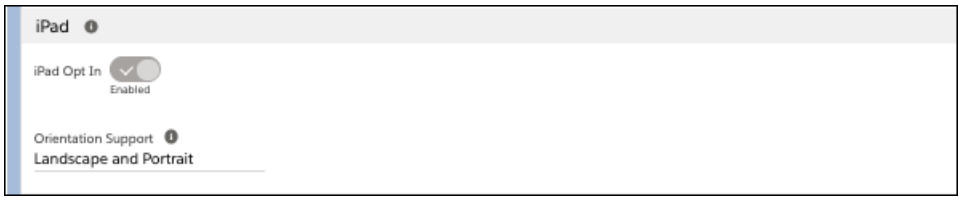
Dank der iPad-Unterstützung können Benutzer nun Ihre Experience Cloud-Anwendung mit Branding auf einem Tablet nutzen.

Wo: Diese Änderung gilt für Mobile Publisher und Experience Cloud-Sites, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Verfügbar für Benutzer, die auf eine Experience Cloud-Site zugreifen können und die Mobilgeräteanforderungen erfüllen.

Warum: Benutzer sollen in der Lage sein, Ihre Experience Cloud-Anwendung mit Branding auf mehr Geräten zu verwenden, um ihren Präferenzen gerecht zu werden.

Wie: Sie können sich für die iPad-Unterstützung für Ihre Experience Cloud-Anwendung mit Branding in Mobile Publisher anmelden.



Nachdem Sie sich für die iPad-Unterstützung angemeldet haben, können Sie aus drei unterstützten Ausrichtungsmodi auswählen:

- Nur Hochformat
- Nur Querformat

- Quer- und Hochformat

Beachten Sie, dass in einem Ausrichtungsmodus funktionierende Komponenten in einem anderen möglicherweise nicht funktionieren. Wenn Ihre Komponente beispielsweise im Hochformat funktioniert, kann es sein, dass sie im Querformat nicht erwartungsgemäß funktioniert. Mit der Publisher-Übungsbereichsanwendung können Sie testen und bestätigen, dass Ihre Komponenten in Ihrem bevorzugten Ausrichtungsmodus funktionieren.

Anmerkung: Wenn Sie sich für die iPad-Unterstützung anmelden, ist es nicht möglich, die Unterstützung von iPad-Geräten für die aktuelle Version oder für künftige Versionen Ihrer Experience Cloud-Anwendung mit Branding zu beenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anzeigen einer Vorschau Ihrer mobilen Experience Cloud-Site mit der Publisher-Übungsbereichsanwendung (Beta)

Verwaltete öffentliche Verteilung wird für Android nicht mehr unterstützt

Von Mobile Publisher wird die verwaltete öffentliche Verteilung von Anwendung mit Branding für Android nicht mehr unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Mobile Publisher in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Neue Mobile Publisher-Kunden können "Verwaltete öffentliche Verteilung" nicht für ihre Anwendung mit Branding auswählen.

Anmerkung: Mobile Publisher-Bestandskunden, die ihre Anwendung mit Branding bereits über "Verwaltete öffentliche Verteilung" verteilen, sind durch diese Änderung nicht betroffen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verteilung

Salesforce Sustainability Cloud

Beheben Sie Probleme an Ihren Daten der CO2-Bilanz-Datensätze mit der Funktion zum Schließen von Datenlücken. Sperren oder entsperren Sie einzelne Energieverbrauchs-Datensätze mithilfe von "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze).

Die neuesten Informationen finden Sie in den monatlichen Versionshinweisen in der *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud oder *Partner-Community*: Sustainability Cloud.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beheben von Problemen an CO2-Bilanz-Datensätzen mithilfe der Funktion zum Schließen von Datenlücken

Nun können Sie anhand von Systemschätzungen Lücken in den Daten zum Energieverbrauch für kommerzielle Gebäude und Rechenzentren schließen, wenn Sie deren jährlichen CO2-Bilanz berechnen. Sie können die Daten aber auch manuell eingeben.

Verwalten von Energienutzungs-Datensätzen mit "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze)

Mit "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze) können Sie bestimmen, ob ein Energieverbrauchs-Datensatz nach einer Änderung am zugehörigen CO2-Bilanz-Datensatz neu berechnet werden muss.

Beheben von Problemen an CO2-Bilanz-Datensätzen mithilfe der Funktion zum Schließen von Datenlücken

Nun können Sie anhand von Systemschätzungen Lücken in den Daten zum Energieverbrauch für kommerzielle Gebäude und Rechenzentren schließen, wenn Sie deren jährlichen CO2-Bilanz berechnen. Sie können die Daten aber auch manuell eingeben.

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

Wer: Die Funktion zum Schließen von Datenlücken ist für Benutzer verfügbar, die über den Sustainability Cloud-Berechtigungssatz "Allow Data Gap Filling" (Schließen von Datenlücken zulassen).

Warum: Datenlücken oder unvollständige Informationen für CO2-Bilanz-Datensätze können verschiedene Ursachen haben. Beispiele für Datenlücken:

- Energieverbrauchs-Datensätze verwenden gemeinsam einen Organisationsvermögenswert und einen Berichtszeitraum mit einem CO2-Bilanz-Datensatz, sind jedoch nicht mit dem CO2-Bilanz-Datensatz verknüpft
- Mehrere getrennte Energieverbrauchs-Datensätze verwenden Datensätze mit demselben Berichtszeitraum
- Fehlende Daten zum monatlichen Stromverbrauch

Wie: Nach einem Upgrade fügen Sie den Seitenlayouts "Commercial Building" (Gewerbegebäude) und "Data Center" (Rechenzentrum) die Schaltfläche "Fill Data Gaps" (Datenlücken schließen), bei der es sich um eine Lightning-Aktion handelt, hinzu. Navigieren Sie zum Abrufen der Schaltfläche zum Seitenlayout-Editor. Wählen Sie dann "Aktionen für Mobile und Lightning" aus und ziehen Sie die Schaltfläche "Fill Data Gaps" (Datenlücken schließen) in den Seitenabschnitt "Aktionen in Salesforce Mobile und Lightning Experience".

Verwalten von Energienutzungs-Datensätzen mit "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze)

Mit "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze) können Sie bestimmen, ob ein Energieverbrauchs-Datensatz nach einer Änderung am zugehörigen CO2-Bilanz-Datensatz neu berechnet werden muss.

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

Wer: "Individual Record Locking" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze) steht Benutzern mit der Sustainability Cloud-Berechtigung "Allow Record Locking" (Datensatzsperre zulassen) zur Verfügung.

Warum: Energieverbrauchs-Datensätze sind standardmäßig gesperrt, wenn die zugehörigen CO2-Bilanz-Datensätze gesperrt sind. Durch diese Standardeinstellung wird verhindert, dass CO2-Bilanz-Datensätze veraltet sind. Wenn Sie das Kontrollkästchen "Individual Locking Control" (Steuerung der Sperre einzelner Datensätze) aktivieren, können Sie die Daten in einem einzelnen Energieverbrauchs-Datensatz entsperren und ändern. Sie können die Daten sogar ändern, wenn der zugehörige CO2-Bilanz-Datensatz gesperrt ist. Bei betroffenen Energieverbrauchs-Datensätzen ist das Kontrollkästchen "Datensatz gesperrt" unter "Elemente des Berichts zur CO2-Bilanz" aktiviert.

Anpassung

Greifen Sie auf vorherige Datensatzwerte zu und verringern Sie Automatisierungszeit und Wartungskosten mit dem Salesforce-Flow. Dank der am Einstein-Empfehlungsgenerator und am Einstein-Prognosegenerator vorgenommenen Verbesserungen können Sie sicher und einfach Empfehlungen abgeben und Prognosen treffen. Konfigurieren Sie flexiblere und leistungsfähigere Lightning-Seiten im Lightning-Anwendungsgenerator.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce-Flow

Lightning-Flow heißt nun Salesforce-Flow. Durch einen Datensatz ausgelöste Flows können nun auf vorherige Werte des auslösenden Datensatzes zugreifen und geplante Pfade nach dem auslösenden Ereignis ausführen. Dank der Erweiterungen am Debugging-Tool können Sie Flows nun einfacher testen und korrigieren. Aufgrund der verbesserten Benutzerfreundlichkeit können Flows nun einfacher erstellt und ausgeführt werden.

Einstein-Generatoren

Der Einstein-Empfehlungsgenerator ist allgemein verfügbar und prüft Ihre Daten direkt. Mit dem Einstein-Prognosegenerator können Sie Prognosen für verwaltete Pakete erstellen.

Lightning-Anwendungsgenerator

Mit der Lokalisierungsunterstützung im Anwendungsgenerator können Sie lokalisierte Registerkarten-, Attribut- und Komponentenbezeichnungen auf Ihren Lightning-Seiten erstellen. Sorgen Sie nun mit der allgemein verfügbaren Option zum Auswählen von Standardobjekten in der Desktopversion und von benutzerdefinierten Objekten in der Mobilversion mit "Dynamische Aktionen" dafür, dass Aktionen auf Ihren Datensatzseiten flexibler sind und sich besser steuern lassen. Mit dem Leistungsanalysetool erhalten Sie nun ausführlichere Informationen über Ihre Lightning-Datensatzseitenleistung auf dem Desktop und auf Telefonen.

Globalisierung

Die Sprachen "Chinesischer Yuan (Ausland)" und "Amharisch" sind nun verfügbar. Benutzer können Hebräisch nun in mehr Clouds linksläufig lesen und Sie können neue Gebietsschemaformate über eine Versionsaktualisierung aktivieren.

Externe Services

Mit externen Services können Sie eine Verbindung mit einem gewünschten Service herstellen, Methoden basierend auf der externen Quelle über einen Flow aufrufen und Daten aus dem Service in Salesforce importieren.

Salesforce Connect

Fügen Sie Ihren Testorganisationen mehr Salesforce Connect-Lizenzen hinzu. Zur erweiterten Sicherheit werden Sie aufgefordert, sich erneut zu authentifizieren, wenn Sie bestimmte Änderungen an vorhandenen Anmeldeinformationen mit Namen oder an einer externen Datenquelle vornehmen.

Felder

Verbessern Sie die Leistung dank neuer Obergrenzen in Auswahllistenwerten. Verwenden Sie mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext. Aktivieren Sie die Darstellung von HTML-Tags in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen als Nur-Text.

Profile und Berechtigungen

Es wurden Änderungen am Profil für den Lesezugriff vorgenommen, über die Sie Bescheid wissen sollten. Zudem stehen nun Integrationsberechtigungssätze zur Verfügung.

Freigabe

Mit der manuellen Freigabe in Lightning Experience können Sie Zugriff auf Datensätze erteilen und mehr Rollen in Ihrer Salesforce-Organisation erstellen.

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Auf der Seite "Systemüberblick" können Sie die Gesamtanzahl der benutzerdefinierten Metadatentypen in Ihrer Salesforce-Organisation anzeigen. Verwenden Sie statische Apex-Methoden, um auf Datensätze zuzugreifen. Zeigen Sie eine Vorschau dynamischer Apex-Auslöser an.

Allgemeines Setup

Steuern Sie, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern mit einer neuen Einstellung anstelle einer Versionsaktualisierung anzeigen kann.

Salesforce-Flow

Lightning-Flow heißt nun Salesforce-Flow. Durch einen Datensatz ausgelöste Flows können nun auf vorherige Werte des auslösenden Datensatzes zugreifen und geplante Pfade nach dem auslösenden Ereignis ausführen. Dank der Erweiterungen am Debugging-Tool können Sie Flows nun einfacher testen und korrigieren. Aufgrund der verbesserten Benutzerfreundlichkeit können Flows nun einfacher erstellt und ausgeführt werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Flow ist nun Salesforce-Flow
Die Lightning-Flow-Suite an Funktionen heißt nun Salesforce-Flow. Sie umfasst weiterhin alle Ihre Prozesse und Flows. Lightning Flow Builder und der Lightning-Prozessgenerator werden nun als Flow Builder und als Prozessgenerator bezeichnet.

Flow Builder
Greifen Sie auf vorherige Werte von Datensätzen zu und fügen Sie geplante Pfade in durch einen Datensatz ausgelösten Flows hinzu. Die Aktion "E-Mail senden" unterstützt nun das Rich-Text-Format und erfasst ungültige E-Mail-Adressen und Absendertypen zur Laufzeit. Optimieren Sie Ihre Flow-Bildschirme mit Abschnitten und Spalten (Beta). Fügen Sie Ihren Bildschirm-Flows Apex-Aktionen mit Callouts hinzu, ohne sich über Laufzeitfehler, die von in derselben Transaktion früher ausgeführten Elementen verursacht werden, Gedanken machen zu müssen.

Flow-Debugging
Durch die am Debugging-Tool vorgenommenen Erweiterungen können Sie Ihre Flows einfacher testen und korrigieren. In vielen Fehler-E-Mails ist nun ein Link enthalten, über den Flow Builder geöffnet wird. Dort können Sie den Pfad des Interviews im Zeichenbereich sowie die Fehlerdetails anzeigen. Sie können durch einen Zeitplan ausgelöste Flows und automatisch gestartete Flows ohne Auslöser direkt im Zeichenbereich debuggen (allgemein verfügbar).

Flow-Verwaltung
Nun können Sie eine über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installierte Flow-Version löschen, ohne das Paket zu deinstallieren.

Flow-Erweiterungen
Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften sind nun für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen allgemein verfügbar. Zudem können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften automatisch auf im Flow gespeicherte Variablen als Komponenteneingaben zugreifen.

Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
Der CPU-Zeitverbrauch nach Flows und Prozessen wird nun genau gemessen und erzwungen. Setzen Sie angehaltene Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fort, den sie hatten, bevor sie angehalten wurden. Die ursprünglichen Werte von Datensatzfeldern lassen sich durch Prozesse auswerten. Berücksichtigung von Modifikatoren für den öffentlichen Zugriff für ältere Apex-Aktionen.

Verbesserungen bei der Flow- und Prozesslaufzeit in der API-Version 51.0
Diese Aktualisierungen wirken sich nur auf Flows und Prozesse aus, die für die Ausführung in der API-Version 51.0 oder höher konfiguriert sind. Mit versionierten Aktualisierungen können Sie Verhaltensänderungen während der Laufzeit für einzelne Flows und Prozesse beliebig testen und anpassen. Wenn Sie die Laufzeit-API-Version eines Flows ändern möchten, öffnen Sie ihn in Flow Builder und bearbeiten Sie die Eigenschaften der Flow-Version. Wenn Sie die Laufzeit-API-Version eines Prozesses ändern möchten, öffnen Sie ihn im Prozessgenerator und bearbeiten Sie seine Eigenschaften.

Lightning-Flow ist nun Salesforce-Flow

Die Lightning-Flow-Suite an Funktionen heißt nun Salesforce-Flow. Sie umfasst weiterhin alle Ihre Prozesse und Flows. Lightning Flow Builder und der Lightning-Prozessgenerator werden nun als Flow Builder und als Prozessgenerator bezeichnet.

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

Flow Builder

Greifen Sie auf vorherige Werte von Datensätzen zu und fügen Sie geplante Pfade in durch einen Datensatz ausgelösten Flows hinzu. Die Aktion "E-Mail senden" unterstützt nun das Rich-Text-Format und erfasst ungültige E-Mail-Adressen und Absendertypen zur Laufzeit. Optimieren Sie Ihre Flow-Bildschirme mit Abschnitten und Spalten (Beta). Fügen Sie Ihren Bildschirm-Flows Apex-Aktionen mit Callouts hinzu, ohne sich über Laufzeitfehler, die von in derselben Transaktion früher ausgeführten Elementen verursacht werden, Gedanken machen zu müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bezug auf vorige Werte des Ihren Flow auslösenden Datensatzes

Wenn ein Datensatz aktualisiert wird, können Sie nun auf die vorigen Werte dieses Datensatzes im Salesforce-Flow zugreifen. Die globale Variable `$Record__Prior` enthält die Werte des Datensatzes unmittelbar vor der Ausführung des Flows. Anhand dieser vorigen Werte können Sie Ihren Flow auf Änderungen prüfen und Unterschiede darin berechnen.

Ausführen eines Teils eines durch einen Datensatz ausgelösten Flows nach dem auslösenden Ereignis

Fügen Sie Ihrem durch einen Datensatz ausgelösten Flow einen geplanten Pfad hinzu, wenn der Flow zu einer dynamisch geplanten Zeit ausgeführt werden soll, nachdem das auslösende Ereignis aufgetreten ist. Sie können festlegen, dass die geplante Zeit von der Erstellung oder Aktualisierung des Datensatzes oder von einem Feldwert im Datensatz abhängig sein soll. Geplante Pfade werden im Systemkontext ausgeführt. Folglich sind sie berechtigt, auf alle Daten zuzugreifen und sie zu ändern. Der den Aktionen des Flows zugeordnete aktuelle Benutzer ist der Benutzer, der die Ausführung des Flows ausgelöst hat.

Senden von Rich-Text-E-Mails über Ihren Flow mit der Aktion "E-Mail senden"

Senden Sie mit der Aktion "E-Mail senden" eine E-Mail im Rich-Text-Format. Zuvor stand für Aktionen vom Typ "E-Mail senden" lediglich Nur-Text zur Verfügung. Zudem haben Sie zum Senden einer Rich-Text-E-Mail eine E-Mail-Benachrichtigung verwendet. Zum Erfassen ungültiger E-Mail-Adressen und Absendertypen wurden darüber hinaus neue Laufzeitfehlerverbesserungen für Aktionen vom Typ "E-Mail senden" hinzugefügt.

Steuern erneut aufgerufener Bildschirmkomponentenwerte in Flows

Bei erneut aufgerufenen Bildschirmkomponentenwerten kann es dazu kommen, dass bestimmte Werte nicht mit ihrem aktuellen Stand wiedergegeben werden. Nun können Sie auswählen, dass die Werte aktualisiert werden. Wenn ein Benutzer zu einem vorherigen Bildschirm navigiert und dann vorwärts zu einem bereits aufgerufenen Bildschirm wechselt, kann der Flow die Bildschirmkomponentenwerte aktualisieren. An anderer Stelle im Flow vorgenommene Änderungen werden in die aktualisierten Werte aufgenommen. Zuvor wurden von einer Bildschirmkomponente immer dieselben Werte verwendet, die vom Benutzer eingegeben wurden. Die Optionen für erneut aufgerufene Bildschirmkomponentenwerte sind nur für Lightning-Komponenten verfügbar.

Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows

Wenn Sie Flows erstellen, die Callouts vornehmen, auch als externe API-Aufrufe bezeichnet, kennen Sie wahrscheinlich den folgenden Fehler: `System.CalloutException: You have uncommitted work pending. (System.CalloutException: Bei Ihnen ist noch ausstehende Arbeit ohne Commit vorhanden.)` Sie können Ihre Bildschirm-Flows nun so konfigurieren, dass der Callout-Fehler automatisch vermieden wird. Zuvor wurde empfohlen, zwischen Ihrem Callout und Datenvorgängen eine lokale Aktion oder ein Bildschirmelement hinzuzufügen. Das ist jedoch nicht mehr nötig.

Verbesserte Formatierungsmöglichkeiten für Flow-Bildschirmkomponenten

Flow-Bildschirme bieten ein zusammengehöriges einheitliches Erscheinungsbild, unabhängig davon, ob es sich um Komponenten vom Typ "Text", "E-Mail", "Telefon", "Anschrift" oder "Auswahlliste" handelt. Nun übernehmen alle von Salesforce bereitgestellten Komponenten die vollständige Breite ihrer Container, unabhängig davon, ob es sich um einen Standardbildschirm oder um einen Bildschirm mit mehreren Spalten handelt. Zudem werden die Komponenten konsistent ausgerichtet und mit gleichwertigen Abständen, Innenabständen und Rändern versehen.

Verhindern sich wiederholender Lightning-Laufzeitwarnungen in Bildschirm-Flows

Wenn Ihre Salesforce-Organisation so konfiguriert ist, dass alle URL-basierten Flows zur Lightning-Laufzeit gerendert werden, wird von Flow Builder nicht mehr für jeden Bildschirm, für den die Lightning-Laufzeit erforderlich ist, eine Warnung angezeigt.

Seltenere Anzeige von {!Complex.Syntax} in Flow Builder

An mehr Stellen in Flow Builder werden nun Pillen verwendet, um Ihre Verweise auf Datensätze, Felder, Variablen und andere Flow-Ressourcen darzustellen. In Pillen werden relevante Symbole und Bezeichnungen angezeigt. Sie können jederzeit darauf klicken, um die zugrunde liegende `{!Syntax}` anzuzeigen. Pillen stehen nun in mehr Feldern in den Elementen "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren", "Datensätze abrufen" und "Datensätze löschen" zur Verfügung.

Anzeigen der Flow-Bezeichnung im Browsertitel über "Debug" oder "Flow-Laufzeit"

Wenn Sie einen Flow ausführen, können Sie nun die zugehörige Bezeichnung im Titel der Browserregisterkarte sehen und den Flow einfach erkennen. Zuvor wurde die Browserregisterkarte im nicht lesbaren Flow-URL angezeigt. Wenn Sie ein Bildschirmleseprogramm verwenden, übernimmt es die Flow-Bezeichnung aus dem Titel der Browserregisterkarte.

Zugreifen auf komplexe Briefvorlagenfelder über Schleifen

Nun können Sie über Briefvorlagenfelder für komplexe Objekte, etwa eine Apex-definierte Variable oder eine Ausgabe von einer benutzerdefinierten Aktion oder einer Bildschirmkomponente, eine Sammlung mithilfe einer Schleife durchlaufen. Zuvor war es nicht möglich, auf Briefvorlagenfelder für komplexe Objekte zuzugreifen.

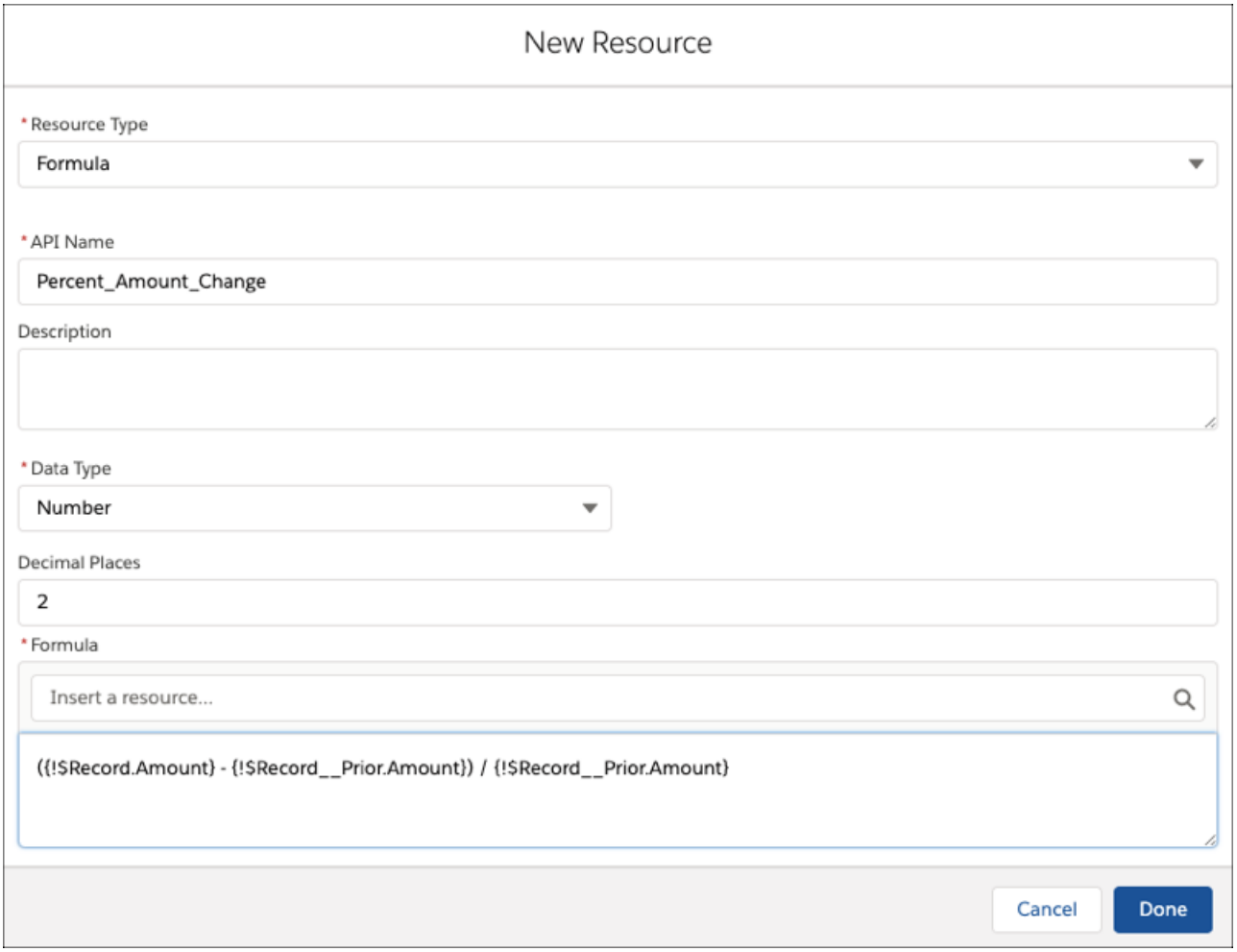
Bezug auf vorige Werte des Ihren Flow auslösenden Datensatzes

Wenn ein Datensatz aktualisiert wird, können Sie nun auf die vorigen Werte dieses Datensatzes im Salesforce-Flow zugreifen. Die globale Variable `$Record__Prior` enthält die Werte des Datensatzes unmittelbar vor der Ausführung des Flows. Anhand dieser vorigen Werte können Sie Ihren Flow auf Änderungen prüfen und Unterschiede darin berechnen.

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

Wer: Sie benötigen die Berechtigung "Alle Daten anzeigen", um einen durch einen Datensatz ausgelösten Flow zu aktivieren.

Warum: Wenn Sie beispielsweise das Opportunity-Team benachrichtigen möchten, wenn sich der Betrag einer Opportunity um mindestens 30 % ändert, sollten Sie `$Record.Amount` mit `$Record__Prior.Amount` vergleichen. Zum Bestimmen des Änderungsprozentsatzes können Sie etwa folgende Formel erstellen: `({$!Record.Amount} - {!$Record__Prior.Amount}) / {!Record__Prior.Amount}`. Verwenden Sie ein Entscheidungselement, um das Ergebnis der Formel zu überprüfen, und eine Aktion vom Typ "E-Mail senden" oder "Bei Chatter posten", um die Benachrichtigung durchzuführen.



Wie: Sie können die globale Variable `$Record__Prior` in durch einen Datensatz ausgelösten Flows verwenden, die entweder ausgelöst werden, wenn der Datensatz aktualisiert wird, oder wenn er erstellt oder aktualisiert wird. `$Record__Prior` ist an bestimmten Flow Builder-Stellen verfügbar, die Informationen aus globalen Variablen abrufen, einschließlich:

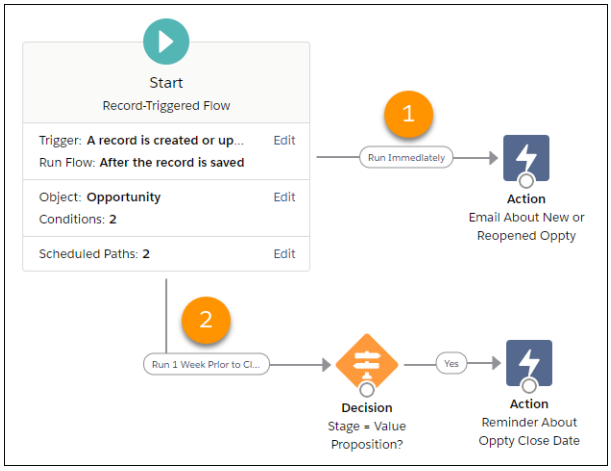
- Formeln
- Aktionseingabewerte
- Zuweisungswerte
- Entscheidungsergebnisse
- Filter und einzelne Feldwerte beim Erstellen, Aktualisieren, Abrufen oder Löschen von Datensätzen

Ausführen eines Teils eines durch einen Datensatz ausgelösten Flows nach dem auslösenden Ereignis

Fügen Sie Ihrem durch einen Datensatz ausgelösten Flow einen geplanten Pfad hinzu, wenn der Flow zu einer dynamisch geplanten Zeit ausgeführt werden soll, nachdem das auslösende Ereignis aufgetreten ist. Sie können festlegen, dass die geplante Zeit von der Erstellung oder Aktualisierung des Datensatzes oder von einem Feldwert im Datensatz abhängig sein soll. Geplante Pfade werden im Systemkontext ausgeführt. Folglich sind sie berechtigt, auf alle Daten zuzugreifen und sie zu ändern. Der den Aktionen des Flows zugeordnete aktuelle Benutzer ist der Benutzer, der die Ausführung des Flows ausgelöst hat.

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

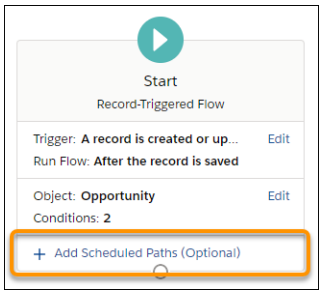
Warum: Wenn Sie mit geplanten Aktionen im Prozessgenerator oder mit zeitabhängigen Aktionen in Workflow-Regeln vertraut sind, sollten Sie wissen, dass Sie mithilfe von geplanten Pfaden für durch einen Datensatz ausgelöste Flows mindestens dieselben Ziele erreichen können.



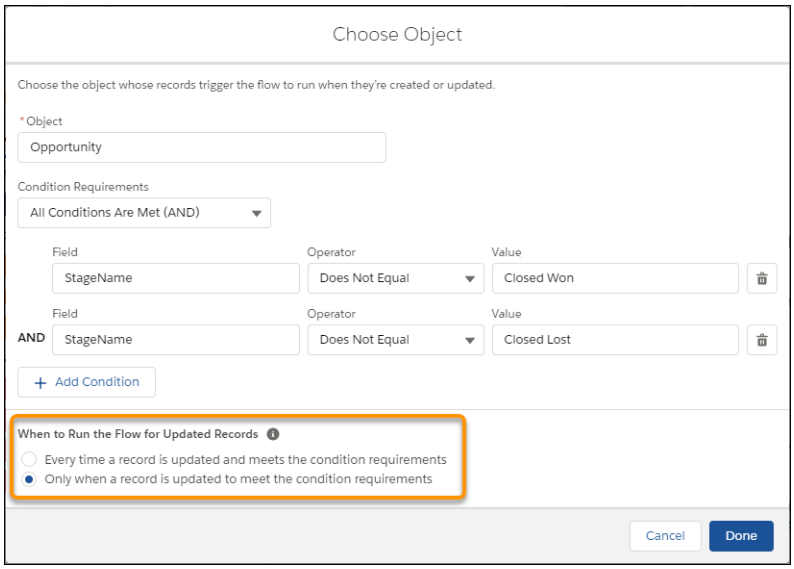
Dieser durch einen Datensatz ausgelöste Flow weist zwei Pfade auf. Wenn eine Opportunity erstellt oder aktualisiert wird, führt der Flow diese separaten Interviews zu unterschiedlichen Zeiten aus.

- Unmittelbar nach dem Erstellen oder Aktualisieren (1) der Opportunity wird der Opportunity-Inhaber vom Flow über die neue oder erneut geöffnete Opportunity benachrichtigt.
- Eine Woche vor dem Schlusstermin (2) sendet der Flow eine E-Mail-Erinnerung an den Opportunity-Inhaber, sofern sich die Opportunity weiterhin in der Phase "Nachhaltiges Angebot" befindet.

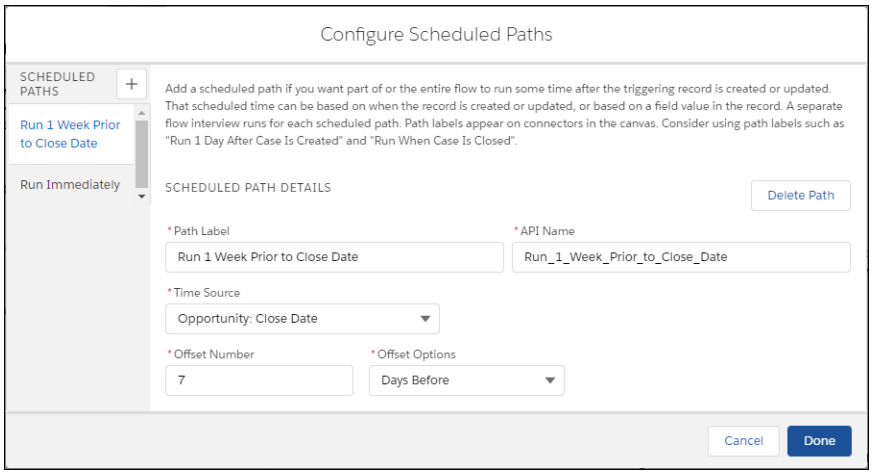
Wie: Geplante Pfade sind für durch einen Datensatz ausgelöste Flows verfügbar, die nach dem Speichern des Datensatzes ausgeführt werden. Wenn Sie einen Flow öffnen, befindet sich die Option zum Hinzufügen geplanter Pfade im Startelement.



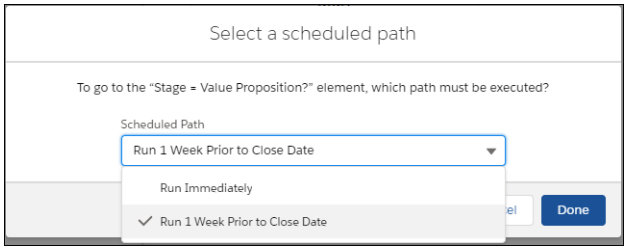
Wird die Option zum Hinzufügen geplanter Pfade nicht angezeigt, sollten Sie überprüfen, ob die Ausführung Ihres Flows ausgelöst werden kann, wenn ein Datensatz aktualisiert wird. Falls ja, sollten Sie den Flow so konfigurieren, dass er nur für aktualisierte Datensätze ausgeführt wird, wenn ein Datensatz aktualisiert wird, damit er die Bedingungsanforderungen erfüllt.



Fügen Sie dem Startelement Ihre geplanten Pfade hinzu.



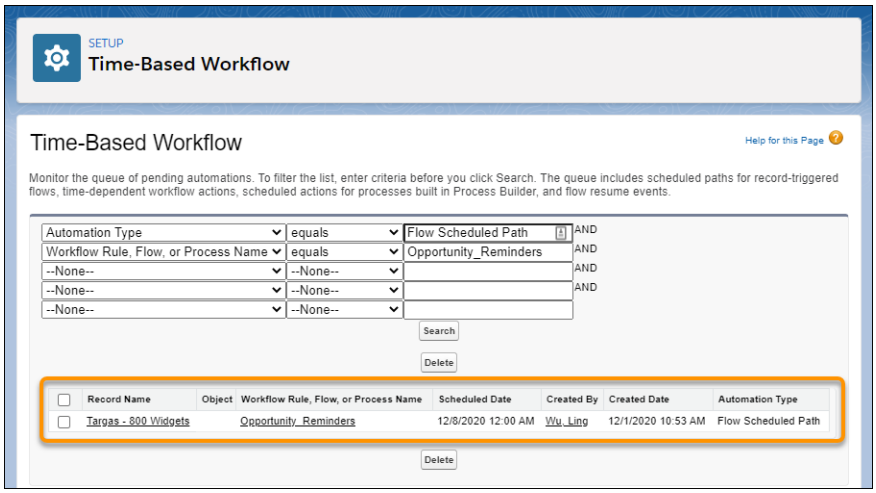
Erstellen Sie die Flow-Pfade, die zu geplanten Zeiten ausgeführt werden sollen. Wählen Sie beim Verbinden Ihres Startelements mit einem anderen Element aus den geplanten Pfaden aus.



Anmerkung: Die maximale Anzahl der Geplanter-Pfad-Interviews in 24 Stunden beträgt 250.000 oder die Anzahl der Benutzerlizenzen in Ihrer Organisation multipliziert mit 200, je nachdem, welcher Wert größer ist. Für jeden ausgeführten geplanten

Pfad in einem durch einen Datensatz ausgelösten Flow wird ein Interview erstellt. Sofort ausgeführte Pfade werden nicht auf diese Obergrenze angerechnet.

Wenn ein neuer oder aktualisierter Datensatz die Ausführung Ihres Flows auslöst, werden die geplanten Pfade bis zu ihrer planmäßigen Ausführung in eine Warteschlange versetzt. Sie können diese und andere ausstehende Automatisierungen unter "Setup" auf der Seite "Zeitbasierter Workflow" überwachen.



Anmerkung: Zuvor wurden auf der Seite "Zeitbasierter Workflow" nur zeitabhängige Workflow-Aktionen aufgelistet. Nun werden auf der Seite auch diese Typen ausstehender Automatisierungen in der Warteschlange aufgelistet.

- Geplante Pfade für durch einen Datensatz ausgelöste Flows
- Geplante Aktionen für im Prozessgenerator erstellte Prozesse
- Zeitbasierte Fortsetzungsereignisse für angehaltene Flow-Interviews

In der Spalte "Objekt" wird das zugeordnete Objekt nur für Workflow-Aktionen angezeigt.

Geplante Pfade sind in den folgenden Debug-Protokollereignissen verfügbar.

- FLOW_SCHEDULED_PATH_QUEUED: Ein Ereignis wird protokolliert, wenn der Warteschlange ein geplanter Pfad hinzugefügt wird, nachdem ein Datensatz erstellt oder aktualisiert wurde.

```
10:53:01:196 FLOW_SCHEDULED_PATH_QUEUED Run_1_Week_Prior_to_Close_Date|Targas - 800
Widgets|006RM000003FWT3|-7|Days|Tue Dec 08 08:00:00 GMT 2020
```

- FLOW_VALUE_ASSIGNMENT: Ein Ereignis wird protokolliert, wenn ein geplanter Pfad ausgeführt wird.

```
12:01:16:214 FLOW_VALUE_ASSIGNMENT
165c6cb998920ba685bab7c1e1761f92a07e-7fce|start__scheduledPath|Run_1_Week_Prior_to_Close_Date
```

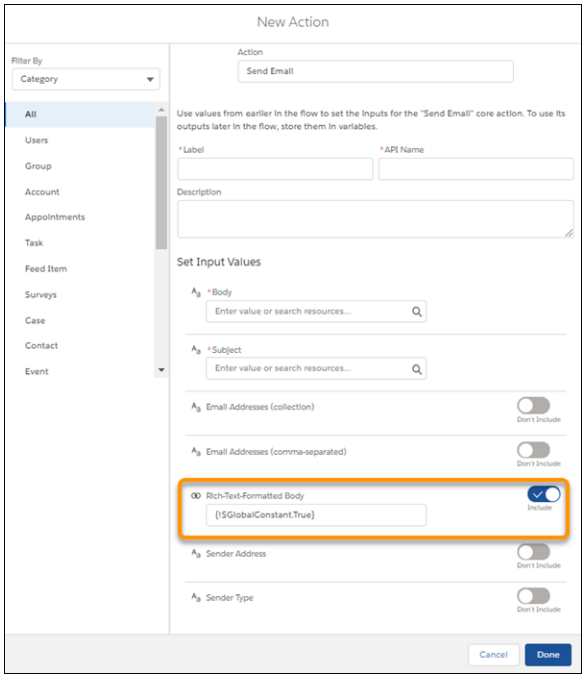
Senden von Rich-Text-E-Mails über Ihren Flow mit der Aktion "E-Mail senden"

Senden Sie mit der Aktion "E-Mail senden" eine E-Mail im Rich-Text-Format. Zuvor stand für Aktionen vom Typ "E-Mail senden" lediglich Nur-Text zur Verfügung. Zudem haben Sie zum Senden einer Rich-Text-E-Mail eine E-Mail-Benachrichtigung verwendet. Zum Erfassen ungültiger E-Mail-Adressen und Absendertypen wurden darüber hinaus neue Laufzeitfehlerverbesserungen für Aktionen vom Typ "E-Mail senden" hinzugefügt.

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

Warum: Das Rich-Text-Format bietet mehr Optionen, wenn Sie eine E-Mail in einem Flow senden. Nun können Sie Gliederungspunkte, fett formatierten oder kursiven Text integrieren und Bilder einbetten. In einer Rich-Text-Vorlage oder Anzeigetextkomponente anwendbare Formatierungen können auch auf den E-Mail-Nachrichtentext angewendet werden.

Wie: Ziehen Sie ein Aktionselement auf den Zeichenbereich. Geben Sie im Feld "Aktion" den Text `E-Mail` ein und wählen Sie **E-Mail senden** aus. Flow-E-Mails werden standardmäßig als Nur-Text gesendet. Wenn Sie den Nachrichtentext im Rich-Text-Format senden möchten, aktivieren Sie **Textkörper im Rich-Text-Format** und legen Sie die Einstellung auf "true" (wahr) fest.



Tipp: Sie sollten Ihren E-Mail-Nachrichtentext in einer Textvorlage verfassen und dann in der Aktion "E-Mail senden" darauf verweisen. So können Sie auf die Formatierungstools zugreifen und mehrere Zeilen verfassen. Erstellen Sie eine Textvorlage, wenn Sie Ihrer E-Mail eine Tabelle oder ein anderes erweitertes Markup hinzufügen möchten. Fügen Sie die Tabelle im Rich-Text-Modus ein. Alternativ können Sie die HTML für Ihre Tabelle im Nur-Text-Modus verfassen und dann in den Rich-Text-Modus wechseln, um sie ordnungsgemäß anzuzeigen.

Steuern erneut aufgerufener Bildschirmkomponentenwerte in Flows

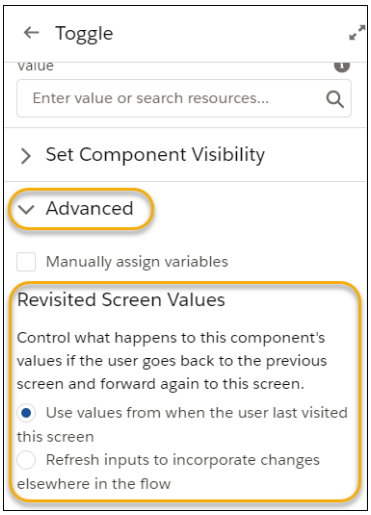
Bei erneut aufgerufenen Bildschirmkomponentenwerten kann es dazu kommen, dass bestimmte Werte nicht mit ihrem aktuellen Stand wiedergegeben werden. Nun können Sie auswählen, dass die Werte aktualisiert werden. Wenn ein Benutzer zu einem vorherigen Bildschirm navigiert und dann vorwärts zu einem bereits aufgerufenen Bildschirm wechselt, kann der Flow die Bildschirmkomponentenwerte aktualisieren. An anderer Stelle im Flow vorgenommene Änderungen werden in die aktualisierten Werte aufgenommen. Zuvor wurden von einer Bildschirmkomponente immer dieselben Werte verwendet, die vom Benutzer eingegeben wurden. Die Optionen für erneut aufgerufene Bildschirmkomponentenwerte sind nur für Lightning-Komponenten verfügbar.

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

Warum: Zum Aufnehmen von an anderer Stelle im Flow geänderten Werten können Sie die Option zum Aktualisieren von Eingabewerten in einer Bildschirmkomponente auswählen. Zum Beispiel gibt ein Benutzer auf dem ersten Bildschirm seine Postleitzahl ein. Wenn der Benutzer zum zweiten Bildschirm wechselt, werden die Feldwerte automatisch anhand der Postleitzahl eingetragen. Der Benutzer wechselt zurück zum ersten Bildschirm, um seine Postleitzahl zu ändern. Wenn der Benutzer den zweiten Bildschirm erneut aufruft, werden die zugehörigen Felder anhand der neuen Postleitzahl automatisch aktualisiert.

Damit die von einem Benutzer in einer Bildschirmkomponente eingegebenen Werte beibehalten werden, können Sie auswählen, dass die Werte aus dem letzten Aufruf des Bildschirms durch den Benutzer verwendet werden sollen. Zum Beispiel gibt ein Benutzer auf dem zweiten Bildschirm Kontaktinformationen vollständig ein. Der Benutzer wechselt zum ersten Bildschirm zurück, um die Übersichtsinformationen zu prüfen. Wenn der Benutzer den zweiten Bildschirm erneut aufruft, sind seine Kontaktinformationen dort weiterhin vorhanden. Vorhandene Flows mit Bildschirmkomponenten werden standardmäßig auf diese Option festgelegt.

Wie: Ziehen Sie eine Lightning-Komponente, etwa die Bildschirmkomponente "Umschalter", die Bildschirmkomponente "Schieberegler" oder eine benutzerdefinierte Bildschirmkomponente, in einen Bildschirm. Wählen Sie im Eigenschaftenbereich der Komponente **Erweitert** und dann eine Option für "Werte für erneut aufgerufenen Bildschirm" aus.



SIEHE AUCH:

Metadaten-API

Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows

Wenn Sie Flows erstellen, die Callouts vornehmen, auch als externe API-Aufrufe bezeichnet, kennen Sie wahrscheinlich den folgenden Fehler: `System.CalloutException: You have uncommitted work pending. (System.CalloutException: Bei Ihnen ist noch ausstehende Arbeit ohne Commit vorhanden.)` Sie können Ihre Bildschirm-Flows nun so konfigurieren, dass der Callout-Fehler automatisch vermieden wird. Zuvor wurde empfohlen, zwischen Ihrem Callout und Datenvorgängen eine lokale Aktion oder ein Bildschirmelement hinzuzufügen. Das ist jedoch nicht mehr nötig.

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

Warum: Wenn bei der aktuellen Transaktion Arbeit ohne Commit aussteht, kann ein Flow keinen Callout vornehmen. Bei Arbeit ohne Commit handelt es sich in der Regel um eine E-Mail oder einen Datenvorgang, beispielsweise einen erstellten Datensatz. Zuvor haben Sie zum Ausführen des Callouts in einer separaten Transaktion zwischen dem Datenvorgang und dem Callout eine lokale Aktion oder einen Bildschirm hinzugefügt.

Wie: Konfigurieren Sie die entsprechenden Aktionen, damit der Flow zur Laufzeit automatisch bestimmen kann, ob zum erfolgreichen Ausführen der Aktion eine neue Transaktion erforderlich ist.

Konfiguration der Aktion in	Jeweiliges Standardverhalten
Spring '21 oder höher	**Den Flow entscheiden lassen (empfohlen)**
Winter '21 oder früher	**Immer in aktueller Transaktion fortsetzen**

Tipp: Für Bildschirm-Flows wird von Salesforce empfohlen, den Flow entscheiden zu lassen, wie die Transaktion am besten gesteuert werden kann. Ändern Sie für in Winter '21 oder früher konfigurierte Aktionen die Transaktionssteuerung zu **Den Flow entscheiden lassen (empfohlen)**.

Die Transaktionssteuerungsoption ist für die Aktion unter der Einstellung "Erweitert" für alle benutzerdefinierte Aktionen verfügbar, für Standardaktionen jedoch nur, wenn sie einen Callout ausführen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Flows in Transaktionen

Verbesserungen bei der Flow- und Prozesslaufzeit in der API-Version 51.0

Verbesserte Formatierungsmöglichkeiten für Flow-Bildschirmkomponenten

Flow-Bildschirme bieten ein zusammengehöriges einheitliches Erscheinungsbild, unabhängig davon, ob es sich um Komponenten vom Typ "Text", "E-Mail", "Telefon", "Anschrift" oder "Auswahlliste" handelt. Nun übernehmen alle von Salesforce bereitgestellten Komponenten die vollständige Breite ihrer Container, unabhängig davon, ob es sich um einen Standardbildschirm oder um einen Bildschirm mit mehreren Spalten handelt. Zudem werden die Komponenten konsistent ausgerichtet und mit gleichwertigen Abständen, Innenabständen und Rändern versehen.

Wo: Diese Änderung (Formatierungserweiterungen) gilt nur für die Lightning-Laufzeit sowie für alle Versionen der mobilen Anwendung in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Diese Verbesserungen gelten für alle Flow-Bildschirme in der Lightning-Laufzeit, einschließlich der Bildschirme mit mehreren Spalten. Auch wenn sich diese Änderung nicht auf die Formatierung von benutzerdefinierten Bildschirmkomponenten auswirkt, können Sie Ihren Entwickler bitten, die Formatierung für Ihre benutzerdefinierten Komponenten anzupassen.

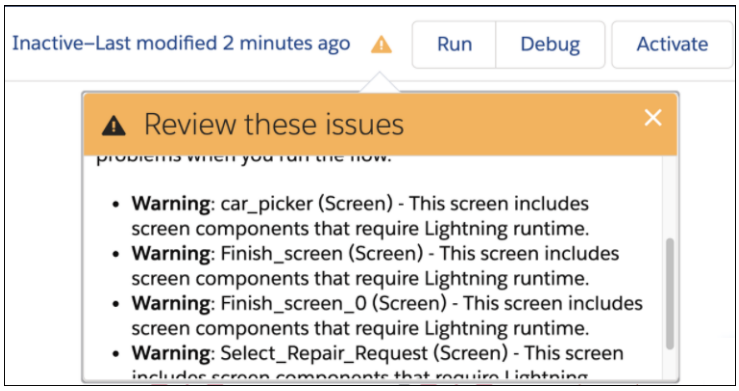
Damit die Formatierung Ihrer benutzerdefinierten Komponenten mit den von Salesforce bereitgestellten Komponenten konsistent übereinstimmt, sollten Sie besonders kleine untere Ränder (`slds-m-bottom_x-small`) auf die äußere Schicht Ihrer Komponente anwenden.

Verhindern sich wiederholender Lightning-Laufzeitwarnungen in Bildschirm-Flows

Wenn Ihre Salesforce-Organisation so konfiguriert ist, dass alle URL-basierten Flows zur Lightning-Laufzeit gerendert werden, wird von Flow Builder nicht mehr für jeden Bildschirm, für den die Lightning-Laufzeit erforderlich ist, eine Warnung angezeigt.

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

Warum: Flow-Administratoren sind der Ansicht, dass die Warnungen eher stören als helfen.



In Flow Builder werden diese Warnungen weiterhin angezeigt, sofern Ihre Organisation nicht dafür konfiguriert ist, alle URL-basierten Flows zur Lightning-Laufzeit zu rendern. In diesem Fall verwenden über einen URL oder unter "Setup" gestartete Flows die Classic-Laufzeitumgebung, von der Folgendes nicht unterstützt wird:

- Bedingte Sichtbarkeit
- Abschnittskomponenten für Bildschirme mit mehreren Spalten
- Benutzerdefinierte Bildschirmkomponenten
- Bereitgestellte Bildschirmkomponenten, welche die Lightning-Laufzeit erfordern, beispielsweise "Anschrift", "Abhängige Auswahllisten", "Name" und "Schieberegler"

Sie können die Laufzeitumgebung für URL-basierte Flows in den Prozessautomatisierungseinstellungen Ihrer Organisation einrichten.

Unabhängig davon, ob Lightning-Laufzeitwarnungen beim Erstellen von Bildschirm-Flows angezeigt werden, hat sich die folgende Richtlinie nicht geändert: Enthält Ihr Flow einen Bildschirm, für den die Lightning-Laufzeit erforderlich ist, sollten Sie den Flow so bereitstellen, dass er nur in der Lightning-Laufzeit ausgeführt wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen der Laufzeitumgebung für URL-basierte Flows

Salesforce-Hilfe: Lightning-Laufzeit im Vergleich zur Classic-Laufzeit für Flows (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen von dynamischen Flow-Bildschirmen mit bedingter Sichtbarkeit

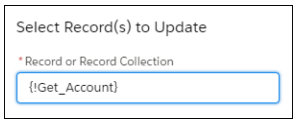
Salesforce-Hilfe: Erstellen umfangreicher Bildschirme mit benutzerdefinierten Bildschirmkomponenten

Seltenere Anzeige von `{!Complex.Syntax}` in Flow Builder

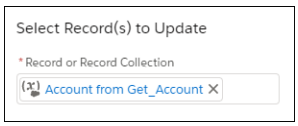
An mehr Stellen in Flow Builder werden nun Pillen verwendet, um Ihre Verweise auf Datensätze, Felder, Variablen und andere Flow-Ressourcen darzustellen. In Pillen werden relevante Symbole und Bezeichnungen angezeigt. Sie können jederzeit darauf klicken, um die zugrunde liegende `{!Syntax}` anzuzeigen. Pillen stehen nun in mehr Feldern in den Elementen "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren", "Datensätze abrufen" und "Datensätze löschen" zur Verfügung.

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

Wie: Wenn Sie eine Datensatzvariable oder Datensatzsammlungsvariable auswählen, wird die Verweissyntax angezeigt. In diesem Beispiel wird die automatisch gespeicherte Ausgabe eines Elements vom Typ "Datensätze abrufen" in einem Element vom Typ "Datensätze aktualisieren" ausgewählt.



Wenn Sie das Feld verlassen, wird die Syntax durch eine Pille ersetzt.



Anzeigen der Flow-Bezeichnung im Browsertitel über "Debug" oder "Flow-Laufzeit"

Wenn Sie einen Flow ausführen, können Sie nun die zugehörige Bezeichnung im Titel der Browserregisterkarte sehen und den Flow einfach erkennen. Zuvor wurde die Browserregisterkarte im nicht lesbaren Flow-URL angezeigt. Wenn Sie ein Bildschirmleseprogramm verwenden, übernimmt es die Flow-Bezeichnung aus dem Titel der Browserregisterkarte.

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

Wie: Sie können die Flow-Bezeichnung im Titel der Browserregisterkarte anzeigen, wenn Sie den Flow ausführen mit:

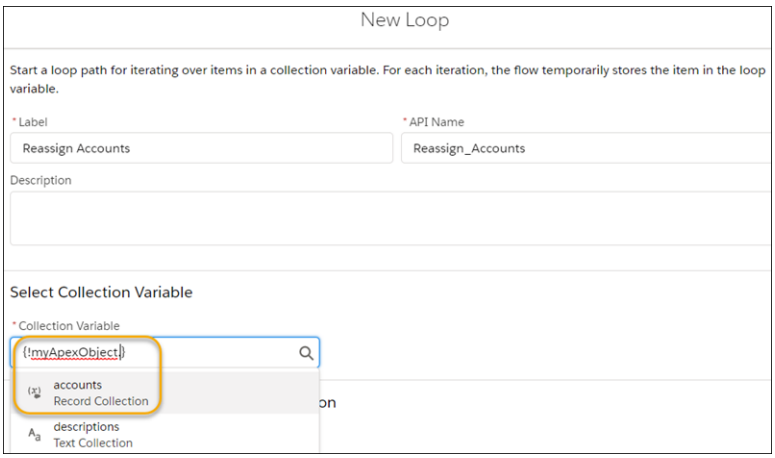
- Einer benutzerdefinierten Schaltfläche oder einem benutzerdefinierten Link
- Einem direkten URL
- Der Schaltfläche "Ausführen" oder dem Link unter "Setup"
- Der Schaltfläche "Debug" unter "Setup"

Zugreifen auf komplexe Briefvorlagenfelder über Schleifen

Nun können Sie über Briefvorlagenfelder für komplexe Objekte, etwa eine Apex-definierte Variable oder eine Ausgabe von einer benutzerdefinierten Aktion oder einer Bildschirmkomponente, eine Sammlung mithilfe einer Schleife durchlaufen. Zuvor war es nicht möglich, auf Briefvorlagenfelder für komplexe Objekte zuzugreifen.

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

Wie: Wählen Sie in einem Schleifenelement die Sammlung für das Objekt aus.



Flow-Debugging

Durch die am Debugging-Tool vorgenommenen Erweiterungen können Sie Ihre Flows einfacher testen und korrigieren. In vielen Fehler-E-Mails ist nun ein Link enthalten, über den Flow Builder geöffnet wird. Dort können Sie den Pfad des Interviews im Zeichenbereich sowie die Fehlerdetails anzeigen. Sie können durch einen Zeitplan ausgelöste Flows und automatisch gestartete Flows ohne Auslöser direkt im Zeichenbereich debuggen (allgemein verfügbar).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Debuggen fehlerhafter Flows

Nun müssen Sie nicht mehr durch eine lange Fehler-E-Mail blättern, um herauszufinden, welcher Fehler während der Ausführung aufgetreten ist. Nun können Sie einfach auf einen Link in der Fehler-E-Mail klicken, um Flow Builder zu öffnen und den Pfad des fehlerhaften Flow-Interviews im Zeichenbereich anzuzeigen. Neben dem Zeichenbereich werden ausführliche Fehlerinformationen angezeigt.

Einfacheres Debuggen von Flows mit konsistenten Begriffen und direktem Debugging für durch einen Zeitplan ausgelöste Flows

Zusätzlich zu automatisch gestarteten Flows ohne Auslöser werden beim direkten Debugging im Zeichenbereich nun auch durch einen Zeitplan ausgelöste Flows unterstützt. Darüber hinaus wurde der Text in Flow-Debug-Details und Fehler-E-Mails an die Elementnamen von Flow Builder angepasst: "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren", "Datensätze abrufen" und "Datensätze löschen".

Anzeigen von genauen Flow-Informationen in Debug-Protokollen

In Debug-Protokollen wird nun in den FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE-Protokollzeilen die Summe der CPU-Zeit aufgezeichnet, die von einem bestimmten Flow oder Prozess verbraucht wird. Zudem wird in den FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE-Protokollzeilen nun die von Flows und Prozessen verbrauchte CPU-Zeit, die so konfiguriert sind, dass sie in API-Version 51.0 oder höher ausgeführt werden, genau aufgezeichnet.

Einfacheres Debuggen fehlerhafter Flows

Nun müssen Sie nicht mehr durch eine lange Fehler-E-Mail blättern, um herauszufinden, welcher Fehler während der Ausführung aufgetreten ist. Nun können Sie einfach auf einen Link in der Fehler-E-Mail klicken, um Flow Builder zu öffnen und den Pfad des fehlerhaften Flow-Interviews im Zeichenbereich anzuzeigen. Neben dem Zeichenbereich werden ausführliche Fehlerinformationen angezeigt.

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

Wer: Sie benötigen die Berechtigung "Flows verwalten", um fehlerhafte Flow-Interviews in Flow Builder zu öffnen.

Warum: Zuvor war es sehr aufwendig, Flows aus der Flow-Fehler-E-Mail zu debuggen. Infolge dieser Verbesserung wird das Flow-Debugging wesentlich einfacher und effizienter.

Fehlerhafte Flow-Interviews für diese mit dem Freiformlayout in Flow Builder erstellten Flow-Typen werden gespeichert und können in Flow Builder geöffnet werden.

- Bildschirm-Flows
- Durch einen Datensatz ausgelöste Flows
- Durch einen Zeitplan ausgelöste Flows
- Automatisch gestartete Flows, die nicht ausgelöst werden

Fehlerhafte Flow-Interviews werden in den folgenden Fällen nicht gespeichert:

- Der Flow wird im Rahmen eines verwalteten Pakets installiert und ist keine Vorlage.
- Der Fehler tritt auf, nachdem das Flow-Interview angehalten wurde, und wird dann mindestens einmal fortgesetzt.
- Der Fehler wird verarbeitet, da das Element, das den Fehler entdeckt hat, mit einem fehlerhaften Konnektor verbunden ist.

- Der Fehler tritt während einer Apex-Testmethode auf.
- Der Flow ist ein Standard-Flow.
- Der Wert des Metadatenfelds des Flows `status` lautet `Draft` oder `InvalidDraft`.

Fehlerhafte Flow-Interviews werden nicht auf Speichergrenzen für Daten, Dateien oder angehaltene Flow-Interviews angerechnet. Wenn fehlerhafte Flow-Interviews gespeichert werden, sind sie bis zu 14 Tage lang verfügbar. Anschließend werden sie automatisch aus der Datenbank gelöscht.

Diese Obergrenzen gelten, wenn fehlerhafte Flow-Interviews gespeichert werden.

- Bei bestimmten Flows werden in einem 24-Stunden-Zeitraum maximal 100 fehlerhafte Flow-Interviews gespeichert.
- Organisationsübergreifend werden in einem 24-Stunden-Zeitraum maximal 3.000 fehlerhafte Flow-Interviews gespeichert.
- Fehlerhafte Flow-Interviews mit mehr als 1 MB werden nicht gespeichert.
- Fehlerhafte Flow-Interviews werden nicht gespeichert, wenn in der Datenbank bereits mehr als 1 GB fehlerhafte Flow-Interviews gespeichert sind.

Zudem wurden die Namen der Flow-Elemente in Flow-Fehler-E-Mails sowie die Debug-Details in Flow Builder aktualisiert.

- "Schnelles Nachschlagen" heißt nun "Datensätze abrufen".
- "Schnelle Aktualisierung" heißt nun "Datensätze aktualisieren".
- "Schnelles Löschen" heißt nun "Datensätze löschen".

Wie: Klicken Sie in einer Flow-Fehler-E-Mail auf **Flow-Fehler: Klicken Sie zum Debuggen des Fehlers in Flow Builder hier**.

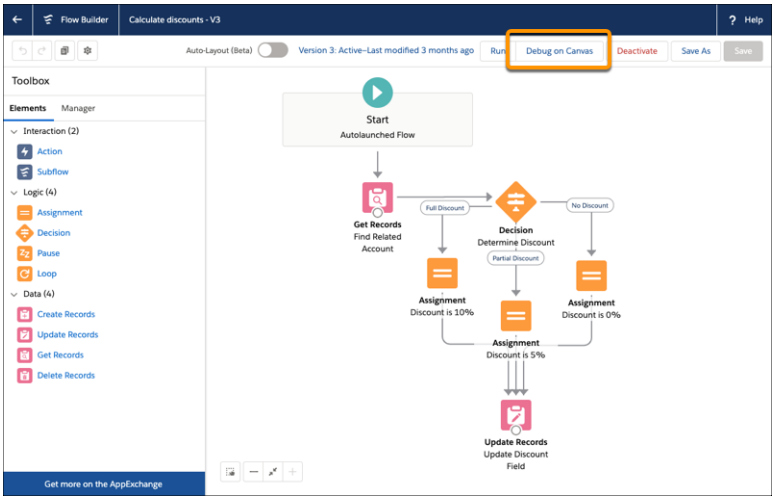
Enthält die Fehler-E-Mail Debug-Informationen für mehrere Flow-Interviews, gibt die E-Mail die Anzahl der Flow-Interviews an. Beispiel: **Flow-Fehler (1 von 2): Klicken Sie zum Debuggen des Fehlers in Flow Builder hier**.

Einfacheres Debuggen von Flows mit konsistenten Begriffen und direktem Debugging für durch einen Zeitplan ausgelöste Flows

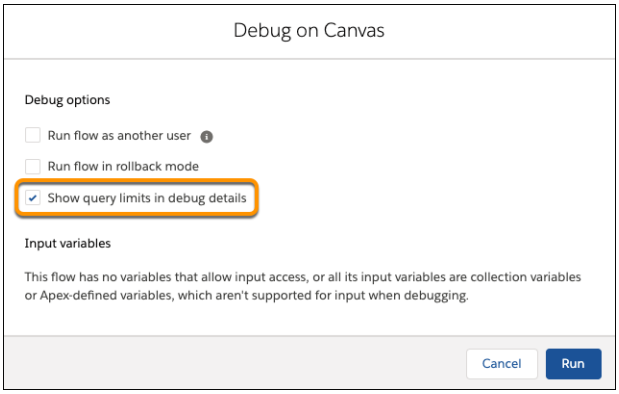
Zusätzlich zu automatisch gestarteten Flows ohne Auslöser werden beim direkten Debugging im Zeichenbereich nun auch durch einen Zeitplan ausgelöste Flows unterstützt. Darüber hinaus wurde der Text in Flow-Debug-Details und Fehler-E-Mails an die Elementnamen von Flow Builder angepasst: "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren", "Datensätze abrufen" und "Datensätze löschen".

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

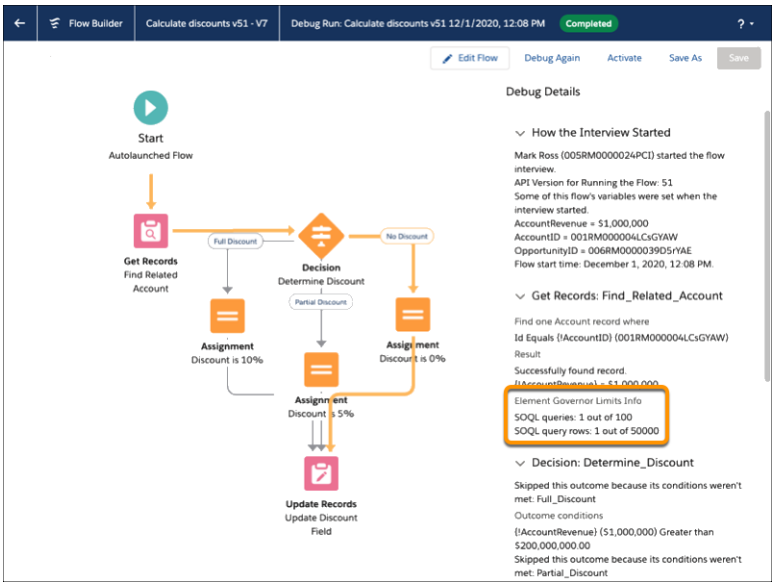
Wie: Klicken Sie zum Debuggen von durch Zeitplan ausgelösten sowie automatisch gestarteten Flows ohne Auslöser direkt im Zeichenbereich auf **Im Zeichenbereich debuggen**.



Aktivieren Sie optional **Abfrageobergrenzen in Debug-Details anzeigen**, um den Obergrenzenverbrauch jedes Datenelements sowie die DML- und SOQL-Abfrageaktivität in den Debug-Details anzuzeigen. Zu den Datenelementen zählen "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren", "Datensätze abrufen" und "Datensätze löschen".



Klicken Sie auf **Ausführen**, um den Pfad der Debugausführung im Zeichenbereich anzuzeigen. In den Debug-Details werden Informationen zu Ihren aktivierten Elementen angezeigt.



Anzeigen von genauen Flow-Informationen in Debug-Protokollen

In Debug-Protokollen wird nun in den FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE-Protokollzeilen die Summe der CPU-Zeit aufgezeichnet, die von einem bestimmten Flow oder Prozess verbraucht wird. Zudem wird in den FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE-Protokollzeilen nun die von Flows und Prozessen verbrauchte CPU-Zeit, die so konfiguriert sind, dass sie in API-Version 51.0 oder höher ausgeführt werden, genau aufgezeichnet.

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

Wie: Legen Sie zum Anzeigen der durch ein bestimmtes Flow-Interview verbrauchten CPU-Gesamtzeit die Debug-Protokollierungsebenen fest, um die Kategorie `Workflow` auf der Ebene **Feiner** zu verfolgen. In diesem Beispiel wird ein Flow-Interview gezeigt, das 24 ms der CPU-Zeit verbraucht hat.

```
17:55:23.4
(54913106)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED|3320cb8f84e00adccd6746d958a117644c8b540-65aa|2MyFlow
```

```
17:55:23.4 (54975319)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL queries: 0 out of 100
17:55:23.4 (54989097)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOQL query rows: 0 out of 50000
17:55:23.4 (54997299)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|SOSL queries: 0 out of 20
17:55:23.4 (55008221)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML statements: 0 out of 150
17:55:23.4 (55021122)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|DML rows: 0 out of 10000
17:55:23.4 (55029753)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|CPU time in ms: 24 out of 15000
17:55:23.4 (55069484)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Heap size in bytes: 1040 out of
 6000000
17:55:23.4 (55078169)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Callouts: 0 out of 100
17:55:23.4 (55089761)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Email invocations: 0 out of 10
17:55:23.4 (55097357)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Future calls: 0 out of 50
17:55:23.4 (55104650)|FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50
```

SIEHE AUCH:

Anzeigen des genauen CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen

Flow-Verwaltung

Nun können Sie eine über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installierte Flow-Version löschen, ohne das Paket zu deinstallieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Löschen einer über ein Paket installierten Flow-Version ohne Deinstallation des Pakets

In Abonnentenorganisationen können Sie nun eine Flow-Version löschen, die über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installiert wurde. Zuvor mussten Sie das Paket deinstallieren, um eine über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installierte Flow-Version zu löschen.

Löschen einer über ein Paket installierten Flow-Version ohne Deinstallation des Pakets

In Abonnentenorganisationen können Sie nun eine Flow-Version löschen, die über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installiert wurde. Zuvor mussten Sie das Paket deinstallieren, um eine über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installierte Flow-Version zu löschen.

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

Warum: Nun kann eine Flow-Version in den folgenden Fällen gelöscht werden:

- Sie ist inaktiv.
- Sie ist nicht die neueste Version des in einer Organisation installierten Flows.
- Ihr sind keine angehaltenen Flow-Interviews zugeordnet. Wenn eine Flow-Version angehaltene Interviews enthält, kann sie erst gelöscht werden, wenn diese Interviews beendet oder gelöscht wurden.

Wie: Klicken Sie unter "Setup" in der Listenansicht "Flows" auf den Abwärtspfeil in der Zeile für einen über ein verwaltetes Paket der ersten Generation installierten Flow. Wählen Sie **Details und Versionen anzeigen** aus. Deaktivieren Sie auf der Detailseite des Flows bei Bedarf die Flow-Version und klicken Sie auf **Löschen**.

Flow-Erweiterungen

Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften sind nun für benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen allgemein verfügbar. Zudem können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften automatisch auf im Flow gespeicherte Variablen als Komponenteneingaben zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Konfigurieren von aufrufbaren Aktionen in Flow Builder mit Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften (allgemein verfügbar)

Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen. Paketerstellung und Änderungssets werden jetzt für Flows unterstützt, die Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen enthalten.

Zugreifen auf mehr Ausgabewerte über Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften in Flow Builder

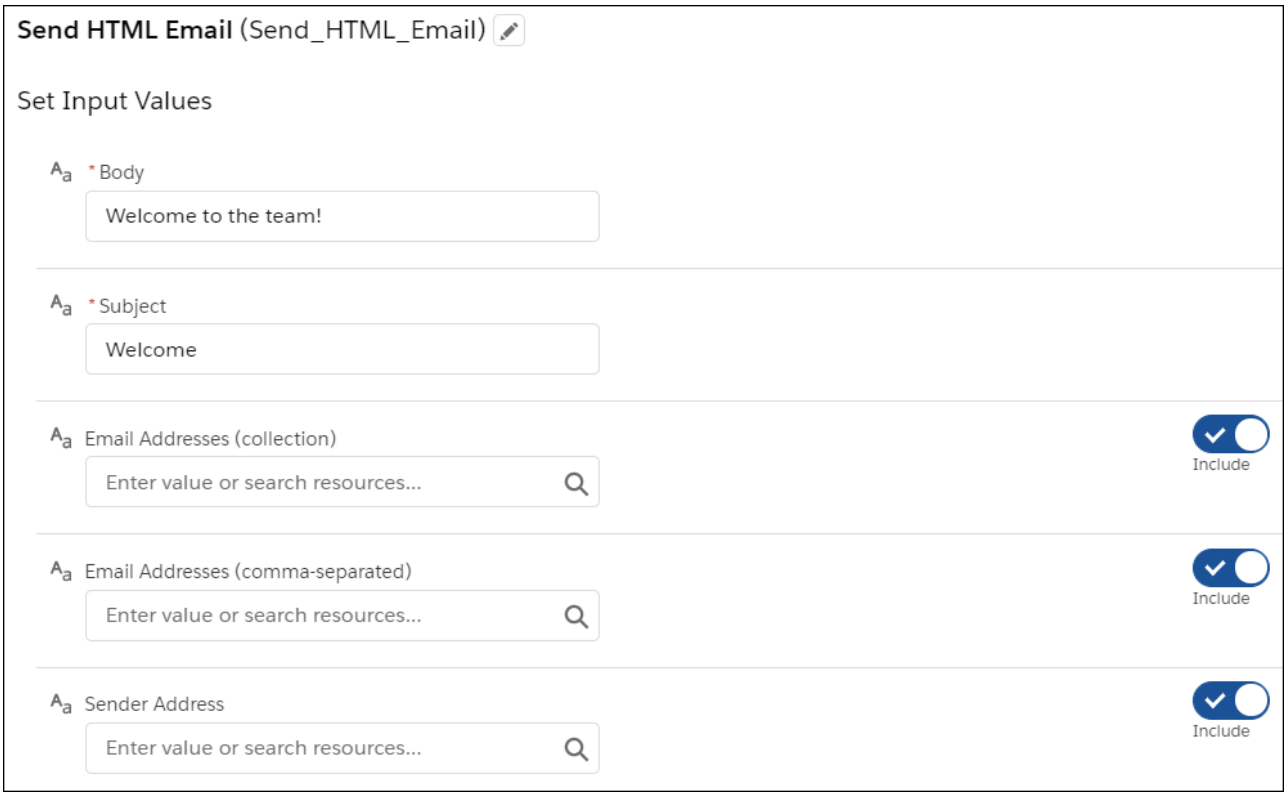
Nun können Sie automatisch gespeicherte Werte verwenden, um Ein- und Ausgaben in Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften festzulegen. Zuvor konnten Sie nur Flow-Variablen manuell zugewiesene Werte verwenden.

Einfacheres Konfigurieren von aufrufbaren Aktionen in Flow Builder mit Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften (allgemein verfügbar)

Entwickler können Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften erstellen, wodurch Sie ohne Weiteres benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen in Flow Builder konfigurieren können. Bei einem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen. Paketerstellung und Änderungssets werden jetzt für Flows unterstützt, die Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen enthalten.

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

Warum: Wenn Sie zuvor eine benutzerdefinierte Aktion konfiguriert haben, bestand die Benutzeroberfläche aus Text- und Kombinationsfeldern. Der Entwickler der Aktion konnte die Benutzeroberfläche des Editors für Eigenschaften nicht steuern.



Nun können Entwickler eine benutzerdefinierte Aktion erstellen, die Sie auf einer übersichtlichen, intuitiven Oberfläche konfigurieren können.



SIEHE AUCH:

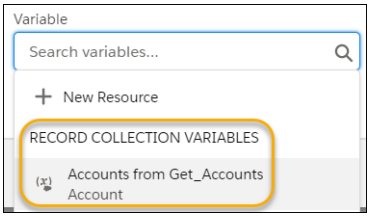
Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (allgemein verfügbar)

Zugreifen auf mehr Ausgabewerte über Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften in Flow Builder

Nun können Sie automatisch gespeicherte Werte verwenden, um Ein- und Ausgaben in Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften festzulegen. Zuvor konnten Sie nur Flow-Variablen manuell zugewiesene Werte verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience.

Warum: Wenn Sie eine Eingabe oder Ausgabe festlegen, etwa ein Kombinationsfeld oder eine Auswahlliste, werden automatisch gespeicherte Werte als Optionen angezeigt. So wird beispielsweise der automatisch gespeicherte Wert eines Elements vom Typ "Datensätze abrufen" als Option für diese Eingabe im Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften in der benutzerdefinierten Aktion angezeigt.



SIEHE AUCH:

Erstellen von Flow Builder-Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften, die auf automatische Ausgaben zugreifen

Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen

Der CPU-Zeitverbrauch nach Flows und Prozessen wird nun genau gemessen und erzwungen. Setzen Sie angehaltene Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fort, den sie hatten, bevor sie angehalten wurden. Die ursprünglichen Werte von Datensatzfeldern lassen sich durch Prozesse auswerten. Berücksichtigung von Modifikatoren für den öffentlichen Zugriff für ältere Apex-Aktionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, erzwungen)

Durch diese Versionsaktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl. Diese in Version Winter '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch zunächst auf Winter '21 verschoben. Die Aktualisierung wurde erneut verschoben und wird nun in Spring '21 erzwungen.

Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung erzwingt, dass der aktuelle Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn Flow Builder über ein Briefvorlagenfeld auf ein Feld in einem verwandten Datensatz zugreift. Diese in der Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Spring '21 und dann nochmals auf Summer '21 verschoben.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, erzwungen)

Wenn diese Versionsaktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält. Diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch verschoben und wird nun in Spring '21 durchgeführt.

Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist. Diese in der Version Spring '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Spring '22 verschoben. Diese Aktualisierung wurde in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies auf Ihre Organisation zutrifft und Sie die Aktualisierung deaktiviert haben, müssen Sie sie in Spring '22 aktivieren.

Angehaltene Flow-Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fortsetzen (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden angehaltene, automatisch gestartete Flows immer im gleichen Kontext und mit dem gleichen Benutzerzugriff fortgesetzt, den sie hatten, bevor sie angehalten wurden. Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '22 erzwungen.

Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen (Aktualisierung)

Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, wird die von allen Flows und Prozessen verbrauchte CPU-Zeit von Salesforce genau gemessen, protokolliert und begrenzt. Bisher wurde die verbrauchte CPU-Zeit gelegentlich falsch angegeben oder fälschlicherweise anderen Automatisierungen, die später in der Transaktion durchgeführt wurden (z. B. Apex-Auslösern), zugeschrieben. Jetzt können Sie Leistungsengpässe, die zum Überschreiten der Obergrenze für den CPU-Zeitverbrauch pro Transaktion führen, richtig identifizieren. Da die CPU-Zeit jetzt genau gemessen wird, schlagen außerdem Flows und Prozesse fehl, nachdem das Element, der Kriterienknoten oder die Aktion ausgeführt wurde, durch die eine Transaktion die CPU-Obergrenze überschreitet. Es wird empfohlen, alle komplexen Flows und Prozesse zu testen, bei denen eine höhere Wahrscheinlichkeit besteht, dass sie diese Obergrenze überschreiten.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)

Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Winter '21 und dann nochmals auf Winter '22 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet.

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Die in der Version Summer '20 veröffentlichte Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" sollte in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Summer '21 verschoben. Diese Versionsaktualisierung ersetzt die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen". Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, erzwungen)

Durch diese Versionsaktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl. Diese in Version Winter '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch zunächst auf Winter '21 verschoben. Die Aktualisierung wurde erneut verschoben und wird nun in Spring '21 erzwungen.

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

Warum: Ohne diese Versionsaktualisierung werden, sobald eine aufrufbare Aktion fehlschlägt, andere aufrufbare Aktionen in derselben Transaktion ebenfalls zurückgesetzt. Mit dieser Versionsaktualisierung versucht Salesforce dreimal, die aufrufbaren Aktionen auszuführen, und setzt nur die aufrufbaren Aktionen zurück, die nicht ausgeführt werden können. Diese Funktion wird als "Teilspeicherung" bezeichnet.

Für die meisten über die REST-API aufrufbaren Aktionstypen kann die Teilspeicherung verwendet werden. Selbst mit dieser Versionsaktualisierung unterstützen die folgenden Aktionstypen die Teilspeicherung nicht:

- Abwicklungsauftrag stornieren
- Stornierungsaufträge
- Mittel erfassen

- Inhaltsarbeitsumgebungen
- Abwicklungsauftrag erstellen
- Rechnung aus Abwicklungsauftrag erstellen
- Servicebericht erstellen
- Externe Services
- Arbeitsaufträge generieren
- Aufrufbares Apex
- Fertigkeitsbasierte Weiterleitung
- Digitale Formularantwort einreichen

Die Teilspeicherung kann zu mehrfachen externen Callouts führen und externe Callouts können nicht zurückgesetzt werden. Wiederholte externe Callouts können nur dann auftreten, wenn ein Flow über einen Prozess gestartet oder über die REST-API aufgerufen wird und dieser Flow mehrmals versucht, die Aktion auszuführen, die die externen Callouts ausführt.

Da die Teilspeicherung mehrere Versuche vornehmen kann, eine Aktion auszuführen, kann die Transaktion länger dauern als erwartet. Dies kann dazu führen, dass Ihre Organisation bestimmte Obergrenzen früher als erwartet erreicht.

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte. Vor dem Datum der Erzwingung oder bevor Sie diese Versionsaktualisierung in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren, sollten Sie sie in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation testen, um sicherzustellen, dass Ihre aufrufbaren Aktionen ordnungsgemäß funktionieren. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

Überprüfen Sie alle API-Integrationen, die aufrufbare Aktionen verwenden, um sicherzustellen, dass sie sich bei der Teilspeicherung ordnungsgemäß verhalten.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen

Winter '21 – Versionshinweise: Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung erzwingt, dass der aktuelle Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn Flow Builder über ein Briefvorlagenfeld auf ein Feld in einem verwandten Datensatz zugreift. Diese in der Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Spring '21 und dann nochmals auf Summer '21 verschoben.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Bei aktivierter Aktualisierung berücksichtigen Flow-Briefvorlagenfelder, die auf einen verwandten Datensatz zugreifen, die Objektberechtigungen des aktuellen Benutzers, Zugriff auf Feldebene und Zugriff auf Datensatzebene, wie beispielsweise Freigaberegeln.

Stellen Sie sich beispielsweise eine Organisation vor, in der Kontakte als privat festgelegt werden, wenn der Kontaktinhaber sie nicht explizit für andere Benutzer freigibt.

Ohne diese Aktualisierung wäre Folgendes der Fall: Wenn ein Benutzer, der nicht der Kontaktinhaber ist, einen Flow ausführt, der für den Zugriff auf ein Feld im Kontakt über das Kontakt-ID-Feld im Kundenvorgang ein Briefvorlagenfeld verwendet, ignoriert das Flow-Interview die Sicherheit auf Datensatzebene und aktualisiert das Feld.

```
{!caseRecord.Contact.LastName}
```

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird, wird der Zugriff auf Datensatzebene des aktuellen Benutzers erzwungen, sodass das Flow-Interview nicht auf das Feld zugreifen kann.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren. Testen Sie alle Flow-Pfade, die Briefvorlagenfelder verwenden, um auf Felder in verwandten Datensätzen zuzugreifen, die durch objektspezifische Sicherheit, Feldebenensicherheit oder Sicherheit auf Datensatzebene geschützt sind. Testen Sie beispielsweise Flows, die Briefvorlagenfelder verwenden, um auf Felder in verwandten Datensätzen zuzugreifen, die nicht für den aktuellen Benutzer des Flows freigegeben sind.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen" die Schritte zum Testen und Aktivieren aus.

Wenn Probleme auftreten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Winter '21 – Versionshinweise*: Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, erzwungen)

Wenn diese Versionsaktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält. Diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch verschoben und wird nun in Spring '21 durchgeführt.

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

Warum: Durch diese Aktualisierung wird ein Problem behoben, bei dem Flows die öffentlichen Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen nicht berücksichtigen. Das Problem betrifft nur ältere Apex-Aktionen, die auf über verwaltete Pakete installierte Apex-Klassen verweisen.

Ältere Apex-Aktionen waren zuvor als Apex-Plugins bekannt. Wenn Sie eine Apex-Klasse definieren, die die `Process.Plugin`-Schnittstelle in Ihrer Organisation implementiert, steht sie im Flow Builder als ältere Apex-Aktion zur Verfügung.

Anmerkung: Für neue Apex-Integrationen wird empfohlen, die Anmerkung `InvocableMethod` statt der `Process.Plugin`-Schnittstelle zu verwenden. Diese Aktualisierung wirkt sich nicht auf aufrufbare Apex-Methoden aus.

Bei aktivierter Aktualisierung geschieht Folgendes:

- Flows schlagen fehl, wenn sie öffentliche ältere Apex-Aktionen ausführen.
- Öffentliche ältere Apex-Aktionen sind im Flow Builder nicht verfügbar.
- Globale ältere Apex-Aktionen mit öffentlichen `describe`- oder `invoke`-Methoden sind für Flows in einem anderen Namespace nicht verfügbar.

Ohne diese Aktualisierung können Sie Flows öffentliche ältere Apex-Aktionen hinzufügen, auch wenn sie nicht unterstützt werden. Außerdem sind globale ältere Apex-Aktionen mit öffentlichen `describe`- oder `invoke`-Methoden für Flows in einem anderen Namespace nicht verfügbar.

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Entwicklerorganisation testen, bevor Sie die Aktualisierung in der Produktion aktivieren. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun. Testen Sie alle Pfade, die ältere Apex-Aktionselemente enthalten, und stellen Sie sicher, dass Ihre Flows ordnungsgemäß funktionieren. Wenn eine ältere Apex-Aktion für einen Geschäftsprozess wichtig ist, jedoch bei dieser Aktualisierung nicht unterstützt wird, wenden Sie sich an den Entwickler des Pakets. Der Entwickler kann eine ältere Apex-Aktion als global festlegen oder die Funktion in einer neuen Apex-Klasse neu erstellen.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Winter '21 – Versionshinweise*: Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, verschoben)

Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist. Diese in der Version Spring '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Spring '22 verschoben. Diese Aktualisierung wurde in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies auf Ihre Organisation zutrifft und Sie die Aktualisierung deaktiviert haben, müssen Sie sie in Spring '22 aktivieren.

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

Warum: In Prozessen und Flows kann eine Formel mithilfe einer Datensatzvariablen oder einem Nachschlagebeziehungsfeld auf das Feld eines Datensatzes verweisen. Wenn die Datensatzvariable oder das Nachschlagebeziehungsfeld "null" lautet, gibt die Formel zur Laufzeit manchmal "null" zurück. Andernfalls gibt sie eine nicht bearbeitete Ausnahme zurück. Mit dieser Aktualisierung gibt die Formel immer einen Nullwert zurück, wenn die Datensatzvariable oder das Nachschlagebeziehungsfeld "null" lautet. Diese Aktualisierung wirkt sich nicht auf Briefvorlagenfelder aus.

Wenn Sie beispielsweise einen Account aktualisieren, wird ein Prozess gestartet, der die Kriterien überprüft, bevor er Aktionen ausführt. Die Kriterien enthalten eine Formel, die im Feld "Übergeordneter Account" des Accounts auf den Namen des übergeordneten Accounts verweist. Beim Feld "Übergeordneter Account" handelt es sich um ein Nachschlagebeziehungsfeld: `[Account].Parent.Name`.

Wenn der Wert des Nachschlagebeziehungsfelds "null" lautet, gibt die Formel "null" zurück. Ohne diese Aktualisierung gibt die Formel manchmal eine nicht bearbeitete Ausnahme anstelle von "null" zurück.

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Spring '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten. Testen Sie alle Prozess- und Flow-Formeln, die auf Nachschlagebeziehungsfelder oder Datensatzvariablenfelder verweisen. Prozesse weisen Formeln in Kriterien und Aktionen auf.

Flows weisen Formeln in Ressourcen und in der Validierung von Eingabekomponenten auf. Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Befolgen Sie die Test- und Aktivierungsschritte für "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen".

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Winter '21 – Versionshinweise*: Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)

Angehaltene Flow-Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fortsetzen (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden angehaltene, automatisch gestartete Flows immer im gleichen Kontext und mit dem gleichen Benutzerzugriff fortgesetzt, den sie hatten, bevor sie angehalten wurden. Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '22 erzwungen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Winter '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn ein automatisch gestarteter Flow nach einem zeitbasierten Fortsetzungsereignis fortgesetzt wird, wird der Flow im Systemkontext ohne Freigabe ausgeführt. Der Flow wird auf diese Weise unabhängig vom vor dem Anhalten geltenden Kontext und Benutzerzugriff fortgesetzt. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden Flows im gleichen Kontext und mit den gleichen Berechtigungen fortgesetzt, über die sie vor dem Anhalten verfügten.

Angenommen, ein Benutzer klickt auf eine benutzerdefinierte Schaltfläche, um einen automatisch gestarteten Flow auszuführen, verfügt aber nicht über die Berechtigung zum Bearbeiten von Datensatz A. Zunächst wird der automatisch gestartete Flow im Benutzerkontext ausgeführt. Nachdem der Flow jedoch angehalten und fortgesetzt wurde, wird er im Systemkontext ausgeführt und Datensatz A kann bearbeitet werden. Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren, wird verhindert, dass durch solche Flows Datensätze bearbeitet werden, zu deren Bearbeitung der aktuelle Benutzer nicht berechtigt ist.

Diese Aktualisierung gilt nur für automatisch gestartete Flows mit Pausenelementen, deren Fortsetzung für einen bestimmten Zeitpunkt konfiguriert ist.

Durch diese Aktualisierung wird die Sicherheit Ihrer Salesforce-Organisation erhöht, da verhindert wird, dass Sie Benutzern versehentlich erlauben, Datensätze zu erstellen oder zu bearbeiten, auf die sie keinen Zugriff haben.

Wie: Es kann zu Fehlern bei automatisch gestarteten Flow-Interviews kommen, wenn sie angehalten und nach einem zeitbasierten Fortsetzungsereignis fortgesetzt werden. Stellen Sie sicher, dass die aktuellen Benutzer über die erforderlichen Berechtigungen zum Ausführen aller Flow-Elemente nach den einzelnen Pausenelementen verfügen, um Fehler in Flow-Interviews zu vermeiden. Alternativ können Sie automatisch gestartete Flows so konfigurieren, dass sie immer im Systemkontext ausgeführt werden.

Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Wenn Sie angehaltene Flow-Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fortsetzen möchten, führen Sie die Schritte zum Testen und Aktivieren aus.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen

Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen (Aktualisierung)

Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, wird die von allen Flows und Prozessen verbrauchte CPU-Zeit von Salesforce genau gemessen, protokolliert und begrenzt. Bisher wurde die verbrauchte CPU-Zeit gelegentlich falsch angegeben oder fälschlicherweise anderen Automatisierungen, die später in der Transaktion durchgeführt wurden (z. B. Apex-Auslösern), zugeschrieben. Jetzt können Sie Leistungsengpässe, die zum Überschreiten der Obergrenze für den CPU-Zeitverbrauch pro Transaktion führen, richtig identifizieren. Da die CPU-Zeit jetzt genau gemessen wird, schlagen außerdem Flows und Prozesse fehl, nachdem das Element, der Kriterienknoten oder die Aktion ausgeführt wurde, durch die eine Transaktion die CPU-Obergrenze überschreitet. Es wird empfohlen, alle komplexen Flows und Prozesse zu testen, bei denen eine höhere Wahrscheinlichkeit besteht, dass sie diese Obergrenze überschreiten.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Summer '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie die Test- und Aktivierungsschritte aus, um die Versionsaktualisierung "Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen " zu erhalten.

Flows und Prozesse schlagen fehl, wenn ihretwegen eine Transaktion die CPU-Zeitobergrenze überschreitet. Zudem ist es bei komplexen Flows und Prozessen wahrscheinlicher, dass sie diese Obergrenze überschreiten. Reduzieren Sie zum Verringern der CPU-Dauer eines Flows oder Prozesses die Anzahl der Elemente, Formeln und objektübergreifenden Verweise. In den Debug-Protokollen können Sie die von den jeweiligen Elementen, Kriterienknoten und Aktionen beanspruchte CPU-Zeit einsehen.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Salesforce-Hilfe*: Flow-Obergrenzen pro Transaktion (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)

Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Winter '21 und dann nochmals auf Winter '22 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten" die Schritte zum Testen und Aktivieren durch.

Wenn Sie über einen Prozess verfügen, bei dem die Option **Möchten Sie die Aktionen nur ausführen, wenn die angegebenen Änderungen am Datensatz vorgenommen wurden?** ausgewählt ist oder der die `ISCHANGED()`-Funktion in Ihren Kriterien verwendet, könnte diese Aktualisierung zu einem anderen Verhalten des Prozesses führen.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Winter '21 – Versionshinweise*: Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Die in der Version Summer '20 veröffentlichte Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" sollte in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Summer '21 verschoben. Diese Versionsaktualisierung ersetzt die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen". Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wer: Diese neue Aktualisierung ist nur für Organisationen verfügbar, in der die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen" aktiviert ist. Wenn Ihnen die Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" nicht angezeigt wird, müssen Sie nichts weiter tun.

Wie: Wenn Sie diese Aktualisierung erzwingen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Klicken Sie bei "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" auf **Aktivieren**. Da eine Anforderung entfernt wird, hat die Aktivierung dieser Aktualisierung keine Auswirkungen auf Ihre bestehenden Anpassungen. Administratoren sollten die Berechtigungen überprüfen, um sicherzustellen, dass Benutzer, die aus anderen Gründen Zugriff auf Apex-Klassen benötigen, weiterhin Zugriff auf sie haben.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Flow- und Prozess-Versionsaktualisierungen
- *Winter '21 – Versionshinweise*: Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)

Verbesserungen bei der Flow- und Prozesslaufzeit in der API-Version 51.0

Diese Aktualisierungen wirken sich nur auf Flows und Prozesse aus, die für die Ausführung in der API-Version 51.0 oder höher konfiguriert sind. Mit versionierten Aktualisierungen können Sie Verhaltensänderungen während der Laufzeit für einzelne Flows und Prozesse beliebig testen und anpassen. Wenn Sie die Laufzeit-API-Version eines Flows ändern möchten, öffnen Sie ihn in Flow Builder und bearbeiten Sie die Eigenschaften der Flow-Version. Wenn Sie die Laufzeit-API-Version eines Prozesses ändern möchten, öffnen Sie ihn im Prozessgenerator und bearbeiten Sie seine Eigenschaften.

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

Verarbeiten ungültiger Bedingungen und der Bedingungslogik als Fehler statt als falsche Werte

Ein ungültiger Verweis in einer Bedingung oder eine ungültige Bedingungslogik führt nun zu einem Fehler zur Laufzeit. Bei in API-Versionen vor 51.0 ausgeführten Flows und Prozessen werden ungültige Bedingungen und die Bedingungslogik als falsch ausgewertet.

Angenommen, das Entscheidungselement eines Flows enthält diese Bedingung, die auf eine im Flow nicht vorhandene Variable verweist: `{!VariableNotInFlow} LESS THAN 100`. Wenn der Flow in der API-Version 51.0 oder höher ausgeführt wird, tritt beim Ausführen des Entscheidungselements ein Fehler auf. Wenn der Flow in einer API-Version vor 51.0 ausgeführt wird, wird die Bedingung als falsch ausgewertet. Entsprechend wird nicht davon ausgegangen, dass "VariableNotInFlow" kleiner als 100 ist.

Prozesse enthalten Bedingungen und Bedingungslogik in den Kriterien für jede Aktionsgruppe. Viele Flow-Elemente können Bedingungen aufweisen, darunter "Start", "Entscheidung", "Pause" und auf Salesforce-Datensätze zugreifende Elemente.

Verhindern unerwarteter fehlerhafter Pfadausführungen für in Massenvorgängen verarbeitete Flow-Elemente

Während der Massenausführung eines Elements vom Typ "Datensätze erstellen", "Datensätze aktualisieren" oder "Datensätze löschen" übernehmen nur die fehlerhaften Interviews den fehlerhaften Pfad. Für in API-Versionen vor 51.0 ausgeführte Flows übernehmen alle Interviews im Batch den fehlerhaften Pfad, wenn auch nur ein Interview den fehlerhaften Pfad übernimmt.

Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen

Diese versionierte Aktualisierung aktiviert die Versionsaktualisierung "Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen" für die in API-Version 51.0 ausgeführte Flows. Nach der automatischen Aktivierung der Versionsaktualisierung wird die Aktualisierung für alle Flows unabhängig von ihrer Laufzeit-API-Version erzwungen.

Ausführen von Aktionen in Flows ohne Callout-Fehler

Nach dem Ausführen eines Callouts durch einen Flow führen die in derselben Transaktion vorgenommenen nachfolgenden Callouts zum Fehlschlagen des Flows und somit zu einem Fehler im betroffenen Callout.

Fehlerbehebung:

- Legen Sie die API-Version Ihres Flows auf v51.0 fest, ohne die Transaktionssteuerung der Aktion zu ändern.
- Aktualisieren Sie jede Aktion, damit der Flow entscheiden kann, wie die Transaktionen verwaltet werden sollen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren der Bedingungen in einem Flow

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen von Prozesskriterien

Salesforce-Hilfe: Flow-Massenverarbeitung in Transaktionen

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Folgen beim Fehlschlagen eines Flows

Anzeigen des genauen CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen

Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows

Einstein-Generatoren

Der Einstein-Empfehlungsgenerator ist allgemein verfügbar und prüft Ihre Daten direkt. Mit dem Einstein-Prognosegenerator können Sie Prognosen für verwaltete Pakete erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Validieren Ihrer Empfehlungen mit der Datenprüfung (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie zuverlässige KI-Empfehlungen. Die Datenprüfung validiert Ihre Daten beim Erstellen und warnt Sie, wenn die Daten nicht ausreichend sind. So können Sie Ihre Einstellungen anpassen und Fehler vermeiden.

Einfacherer Zugriff auf Ihre Empfehlungen (allgemein verfügbar)

Dank einer neuen Kachel unter "Setup" können Sie nun mit dem Einstein-Empfehlungsgenerator leichter Empfehlungen erstellen und auf sie zugreifen.

Erstellen von Prognosen für verwaltete Pakete

Im Einstein-Prognosegenerator erstellte Prognosen können nun in ein verwaltetes Paket aufgenommen werden.

Versuch der Neuerstellung einer fehlerhaften Prognose

Bevor Ihnen eine fehlerhafte Prognose Ihre Laune verhagelt, können Sie versuchen, sie im Einstein-Prognosegenerator mit der Aktion "Erneut versuchen" neu zu erstellen.

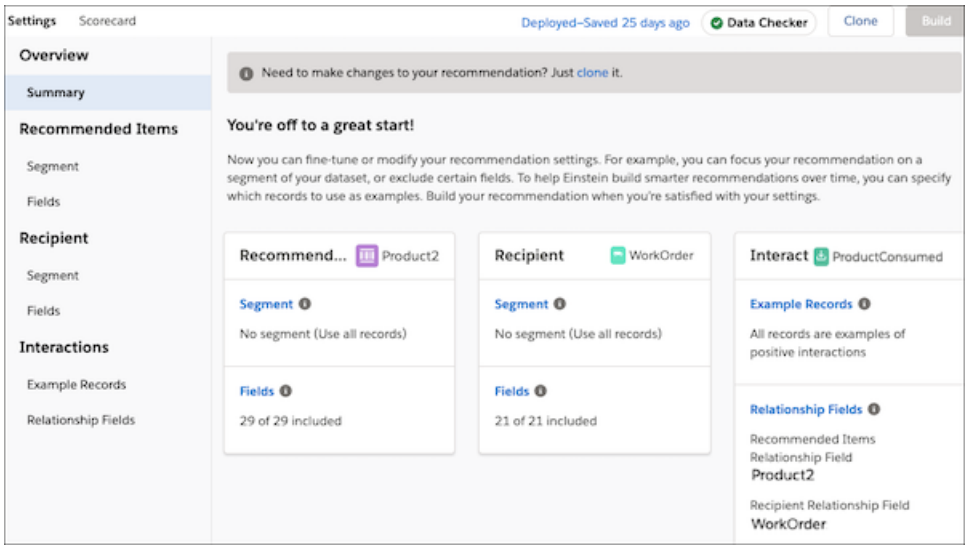
Validieren Ihrer Empfehlungen mit der Datenprüfung (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie zuverlässige KI-Empfehlungen. Die Datenprüfung validiert Ihre Daten beim Erstellen und warnt Sie, wenn die Daten nicht ausreichend sind. So können Sie Ihre Einstellungen anpassen und Fehler vermeiden.

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

Wer: Diese Funktion steht mit den Lizenzen "Service Cloud Einstein" und "Lightning Platform Plus" zur Verfügung.

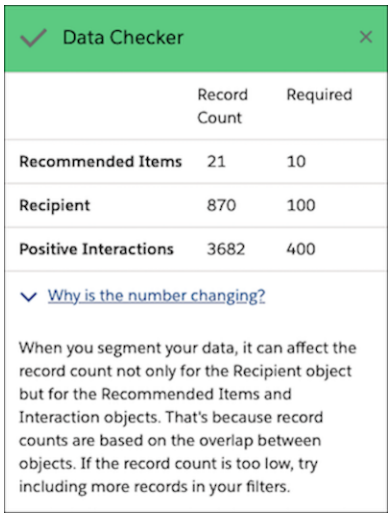
Warum: Zeigen Sie beim Erstellen Ihrer Empfehlungen die Datenprüfung im oberen Bereich der Einstellungsseite an, um sicherzustellen, dass zum Erstellen Ihrer Empfehlung genügend Datensätze verfügbar sind.



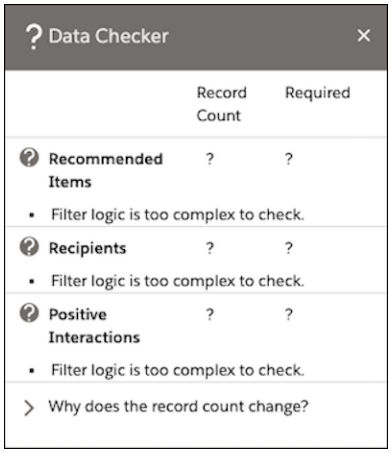
Von der Datenprüfung erhalten Sie beim Erstellen Ihrer Empfehlung Feedback zu Ihren Daten. Angenommen, Sie empfehlen dem "Empfänger"-Objekt "Arbeitsaufträge" das "Empfohlene Elemente"-Objekt Ersatzteile". Sie verwenden das "Interaktionen"-Objekt "Verbrauchte Produkte", um für ähnliche Arbeitsaufträge verwendete Teile anzugeben, damit Einstein entsprechende Teile für neue Arbeitsaufträge empfehlen kann. Definieren Sie Segmente, um sich auf die Arten von Arbeitsaufträgen oder Teilen zu konzentrieren, die empfohlen werden sollen. Während Sie die Erstellung vornehmen, überprüft die Datenprüfung die Daten in allen drei Objekten und warnt Sie, wenn zum Erstellen einer Empfehlung nicht genügend Datensätze vorliegen.

Während Sie die Erstellung vornehmen, erhalten Sie von der Datenprüfung Feedback zu Ihren Empfehlungsdaten.

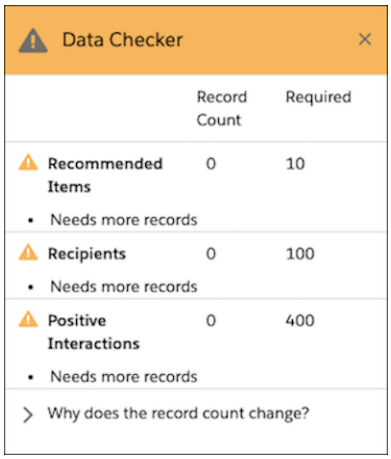
Ein Häkchen gibt an, dass ausreichend Daten zum erfolgreichen Erstellen der Empfehlung vorliegen.



Ein Fragezeichen gibt an, dass die Datenprüfung nicht die genaue Datensatzanzahl für jedes Objekt abrufen kann. Sie können aber weiterhin Ihre eigene Empfehlung erstellen.



Ein Warnzeichen wird angezeigt, wenn Sie mit Ihren aktuellen Einstellungen nicht über genügend Datensätze verfügen, um Ihre Empfehlung zu erstellen, oder wenn dieselben Datensätze in Ihren positiven und negativen Interaktionen verwendet werden.



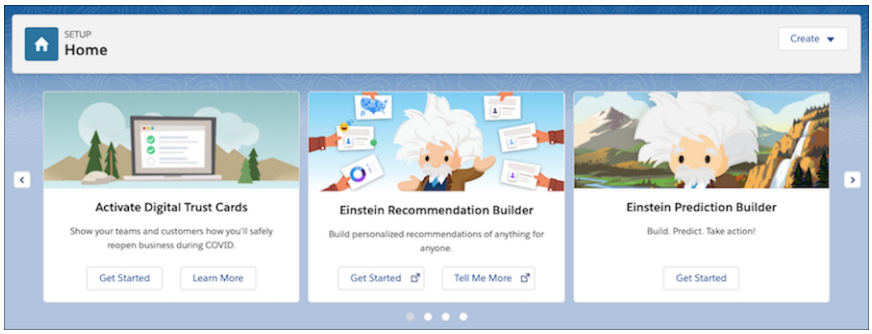
Einfacherer Zugriff auf Ihre Empfehlungen (allgemein verfügbar)

Dank einer neuen Kachel unter "Setup" können Sie nun mit dem Einstein-Empfehlungsgenerator leichter Empfehlungen erstellen und auf sie zugreifen.

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

Wer: Diese Funktion steht mit den Lizenzen "Service Cloud Einstein" und "Lightning Platform Plus" zur Verfügung.

Wie: Greifen Sie unter "Setup" über eine oben auf der Seite befindliche Kachel auf den Einstein-Empfehlungsgenerator zu.



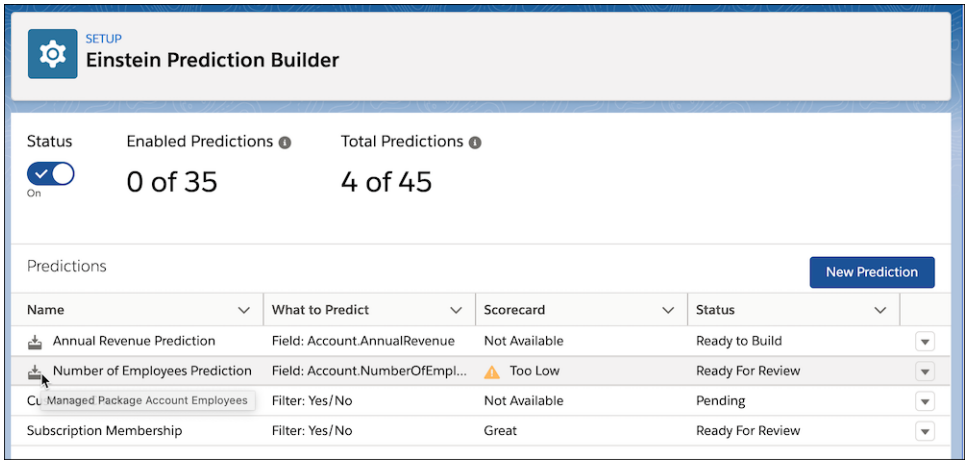
Erstellen von Prognosen für verwaltete Pakete

Im Einstein-Prognosegenerator erstellte Prognosen können nun in ein verwaltetes Paket aufgenommen werden.

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

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit den Lizenzen "Einstein Analytics Plus", "Einstein Predictions" (Einstein-Prognosen), "EinsteinBuilderFree" oder "Platform Plus" verfügbar.

Wie: Navigieren Sie nach dem Installieren Ihres verwalteten Pakets im Einstein-Prognosegenerator unter "Setup" zu Ihrer Liste der Prognosen. Prognosen verwalteter Pakete werden durch ein spezielles Symbol gekennzeichnet. Bewegen Sie den Mauszeiger über das Symbol, um den Namen des Pakets anzuzeigen. Der Status lautet "Zum Erstellen bereit", bis Sie die Erstellung vornehmen. Nehmen Sie die Erstellung über das Aktionsmenü vor. Wenn Sie bereit ist, können Sie die Scorecard überprüfen und die Prognose aktivieren.



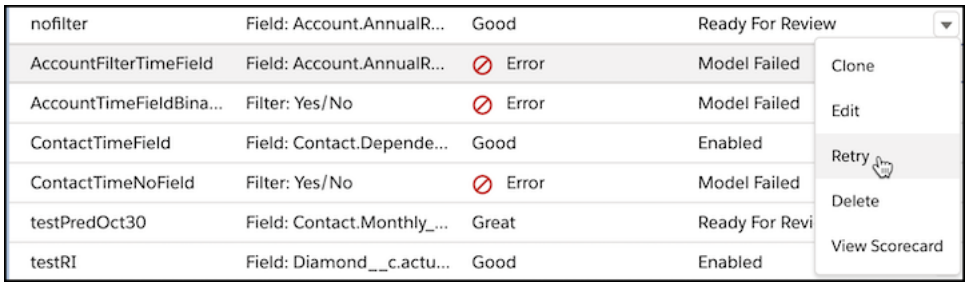
Versuch der Neuerstellung einer fehlerhaften Prognose

Bevor Ihnen eine fehlerhafte Prognose Ihre Laune verhagelt, können Sie versuchen, sie im Einstein-Prognosegenerator mit der Aktion "Erneut versuchen" neu zu erstellen.

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

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit den Lizenzen "Einstein Analytics Plus", "Einstein Predictions" (Einstein-Prognosen), "EinsteinBuilderFree" oder "Platform Plus" verfügbar.

Wie: Verwenden Sie "Erneut versuchen" auf der Setup-Seite des Einstein-Prognosegenerators in der Listenansicht "Prognosen" für Prognosen, deren Status "Modell fehlgeschlagen" lautet. Innerhalb von 24 Stunden werden Sie darüber benachrichtigt, ob der Vorgang erfolgreich war oder nicht.



Lightning-Anwendungsgenerator

Mit der Lokalisierungsunterstützung im Anwendungsgenerator können Sie lokalisierte Registerkarten-, Attribut- und Komponentenbezeichnungen auf Ihren Lightning-Seiten erstellen. Sorgen Sie nun mit der allgemein verfügbaren Option zum Auswählen von Standardobjekten in der Desktopversion und von benutzerdefinierten Objekten in der Mobilversion mit "Dynamische Aktionen" dafür, dass Aktionen auf Ihren Datensatzseiten flexibler sind und sich besser steuern lassen. Mit dem Leistungsanalysetool erhalten Sie nun ausführlichere Informationen über Ihre Lightning-Datensatzseitenleistung auf dem Desktop und auf Telefonen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Festlegen von lokalisierten Komponentenbezeichnungen und Attributwerten auf Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Bezeichnungen

Mit der Lokalisierungsunterstützung im Anwendungsgenerator können Sie beim Angeben einer benutzerdefinierten Bezeichnung im Lightning-Anwendungsgenerator `{!$Label.customLabelName}` verwenden, um den Wert der Bezeichnung festzulegen.

Mehr Unterstützung für dynamische Aktionen

Dynamische Aktionen bieten Aktionen auf Ihren Datensatzseiten mehr Flexibilität und eine bessere Steuerung. Dynamische Aktionen für benutzerdefinierte Objekte sind nun allgemein verfügbar für Mobilgeräte. Zudem sind sie seit Version Winter '21 für Desktop-Geräte allgemein verfügbar. Dynamische Aktionen für "Account", "Kundenvorgang", "Kontakt", "Lead" und "Opportunity" sind nun für Desktop-Geräte allgemein verfügbar. Dynamische Aktionen für alle anderen Standardobjekte sind für Desktop-Geräte in der Beta-Version. Weisen Sie Aktionen im Lightning-Anwendungsgenerator und nicht im Seitenlayout zu und wenden Sie Filter an, um zu steuern, wann und wo Benutzern Aktionen angezeigt werden.

Analysieren der Leistung für auf einem Telefon angezeigte Lightning-Seiten

Von der Leistungsanalyse im Anwendungsgenerator wird nun die Datensatzseitenleistung für den Formfaktor "Telefon" bewertet. Auf neuen Registerkarten im Fenster "Seitenanalyse" werden separate Ergebnisse für eine Lightning-Datensatzseite angezeigt, wenn sie auf einem Desktop oder auf einem Telefon geladen wird. So können Sie Ihre Seite optimal für beide entwerfen.

Abrufen ausführlicherer Informationen über Ihre Lightning-Seitenleistung in der Desktopversion

Erhalten Sie auf einen Blick bessere Informationen zur Seitenladezeit und zur Seitenverhaltensprognose. Dank der am Analysetool der Lightning-Seite im Lightning-Anwendungsgenerator vorgenommenen Aktualisierungen können Sie genauere Leistungsprognosen für Ihre Lightning-Seite treffen.

Abrufen von Tipps in der Hilfestellung für den Anwendungsgenerator für die Mobilumgebung von Lightning-Seiten

Die Hilfestellung für den Anwendungsgenerator ist nun noch besser. Wenn Sie nun Ihre Lightning-Datensatzseiten entwerfen, werden spezialisierte Tipps für den Formfaktor "Telefon" angezeigt. So können Sie die Benutzeroberfläche von Lightning-Seiten für Telefone optimieren.

Ausblenden und Erweitern von Feldauswahlen auf Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen

Damit Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen effizienter konzipiert und angezeigt werden können, ist es im Lightning-Anwendungsgenerator und beim Anzeigen der Seiten zur Laufzeit nun möglich, die Feldauswahlen zu erweitern und auszublenden.

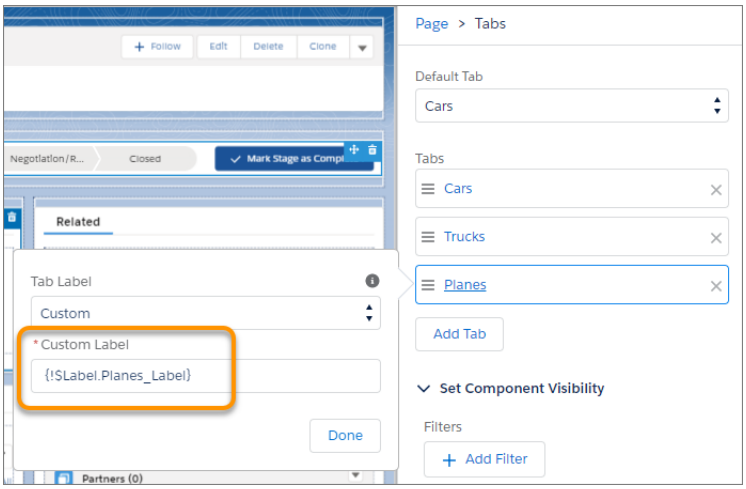
Festlegen von lokalisierten Komponentenbezeichnungen und Attributwerten auf Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Bezeichnungen

Mit der Lokalisierungsunterstützung im Anwendungsgenerator können Sie beim Angeben einer benutzerdefinierten Bezeichnung im Lightning-Anwendungsgenerator `{!$Label.customLabelName}` verwenden, um den Wert der Bezeichnung festzulegen.

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

Warum: Auf einer Lightning-Seite werden die Attributwerte der Komponenten benutzerdefinierter Registerkarten und anderer Komponenten nicht lokalisiert, wenn sie im Lightning-Anwendungsgenerator als Nur-Text eingegeben werden. Wenn Sie beispielsweise über eine Organisation verfügen, deren Standardsprache Deutsch lautet, wobei Ihre Lightning-Seite eine Komponente "Registerkarten" mit drei benutzerdefinierten Registerkarten aufweist, die von Ihnen als "Fahrzeuge", "Lkws" und "Flugzeuge" benannt wurden, werden den nicht deutschsprachigen Benutzern in Ihrer Organisation diese Werte der Registerkartenbezeichnungen im Nur-Text-Format als "Fahrzeuge", "Lkws" und "Flugzeuge" angezeigt, wenn sie die Seite aufrufen. Die Werte der Registerkartenbezeichnung werden nicht in die Sprachen Ihrer Benutzer übersetzt.

Wenn Sie jedoch Werte benutzerdefinierter Bezeichnungen im Lightning-Anwendungsgenerator mit dem Ausdruck `{!$Label.customLabelName}` konfigurieren, werden Benutzern die Bezeichnungen in ihrer ausgewählten Sprache angezeigt, sofern Sie eine Übersetzung für diese Bezeichnung in der jeweiligen Sprache erstellt haben.



Der Ausdruck `{!$Label.customLabelName}` funktioniert für alle von Ihnen unter "Setup" mit der Funktion für benutzerdefinierte Bezeichnungen erstellten benutzerdefinierten Bezeichnungen. Der von Ihnen im Feld "Wert" für Ihre benutzerdefinierte Bezeichnung definierte Text wird als Bezeichnungswert angezeigt, wenn die Komponente auf einer Lightning-Seite gerendert wird. Wenn Sie einen übersetzten Wert für die Bezeichnung erstellt haben, wird Benutzern, die diese Sprache in Ihrer Organisation verwenden, zudem der übersetzte Wert angezeigt.

Der Ausdruck `{!$Label.customLabelName}` ist nicht auf die Verwendung für Komponenten- oder Registerkartenbezeichnungen beschränkt. Sie können damit auch einen übersetzten Wert für Komponentenattribute vom Typ "Zeichenfolge" oder "Rich Text" bereitstellen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von lokalisierten Komponentenbezeichnungen und Attributwerten auf Lightning-Seiten mit benutzerdefinierten Bezeichnungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Unterstützung für dynamische Aktionen

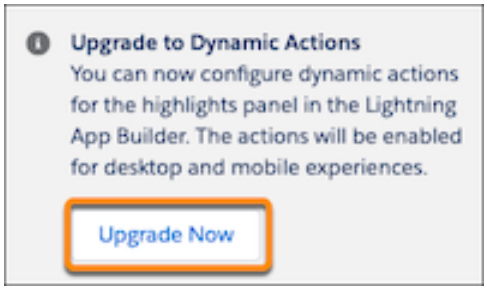
Dynamische Aktionen bieten Aktionen auf Ihren Datensatzseiten mehr Flexibilität und eine bessere Steuerung. Dynamische Aktionen für benutzerdefinierte Objekte sind nun allgemein verfügbar für Mobilgeräte. Zudem sind sie seit Version Winter '21 für Desktop-Geräte allgemein verfügbar. Dynamische Aktionen für "Account", "Kundenvorgang", "Kontakt", "Lead" und "Opportunity" sind nun für Desktop-Geräte allgemein verfügbar. Dynamische Aktionen für alle anderen Standardobjekte sind für Desktop-Geräte in der Beta-Version. Weisen Sie Aktionen im Lightning-Anwendungsgenerator und nicht im Seitenlayout zu und wenden Sie Filter an, um zu steuern, wann und wo Benutzern Aktionen angezeigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für die Lightning Experience-Desktop-Version und die mobilen Salesforce-Anwendungen in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

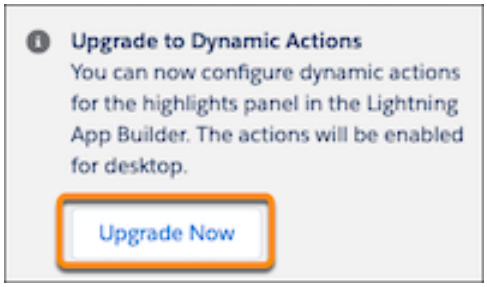
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die dynamische Aktionen für Standardobjekte auf Desktop-Geräten eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, und die Funktion kann jederzeit wieder eingestellt werden. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Diese Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten und beinhaltet keinen Support.

Zudem übernimmt Salesforce keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Gruppe "Dynamic Forms & Actions" der Trailblazer Community können Sie Feedback zu dynamischen Aktionen geben und Vorschläge einbringen.

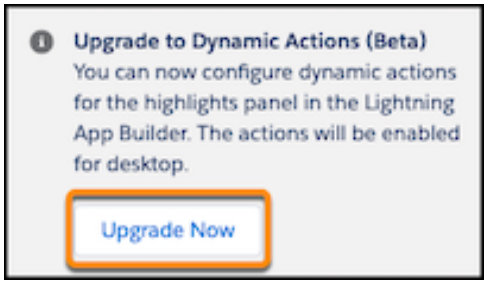
Wie: Wenn Sie dynamische Aktionen für ein benutzerdefiniertes Objekt auf einem Desktop- und Mobilgerät aktivieren möchten, müssen Sie die Komponente "Hervorhebungsbereich" auf der Datensatzseite des Objekts hinzufügen oder auswählen. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich von "Hervorhebungsbereich" auf **Jetzt Upgrade anfordern** und führen Sie die Schritte im Migrationsassistent aus, um Aktionen zu migrieren oder mit neuen Aktionen zu starten.



Wenn Sie dynamische Aktionen für einen Account, Kundenvorgang, Kontakt, Lead oder für eine Opportunity auf einem Desktop-Gerät aktivieren möchten, fügen Sie die Komponente "Hervorhebungsbereich" auf der Datensatzseite eines Objekts hinzu oder wählen Sie sie dort aus. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich von "Hervorhebungsbereich" auf **Jetzt Upgrade anfordern** und führen Sie die Schritte im Migrationsassistent aus, um Aktionen zu migrieren oder mit neuen Aktionen zu starten.



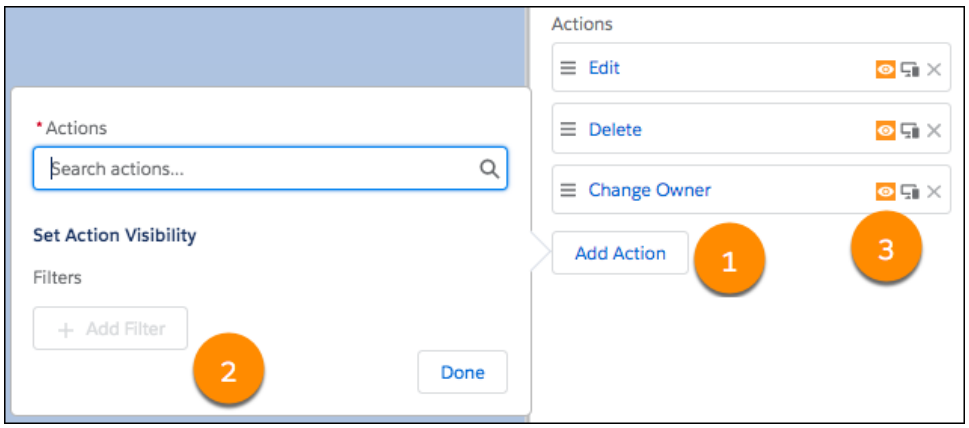
Wenn Sie dynamische Aktionen für alle anderen Standardobjekte auf einem Desktop-Gerät (Beta) aktivieren möchten, müssen Sie die Komponente "Hervorhebungsbereich" auf der Datensatzseite des Objekts hinzufügen oder auswählen. Klicken Sie im Eigenschaftenbereich von "Hervorhebungsbereich" auf **Jetzt Upgrade anfordern** und führen Sie die Schritte im Migrationsassistent aus, um Aktionen zu migrieren oder mit neuen Aktionen zu starten.



Wenn Sie auf einem Mobilgerät einen anderen Satz an dynamischen Aktionen für ein benutzerdefiniertes Objekt als auf einem Desktop-Gerät verwenden möchten oder über eine Lightning-Seite für die mobile Nutzung verfügen, können Sie dynamische Aktionen für Mobilgeräte über die Seiteneigenschaften auf der Datensatzseite aktivieren. Erstellen oder öffnen Sie eine Datensatzseite für ein benutzerdefiniertes Objekt im Lightning-Anwendungsgenerator. Wählen Sie im Bereich mit den Seiteneigenschaften die Option **Dynamische Aktionen auf Seitenebene für die mobile Salesforce-Anwendung aktivieren**.



Wenn Sie eine Aktion in einem der Szenarien für dynamische Aktionen hinzufügen möchten, klicken Sie im Eigenschaftenbereich auf **Aktion hinzufügen** (1). Wählen Sie im Modal "Aktionen" eine Aktion aus und klicken Sie auf **Filter hinzufügen** (2), um Sichtbarkeitsregeln anhand des Datensatzfelds, des Gerätetyps und anderer Filter zuzuweisen. Ein Augensymbol (3) neben dem Namen einer Aktion gibt an, dass Sichtbarkeitsregeln angewendet wurden. Wenn Sie Aktionen aus einem Seitenlayout migriert haben, können Sie sie im Modal "Aktionen" ändern.

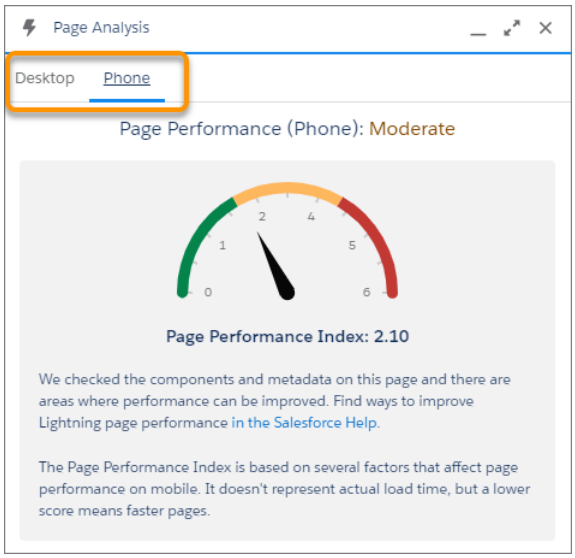


Analysieren der Leistung für auf einem Telefon angezeigte Lightning-Seiten

Von der Leistungsanalyse im Anwendungsgenerator wird nun die Datensatzseitenleistung für den Formfaktor "Telefon" bewertet. Auf neuen Registerkarten im Fenster "Seitenanalyse" werden separate Ergebnisse für eine Lightning-Datensatzseite angezeigt, wenn sie auf einem Desktop oder auf einem Telefon geladen wird. So können Sie Ihre Seite optimal für beide entwerfen.

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

Wie: Klicken Sie auf der Symbolleiste im Lightning-Anwendungsgenerator auf **Analysieren**, um die Bewertung der Leistung Ihrer Datensatzseite anzuzeigen.



Die Analyse der Seitenleistung auf dem Telefon ist nur auf Seiten verfügbar, deren Vorlage den Formfaktor "Telefon" unterstützt.

SIEHE AUCH:

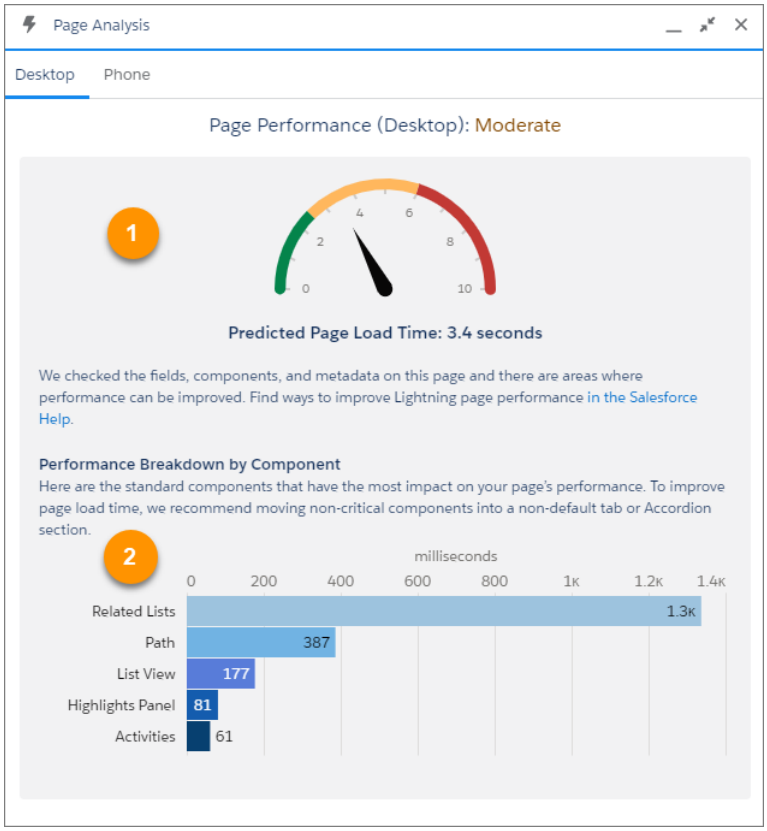
Salesforce-Hilfe: Lightning-Seitenleistung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen ausführlicherer Informationen über Ihre Lightning-Seitenleistung in der Desktopversion

Erhalten Sie auf einen Blick bessere Informationen zur Seitenladezeit und zur Seitenverhaltensprognose. Dank der am Analysetool der Lightning-Seite im Lightning-Anwendungsgenerator vorgenommenen Aktualisierungen können Sie genauere Leistungsprognosen für Ihre Lightning-Seite treffen.

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

Wie: In einem Diagramm in Form eines Tachos auf der Hauptkarte zur Analyse der Desktopleistung wird die prognostizierte Experienced Page Time (EPT) oder Seitenladezeit Ihrer Seite angezeigt (1). Da sich einige Komponenten stärker als andere auf die Seitenleistung auswirken, können Sie auf der hinzugefügten Karte mit der aufgeschlüsselten Komponentenleistung sehen, welche Standardkomponenten auf der Seite am stärksten zur prognostizierten EPT beitragen (2).



Darüber hinaus wurde der Umfang unseres Analysemodells verbessert und erweitert. Die Algorithmen zum Bewerten von Seiten sind nun intelligenter und analysieren nun mehr als 10-mal so viele Leistungsfaktoren wie zuvor.

Klicken Sie auf der Symbolleiste im Lightning-Anwendungsgenerator auf **Analysieren**, um die Bewertung der Leistung Ihrer Datensatzseite anzuzeigen.

SIEHE AUCH:

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

Abrufen von Tipps in der Hilfestellung für den Anwendungsgenerator für die Mobilumgebung von Lightning-Seiten

Die Hilfestellung für den Anwendungsgenerator ist nun noch besser. Wenn Sie nun Ihre Lightning-Datensatzseiten entwerfen, werden spezialisierte Tipps für den Formfaktor "Telefon" angezeigt. So können Sie die Benutzeroberfläche von Lightning-Seiten für Telefone optimieren.

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

Wie: Tipps in Bezug auf den Formfaktor "Telefon" sind auf Lightning-Datensatzseiten verfügbar, deren Vorlage den Formfaktor "Telefon" unterstützt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hilfestellung für den Anwendungsgenerator (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ausblenden und Erweitern von Feldauswahlen auf Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen

Damit Seiten mit aktivierten dynamischen Formularen effizienter konzipiert und angezeigt werden können, ist es im Lightning-Anwendungsgenerator und beim Anzeigen der Seiten zur Laufzeit nun möglich, die Feldauswahlen zu erweitern und auszublenden.

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

Wie: Wenn Sie eine Feldauswahl beim Konzipieren der Seite erweitern oder ausblenden, wirkt sich dies nicht darauf aus, ob ein Abschnitt zur Laufzeit für Benutzer erweitert oder ausgeblendet angezeigt wird. Benutzer können Feldauswahlen nur im Anzeige- oder Inline-Bearbeitungsmodus erweitern oder ausblenden, nicht aber in den Fenstern zu vollständigen Bearbeitung, Erstellung oder Duplizierung von Elementen.

Globalisierung

Die Sprachen "Chinesischer Yuan (Ausland)" und "Amharisch" sind nun verfügbar. Benutzer können Hebräisch nun in mehr Clouds linksläufig lesen und Sie können neue Gebietsschemaformate über eine Versionsaktualisierung aktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterscheiden zwischen dem Festland-Yuan und dem Nicht-Festland-Yuan

Der chinesische Nicht-Festland-Yuan (CNH) ist nun in Salesforce verfügbar, sodass Sie zwischen den chinesischen Währungen für Festland-Yuan und Nicht-Festland-Yuan unterscheiden können. Auf dem chinesischen Festland erfolgt der Handel mit chinesischem Yuan (CNY). Außerhalb des chinesischen Festlands erfolgt der Handel mit chinesischem Yuan (CNH). Die Währungsfunktionen und Wechselkurse unterscheiden sich zwischen den beiden.

Linksläufiges Hebräisch in mehr Clouds verfügbar

Damit sich Hebräisch für die Benutzer vertrauter anfühlt, ist das Layout für linksläufige Sprachen für Hebräisch in drei weiteren Clouds verfügbar: Financial Services Cloud (bisher als Beta-Version verfügbar), Consumer Goods Cloud und Health Services Cloud. In Lightning Experience wird Benutzern, deren persönliche Sprache auf Hebräisch festgelegt ist, standardmäßig das Layout für linksläufige Sprachen angezeigt.

Kontaktaufnahme mit Kunden, die Amharisch sprechen und lesen

Amharisch steht nun als auf die Plattform beschränkte Sprache zur Verfügung. Zudem können Benutzer das neue Gebietsschema "Amharisch (Äthiopien)" auswählen.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, übernehmen Sie für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode). ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Unterscheiden zwischen dem Festland-Yuan und dem Nicht-Festland-Yuan

Der chinesische Nicht-Festland-Yuan (CNH) ist nun in Salesforce verfügbar, sodass Sie zwischen den chinesischen Währungen für Festland-Yuan und Nicht-Festland-Yuan unterscheiden können. Auf dem chinesischen Festland erfolgt der Handel mit chinesischem Yuan (CNY). Außerhalb des chinesischen Festlands erfolgt der Handel mit chinesischem Yuan (CNH). Die Währungsfunktionen und Wechselkurse unterscheiden sich zwischen den beiden.

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

Wie: In einer Organisation mit einer einzelnen Währung können Sie die Standardwährung Ihrer Organisation auf der Setup-Seite "Unternehmensinformationen" festlegen.

Wenn in Ihrer Organisation mehrere Währungen aktiviert sind, müssen Sie diese Währung aktivieren, um sie zu verwenden. Fügen Sie auf der Setup-Seite "Währungen verwalten" Ihren aktiven Währungen "Chinesischer Yuan (außerhalb des Festlands)" hinzu. Anschließend können Sie CNH als Unternehmenswährung auswählen, die wiederum von Benutzern als ihre persönliche Währung ausgewählt werden kann.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten mehrerer Währungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Festlegen Ihrer persönlichen oder der organisationsweiten Währung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Linksläufiges Hebräisch in mehr Clouds verfügbar

Damit sich Hebräisch für die Benutzer vertrauter anfühlt, ist das Layout für linksläufige Sprachen für Hebräisch in drei weiteren Clouds verfügbar: Financial Services Cloud (bisher als Beta-Version verfügbar), Consumer Goods Cloud und Health Services Cloud. In Lightning Experience wird Benutzern, deren persönliche Sprache auf Hebräisch festgelegt ist, standardmäßig das Layout für linksläufige Sprachen angezeigt.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Unterstützung linksläufiger Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kontaktaufnahme mit Kunden, die Amharisch sprechen und lesen

Amharisch steht nun als auf die Plattform beschränkte Sprache zur Verfügung. Zudem können Benutzer das neue Gebietsschema "Amharisch (Äthiopien)" auswählen.

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

Warum: Das Gebietsschema "Amharisch (Äthiopien)" verwendet die folgenden Formate für International Components for Unicode (ICU) und JDK8 (Java 8 Development Kit) von Oracle.

Anmerkung: Hilfreiche Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Kontaktaufnahme mit Kunden, die Amharisch sprechen und lesen. Nicht alle Zeichen werden in PDFs ordnungsgemäß angezeigt.

FORMATTYP	FORMAT
Standardwährung	Äthiopischer Birr: ETB
Datum und Uhrzeit: Kurz	28/01/2008 4:30
Datum und Uhrzeit: Mittel	28 2008 4:30:05
Datum und Uhrzeit: Lang	28/01/2008 4:30:05 -8
Datum: Kurz	28/01/2008
Datum: Mittel	28 2008

FORMATTYP	FORMAT
Datum: Lang	28 2008
Uhrzeit	4:30
Zahl: Positiv	1.234.567,567
Zahl: Negativ	-1.234.567,567
Währung: Positiv	1.234.567,57
Währung: Negativ	- 1,234,567.57
Buchhaltungswährung: Positiv	1.234.567,57
Buchhaltungswährung: Negativ	(1,234,567.57)
Name	Frau Vorn. Nachn.
Anschrift	Anschrift Zeile 1 Anschrift Zeile 2 PLZ Stadt Bundesland Land

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Gebietsschemata – Übersicht (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, übernehmen Sie für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode). ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Spring '22 erzwungen. In Salesforce-Organisationen, die in der Version Winter '20 oder später erstellt wurden, sind die ICU-Gebietsschemaformate standardmäßig aktiviert. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte. Wenn diese Versionsaktualisierung aktiviert wird, sind die ICU-Formate in der API-Version 45.0 und höher verfügbar.

Wie: Bevor Sie diese Aktualisierung in der Produktion aktivieren, sollten Sie zusammen mit Ihren Paketanbietern sicherstellen, dass alle Ihre installierten Pakete mit den ICU-Formaten kompatibel sind. Werten Sie dann die Auswirkungen der neuen Gebietsschemata auf Ihre Salesforce-Organisation aus. Verwenden Sie diese SOQL-Abfrage, um die in Ihrer Organisation verwendeten Gebietsschemata und eine Benutzeranzahl für jedes Gebietsschema zu erhalten.

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Empfohlene Testbereiche und Details zu den Änderungen für die jeweiligen Gebietsschemata finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "Globales Arbeiten mit neuen Gebietsschemaformaten".

Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie für "ICU-Gebietsschemaformate aktivieren" die Schritte zum Testen und Aktivieren aus.

Das Gebietsschema "Englisch (Kanada)" (en_CA) muss separat aktiviert werden. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Benutzeroberfläche` ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. Wählen Sie **ICU-Formate für das Gebietsschema "en_CA" aktivieren** aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Go Global with New International Locale Formats (Global Agieren mit neuen internationalen Datums- und Zeitformaten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Winter '20 – Versionshinweis: ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (Versionsaktualisierung)

Versionsaktualisierungen

Externe Services

Mit externen Services können Sie eine Verbindung mit einem gewünschten Service herstellen, Methoden basierend auf der externen Quelle über einen Flow aufrufen und Daten aus dem Service in Salesforce importieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ältere Version der externen Services wird eingestellt

Die Einstellung der älteren externen Services ist für Summer '21 geplant. Durch die Einstellung sämtlicher älterer Registrierungen wird nun sichergestellt, dass alle Ihre Registrierungen von aktuellen und zukünftigen Produktverbesserungen und -funktionen profitieren können. Damit nur noch eine Version der externen Services unterstützt werden muss, umfassen die Änderungen in dieser Version das Ende der Unterstützung für das Verhalten und die Funktionalität von über alte Registrierungen erstellten Aktionen sowie für Paket-Workflows mit alten Registrierungen und alle daraus resultierenden Probleme.

Aufnehmen der Definition von einem Array mit Namen auf der obersten Ebene für Listentypen in Ihren Schemata der externen Services

Sie können Definitionen von einem Array mit Namen auf der obersten Ebene für Listentypen aufnehmen, die erweiterte Unterstützung für zusätzliche OpenAPI 2.0-Schemata bieten.

Ältere Version der externen Services wird eingestellt

Die Einstellung der älteren externen Services ist für Summer '21 geplant. Durch die Einstellung sämtlicher älterer Registrierungen wird nun sichergestellt, dass alle Ihre Registrierungen von aktuellen und zukünftigen Produktverbesserungen und -funktionen profitieren können. Damit nur noch eine Version der externen Services unterstützt werden muss, umfassen die Änderungen in dieser Version das Ende der Unterstützung für das Verhalten und die Funktionalität von über alte Registrierungen erstellten Aktionen sowie für Paket-Workflows mit alten Registrierungen und alle daraus resultierenden Probleme.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit der älteren Version der externen Services in der Lightning Experience, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Ab Version Spring '21 werden alte Registrierungen für externe Services durch Salesforce nicht mehr unterstützt.

Wann:

- Ab Version Winter '21 wird von Salesforce die Erstellung von Registrierungen zu externen Services nicht mehr zugelassen, noch werden vorhandene alte derartige Registrierungen unterstützt. Sie können die Registrierungen der älteren externen Services im OpenAPI-Format nicht mehr bearbeiten.
- Ab Version Spring '21 werden Fälle älterer externer Services nicht mehr durch Salesforce unterstützt. Dies umfasst auch alte Schemata und Registrierungen. So werden durch Salesforce der alte Paket-Workflow und die daraus resultierenden Probleme nicht mehr unterstützt. Sofern Sie Ihre Registrierungen nicht bereits auf die aktuelle Version von externen Services umgestellt haben, sollten Sie schnellstmöglich Ihre alten Pakete auslaufen lassen und auf das aktuelle verwaltete Paket von externen Services umsteigen. Wenn Sie den Umstieg von einer alten Registrierung auf die neue Version auch nach Spring '21 nicht vorgenommen haben, funktionieren die Callouts auf den externen Service nicht mehr.
- Ab Version Summer '21 können Sie in Ihren alten Registrierungen zu externen Services keine Aktionen mehr durchführen. Sie können sie weder bearbeiten noch neu erstellen oder alte Registrierungen in einem Flow verwenden. Sofern noch nicht geschehen, sollten Sie schnellstmöglich auf die aktuelle Version von externen Services umsteigen.

Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Für ältere Registrierungen im Format "OpenAPI 2.0": Mit der Aktion **Speichern unter** auf der Hauptseite der externen Services können Sie ältere Registrierungen in der aktuellen Version der externen Services neu erstellen. Entsprechende Informationen finden Sie unter Bearbeiten, Löschen, Speichern und Anzeigen eines externen Service. Für ältere Registrierungen im Format "Interagent-Hyper-Schema": Salesforce empfiehlt, dass Sie, sobald es für Ihr Unternehmen möglich ist, ältere Registrierungen mit dem Interagent-Hyper-Schema in das OpenAPI-Format konvertieren und sie als neuen externen Service hinzufügen. In unserer Hilfedokumentation finden Sie Anweisungen zum Identifizieren und Neuerstellen alter Registrierungen zu externen Services.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Versionen von externen Services: Veraltet und aktuell (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Bearbeiten, Löschen, Speichern und Anzeigen eines externen Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aufnehmen der Definition von einem Array mit Namen auf der obersten Ebene für Listentypen in Ihren Schemata der externen Services

Sie können Definitionen von einem Array mit Namen auf der obersten Ebene für Listentypen aufnehmen, die erweiterte Unterstützung für zusätzliche OpenAPI 2.0-Schemata bieten.

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

Wann: Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Sie können ein Array mit Namen auf der obersten Ebene erstellen und benannte und anonyme Arrays darunter verschachteln. Diese neue Unterstützung wirkt sich auf die Antwort- und Anforderungstextdefinitionen in Ihrem Schema aus.

Zum Beispiel wird nun die folgende Array-Definition auf oberster Ebene unterstützt. Bisher wurde sie nicht unterstützt.

```
{
    "swagger": "2.0",
    ...
        "schema": {
            "$ref": "#definitions/MyObjectList"
        }
        ...
```

```
    "definitions": {
        "MyObjectList": {
            "type": "array",
            "items": {
                "type": "object",
                "properties": {...}
            }
        }
    }
}
```

In der Salesforce-Hilfedokumentation finden Sie Beispiele gültiger Array-Definitionen von externen Services in OpenAPI 2.0.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu externen Services (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Connect

Fügen Sie Ihren Testorganisationen mehr Salesforce Connect-Lizenzen hinzu. Zur erweiterten Sicherheit werden Sie aufgefordert, sich erneut zu authentifizieren, wenn Sie bestimmte Änderungen an vorhandenen Anmeldeinformationen mit Namen oder an einer externen Datenquelle vornehmen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konfigurieren mehrerer Salesforce Connect-Lizenzen in einer Testorganisation
Mit der aktualisierten Testorganisationsfunktion `PlatformConnect` können Sie bis zu fünf Salesforce Connect-Lizenzen in einer Testorganisation konfigurieren. Zuvor haben Sie nur eine konfiguriert.

Neuauthentifizierung nach dem Bearbeiten bestimmter Felder von Anmeldeinformationen mit Namen oder einer externen Datenquelle
Wenn Sie bestimmte Felder von Anmeldeinformationen mit Namen oder einer externen Datenquelle bearbeiten, deren Identitätstyp ein benannter Prinzipal ist, müssen Sie sich nun erneut beim Endpunkt authentifizieren. Diese Änderung erhöht die Sicherheit Ihrer Salesforce Connect-Umgebung.

Konfigurieren mehrerer Salesforce Connect-Lizenzen in einer Testorganisation

Mit der aktualisierten Testorganisationsfunktion `PlatformConnect` können Sie bis zu fünf Salesforce Connect-Lizenzen in einer Testorganisation konfigurieren. Zuvor haben Sie nur eine konfiguriert.

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

Wie: Im folgenden Ausschnitt der Definitionsdatei der Testorganisation wird die Konfiguration von drei Lizenzen gezeigt:

```
"features": ["PlatformConnect:3"],
```

SIEHE AUCH:

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

Salesforce DX Developer Guide: Scratch Org Features (Funktionen von Testorganisationen)

Neuauthentifizierung nach dem Bearbeiten bestimmter Felder von Anmeldeinformationen mit Namen oder einer externen Datenquelle

Wenn Sie bestimmte Felder von Anmeldeinformationen mit Namen oder einer externen Datenquelle bearbeiten, deren Identitätstyp ein benannter Prinzipal ist, müssen Sie sich nun erneut beim Endpunkt authentifizieren. Diese Änderung erhöht die Sicherheit Ihrer Salesforce Connect-Umgebung.

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

Wie: Beim Bearbeiten der folgenden Felder müssen Sie sich erneut beim Endpunkt authentifizieren:

- URL: Anmeldeinformation mit Namen und externe Datenquelle
- Authentifizierungsanbieter: Anmeldeinformation mit Namen und externe Datenquelle
- Ausgehende Netzwerkverbindung: Nur Anmeldeinformationen mit Namen

Die Neuauthentifizierung ist nur für Anmeldeinformationen mit Namen oder externe Datenquellen erforderlich, die OAuth oder Kennwortauthentifizierungsprotokolle verwenden. Aktivieren Sie bei Verwendung der OAuth-Authentifizierung **Authentifizierungs-Flow bei Auswahl von "Speichern" starten**, damit die Neuauthentifizierung erfolgt.

Wenn Sie zum Bearbeiten dieser Felder die Metadaten-API verwenden, sollten Sie sich unter "Setup" neu authentifizieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anmeldeinformationen mit Namen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Zugreifen auf externe Daten mit Salesforce Connect (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Felder

Verbessern Sie die Leistung dank neuer Obergrenzen in Auswahllistenwerten. Verwenden Sie mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext. Aktivieren Sie die Darstellung von HTML-Tags in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen als Nur-Text.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leistungsverbesserung mit Obergrenzen für inaktive Auswahllistenwerte
Das Erzwingen von Obergrenzen auf inaktive Werte für uneingeschränkte Auswahllisten kann die Leistung und den Gesamtzustand Ihrer Salesforce-Organisation verbessern. Wenn die inaktiven uneingeschränkten Auswahllistenwerte Ihrer Organisation nicht überprüft werden, verschlechtert sich die Leistung. Wann die Verschlechterung eintritt, hängt von Ihrer Implementierung ab.

Mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext
Wenn Kunden den Mauszeiger über das Infosymbol bewegen, wird feldspezifischer Hilfetext angezeigt. Da die Zeichenobergrenze von 255 auf 510 verdoppelt wurde, können Sie nun ausführlichere Hilfeinformationen bereitstellen. Diese Erhöhung gilt für standardmäßige und benutzerdefinierte Felder auf Detail- und Bearbeitungsseiten.

HTML-Rendering in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen deaktivieren (Aktualisierung, erzwungen)
Zum besseren Schutz Ihrer Salesforce-Organisation entfernt diese Aktualisierung das veraltete Verhalten, das HTML-Formatierung in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen ermöglicht. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden HTML-Tags in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen als unformatierter Text dargestellt.

Leistungsverbesserung mit Obergrenzen für inaktive Auswahllistenwerte

Das Erzwingen von Obergrenzen auf inaktive Werte für uneingeschränkte Auswahllisten kann die Leistung und den Gesamtzustand Ihrer Salesforce-Organisation verbessern. Wenn die inaktiven uneingeschränkten Auswahllistenwerte Ihrer Organisation nicht überprüft werden, verschlechtert sich die Leistung. Wann die Verschlechterung eintritt, hängt von Ihrer Implementierung ab.

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

Warum: Durch die standardmäßige Erzwingung dieser Obergrenze werden Sie davor bewahrt, versehentlich zahllose inaktive Auswahllistenwerte zu erstellen. Dazu zählen beispielsweise fälschlicherweise in Auswahllistenfelder konvertierte Textfelddaten. Zu Fehlerbehebungszwecken sollte die Obergrenze deaktiviert werden, etwa wenn während der Datenerstellung oder Metadatenbereitstellung Fehler auftreten.

Wie: Die folgenden Regeln gelten, wenn Obergrenzen erzwungen werden.

- Die Obergrenze für inaktive Werte in uneingeschränkten Auswahllisten liegt bei 4.000.
- Die Obergrenze gilt für inaktive Werte in neu erstellten uneingeschränkten Auswahllisten.
- Aktuelle uneingeschränkte Auswahllisten in Ihrer Organisation sind von der neuen Obergrenze nicht betroffen.
- Diese Änderung wirkt sich nicht auf Standardauswahllistenfelder aus.
- Administratoren können ihre Salesforce-Organisation aus den Obergrenzen für inaktive Werte ausschließen.
- Die Obergrenze gilt weder für eingeschränkte Auswahllisten noch für Globalwertesätze für Auswahllisten. Die kombinierte Obergrenze für aktive und inaktive Werte beträgt bei Globalwertesätzen für Auswahllisten 1.000.

Die Obergrenzen werden standardmäßig erzwungen. Wenn Sie unbegrenzte inaktive Werte in uneingeschränkten Auswahllisten zulassen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Auswahllisteneinstellungen` ein und klicken Sie dann auf **Unbegrenzte Anzahl an inaktiven Werten in uneingeschränkten Auswahllisten aktivieren**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von inaktiven Auswahllistenwerten

Mehr Zeichen im feldspezifischen Hilfetext

Wenn Kunden den Mauszeiger über das Infosymbol bewegen, wird feldspezifischer Hilfetext angezeigt. Da die Zeichenobergrenze von 255 auf 510 verdoppelt wurde, können Sie nun ausführlichere Hilfeinformationen bereitstellen. Diese Erhöhung gilt für standardmäßige und benutzerdefinierte Felder auf Detail- und Bearbeitungsseiten.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Definieren der feldspezifischen Hilfe

HTML-Rendering in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen deaktivieren (Aktualisierung, erzwungen)

Zum besseren Schutz Ihrer Salesforce-Organisation entfernt diese Aktualisierung das veraltete Verhalten, das HTML-Formatierung in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen ermöglicht. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden HTML-Tags in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen als unformatierter Text dargestellt.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Spring '21 erzwungen.

Wer: Diese Aktualisierung gilt nicht für alle Organisationen. Sie ist nur in der Liste der Versionsaktualisierungen für Kunden sichtbar, die in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen HTML-Formatierung verwenden und für die zuvor keine automatische Aktivierung vorgenommen wurde.

Wie: Sollte Ihre Organisation von dieser Aktualisierung betroffen sein, sollten Sie sie in einer Sandbox aktivieren, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren. Testen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Feldbezeichnungen richtig dargestellt werden, und aktualisieren Sie alle Bezeichnungen, die eine HTML-Formatierung erfordern. Falls Sie benutzerdefinierte Felder umbenennen, müssen gelegentlich einige Elemente manuell aktualisiert werden. Gehen Sie wie folgt vor, um festzustellen, ob manuelle Aktualisierungen erforderlich sind.

- Überprüfen Sie die Namen von Listenansichten. Die Namen von Listenansichten zeigen weiterhin den ursprünglichen Objektnamen an, bis Sie sie manuell ändern.
- Überprüfen Sie die standardmäßigen Berichtsnamen und die Beschreibungen für die umbenannten Objekte.
- Aktualisieren Sie die Titel und Beschreibungen von E-Mail-Vorlagen, die den ursprünglichen Feldnamen enthalten.
- Ändern Sie Elemente, die Sie mit dem neuen Objekt- oder Feldnamen angepasst haben. Überprüfen Sie beispielsweise benutzerdefinierte Felder, die den ursprünglichen Feldnamen enthalten.

Profile und Berechtigungen

Es wurden Änderungen am Profil für den Lesezugriff vorgenommen, über die Sie Bescheid wissen sollten. Zudem stehen nun Integrationsberechtigungssätze zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil konvertieren (Aktualisierung)

Diese Aktualisierung konvertiert das Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil. Nachdem die Aktualisierung erzwungen wurde, können Sie die Berechtigungen in diesem Profil entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen bearbeiten.

Profil für den Lesezugriff ist in neuen Salesforce-Organisationen nicht mehr verfügbar

In Salesforce-Organisationen, die in der Version Spring '21 und höher erstellt wurden, ist das Standardprofil für den Lesezugriff nicht enthalten. Wenn Sie Benutzern ausschließliche Leseberechtigungen zuweisen möchten, sollten Sie als Grundlage für das Profil mit den Mindestberechtigungen mit dem Standardprofil "Mindestzugriff" beginnen. Anschließend können Sie benutzerdefinierte Berechtigungssätze zuweisen, um Benutzern den für Ihre Geschäftsanforderungen erforderlichen Lesezugriff zu erteilen.

Verwenden von Integrationsberechtigungssätzen für Exchange-Daten mit Integrationspartnern

Anhand von Integrationsberechtigungssätzen wird der Umfang des Datenzugriffs durch Salesforce-Integrations-bezogene Funktionen und Services definiert. Je nach Integrationsfunktionen kann Salesforce die Integrationsberechtigungssätze so vordefinieren, dass sie in Ihrer Salesforce-Organisation nicht bearbeitet werden können. Alternativ kann ein Integrationsberechtigungssatz ohne anfängliche Berechtigungen bereitgestellt werden, damit Sie über vollständige Kontrolle für Ihre Organisation verfügen. Ein Integrationsberechtigungssatz kann auch mit lokalen Berechtigungen bereitgestellt werden, die von Ihnen für Ihre Organisation geändert werden können.

Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil konvertieren (Aktualisierung)

Diese Aktualisierung konvertiert das Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil. Nachdem die Aktualisierung erzwungen wurde, können Sie die Berechtigungen in diesem Profil entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen bearbeiten.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

In neuen Salesforce-Organisationen, die in der Version Spring '21 und höher erstellt wurden, ist das Profil für den Lesezugriff nicht enthalten.

Warum: Mit dem Standardprofil für den Lesezugriff konnten Benutzer das Setup der Salesforce-Organisation anzeigen, Berichte ausführen und exportieren sowie andere Datensätze anzeigen, jedoch nicht bearbeiten. Als die Salesforce-Produkte und -Angebote erweitert wurden, wurden diesem Profil Berechtigungen hinzugefügt, die impliziten oder expliziten Bearbeitungszugriff ermöglichen, um die Salesforce-Funktionen verwenden zu können.

Damit Sie das Standardprofil für den Lesezugriff an die Risikotoleranz und die Definition des Lesezugriffs in Ihrer Organisation anpassen können, wird das Standardprofil für den Lesezugriff durch diese Aktualisierung in ein benutzerdefiniertes Profil konvertiert. Sie können das benutzerdefinierte Profil für den Lesezugriff bearbeiten, um abhängig von Ihren Geschäftsanforderungen Berechtigungen zu entfernen oder hinzuzufügen. Sie können das Profil auch umbenennen, z. B. um anzugeben, was es erlaubt oder wem es zugewiesen ist.

Wie: Bevor diese Aktualisierung erzwungen wird, überprüfen Sie die im Profil für den Lesezugriff enthaltenen Berechtigungen. Entscheiden Sie, ob die Benutzer, die dem Profil für den Lesezugriff zugewiesen sind, weiterhin über die enthaltenen Berechtigungen verfügen sollen. Eine vollständige Liste der enthaltenen Berechtigungen finden Sie im Knowledge-Artikel Konvertieren des Profils für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil.

Legen Sie nach dem Überprüfen der Berechtigungen fest, ob Sie Ihre Benutzer erneut einem neuen Profil zuweisen oder das vorhandene Profil für den Lesezugriff verwenden möchten, ohne Ihre Benutzer erneut zuzuweisen. Wenn Sie das vorhandene Profil für den Lesezugriff weiterhin verwenden, aktualisieren Sie den benutzerdefinierten Code Ihrer Organisation, der auf das Standardprofil für den Lesezugriff verweist, um sicherzustellen, dass Ihre Konfigurationen und Bereitstellungen intakt bleiben, wenn das Profil für den Lesezugriff konvertiert wird.

Wenn Sie diese Aktualisierung überprüfen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Zum Konvertieren eines Standardprofils für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil sollten Sie die Test- und Aktivierungsschritte ausführen.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Konvertierung des Profils für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil

Versionsaktualisierungen

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

Profil für den Lesezugriff ist in neuen Salesforce-Organisationen nicht mehr verfügbar

Profil für den Lesezugriff ist in neuen Salesforce-Organisationen nicht mehr verfügbar

In Salesforce-Organisationen, die in der Version Spring '21 und höher erstellt wurden, ist das Standardprofil für den Lesezugriff nicht enthalten. Wenn Sie Benutzern ausschließliche Leseberechtigungen zuweisen möchten, sollten Sie als Grundlage für das Profil mit den Mindestberechtigungen mit dem Standardprofil "Mindestzugriff" beginnen. Anschließend können Sie benutzerdefinierte Berechtigungssätze zuweisen, um Benutzern den für Ihre Geschäftsanforderungen erforderlichen Lesezugriff zu erteilen.

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

SIEHE AUCH:

Summer '20 – Versionshinweise: Verwenden des Benutzerprofils mit Mindestzugriff

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

Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil konvertieren (Aktualisierung)

Verwenden von Integrationsberechtigungssätzen für Exchange-Daten mit Integrationspartnern

Anhand von Integrationsberechtigungssätzen wird der Umfang des Datenzugriffs durch Salesforce-Integrations-bezogene Funktionen und Services definiert. Je nach Integrationsfunktionen kann Salesforce die Integrationsberechtigungssätze so vordefinieren, dass sie in Ihrer Salesforce-Organisation nicht bearbeitet werden können. Alternativ kann ein Integrationsberechtigungssatz ohne anfängliche Berechtigungen bereitgestellt werden, damit Sie über vollständige Kontrolle für Ihre Organisation verfügen. Ein Integrationsberechtigungssatz kann auch mit lokalen Berechtigungen bereitgestellt werden, die von Ihnen für Ihre Organisation geändert werden können.

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

Wer: Benutzer der integrationsbezogenen Funktionen. Darüber hinaus benötigen Benutzer die Cloud-Integrationsbenutzerlizenz.

Wie: Befolgen Sie die Anweisungen für Ihre verwendete Integrationsfunktion.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Versionshinweise zu Customer 360 Data Manager

Freigabe

Mit der manuellen Freigabe in Lightning Experience können Sie Zugriff auf Datensätze erteilen und mehr Rollen in Ihrer Salesforce-Organisation erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Freigeben von Datensätzen mit der manuellen Freigabe

Mit der manuellen Freigabe in Lightning Experience können Sie nun auf einer neuen optimierten Oberfläche Datensätze freigeben und Datensatzfreigaben verwalten. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um bestimmten Benutzern und Benutzergruppen Zugriff auf Datensätze zu erteilen.

Erstellen von mehr Rollen

In den in Version Spring '21 oder höher erstellten Salesforce-Organisationen können Sie bis zu 5.000 Rollen erstellen. In vorhandenen Organisationen wurde die Standardobergrenze nicht geändert. Sie können bis zu 500 Rollen erstellen und den Salesforce-Kundensupport bitten, diese Obergrenze zu erhöhen. Beachten Sie, dass es sich zum Verbessern der Leistung empfiehlt, Rollen basierend auf dem Datenzugriff einzurichten und nicht benötigte Rollen zu löschen.

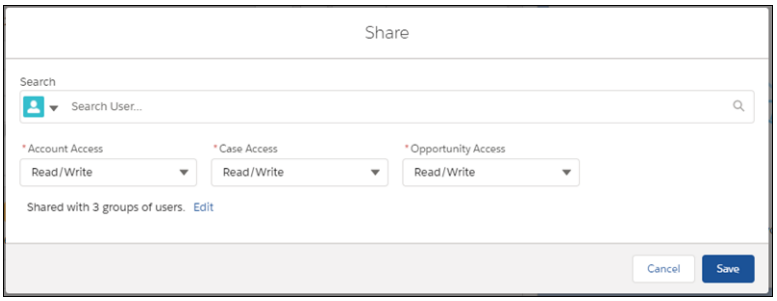
Freigeben von Datensätzen mit der manuellen Freigabe

Mit der manuellen Freigabe in Lightning Experience können Sie nun auf einer neuen optimierten Oberfläche Datensätze freigeben und Datensatzfreigaben verwalten. Zuvor mussten Sie zu Salesforce Classic wechseln, um bestimmten Benutzern und Benutzergruppen Zugriff auf Datensätze zu erteilen.

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

Wann: Diese Funktion ist ab der Version Spring '21 schrittweise und für alle Kunden ab dem 27. Februar 2021 verfügbar.

Warum: Klicken Sie im Datensatz, der freigegeben werden soll, auf **Freigabe**. Im Fenster "Freigeben" können Sie verwalten, für wen der Datensatz freigegeben ist, und die zugeordneten Datensätze freigeben. Manuelle Freigaben sind nur für Accounts, Opportunities, Kundenvorgänge, Kontakte, Leads und benutzerdefinierte Objekte verfügbar.



Anmerkung:

- Die manuelle Freigabe in Lightning wird von Experience Cloud-Sites und in der mobilen Salesforce-Anwendung nicht unterstützt.
- Apex-verwaltete Freigaben können nicht bearbeitet werden.
- Administratoren können den Freigabezugriff von Datensatzinhabern nicht ändern.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erteilen von Zugriff auf Datensätze mit manueller Freigabe in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von mehr Rollen

In den in Version Spring '21 oder höher erstellten Salesforce-Organisationen können Sie bis zu 5.000 Rollen erstellen. In vorhandenen Organisationen wurde die Standardobergrenze nicht geändert. Sie können bis zu 500 Rollen erstellen und den Salesforce-Kundensupport bitten, diese Obergrenze zu erhöhen. Beachten Sie, dass es sich zum Verbessern der Leistung empfiehlt, Rollen basierend auf dem Datenzugriff einzurichten und nicht benötigte Rollen zu löschen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Richtlinien für das erfolgreiche Arbeiten mit Rollen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Auf der Seite "Systemüberblick" können Sie die Gesamtanzahl der benutzerdefinierten Metadatentypen in Ihrer Salesforce-Organisation anzeigen. Verwenden Sie statische Apex-Methoden, um auf Datensätze zuzugreifen. Zeigen Sie eine Vorschau dynamischer Apex-Auslöser an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen von Obergrenzen für benutzerdefinierte Metadatentypen auf der Seite "Systemüberblick"

Damit Sie die Obergrenzen für benutzerdefinierte Metadatentypen genau im Auge behalten können, werden auf der Seite "Systemüberblick" nun öffentliche und geschützte Typen aus in Salesforce-Abonnentenorganisationen enthaltenen Paketen und Typen aufgelistet.

Zugreifen auf Datensätze für benutzerdefinierte Metadatentypen mittels statischer Methoden

Mit den Apex-Methoden `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` und `getInstance(developerName)` können Sie schneller Informationen aus Datensätzen für benutzerdefinierte Metadatentypen abrufen. Diese Methoden sind nicht vom SOQL-Modul abhängig und geben die sObject-Details direkt aus dem Abruf zurück.

Anzeigen von Obergrenzen für benutzerdefinierte Metadatentypen auf der Seite "Systemüberblick"

Damit Sie die Obergrenzen für benutzerdefinierte Metadatentypen genau im Auge behalten können, werden auf der Seite "Systemüberblick" nun öffentliche und geschützte Typen aus in Salesforce-Abonnentenorganisationen enthaltenen Paketen und Typen aufgelistet.

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

Wie: Die Sichtbarkeit eines benutzerdefinierten Metadatentyps wird dadurch gesteuert, ob der Typ auf öffentlich oder geschützt festgelegt ist. Geschützte Typen sind beispielsweise auf der Seite "Benutzerdefinierte Metadatentypen" in einer Salesforce-Abonnentenorganisation nicht sichtbar. Auf der Seite "Systemüberblick" können Sie nun unabhängig von den Sichtbarkeitseinstellungen die Gesamtanzahl der benutzerdefinierten Metadatentypen in Ihrer Salesforce-Organisation anzeigen.



Anmerkung: Für in Testpaketen enthaltene benutzerdefinierte Metadatentypen gelten die Obergrenzen nicht. Sie werden auf der Seite "Systemüberblick" ausgelassen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Metadatenbeziehungen

Zugreifen auf Datensätze für benutzerdefinierte Metadatentypen mittels statischer Methoden

Mit den Apex-Methoden `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` und `getInstance(developerName)` können Sie schneller Informationen aus Datensätzen für benutzerdefinierte Metadatentypen abrufen. Diese Methoden sind nicht vom SOQL-Modul abhängig und geben die sObject-Details direkt aus dem Abruf zurück.

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

Warum: Im folgenden Beispiel wird die Methode `getAll()` verwendet. Der benutzerdefinierte Metadatentyp mit dem Namen `Games` verfügt über das Feld `GameType`. In diesem Beispiel wird ermittelt, ob der Feldwert des ersten Datensatzes der Zeichenfolge `PC` entspricht.

```
List<Games__mdt> mcs = Games__mdt.getall().values();
boolean textField = null;
if (mcs[0].GameType__c == 'PC') {
   textField = true;
}
system.assertEquals(textField, true);
```

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Metadatenbeziehungen

Allgemeines Setup

Steuern Sie, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern mit einer neuen Einstellung anstelle einer Versionsaktualisierung anzeigen kann.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erzwingen der Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen"

Zum besseren Schutz der Daten Ihrer Salesforce-Organisation können Sie einschränken, wer in Nachschlagefeldern und Systemfeldern wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von" Datensatznamen anzeigen kann. Wenn Sie die Einstellung "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" aktivieren, benötigen Benutzer Lesezugriff für diese Datensätze oder die Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" zum Anzeigen dieser Daten. Bisher war dieses Verhalten so festgelegt, dass es in einer Versionsaktualisierung erzwungen wird. Stattdessen ist die Funktion nun eine Opt-in-Einstellung. Somit können Sie sie aktivieren, wenn sie für Ihre Organisation am besten passt.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, eingestellt)

Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Diese Aktualisierung wird von Salesforce nicht in allen Salesforce-Organisationen aktiviert. Stattdessen können Sie mit einer Opt-in-Einstellung auf der Seite "Freigabeeinstellungen" einschränken, wer die Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann.

Besser vorhersehbares Zielverhalten für nicht externe Hyperlinks

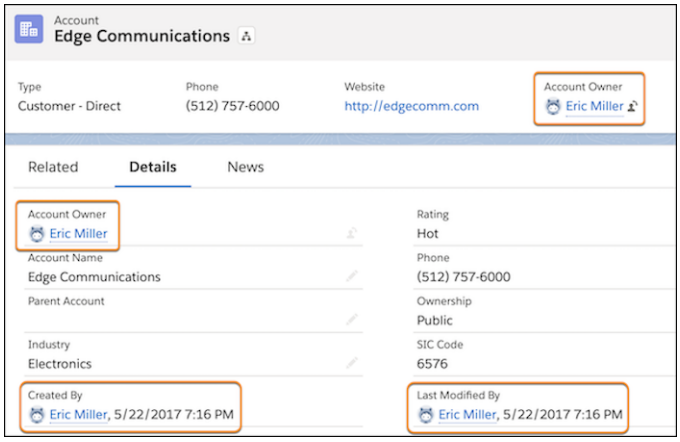
Das Verhalten der Salesforce-Anwendung bei Zielwerten für nicht externe Hyperlinks ist jetzt besser vorhersehbar. Wenn Sie ein Hyperlink-Ziel auf `"_top"` festlegen, wird der Link in Lightning Experience geöffnet. Wenn Sie ein Hyperlink-Ziel auf `"_blank"` festlegen, wird ein neues Fenster außerhalb von Lightning Experience geöffnet.

Erzwingen der Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen"

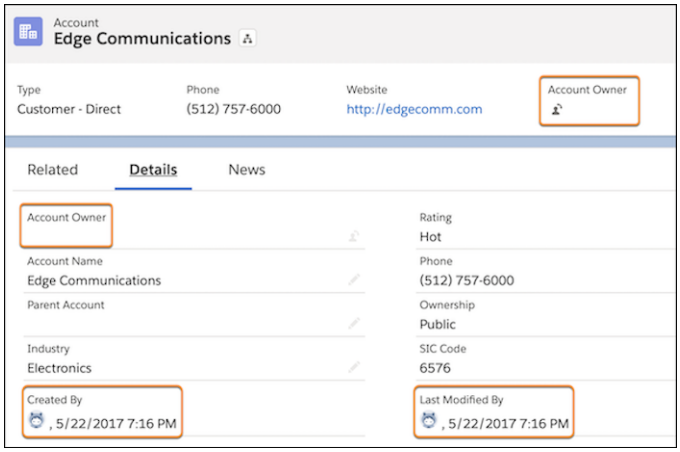
Zum besseren Schutz der Daten Ihrer Salesforce-Organisation können Sie einschränken, wer in Nachschlagefeldern und Systemfeldern wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von" Datensatznamen anzeigen kann. Wenn Sie die Einstellung "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" aktivieren, benötigen Benutzer Lesezugriff für diese Datensätze oder die Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" zum Anzeigen dieser Daten. Bisher war dieses Verhalten so festgelegt, dass es in einer Versionsaktualisierung erzwungen wird. Stattdessen ist die Funktion nun eine Opt-in-Einstellung. Somit können Sie sie aktivieren, wenn sie für Ihre Organisation am besten passt.

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

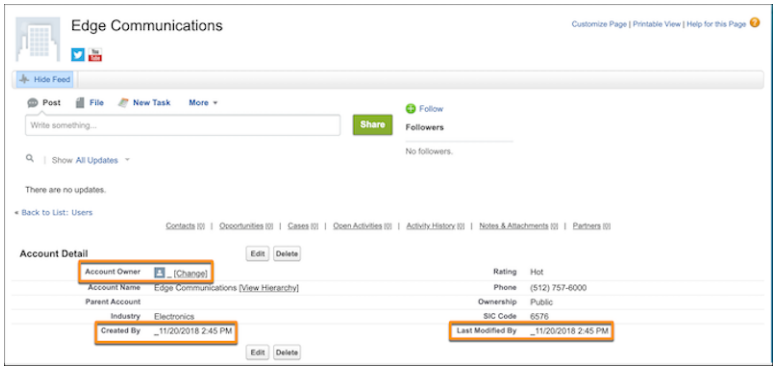
Warum: Administratoren können besser steuern, was Benutzer in Datensätzen anzeigen können. Wenn die Einstellung "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" deaktiviert ist, können Benutzer ohne entsprechenden Lesezugriff auf diese Datensätze Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen.



Nachdem die Einstellung "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" in Lightning Experience aktiviert wurde, können Benutzer ohne Lesezugriff oder ohne Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" zwar die Nachschlagefeldbezeichnungen anzeigen, nicht jedoch die Daten in den Feldern.



In Salesforce Classic wird Benutzern ohne Lesezugriff oder ohne die Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen" ein Unterstrich in den Systembenutzer-Nachschlagefeldern angezeigt. Darüber hinaus wird ihnen die Datensatz-ID in den benutzerdefinierten Benutzernachschlagefeldern und Nicht-Benutzernachschlagefeldern angezeigt.



Wie: Geben Sie zum Aktivieren dieser Opt-in-Einstellung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Klicken Sie im Bereich "Organisationsweite Standardeinstellungen" auf **Bearbeiten** und wählen Sie dann **Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern** aus.

Administratoren können die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen in benutzerdefinierten Profilen oder Berechtigungssätzen aktivieren. Aktivieren Sie diese Berechtigung nur für Benutzer, die Datensatznamen in allen Nachschlage- und Systemfeldern sehen müssen, unabhängig von den Freigabeeinstellungen. Diese Berechtigung gilt nur für Nachschlagedatensatznamen in Listenansichten und auf Datensatz-Detailseiten.

SIEHE AUCH:

- Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, eingestellt)
- *Salesforce-Hilfe*: Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
- *Salesforce-Hilfe*: Die Berechtigungen "Alle anzeigen" und "Alle ändern" – Übersicht (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, eingestellt)

Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Diese Aktualisierung wird von Salesforce nicht in allen Salesforce-Organisationen aktiviert. Stattdessen können Sie mit einer Opt-in-Einstellung auf der Seite "Freigabeeinstellungen" einschränken, wer die Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann.

Wann: Diese Aktualisierung wurde eingestellt und wird auf der Seite "Versionsaktualisierungen" unter "Setup" nicht mehr angezeigt.

Wie: Geben Sie zum Aktivieren der Opt-in-Einstellung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Klicken Sie im Bereich "Organisationsweite Standardeinstellungen" auf **Bearbeiten** und wählen Sie dann **Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern** aus.

SIEHE AUCH:

- Versionsaktualisierungen
- Erzwingen der Berechtigung "Alle Nachschlagedatensatznamen anzeigen"

Besser vorhersehbares Zielverhalten für nicht externe Hyperlinks

Das Verhalten der Salesforce-Anwendung bei Zielwerten für nicht externe Hyperlinks ist jetzt besser vorhersehbar. Wenn Sie ein Hyperlink-Ziel auf `"_top"` festlegen, wird der Link in Lightning Experience geöffnet. Wenn Sie ein Hyperlink-Ziel auf `"_blank"` festlegen, wird ein neues Fenster außerhalb von Lightning Experience geöffnet.

Was: Die Eigenschaft `showHeader=false` wird in Lightning nicht unterstützt, sodass nicht externe Hyperlinks immer innerhalb einer Lightning-Kopfzeile geöffnet werden.

Sicherheit und Identität

Dank der OAuth 2.0-Aktualisierungen wird die Websitzungsverwaltung einfacher. Verwalten Sie "Meine Domänen" einfacher und standardisieren Sie Ihre Salesforce-URLs mit erweiterten Domänen. Mit neuen Datensets können Sie die Salesforce-übergreifende Nutzung in der Event Monitoring Analytics-Anwendung analysieren. Zudem bietet das Sicherheits-Center mehr praktische Möglichkeiten zum Anzeigen Ihrer Sicherheitsdaten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Identitäts- und Zugriffsverwaltung

Mithilfe der neuen Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung können Sie die Websitzungsverwaltung für Hybridanwendungen vereinfachen. Des Weiteren umfassen die OAuth-Flow-Aktualisierungen auch eine Option, die während Aktualisierungstoken-Flows Client-Geheimnisse erfordert, und eine erhöhte Größenbeschränkung für Zugriffs- und Aktualisierungstoken. Über den Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung erhalten Sie weitere Anleitungen und Anmeldekennzahlen. Über OpenID Connect auf der Seite "Anmeldeverlauf" können Sie nun überwachen, wie Ihre Identitätsdrittanbieter Benutzer authentifizieren, die sich bei Ihrer Salesforce-Organisation anmelden. Darüber hinaus wurde "Identitätsbestätigung" in "Geräteaktivierung" umbenannt.

Domänen

Nehmen Sie den Namen "Meine Domäne" in alle Ihre Salesforce-URLs auf und erfüllen Sie mit erweiterten Domänen die neuesten Browseranforderungen. Sie können die "Meine Domäne" Ihrer Organisation ohne Weiteres umbenennen und verwalten. Verbessern Sie die Konnektivität mit dem Salesforce Edge-Netzwerk und testen Sie benutzerdefinierte Domänen in einer Sandbox. Stellen Sie eine "Meine Domäne" bereit und aktivieren Sie HTTPS auf den Domänen Ihrer Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites.

Salesforce Shield

Die Event Monitoring Analytics-Anwendung bietet eine Reihe neuer Datensets, womit Sie die Nutzung in Salesforce analysieren können. Von der Echtzeit-Ereignisüberwachung wird nun das automatisierte, programmgesteuerte Setup über die Metadaten-API unterstützt. Zu den Lightning-Ereignistypen zählt das Feld "CLIENT_GEO", womit Sie Client-Browseranforderungen ermitteln können. Von der Shield-Plattformverschlüsselung wird nun das Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge unterstützt. Zudem können Sie umfangreiche Mengen an Datensätzen mit Ihren Verschlüsselungsrichtlinien schneller und effizienter synchronisieren.

Sicherheits-Center

Das Sicherheits-Center bietet mehr praktische Möglichkeiten zum Anzeigen Ihrer Sicherheitsdaten. In den verbesserten Diagrammen der Detailseiten können Sie Änderungen ohne Weiteres nachvollziehen. Nun können Sie Kennzahldaten nach Bedarf aktualisieren, statt auf täglich geplante Anwendungsaktualisierungen warten zu müssen. Außerdem können Sie nun direkt in der Anwendung ein Diagramm mit dem 30-Tage-Trend der durchschnittlichen Ergebnisse der Integritätsprüfung sowie 6 Monate der Verlaufsinformationen zur Integritätsprüfung anzeigen. Dank all der zusätzlichen Details können Sie proaktiv auf Änderungen und Einstellungen reagieren, die sensible Kundendaten betreffen.

Identitäts- und Zugriffsverwaltung

Mithilfe der neuen Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung können Sie die Websitzungsverwaltung für Hybridanwendungen vereinfachen. Des Weiteren umfassen die OAuth-Flow-Aktualisierungen auch eine Option, die während Aktualisierungstoken-Flows Client-Geheimnisse erfordert, und eine erhöhte Größenbeschränkung für Zugriffs- und Aktualisierungstoken. Über den Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung erhalten Sie weitere Anleitungen und Anmeldekennzahlen. Über OpenID Connect auf der Seite "Anmeldeverlauf" können Sie nun überwachen, wie Ihre Identitätsdrittanbieter Benutzer authentifizieren, die sich bei Ihrer Salesforce-Organisation anmelden. Darüber hinaus wurde "Identitätsbestätigung" in "Geräteaktivierung" umbenannt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren von Hybridanwendungen zur direkten Verwaltung von Websitzungen

Mit Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung ersparen Sie sich die Komplexität der Verwaltung von Websitzungen für Hybridanwendungen. Bei einem gewöhnlichen Benutzeragenten- oder Aktualisierungstoken-Flow legt die Hybridanwendung angeforderte Domänencookies fest und integriert ein Zugriffstoken in eine Websitzung. Das Zugriffstoken und die Websitzung sind in diesen Flows jedoch nicht verbunden. Stattdessen müssen Sie den Ablauf der Zugriffs- und Aktualisierungstoken sowie der Websitzung verfolgen und anschließend eine erneute Verbindung der Sitzung herstellen, um Serviceunterbrechungen zu vermeiden. Die Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung verbinden die Zugriffs- und Aktualisierungstoken mit der Websitzung, um eine direkte Websitzungsverwaltung in Hybridanwendungen zu ermöglichen.

Anfordern des Client-Geheimnisses beim Aktualisierungstoken-Flow

Sie können konfigurieren, dass es für verbundene Anwendungen erforderlich ist, das Client-Geheimnis anzugeben, während OAuth 2.0-Aktualisierungstoken-Flows und hybride Aktualisierungstoken-Flows verwendet werden. Bei webserverbasierten Anwendungen, die Client-Geheimnisse schützen können, können Sie konfigurieren, dass für die verbundene Anwendung Client-Geheimnisse angegeben werden müssen. Bei Anwendungen, die nicht in der Lage sind, Client-Geheimnisse zu schützen, etwa mobile oder auf dem Computer eines Benutzers installierte Anwendungen, können Sie während des Aktualisierungstoken-Flows die Angabe des Client-Geheimnisses auslassen. Wenn Sie nicht festlegen, dass während des Aktualisierungstoken-Flows ein Client-Geheimnis angegeben werden muss, und eine verbundene Anwendung das Client-Geheimnis in der Autorisierungsanforderung sendet, wird es von Salesforce dennoch validiert.

Weniger Sitzungsunterbrechungen für mobile Hybridanwendungen dank eines neuen Frontdoor.jsp-Parameters

Verwenden Sie den Parameter `directBridge2` mit den neuen Token-Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung, um festzulegen, wie Ihre Organisation "frontdoor.jsp" optimal zum Autorisieren von Hybridanwendungs-Benutzersitzungen verwenden kann. Nachdem sich ein Benutzer authentifiziert und eine neue Sitzung gestartet hat, übergibt der Parameter `directBridge2` das Zugriffstoken direkt an das Sitzungs-ID-Cookie der angeforderten Domäne. Dieser Flow verhindert Unterbrechungen beim Auslösen des Aktualisierungstoken-Flows, da die Hybridanwendung dasselbe Zugriffstoken für API-Aufrufe und Benutzeroberflächenanforderungen verwendet.

Zusätzliche Anleitungen vom Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung

Als Unterstützung bei der Implementierung Ihrer Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) bietet Ihnen der Assistent für die Multi-Faktor-Authentifizierung nun Zugriff auf ein MFA Accelerator-Webinar und auf Anmeldekennzahlen in der Lightning-Nutzungsanwendung. Das Accelerator-Webinar ersetzt das zuvor im Assistenten verfügbare Trailhead "Benutzerauthentifizierung".

Überwachen von Anmeldekennzahlen für die Identitätsservices Ihrer Organisation

Die Benutzeranmeldesicherheit ist ein Grundpfeiler für den Schutz Ihrer Daten und mit Anmeldekennzahlen erhalten Sie Einblicke in die Benutzeranmeldeaktivität. Die neue Registerkarte "Anmeldekennzahlen" in der Lightning-Nutzungsanwendung stellt Daten für die Identitätsservices Ihrer Organisation bereit, einschließlich Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) und Single Sign-on. Wenn Sie MFA implementieren, können Sie Anmeldekennzahlen verwenden, um die MFA-Akzeptanz zu überwachen. Zudem wurde MFA als eine Funktion in der Salesforce Optimizer-Anwendung hinzugefügt, damit Sie Benutzer verfolgen können, die sich (nicht) mit MFA anmelden.

Überwachen der von Ihren Identitätsanbietern genutzten Art der Authentifizierung Ihrer Benutzer mit dem Authentifizierungsmethodenverweis

Verschaffen Sie sich einen besseren Einblick darein, wie Ihre Identitätsdrittanbieter Benutzer authentifizieren, die sich über OpenID Connect (OIDC) bei Salesforce anmelden. In der Spalte "Authentifizierungsmethodenverweis" des Anmeldeverlaufs Ihrer Salesforce-Organisation können Sie die verwendeten Authentifizierungsmethoden einsehen.

Einfacheres Integrieren größerer Zugriffs- und Aktualisierungstoken für OpenID Connect

Die Obergrenze für Zugriffs- und Aktualisierungstoken wurde auf 10.000 Zeichen erhöht. Entsprechend können Sie nun aus mehr Identitätsdrittanbietern auswählen, die für Salesforce konfiguriert werden können. Bisher lag die Obergrenze für jedes Zugriffstoken bei 2.000 Zeichen und für jedes Aktualisierungstoken bei 1.024 Zeichen.

Umbenennung von "Identitätsbestätigung" in "Geräteaktivierung"

Wenn sich Ihre Benutzer über einen nicht erkannten Browser oder über eine nicht erkannte Anwendung (Gerät) anmelden, müssen sie einen Identitätsüberprüfungstyp verwenden. Dieser heißt jetzt "Geräteaktivierung". Zuvor wurde sie auch als Identitätsbestätigung bezeichnet. "Geräteaktivierung" entspricht dem Vorgang eher und zudem der Branchenstandardbegriff.

Aktivieren von Hybridanwendungen zur direkten Verwaltung von Websitzungen

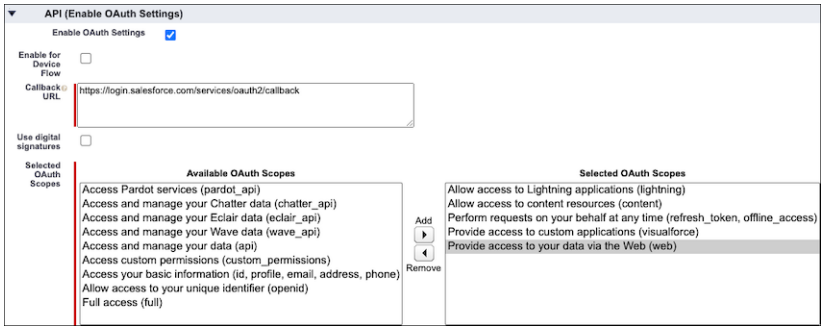
Mit Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung ersparen Sie sich die Komplexität der Verwaltung von Websitzungen für Hybridanwendungen. Bei einem gewöhnlichen Benutzeragenten- oder Aktualisierungstoken-Flow legt die Hybridanwendung angeforderte Domänencookies fest und integriert ein Zugriffstoken in eine Websitzung. Das Zugriffstoken und die Websitzung sind in diesen Flows jedoch nicht verbunden. Stattdessen müssen Sie den Ablauf der Zugriffs- und Aktualisierungstoken sowie der Websitzung verfolgen und anschließend eine erneute Verbindung der Sitzung herstellen, um Serviceunterbrechungen zu vermeiden. Die Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung verbinden die Zugriffs- und Aktualisierungstoken mit der Websitzung, um eine direkte Websitzungsverwaltung in Hybridanwendungen zu ermöglichen.

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

Wann: Die Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung wurden zur Unterstützung des Mobile SDK 9.1 entwickelt, dessen Veröffentlichung für Anfang 2021 geplant ist.

Warum: Im Rahmen des Token-Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung stellt der Autorisierungsserver in seiner Antwort ein Zugriffstoken und Sitzungs-IDs (SID) für die angeforderten Domänen aus. Nach der Autorisierung legt die Hybridanwendung die SIDs der angeforderten Domänen direkt in den Sitzungscookies fest und verwendet "frontdoor.jsp", um ein Zugriffstoken in eine Websitzung zu integrieren. Wenn während des hybriden Aktualisierungstoken-Flows ein neues Zugriffstoken ausgestellt wird, empfängt die Hybridanwendung die aktualisierten Domänen-SIDs. Dadurch können die Sitzungscookies direkt zurückgesetzt und Unterbrechungen vermieden werden.

Wie: Erstellen Sie zum Implementieren der Token der OAuth 2.0-Hybridanwendung und der hybriden Aktualisierungstoken-Flows für eine Hybridanwendung eine verbundene Anwendung, die für die Hybridanwendung steht. Weisen Sie der verbundenen Anwendung anschließend die Umfänge `lightning`, `content`, `refresh_token`, `visualforce` und `web` zu. Implementieren Sie nach der Konfiguration Ihrer verbundenen Anwendung die hybriden Token-Flows für die verbundene Anwendung.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: OAuth 2.0-Autorisierung und Sitzungsverwaltung für Hybridanwendungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

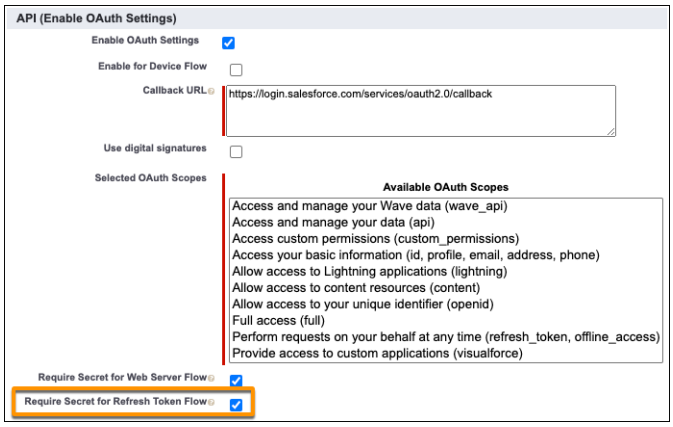
Anfordern des Client-Geheimnisses beim Aktualisierungstoken-Flow

Sie können konfigurieren, dass es für verbundene Anwendungen erforderlich ist, das Client-Geheimnis anzugeben, während OAuth 2.0-Aktualisierungstoken-Flows und hybride Aktualisierungstoken-Flows verwendet werden. Bei webserverbasierten Anwendungen, die Client-Geheimnisse schützen können, können Sie konfigurieren, dass für die verbundene Anwendung Client-Geheimnisse angegeben werden müssen. Bei Anwendungen, die nicht in der Lage sind, Client-Geheimnisse zu schützen, etwa mobile oder auf dem Computer eines Benutzers installierte Anwendungen, können Sie während des Aktualisierungstoken-Flows die Angabe des Client-Geheimnisses auslassen. Wenn Sie nicht festlegen, dass während des Aktualisierungstoken-Flows ein Client-Geheimnis angegeben werden muss, und eine verbundene Anwendung das Client-Geheimnis in der Autorisierungsanforderung sendet, wird es von Salesforce dennoch validiert.

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

Wann: Bei neuen verbundenen Anwendungen ist diese Auswahl automatisch aktiviert. Bei vor der Version Spring '21 erstellten verbundenen Anwendungen ist diese Auswahl nicht automatisch aktiviert.

Wie: Wählen Sie **Geheimnis für Aktualisierungstoken-Flow erforderlich** auf der Seite "Verbundene Anwendung" aus, um zu konfigurieren, dass für die verbundene Anwendung während des Aktualisierungstoken-Flows das Client-Geheimnis angegeben werden muss.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von OAuth-Einstellungen für die API-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weniger Sitzungsunterbrechungen für mobile Hybridanwendungen dank eines neuen Frontdoor.jsp-Parameters

Verwenden Sie den Parameter `directBridge2` mit den neuen Token-Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung, um festzulegen, wie Ihre Organisation "frontdoor.jsp" optimal zum Autorisieren von Hybridanwendungs-Benutzersitzungen verwenden kann. Nachdem sich ein Benutzer authentifiziert und eine neue Sitzung gestartet hat, übergibt der Parameter `directBridge2` das Zugriffstoken direkt an das Sitzungs-ID-Cookie der angeforderten Domäne. Dieser Flow verhindert Unterbrechungen beim Auslösen des Aktualisierungstoken-Flows, da die Hybridanwendung dasselbe Zugriffstoken für API-Aufrufe und Benutzeroberflächenanforderungen verwendet.

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

Wann: Die Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung wurden zur Unterstützung des Mobile SDK 9.1 entwickelt, dessen Veröffentlichung für Anfang 2021 geplant ist.

Wie: Erstellen Sie eine POST-Anforderung mit dem Wert `directBridge2=true`. Der Wert der Sitzungs-ID muss ein OAuth 2.0-Zugriffstoken mit einem Webumfang sein und im POST-Text übergeben werden. Die mobile Anwendung muss die Token-Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung verwenden und die Sitzungscookies in der Webansicht verwalten können.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von "frontdoor.jsp" zum Herstellen einer Bridge zwischen einer vorhandenen Sitzung und Salesforce (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zusätzliche Anleitungen vom Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung

Als Unterstützung bei der Implementierung Ihrer Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) bietet Ihnen der Assistent für die Multi-Faktor-Authentifizierung nun Zugriff auf ein MFA Accelerator-Webinar und auf Anmeldekennzahlen in der Lightning-Nutzungsanwendung. Das Accelerator-Webinar ersetzt das zuvor im Assistenten verfügbare Trailhead "Benutzerauthentifizierung".

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

Wann: Die neuen Ressourcen im Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung werden für alle Salesforce-Organisationen zwischen dem 8. Januar 2021 und dem 13. Februar 2021 schrittweise zur Verfügung gestellt. Links mit weiteren Infos für neue Ressourcen sind in Sandbox-Organisationen erst ab dem 13. Februar 2021 verfügbar.

Wie: Greifen Sie in Lightning Experience unter "Setup" auf den Assistenten für die Multi-Faktor-Authentifizierung zu. Klicken Sie oben im Menü auf **Assistent für die Multi-Faktor-Authentifizierung**.

Navigieren Sie zur Registrierung für ein MFA Accelerator-Webinar zur Phase "Machen Sie sich bereit" und klicken Sie in der Phase "Lernen" auf **Zum Webinar anmelden**. In diesem Accelerator-Webinar erfahren Sie von einem Salesforce-Sicherheitsexperten, wie Sie MFA planen, implementieren und einführen.

Wenn Sie überwachen möchten, wie viele Benutzer sich über die Identitätsservices Ihrer Organisation anmelden, navigieren Sie zur Phase "Verwalten" und klicken Sie für den Schritt "Anmeldekennzahlen überwachen" in der Phase "Maßnahme" auf **Anwendung öffnen**. In der Lightning-Nutzungsanwendung werden die Nutzungskennzahlen zu MFA, Single Sign-on (SSO) zur Basisauthentifizierung in aggregierter Form über die letzten 7 Tage und über die letzten 3 Monate angezeigt.

SIEHE AUCH:

Überwachen von Anmeldekennzahlen für die Identitätsservices Ihrer Organisation

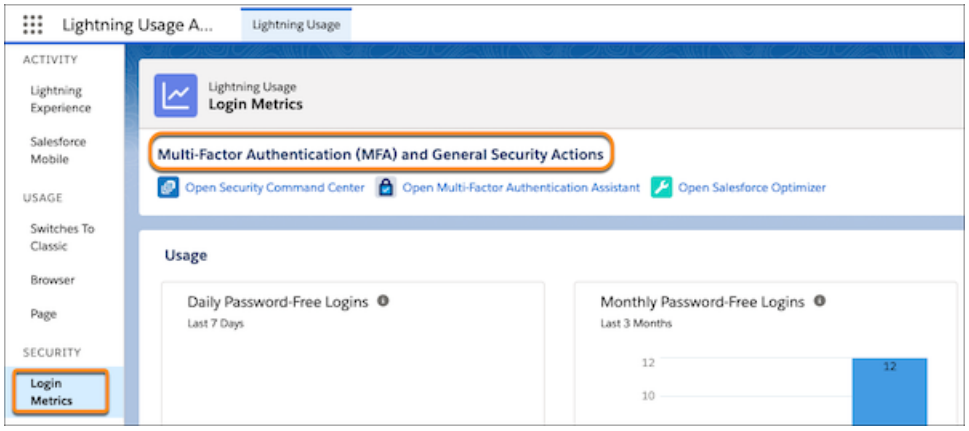
Überwachen von Anmeldekennzahlen für die Identitätsservices Ihrer Organisation

Die Benutzeranmeldesicherheit ist ein Grundpfeiler für den Schutz Ihrer Daten und mit Anmeldekennzahlen erhalten Sie Einblicke in die Benutzeranmeldeaktivität. Die neue Registerkarte "Anmeldekennzahlen" in der Lightning-Nutzungsanwendung stellt Daten für die Identitätsservices Ihrer Organisation bereit, einschließlich Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) und Single Sign-on. Wenn Sie MFA implementieren, können Sie Anmeldekennzahlen verwenden, um die MFA-Akzeptanz zu überwachen. Zudem wurde MFA als eine Funktion in der Salesforce Optimizer-Anwendung hinzugefügt, damit Sie Benutzer verfolgen können, die sich (nicht) mit MFA anmelden.

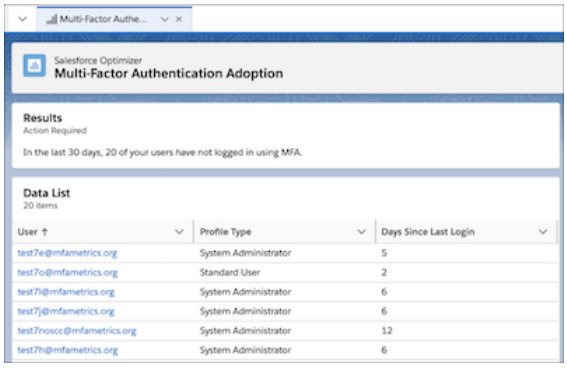
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Die Lightning-Nutzungsanwendung ist nicht für Sandbox-Organisationen verfügbar.

Warum: Sie können Nutzungszahlen und andere Anmeldekennzahlen zu MFA und Single Sign-on (SSO) in der Lightning-Nutzungsanwendung anzeigen und dann zur Optimizer-Anwendung wechseln, um die Akzeptanz auf der Benutzerebene zu verfolgen

Wie: Wenn Sie auf die Lightning-Nutzungsanwendung zugreifen möchten, klicken Sie auf , geben Sie `Lightning-Nutzung` ein und klicken Sie auf **Lightning-Nutzung**. Klicken Sie im linken seitlichen Bereich unter SICHERHEIT auf **Anmeldekennzahlen**. Auf der Seite "Anmeldekennzahlen" werden Anmeldedaten für die Anmeldemethoden ohne Kennwort, Single Sign-on und Benutzername und Kennwort mit und ohne MFA für die letzten 7 Tage und für die letzten 3 Monate angezeigt. Klicken Sie zum Anzeigen weiterer MFA- und Sicherheitsressourcen auf die unterhalb von "Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) und Aktionen für die allgemeine Sicherheit" befindlichen Links.



Geben Sie für den Zugriff auf die Optimizer-Anwendung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Optimizer" ein und wählen Sie dann "Optimizer" aus. Suchen Sie nach der Ausführung des Berichts nach der Funktion "Akzeptanz der Multi-Faktor-Authentifizierung", um eine Liste der Benutzer anzuzeigen, die sich nicht mit MFA angemeldet haben, sowie die Anzahl der Tage seit der letzten Anmeldung mit MFA.



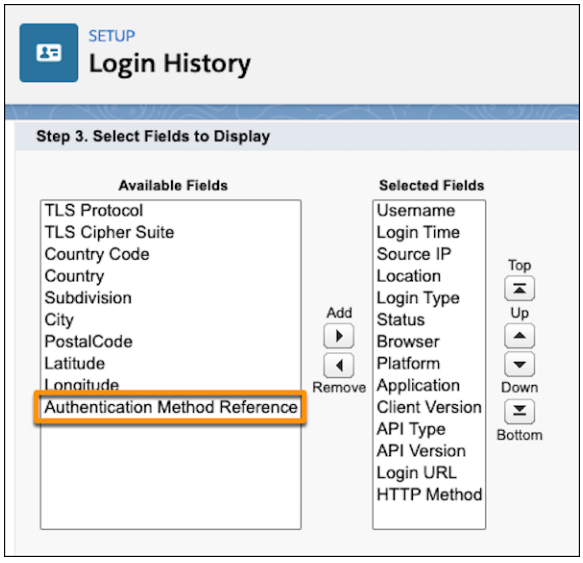
Überwachen der von Ihren Identitätsanbietern genutzten Art der Authentifizierung Ihrer Benutzer mit dem Authentifizierungsmethodenverweis

Verschaffen Sie sich einen besseren Einblick darein, wie Ihre Identitätsdrittanbieter Benutzer authentifizieren, die sich über OpenID Connect (OIDC) bei Salesforce anmelden. In der Spalte "Authentifizierungsmethodenverweis" des Anmeldeverlaufs Ihrer Salesforce-Organisation können Sie die verwendeten Authentifizierungsmethoden einsehen.

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

Wer: Diese Funktion ist automatisch verfügbar und gilt für Organisationen mit OIDC-Identitätsanbietern, die Authentifizierungsmethodeninformationen zurückgeben, etwa AuthO und Okta.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Anmeldeverlauf` ein und klicken Sie auf **Anmeldeverlauf**. Klicken Sie auf **Neue Ansicht erstellen**. Unter Schritt 3: Wählen Sie "Anzuzeigende Felder" aus und fügen Sie das Feld **Authentifizierungsmethodenverweis** hinzu. Schließen Sie das Erstellen der Ansicht "Anmeldeverlauf" ab und speichern Sie dann den Vorgang.



Die Spalte "Authentifizierungsmethodenverweis" befindet sich in Ihrer neuen Ansicht "Anmeldeverlauf", in der eindeutige Werte für jede verwendete Authentifizierungsmethode aufgeführt werden. Die Werte werden aus JSON-Zeichenfolgen abgerufen, die im

OIDC-ID-Token von Ihrem Identitätsanbieter zurückgegeben wurden. Wenden Sie sich an Ihren Identitätsanbieter, um Definitionen für die in JSON-Zeichenfolgen verwendeten Werte zu erstellen.

Sie können auch über die Ereignisüberwachung die Authentifizierungsmethodenwerte in den Ereignisprotokolldatei Ihrer Organisation einsehen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren eines OpenID Connect-Authentifizierungsanbieters (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überwachen des Anmeldeverlaufs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einfacheres Integrieren größerer Zugriffs- und Aktualisierungstoken für OpenID Connect

Die Obergrenze für Zugriffs- und Aktualisierungstoken wurde auf 10.000 Zeichen erhöht. Entsprechend können Sie nun aus mehr Identitätsdrittanbietern auswählen, die für Salesforce konfiguriert werden können. Bisher lag die Obergrenze für jedes Zugriffstoken bei 2.000 Zeichen und für jedes Aktualisierungstoken bei 1.024 Zeichen.

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

Wer: Diese Änderung gilt für Organisationen, in denen Authentifizierungsdrittanbieter verwendet werden, die OpenID Connect unterstützen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Developer Limits and Allocations Quick Reference: Obergrenzen und Zuteilungen für API-Anforderungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umbenennung von "Identitätsbestätigung" in "Geräteaktivierung"

Wenn sich Ihre Benutzer über einen nicht erkannten Browser oder über eine nicht erkannte Anwendung (Gerät) anmelden, müssen sie einen Identitätsüberprüfungstyp verwenden. Dieser heißt jetzt "Geräteaktivierung". Zuvor wurde sie auch als Identitätsbestätigung bezeichnet. "Geräteaktivierung" entspricht dem Vorgang eher und zudem der Branchenstandardbegriff.

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

Wie: Beispielsweise können Sie in den Sitzungseinstellungen für Experience Cloud-Benutzerprofile nun Geräteaktivierungen für Kunden aktivieren und nicht mehr Identitätsbestätigungen für Kunden.

Domänen

Nehmen Sie den Namen "Meine Domäne" in alle Ihre Salesforce-URLs auf und erfüllen Sie mit erweiterten Domänen die neuesten Browseranforderungen. Sie können die "Meine Domäne" Ihrer Organisation ohne Weiteres umbenennen und verwalten. Verbessern Sie die Konnektivität mit dem Salesforce Edge-Netzwerk und testen Sie benutzerdefinierte Domänen in einer Sandbox. Stellen Sie eine "Meine Domäne" bereit und aktivieren Sie HTTPS auf den Domänen Ihrer Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Verwalten von "Meine Domäne"
Sie können die "Meine Domäne" Ihrer Salesforce-Organisation ohne Weiteres umbenennen und verwalten. Auf den verbesserten Setup-Seiten werden Ihr aktueller Anmelde-URL für "Meine Domäne" sowie die dafür angeforderten Änderungen angezeigt. So können Sie den aktuellen Status Ihrer Organisation schnell einsehen. Sie können eine angeforderte Änderung an "Meine Domäne" oder den Bereitstellungsprozess abbrechen. Für Kunden mit mehreren Domänensuffixoptionen können Sie Ihr Suffix für "Meine Domäne" auswählen und die Änderung bereitstellen.

Standardisieren Ihrer Salesforce-URLs mit "Erweiterte Domänen"
Nehmen Sie in Ihrer gesamten Salesforce-Organisation Ihren unternehmensspezifischen Namen für "Meine Domäne" in URLs auf, darunter auch Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites. Ohne Instanznamen sind die URLs der erweiterten Domäne für Benutzer einprägsamer. Zudem verhindern sie Unterbrechungen, da sie stabil bleiben, falls Ihre Organisation in eine andere Salesforce-Instanz verlagert wird. Darüber hinaus erfüllen erweiterte Domänen die neuesten Browseranforderungen. So erhalten Ihre Benutzer die Flexibilität, die sie erwarten.

Bessere Verbindungen mit dem Salesforce Edge-Netzwerk
Verbessern Sie Downloadzeiten und die Benutzererfahrung, indem Sie Ihre "Meine Domäne" durch das Salesforce Edge-Netzwerk leiten. Da Geschäfte globaler werden, greifen Benutzer weltweit auf Ihre Salesforce-Daten zu. Das Salesforce Edge-Netzwerk bietet unabhängig vom Benutzerstandort eine konsistente Benutzererfahrung.

Testen von benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (allgemein verfügbar)
Mit benutzerdefinierten Domänen können Sie eine eigene Domäne verwenden, beispielsweise "https://www.example.com", um die Inhalte Ihrer Organisation auf Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites extern zu hosten. Verwenden Sie benutzerdefinierte Domänen in der Sandbox, um Ihre benutzerdefinierte Domäne zu entwickeln und zu testen, bevor Sie sie in der Produktion bereitstellen.

Beenden von Umleitungen von vorherigen URLs für "Meine Domäne"
Damit Sie einfacher verwalten können, wie Benutzer auf Ihre Salesforce-Organisation zugreifen, können Sie nun anzeigen, ob URLs für eine vorherige "Meine Domäne" an Ihre aktuelle "Meine Domäne" umgeleitet werden. Wenn Sie Umleitungen von diesen URLs verhindern möchten, können Sie Ihre bisherige "Meine Domäne" entfernen. Wenn Ihr bisheriger Name für "Meine Domäne" von Ihrem aktuellen Namen für "Meine Domäne" abweicht, können Sie ihn in eine andere Organisation verschieben.

Aktivieren von HTTPS für Ihre Domänen
Zum Schutz Ihrer Daten plant Salesforce, Nur-HTTP-Domänen ab Juli 2021 zu deaktivieren. Bereiten Sie sich auf diese Änderung vor. Sie sollten noch heute Ihre Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites auf HTTPS-Domänen umstellen.

Bereitstellen von "Meine Domäne" (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
Damit die neuesten Funktionen verwendet und die Browseranforderungen erfüllt werden, müssen alle Salesforce-Organisationen über das Element "Meine Domäne" verfügen. Stellen Sie eines bereit. Andernfalls wird anhand Ihres Unternehmensnamens eines für Sie zugewiesen. Da sich "Meine Domäne" auf alle Anwendungs-URLs auswirkt, sollten Sie ein Element vom Typ "Meine Domäne" zunächst testen und bereitstellen, bevor diese Aktualisierung in Version Winter '22 erzwungen wird. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '21 erstmals zur Verfügung gestellt.

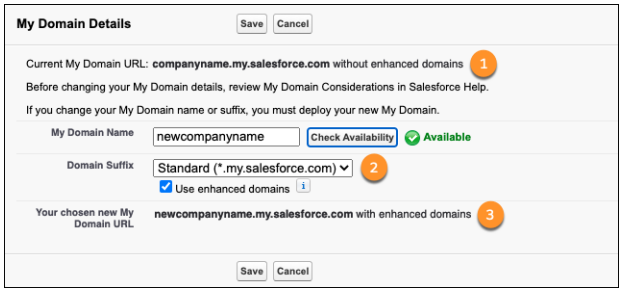
Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, eingestellt)
Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Verwenden Sie erweiterte Domänen, um Instanznamen aus Ihren URLs zu entfernen.

Einfaches Verwalten von "Meine Domäne"

Sie können die "Meine Domäne" Ihrer Salesforce-Organisation ohne Weiteres umbenennen und verwalten. Auf den verbesserten Setup-Seiten werden Ihr aktueller Anmelde-URL für "Meine Domäne" sowie die dafür angeforderten Änderungen angezeigt. So können Sie den aktuellen Status Ihrer Organisation schnell einsehen. Sie können eine angeforderte Änderung an "Meine Domäne" oder den Bereitstellungsprozess abbrechen. Für Kunden mit mehreren Domänensuffixoptionen können Sie Ihr Suffix für "Meine Domäne" auswählen und die Änderung bereitstellen.

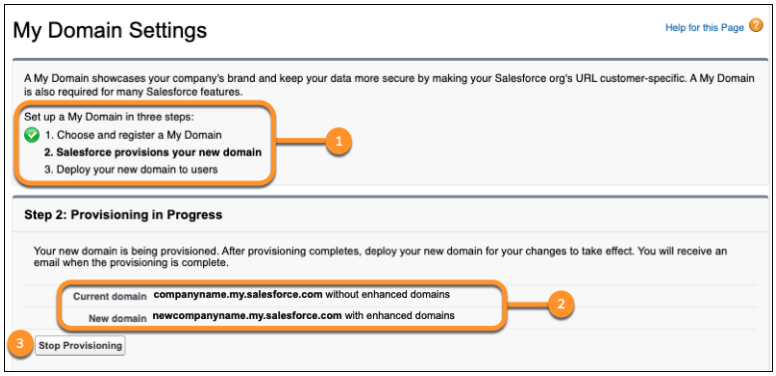
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Alle Optionen, worüber Sie aufgefordert werden, Ihre "Meine Domäne" erneut bereitzustellen, sind nun auf der neu organisierten Setup-Seite für "Meine Domäne" unter "Details zur 'Meine Domäne'" gruppiert.



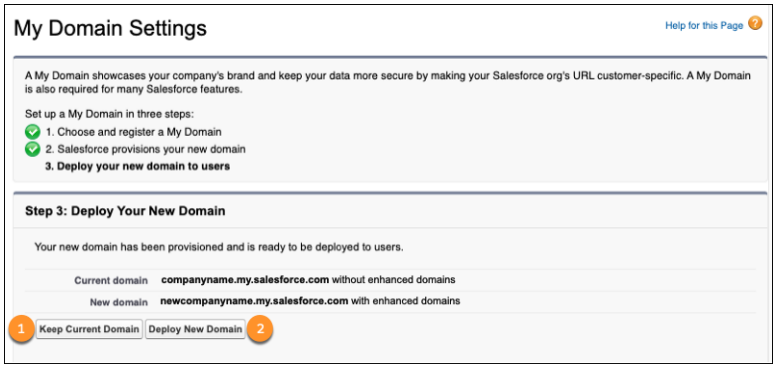
Überprüfen Sie Ihren aktuellen URL für "Meine Domäne" (1) und die bereitzustellende (3) "Meine Domäne", um zu erfahren, wie sich Ihre Änderungen auswirken. Für Kunden, die ein anderes Domänensuffix auswählen können, wird das Dropdown-Menü "Domänensuffix" (2) angezeigt. Ändern Sie beispielsweise den URL für "Meine Domäne" Ihrer Organisation von "beispiel.cloudforce.com" in "beispiel.my.salesforce.com".

Nachdem Sie Ihren Namen oder das Suffix für "Meine Domäne" geändert haben, wird die neue "Meine Domäne" durch Salesforce bereitgestellt. Während der Bereitstellung wird kurz überprüft, ob Sie auf die neuen Domänen zugreifen können.



Wenn eine neue Anforderung für "Meine Domäne" oder Änderung für "Meine Domäne" verarbeitet wird, sehen Sie auf der Setup-Seite für "Meine Domäne" Ihren Prozessfortschritt (1). Angezeigt werden Ihre aktuellen und neuen Anmelde-URLs für "Meine Domäne" (2). Zudem können Sie den Bereitstellungsprozess (3) abbrechen.

Nachdem die Bereitstellung abgeschlossen wurde und Sie sich mithilfe Ihrer neuen URL für "Meine Domäne" angemeldet haben, wird der Status auf der Setup-Seite eindeutig angezeigt.



Dort können Sie die neue Anforderung für "Meine Domäne" (1) abbrechen oder die neue Domäne (2) bereitstellen, damit sie verwendet werden kann.

Wie: Navigieren Sie zum Einrichten von "Meine Domäne" oder zum Verwalten Ihrer vorhandenen "Meine Domäne" zu "Setup". Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Domäne` ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus.

SIEHE AUCH:

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

Standardisieren Ihrer Salesforce-URLs mit "Erweiterte Domänen"

Nehmen Sie in Ihrer gesamten Salesforce-Organisation Ihren unternehmensspezifischen Namen für "Meine Domäne" in URLs auf, darunter auch Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites. Ohne Instanznamen sind die URLs der erweiterten Domäne für Benutzer einprägsamer. Zudem verhindern sie Unterbrechungen, da sie stabil bleiben, falls Ihre Organisation in eine andere Salesforce-Instanz verlagert wird. Darüber hinaus erfüllen erweiterte Domänen die neuesten Browseranforderungen. So erhalten Ihre Benutzer die Flexibilität, die sie erwarten.

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

Wann: Diese Funktion ist ab der Version Spring '21 schrittweise und für alle Kunden ab dem Mittwoch, 31. März 2021 verfügbar.

Wer: Salesforce-Organisationen mit einer bereitgestellten "Meine Domäne", die über das Salesforce Edge-Netzwerk geleitet wird. Public Cloud, Salesforce Government Cloud und einige einzelne Organisationen sind derzeit ausgeschlossen, da sie nicht in das Salesforce Edge-Netzwerk verlagert werden können.

Warum: Konsistente Domänenformate verbessern die Benutzererfahrung und führen im Code und in API-Aufrufen zu weniger Fehlern. Zudem erfüllt die Salesforce-Funktion für erweiterte Domänen die neuesten Browseranforderungen. Dadurch können Ihre Benutzer mit Browsern, in denen Drittanbietercookies blockiert werden, auf Salesforce zugreifen.

Wenn Sie eine "Meine Domäne" mit erweiterten Domänen bereitstellen, beginnen alle Anwendungs-URLs der Organisation mit dem Namen für "Meine Domäne" und die Instanznamen werden entfernt. Paketnamen werden aus einigen URLs entfernt. Das Domänensuffix (der Teil hinter dem Namen für "Meine Domäne") wird für Experience Cloud-Site-, Salesforce-Site-, Inhaltsdatei-, Site.com Studio-, Erfahrungsgenerator- und Visualforce-URLs geändert. Zudem ist in URLs der Sandbox-Organisation das Wort "Sandbox" enthalten, wodurch sie einfacher identifiziert werden können.

Im Folgenden finden Sie einige URL-Formate für Organisationen mit einer bereitgestellten "Meine Domäne" mit erweiterten Domänen. Beachten Sie, dass der Anmelde-URL der gleiche ist wie ohne erweiterte Domänen. Die restlichen URLs werden jedoch geändert.

URL-TYP	FORMAT VON ERWEITERTEN DOMÄNEN
Anmelden	***MyDomainName***`.my.salesforce.com`
Inhaltsdateien	***MyDomainName***`.file.force.com`
Experience Cloud-Sites	***MyDomainName***`.my.site.com`
Erfahrungsgenerator	***MyDomainName***`.builder.salesforce-experience.com`
Salesforce-Sites	***MyDomainName***`.my.salesforce-sites.com`
Visualforce-Seiten	***MyDomainName--PackageName***`.vf.force.com`
Sandbox-Anmeldung	***MyDomainName--SandboxName***`.sandbox.my.salesforce.com`
Experience Cloud-Sites in einer Sandbox-Organisation	***MyDomainName--SandboxName***`.sandbox.my.site.com`

Eine vollständige Liste der URL-Formate und URL-Formatänderungen für das Bereitstellen einer "Meine Domäne" mit erweiterten Domänen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "URL-Formate für 'Meine Domäne'".

Wie: Es wird empfohlen, alle Änderungen an "Meine Domäne" in einer Sandbox-Umgebung zu testen, bevor Sie die Produktion aktualisieren.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Meine Domäne`* ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus. Klicken Sie unter "Details zur 'Meine Domäne'" auf **Bearbeiten**. Wählen Sie **Erweiterte Domänen verwenden** aus und speichern Sie Ihre Änderungen. Stellen Sie Ihre neue "Meine Domäne" nach ihrer Bereitstellung über die Setup-Seite "Meine Domäne" bereit.

SIEHE AUCH:

- Bessere Verbindungen mit dem Salesforce Edge-Netzwerk
- *Salesforce-Hilfe*: Erweiterte Domänen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: URL-Formate für "Meine Domäne" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bessere Verbindungen mit dem Salesforce Edge-Netzwerk

Verbessern Sie Downloadzeiten und die Benutzererfahrung, indem Sie Ihre "Meine Domäne" durch das Salesforce Edge-Netzwerk leiten. Da Geschäfte globaler werden, greifen Benutzer weltweit auf Ihre Salesforce-Daten zu. Das Salesforce Edge-Netzwerk bietet unabhängig vom Benutzerstandort eine konsistente Benutzererfahrung.

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

Wer: Salesforce-Organisationen mit einer bereitgestellten "Meine Domäne". Public Cloud, Salesforce Government Cloud, Customer 360 Data Manager und einige einzelne Organisationen können derzeit nicht auf das Salesforce Edge-Netzwerk umgestellt werden.

Warum: Benutzer möchten schnell auf benötigte Informationen zugreifen. Das Salesforce Edge-Netzwerk bringt die Salesforce-Services auf der zuverlässigen Salesforce-Infrastruktur näher an den Benutzer heran.

Über das Salesforce Edge-Netzwerk werden Anforderungen an den nächsten Salesforce-Standort umgeleitet, an dem das Salesforce Edge-Netzwerk bereitgestellt ist. Anschließend verwendet es eine Reihe an Services zum Verbessern der Benutzererfahrung, darunter die Transport Layer Security-Beendigung (TLS), die statische Zwischenspeicherung und die Transmission Control Protocol-Optimierung (TCP).

Wie: Es wird empfohlen, alle Änderungen an "Meine Domäne" in einer Sandbox-Umgebung zu testen, bevor Sie die Produktion aktualisieren.

Bereiten Sie Ihre Organisation vor, bevor Sie das Salesforce Edge-Netzwerk aktivieren. Wenn Sie Salesforce-IP-Adressen nach Region auf die Zulassungsliste setzen, sollten Sie die aktuellen IP-Adressbereiche von Salesforce für Regionen aufnehmen, in den Sie über Endbenutzer verfügen. Wenn Sie zum Validieren des Serverzertifikats die clientseitige Zertifikatsanheftung verwenden, wird von Salesforce empfohlen, untergeordnete Zertifikate nicht anzuheften. Da das Salesforce Edge-Netzwerk rechenzentrumsspezifische Zertifikate verwendet, wird von Salesforce empfohlen, stattdessen das Zwischenzertifikat anzuheften, um eine bessere Leistung zu erzielen.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Domäne` ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus. Klicken Sie unter "Weiterleitung" auf **Bearbeiten**. Wählen Sie **Salesforce Edge-Netzwerk verwenden** aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

Wichtig: Der Umstieg auf das Salesforce Edge-Netzwerk kann nicht rückgängig gemacht werden.

Nach der Aktivierung wird das Salesforce Edge-Netzwerk zum Weiterleiten der meisten Domänen für Ihre Organisation verwendet. Sie sollten erweiterte Domänen aktivieren, um die Nutzung des Salesforce Edge-Netzwerks zu maximieren.

SIEHE AUCH:

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

Standardisieren Ihrer Salesforce-URLs mit "Erweiterte Domänen"

Testen von benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (allgemein verfügbar)

Mit benutzerdefinierten Domänen können Sie eine eigene Domäne verwenden, beispielsweise "https://www.example.com", um die Inhalte Ihrer Organisation auf Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites extern zu hosten. Verwenden Sie benutzerdefinierte Domänen in der Sandbox, um Ihre benutzerdefinierte Domäne zu entwickeln und zu testen, bevor Sie sie in der Produktion bereitstellen.

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

Wer: Government Cloud-, Public Cloud- und Hyperforce-Organisationen sind aktuell aus den benutzerdefinierten Domänen in der Sandbox ausgeschlossen.

Wie: Geben Sie in der Produktion unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Domänen` ein und wählen Sie dann **Domänen** aus. Fügen Sie eine Domäne hinzu oder bearbeiten Sie eine vorhandene Domäne. Wählen Sie auf der Domänenseite eine andere HTTPS-Option als "Salesforce CDN" aus. Wählen Sie die gewünschte Sandbox im Feld "Zugeordnete Organisation" aus und speichern Sie die Änderungen.

Aktivieren Sie die Domäne, um das Hinzufügen Ihrer benutzerdefinierten Domäne abzuschließen. Melden Sie sich dann in der Sandbox an, um die Domäne der Salesforce-Sites oder Experience Cloud-Sites Ihrer Sandbox zu aktualisieren.

In der Salesforce-Hilfe finden Sie Überlegungen dazu, wann Sie eine Sandbox mit einer benutzerdefinierten Domäne aktualisieren, duplizieren oder löschen sollten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Testen Ihrer benutzerdefinierten Domänen in einer Sandbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Spring '20 – Versionshinweise: Verwenden von benutzerdefinierten Domänen für Sandbox-Instanzen (Pilot)

IdeaExchange: Custom Domains for Sandbox Sites (Benutzerdefinierte Domänen für Sandbox-Sites)

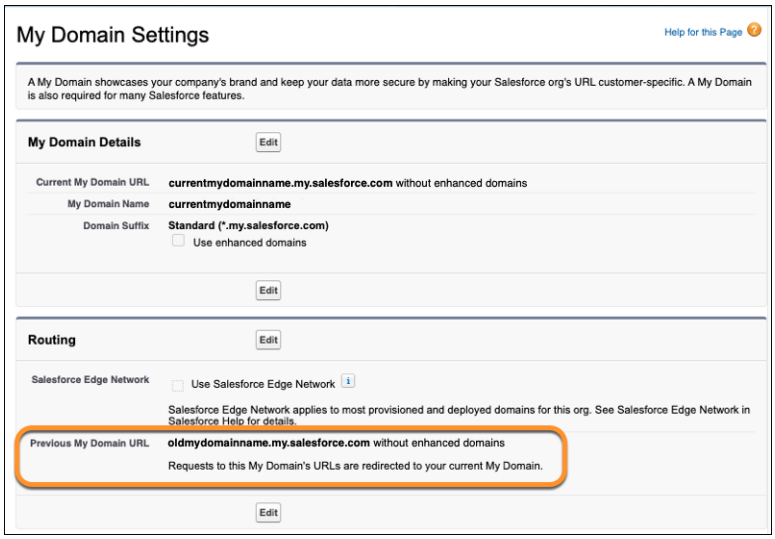
Beenden von Umleitungen von vorherigen URLs für "Meine Domäne"

Damit Sie einfacher verwalten können, wie Benutzer auf Ihre Salesforce-Organisation zugreifen, können Sie nun anzeigen, ob URLs für eine vorherige "Meine Domäne" an Ihre aktuelle "Meine Domäne" umgeleitet werden. Wenn Sie Umleitungen von diesen URLs verhindern möchten, können Sie Ihre bisherige "Meine Domäne" entfernen. Wenn Ihr bisheriger Name für "Meine Domäne" von Ihrem aktuellen Namen für "Meine Domäne" abweicht, können Sie ihn in eine andere Organisation verschieben.

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

Wer: Salesforce-Organisationen mit einer bereitgestellten "Meine Domäne", die umbenannt wurde.

Warum: Wenn Sie Ihren Namen oder Ihr Suffix für "Meine Domäne" ändern, leitet Salesforce die an Ihre vorherigen URLs für "Meine Domäne" gesendeten Anforderungen an Ihre aktuelle "Meine Domäne" um. Wenn URLs für eine vorherige "Meine Domäne" an Ihre aktuelle "Meine Domäne" umgeleitet werden, wird dieser vorherige URL auf der Setup-Seite für "Meine Domäne" unter "Weiterleitung" aufgelistet.



Die Umleitung der URLs Ihrer vorherigen "Meine Domäne" ist für Benutzer praktisch, die ihre Lesezeichen und Links nicht aktualisiert haben. Wenn Sie Ihre "Meine Domäne" aufgrund einer Markenumbenennung ändern, können Sie nun festlegen, wann diese URLs nicht mehr umgeleitet werden sollen.

Darüber hinaus sind Namen für "Meine Domäne" für andere Salesforce-Organisationen nicht verfügbar, wenn sie in einer anderen Organisation verwendet oder zugeordnet werden. Wenn Sie den Namen für "Meine Domäne" einer Organisation ändern, kann er in einer anderen Salesforce-Organisation verwendet werden, sofern die vorherige "Meine Domäne" entfernt wurde.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Domäne` ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus. Klicken Sie unter "Weiterleitung" auf **Bearbeiten**, klicken Sie auf **Vorherige "Meine Domäne" entfernen** und bestätigen Sie dann Ihre Auswahl.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Entfernen Ihrer vorherigen "Meine Domäne" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren von HTTPS für Ihre Domänen

Zum Schutz Ihrer Daten plant Salesforce, Nur-HTTP-Domänen ab Juli 2021 zu deaktivieren. Bereiten Sie sich auf diese Änderung vor. Sie sollten noch heute Ihre Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites auf HTTPS-Domänen umstellen.

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

Warum: HTTPS verfügt über das Transport Layer Security-Protokoll (TLS) und ist somit sicherer als HTTP. Mithilfe von TLS werden Datenkommunikationen über das Internet sicher und unter Berücksichtigung der Privatsphäre abgewickelt.

Wie: Mit benutzerdefinierten Domänen können Sie eine eigene Domäne verwenden, beispielsweise "https://www.example.com", um die Inhalte Ihrer Organisation auf Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites extern zu hosten. Wenn Sie HTTPS auf einer benutzerdefinierten Domäne aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Domänen` ein und wählen Sie dann **Domänen** aus. Bearbeiten Sie die benutzerdefinierte Domäne. Wählen Sie auf der Seite für die Domänendetails eine anderes HTTPS-Option als **Salesforce stellt die Domäne über HTTP ohne Unterstützung für den HTTPS-Zugriff bereit** aus und wählen Sie **Strict Transport Security-Kopfzeilen aktivieren** aus. Speichern Sie Ihre Änderungen.

Bei nicht auf einer benutzerdefinierten Domäne bereitgestellten Salesforce-Sites und Experience Cloud-Sites sollten Sie alle Anforderungen für diese Domänen auf HTTPS hochstufen. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie dann **Sites** aus. Klicken Sie auf die Site-Bezeichnung und dann auf **Bearbeiten**. Wählen Sie **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** auf der Seite "Site-Details" und dann **Alle Anforderungen auf HTTPS hochstufen** aus. Speichern Sie Ihre Änderungen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von Domänen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Winter '21 – Versionshinweise: Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (Aktualisierung, erzwungen)

Bereitstellen von "Meine Domäne" (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit die neuesten Funktionen verwendet und die Browseranforderungen erfüllt werden, müssen alle Salesforce-Organisationen über das Element "Meine Domäne" verfügen. Stellen Sie eines bereit. Andernfalls wird anhand Ihres Unternehmensnamens eines für Sie zugewiesen. Da sich "Meine Domäne" auf alle Anwendungs-URLs auswirkt, sollten Sie ein Element vom Typ "Meine Domäne" zunächst testen und bereitstellen, bevor diese Aktualisierung in Version Winter '22 erzwungen wird. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '21 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Winter '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wer: Diese Aktualisierung gilt für Organisationen ohne ab der Version Winter '21 bereitgestellte "Meine Domäne". In allen in der Version Winter '21 oder höher erstellten Produktionsorganisationen ist standardmäßig eine "Meine Domäne" enthalten.

Warum: Wenn Sie "Meine Domäne" bereitstellen, wird Ihr Anmelde-URL mit Ihrem ausgewählten Branding-Namen für "Meine Domäne" versehen. Zudem wird der Instanzname aus Ihrem Anmelde-URL entfernt. So wird verhindert, dass bei der Benutzeranmeldung Unterbrechungen auftreten, wenn Ihre Organisation auf eine andere Salesforce-Instanz umsteigt. Zum Festlegen einer benutzerdefinierten Anmelderichtlinie, womit die Authentifizierungsart der Benutzer bestimmt wird, ist eine "Meine Domäne" erforderlich, um Single Sign-on (SSO) für externe Anbieter einzurichten und um neuere Services wie Customer 360 Data Manager zu verwenden. "Meine Domäne" ist auch für einige Lightning-Container-Komponenten und Websicherheitsmaßnahmen erforderlich.

Wie: Sie sollten "Meine Domäne" in einer Sandbox bereitstellen und die Verbindung in Ihrer Organisation testen, bevor Sie sie in der Produktion bereitstellen.

Geben Sie zum Ausführen dieser Aktualisierung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Befolgen Sie zum Bereitstellen von "Meine Domäne" die Schritte zum Testen und Aktivieren. Details zum Einrichten, Testen und Bereitstellen von "Meine Domäne" finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "Meine Domäne".

Wenn Sie "Meine Domäne" nicht vor dem Erzwingungsdatum der Version Winter '22 bereitstellen, legt Salesforce basierend auf dem Unternehmensnamen Ihrer Organisation eine für Sie fest. Wenn Sie einen anderen Namen verwenden möchten, können Sie "Meine Domäne" auch nach der Festlegung ändern.

SIEHE AUCH:

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

Summer '20 – Versionshinweise: Bereitstellen von "Meine Domäne" (Aktualisierung)

Versionsaktualisierungen

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, eingestellt)

Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Verwenden Sie erweiterte Domänen, um Instanznamen aus Ihren URLs zu entfernen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wurde eingestellt und wird auf der Seite "Versionsaktualisierungen" unter "Setup" nicht mehr angezeigt.

Warum: Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Organisation gehostet wird. In Organisationen mit einer bereitgestellten "Meine Domäne" wurden im Rahmen dieser Versionsaktualisierung Instanznamen aus verschiedenen URLs entfernt. So werden die URLs kürzer und einprägsamer für die Benutzer. Nach der ersten Verfügbarkeit dieser Versionsaktualisierung wurden in verschiedenen Browsern und Betriebssystemen die jeweiligen URL-Anforderungen aktualisiert. Die erweiterten Domänen bieten den neuesten Standard für die URLs Ihrer Salesforce-Organisation.

Wie: Aktivieren Sie erweiterte Domänen, um die Instanznamen aus den URLs Ihrer Organisation zu entfernen und um die neuesten Browseranforderungen zu erfüllen.

Über das Feld "Meine Domäneneinstellungen" können Sie die zuvor durch diese Versionsaktualisierung gesteuerten URL-Änderungen aktivieren oder deaktivieren. Entfernen Sie Instanznamen aus Visualforce-, Erfahrungsgenerator-, Site.com- und Inhaltsdatei-URLs. Unter "Setup" können Sie zum neuen Feld navigieren. Geben Sie dazu im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Domäne` ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus. Klicken Sie unter "Details zur 'Meine Domäne'" auf **Bearbeiten**.

Anmerkung: Wenn der Instanzname aus Ihren URLs entfernt wird, werden Ihre Hostnamen geändert. Weitere Informationen dazu finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter "URL-Formate für 'Meine Domäne'".

SIEHE AUCH:

Winter '21 – Versionshinweise: Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien

Salesforce-Hilfe: URL-Formate für "Meine Domäne" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Versionsaktualisierungen

Salesforce Shield

Die Event Monitoring Analytics-Anwendung bietet eine Reihe neuer Datensets, womit Sie die Nutzung in Salesforce analysieren können. Von der Echtzeit-Ereignisüberwachung wird nun das automatisierte, programmgesteuerte Setup über die Metadaten-API unterstützt. Zu den Lightning-Ereignistypen zählt das Feld "CLIENT_GEO", womit Sie Client-Browseranforderungen ermitteln können. Von der Shield-Plattformverschlüsselung wird nun das Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge unterstützt. Zudem können Sie umfangreiche Mengen an Datensätzen mit Ihren Verschlüsselungsrichtlinien schneller und effizienter synchronisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Shield-Plattformverschlüsselung

Nutzen Sie die zusätzliche Sicherheit für potenziell sensible Daten, die zum Trainieren von Bots verwendet werden. Es ist nun möglich, das Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge zu verschlüsseln. Vom Verschlüsselungsdienst im Hintergrund werden auch umfangreiche Datensatzmengen schneller und effizienter synchronisiert.

Ereignisüberwachung

Mit den neuen in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbaren Datensets können Sie nun mehr Daten analysieren. Über die Metadaten-API können Sie die Echtzeit-Ereignisüberwachung automatisieren. Suchen Sie Benutzer in allen Lightning-Ereignistypen mit dem neuen Feld "CLIENT_GEO". Verwenden Sie den neuen Felder "UserId" in Abfragen vom Typ "ReportEvent ", um sich auf Benutzeraktivität (Beta) zu konzentrieren.

Shield-Plattformverschlüsselung

Nutzen Sie die zusätzliche Sicherheit für potenziell sensible Daten, die zum Trainieren von Bots verwendet werden. Es ist nun möglich, das Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge zu verschlüsseln. Vom Verschlüsselungsdienst im Hintergrund werden auch umfangreiche Datensatzmengen schneller und effizienter synchronisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von Äußerungsdaten für Bots

Wenn Sie Bots verwenden, um Kunden bestmöglich zu unterstützen, können Sie nun potenziell sensible Daten verschlüsseln, die im Rahmen des Bot-Trainings verwendet wurden. Das Verschlüsseln der Daten im Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge kann Ihnen bei der Einhaltung Ihrer HIPAA-Compliance-Anforderungen helfen. Für die besten Empfehlungen sollten Sie das deterministische Verschlüsselungsschema unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung verwenden.

Schnelleres Verschlüsseln von Daten mit der Hintergrundverschlüsselung

Für die effizientere Synchronisierung von mehr Datensätzen wurde der Verschlüsselungsdienst im Hintergrund im Rahmen der Shield-Plattformverschlüsselung optimiert. Ihre über die Seite "Verschlüsselungsstatistiken" gestarteten Synchronisierungsprozesse werden schneller abgeschlossen. Zudem profitieren Kunden mit umfangreichen Datenmengen nun von einer intuitiveren Oberfläche des Salesforce-Kundensupports. Mit dem nunmehr vervierfachten Datensatzvolumen und schnelleren Synchronisierungsvorgängen können Sie sich wieder auf Ihr Geschäft konzentrieren.

Verschlüsseln von Äußerungsdaten für Bots

Wenn Sie Bots verwenden, um Kunden bestmöglich zu unterstützen, können Sie nun potenziell sensible Daten verschlüsseln, die im Rahmen des Bot-Trainings verwendet wurden. Das Verschlüsseln der Daten im Feld "Äußerung" im Objekt für Äußerungsvorschläge kann Ihnen bei der Einhaltung Ihrer HIPAA-Compliance-Anforderungen helfen. Für die besten Empfehlungen sollten Sie das deterministische Verschlüsselungsschema unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung verwenden.

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

Wer: Diese Änderung gilt für Editionen mit der Shield-Plattformverschlüsselung und der Service Cloud mit aktiviertem Chat.

Wie: Klicken Sie unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" auf **Felder verschlüsseln**. Klicken Sie dann auf **Bearbeiten** und dann auf das Feld "Äußerung". Im Feld "Äußerung" wird nur das deterministische Verschlüsselungsschema ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung unterstützt. Zum Verschlüsseln vorhandener Felddaten kann der Verschlüsselungsdienst im Hintergrund

verwendet werden. Daten des Felds "Äußerung" werden durchschnittlich alle 7 Tage durch normale Cache-Verwaltungsaufgaben gelöscht.

SIEHE AUCH:

Mehr Sicherheit mit der Shield-Plattformverschlüsselung für Einstein-Bots

Schnelleres Verschlüsseln von Daten mit der Hintergrundverschlüsselung

Für die effizientere Synchronisierung von mehr Datensätzen wurde der Verschlüsselungsdienst im Hintergrund im Rahmen der Shield-Plattformverschlüsselung optimiert. Ihre über die Seite "Verschlüsselungsstatistiken" gestarteten Synchronisierungsprozesse werden schneller abgeschlossen. Zudem profitieren Kunden mit umfangreichen Datenmengen nun von einer intuitiveren Oberfläche des Salesforce-Kundensupports. Mit dem nunmehr vervierfachten Datensatzvolumen und schnelleren Synchronisierungsvorgängen können Sie sich wieder auf Ihr Geschäft konzentrieren.

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

Ereignisüberwachung

Mit den neuen in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbaren Datensets können Sie nun mehr Daten analysieren. Über die Metadaten-API können Sie die Echtzeit-Ereignisüberwachung automatisieren. Suchen Sie Benutzer in allen Lightning-Ereignistypen mit dem neuen Feld "CLIENT_GEO". Verwenden Sie den neuen Felder "UserId" in Abfragen vom Typ "ReportEvent ", um sich auf Benutzeraktivität (Beta) zu konzentrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren von mehr Ereignissen in der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Die Event Monitoring Analytics-Anwendung ist nun noch benutzerfreundlicher und umfasst mehr Ereignisdaten. Mit den neuen Datensets für Ereignisse können Sie mehr API-Nutzungs- und Apex-Daten in der Analytics-Anwendung analysieren, ohne das Datenset manuell oder über die Analytics External Data API hochladen zu müssen.

Geänderte Antworten im Setup-Assistenten der Analytics-Anwendung

Wenn Sie mit dem Personalisierungs-Assistenten in Analytics Studio eine Event Monitoring Analytics-Anwendung erstellen, lautet die Einstellung für jedes Datenset, das in Ihre Anwendung aufgenommen werden kann, nun standardmäßig "Nein". Bisher war "Ja" der Standardwert für alle Datensets. Entsprechend wurden alle Datensets aufgenommen, sofern Sie die Einstellung nicht ausdrücklich auf "Nein" festgelegt hatten.

Automatisieren des Setups der Echtzeit-Ereignisüberwachung über die Metadaten-API

Zum Automatisieren des Setups für die Echtzeit-Ereignisüberwachung können Sie nun über die Metadaten-API das Streaming und Speichern sämtlicher Echtzeitereignisse aktivieren und deaktivieren. Bisher haben Sie das Streaming und Speichern für einzelne Ereignisse lediglich auf der Benutzeroberfläche aktiviert und deaktiviert.

Suchen von Benutzern in allen Lightning-Ereignistypen

Ermitteln Sie im neuen Feld "CLIENT_GEO" das Land und die Region der Anforderungen im Browser des Clients. Das Feld "CLIENT_GEO" ist in allen Lightning-Ereignistypen verfügbar: "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", "Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung". Als Administrator können Sie die Leistung der Lightning-Seiten nach Land überwachen, damit Ihre Benutzer Salesforce optimal verwenden und Sie Ihren Unternehmens-Workflows verbessern können.

Abrufen von Informationen über Commerce-Ereignisse im Objekt "EventLogFile"

Im neuen Ereignistyp "Eine Commerce-Nutzung" im Objekt "EventLogFile" werden Informationen zu Ihrer Commerce-Instanz erfasst. Analysieren Sie anhand dieses Ereignisses den Status Ihrer Services und identifizieren Sie mögliche Probleme.

Verfolgen von Identitätsanbietern für Authentifizierungsanforderungen

Mit dem neuen großen Objekt `IdentityProviderEventStore` können Sie nun Authentifizierungsanforderungsereignisse anderer Anwendungsanbieter überwachen. Wenn Salesforce als Identitätsanbieter fungiert, können Sie damit auch ausgehende SAML-Antworten überwachen.

Abrufen von Informationen über Lightning-Komponentenanforderungen im Objekt "EventLogFile"

Der neue Ereignistyp für Aura-Anforderungen im Objekt `EventLogFile` erfasst Informationen über Anfragen an Apex-Methoden von Aura- oder Lightning-Webkomponenten. Verwenden Sie dieses Ereignis, um die Leistung zu analysieren und mögliche Probleme zu identifizieren. So können Sie z. B. die Anforderungszeit als Benchmark verwenden oder den URI einer erfolglosen Anforderung identifizieren.

Analysieren von mehr Ereignissen in der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Die Event Monitoring Analytics-Anwendung ist nun noch benutzerfreundlicher und umfasst mehr Ereignisdaten. Mit den neuen Datensets für Ereignisse können Sie mehr API-Nutzungs- und Apex-Daten in der Analytics-Anwendung analysieren, ohne das Datenset manuell oder über die Analytics External Data API hochladen zu müssen.

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

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-on-Abonnement zur Verfügung.

Warum: Sie können beispielsweise eine Linse in Ihrer Analytics-Anwendung mit den Daten aus dem Datenset "Apex-Callout" erstellen und damit anzeigen, wie viele Apex-Callout-Anforderungen in Ihrer Organisation am Vortag ausgeführt wurden. Zudem können Sie die durchschnittliche Anforderungszeit für Ihre Apex-Callout-Anforderungen des letzten Monats anzeigen.

Wie: Erstellen Sie eine Event Monitoring Analytics-Anwendung oder nehmen Sie ein Upgrade Ihrer vorhandenen Anwendung vor, um von den folgenden neuen Datensets profitieren zu können:

- Apex-Callout: Gibt Details zu Callouts (externen Anforderungen) während der Apex-Codeausführung an.
- Apex-REST-API: Erfasst Informationen zu jeder Apex-REST-API-Anforderung.
- Apex-SOAP: Gibt Details zu den Aufrufdetails der Web Services-API an.
- Apex-Auslöser: Gibt Details zu den Auslösern in einer Organisation an.
- Bulk-API: Gibt Details zu Bulk-API-Anforderungen an.
- Apex-Obergrenze für gleichzeitige lange Ausführungen: Gibt Informationen zu gleichzeitig ausgeführten langfristigen Apex-Anforderungen in Ihrer Organisation an, die von Salesforce nach dem Erreichen der Obergrenze für gleichzeitige Ausführungen Ihrer Organisation beendet wurden.
- Knowledge-Artikelansicht: Gibt die Benutzeraktivität mit Ihrer Knowledge Base an.
- Suche: Gibt Details zu Benutzersuchabfragen an.
- Suchklick: Gibt Details zur Benutzerinteraktion mit den Suchergebnissen an.

- Wave-Download: Zeigt die über Linsenerkundungen und Dashboard-Widgets vorgenommenen Downloads an.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Upgrade der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Object Reference: Apex Callout Event Type (Apex-Callout-Ereignistyp)

Object Reference: Apex REST API Event Type (Ereignistyp für die Apex-REST-API)

Object Reference: Apex SOAP Event Type (Apex-SOAP-Ereignistyp)

Object Reference: Apex Trigger Event Type (Apex-Auslöserereignistyp)

Object Reference: Bulk API Event Type (Bulk-API-Ereignistyp)

Object Reference: Concurrent Long-Running Apex Limit Event Type (Ereignistyp für das Erreichen der Obergrenze durch gleichzeitig ausgeführte, langfristige Apex-Anforderungen)

Object Reference: Knowledge Article View Event Type (Ereignistyp für das Anzeigen von Knowledge-Artikeln)

Object Reference: Search Event Type (Suchereignistyp)

Object Reference: Search Click Event Type (Ereignistyp für das Klicken auf ein Suchergebnis)

Object Reference: Wave Download Event Type (Ereignistyp für einen Wave-Download)

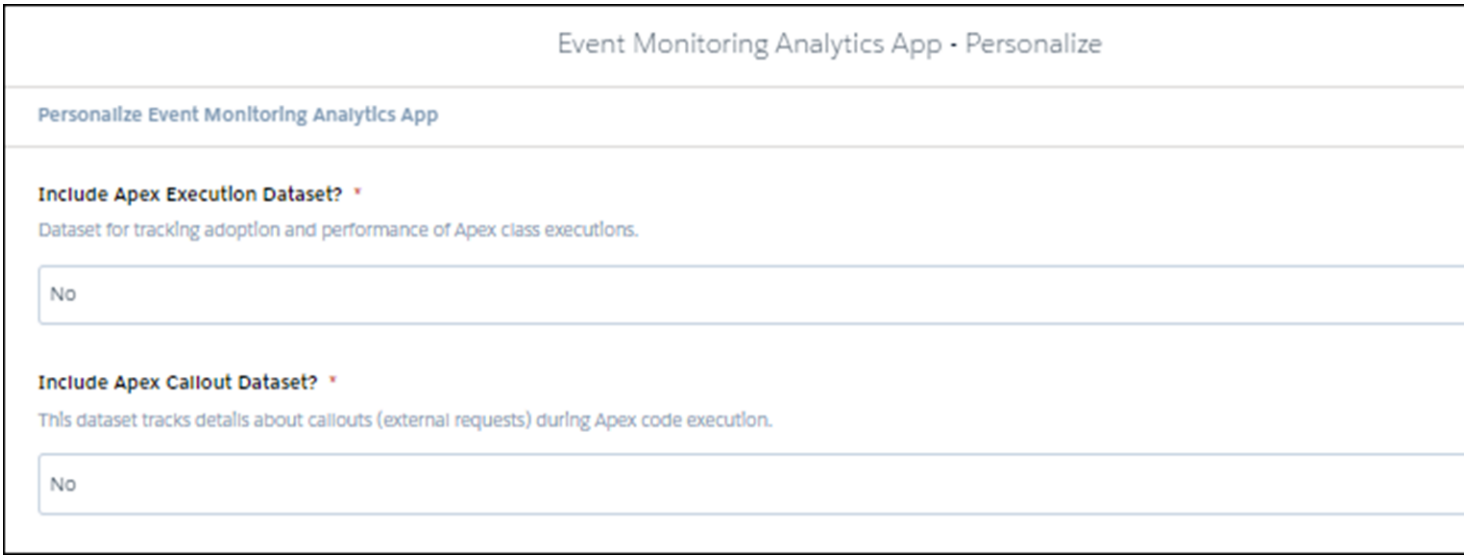
Geänderte Antworten im Setup-Assistenten der Analytics-Anwendung

Wenn Sie mit dem Personalisierungs-Assistenten in Analytics Studio eine Event Monitoring Analytics-Anwendung erstellen, lautet die Einstellung für jedes Datenset, das in Ihre Anwendung aufgenommen werden kann, nun standardmäßig "Nein". Bisher war "Ja" der Standardwert für alle Datensets. Entsprechend wurden alle Datensets aufgenommen, sofern Sie die Einstellung nicht ausdrücklich auf "Nein" festgelegt hatten.

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

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-on-Abonnement zur Verfügung.

Wie: Wählen Sie in der Dropdown-Liste unter dem Datenset **Ja** für die Datensets aus, die in Ihre Anwendung aufgenommen werden sollen. Geben Sie anschließend an, wie viele Tage von Daten aufgenommen werden sollen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Freigeben der Event Monitoring Analytics-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisieren des Setups der Echtzeit-Ereignisüberwachung über die Metadaten-API

Zum Automatisieren des Setups für die Echtzeit-Ereignisüberwachung können Sie nun über die Metadaten-API das Streaming und Speichern sämtlicher Echtzeitereignisse aktivieren und deaktivieren. Bisher haben Sie das Streaming und Speichern für einzelne Ereignisse lediglich auf der Benutzeroberfläche aktiviert und deaktiviert.

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

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-on-Abonnement zur Verfügung.

Warum: Wenn Sie Voreinstellungen auf der Benutzeroberfläche streamen und speichern, ändern Sie nur jeweils ein Ereignis. Mit der Metadaten-API können Sie mehrere Ereignisse gleichzeitig auf programmgesteuerte Weise ändern.

Wie: Rufen Sie mithilfe der Manifestdatei `package.xml` die aktuellen Einstellungen all Ihrer Echtzeitereignisse ab. Aktivieren oder deaktivieren Sie mithilfe der Datei `RealtimeEvent.settings` Änderungen für beliebig viele Echtzeitereignisse.

SIEHE AUCH:

Metadata API Developer Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Sample package.xml Manifest Files (Beispiele für package.xml-Manifestdateien) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Metadata API Developer Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Deploying and Retrieving Metadata (Bereitstellen und Abrufen von Metadaten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Suchen von Benutzern in allen Lightning-Ereignistypen

Ermitteln Sie im neuen Feld "CLIENT_GEO" das Land und die Region der Anforderungen im Browser des Clients. Das Feld "CLIENT_GEO" ist in allen Lightning-Ereignistypen verfügbar: "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", "Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung". Als Administrator können Sie die Leistung der Lightning-Seiten nach Land überwachen, damit Ihre Benutzer Salesforce optimal verwenden und Sie Ihren Unternehmens-Workflows verbessern können.

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

Wer: Steht Kunden zur Verfügung, die ein Add-on-Abonnement für Salesforce Shield oder für die Salesforce-Ereignisüberwachung erworben haben und EventLogFile-Objektdaten zur Überwachung von Ereignissen verwenden.

SIEHE AUCH:

- *SOAP API Developer Guide*: Lightning Error Event Type (Ereignistyp "Lightning-Fehler") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *SOAP API Developer Guide*: Lightning Interaction Event Type (Ereignistyp "Lightning-Interaktion") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *SOAP API Developer Guide*: Lightning Page View Event Type (Ereignistyp "Lightning-Seitenansicht") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *SOAP API Developer Guide*: Lightning Performance Event Type (Ereignistyp für die Lightning-Leistung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen von Informationen über Commerce-Ereignisse im Objekt "EventLogFile"

Im neuen Ereignistyp "Eine Commerce-Nutzung" im Objekt "EventLogFile" werden Informationen zu Ihrer Commerce-Instanz erfasst. Analysieren Sie anhand dieses Ereignisses den Status Ihrer Services und identifizieren Sie mögliche Probleme.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Dieses Ereignis ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Wer: Steht Kunden zur Verfügung, die Add-on-Abonnements für Salesforce Shield oder die Salesforce-Ereignisüberwachung erworben haben und EventLogFile zur Überwachung von Ereignissen verwenden.

SIEHE AUCH:

- *Object Reference*: One Commerce Usage Event Type (Ereignistyp für eine Commerce-Nutzung)

Verfolgen von Identitätsanbietern für Authentifizierungsanforderungen

Mit dem neuen großen Objekt `IdentityProviderEventStore` können Sie nun Authentifizierungsanforderungsereignisse anderer Anwendungsanbieter überwachen. Wenn Salesforce als Identitätsanbieter fungiert, können Sie damit auch ausgehende SAML-Antworten überwachen.

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

Wer: Steht Kunden zur Verfügung, die ein Add-on-Abonnement für Salesforce Shield oder für die Salesforce-Ereignisüberwachung erworben haben und EventLogFile-Objektdaten zur Überwachung von Ereignissen verwenden.

Wie: Aktivieren Sie die Ereignisspeicherung in der Ereignisverwaltung. Greifen Sie dann über eine SOQL-Abfrage auf das gewünschte Ereignis zu.

SIEHE AUCH:

Platform Events Developer Guide: Real-Time Event Monitoring Objects (Objekte für die Echtzeit-Ereignisüberwachung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Abrufen von Informationen über Lightning-Komponentenanforderungen im Objekt "EventLogFile"

Der neue Ereignistyp für Aura-Anforderungen im Objekt `EventLogFile` erfasst Informationen über Anfragen an Apex-Methoden von Aura- oder Lightning-Webkomponenten. Verwenden Sie dieses Ereignis, um die Leistung zu analysieren und mögliche Probleme zu identifizieren. So können Sie z. B. die Anforderungszeit als Benchmark verwenden oder den URI einer erfolglosen Anforderung identifizieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Dieses Ereignis ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Wer: Die Ereignisüberwachung steht Kunden zur Verfügung, die Add-On-Abonnements für Salesforce Shield oder die Salesforce-Ereignisüberwachung erworben haben und EventLogFile zur Überwachung von Ereignissen verwenden.

SIEHE AUCH:

Object Reference: Aura Request Event Type (Ereignistyp für Aura-Anforderungen)

Sicherheits-Center

Das Sicherheits-Center bietet mehr praktische Möglichkeiten zum Anzeigen Ihrer Sicherheitsdaten. In den verbesserten Diagrammen der Detailseiten können Sie Änderungen ohne Weiteres nachvollziehen. Nun können Sie Kennzahldaten nach Bedarf aktualisieren, statt auf täglich geplante Anwendungsaktualisierungen warten zu müssen. Außerdem können Sie nun direkt in der Anwendung ein Diagramm mit dem 30-Tage-Trend der durchschnittlichen Ergebnisse der Integritätsprüfung sowie 6 Monate der Verlaufsinformationen zur Integritätsprüfung anzeigen. Dank all der zusätzlichen Details können Sie proaktiv auf Änderungen und Einstellungen reagieren, die sensible Kundendaten betreffen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bedarfsgesteuertes Aktualisieren von Kennzahldaten

Damit die neuesten Kennzahldaten angezeigt werden, müssen Sie nun nicht mehr auf die tägliche Aktualisierung für das Sicherheits-Center warten. Sie können einzelne Kennzahlen nun nach Bedarf aktualisieren. Dank der bedarfsgesteuerten Kennzahlaktualisierungen sehen Sie die neuesten Informationen und können so fundierte Entscheidungen treffen. Außerdem können Sie dadurch schnelllebige Situationen besser überwachen.

Anzeigen von Verlaufsinformationen zur Integritätsprüfung im Sicherheits-Center

Nun können Sie in der Sicherheits-Center-Anwendung auf mehr Daten der Sicherheitsintegritätsprüfung zugreifen. Die Detailseite "Sicherheitsintegritätsprüfung" verfügt über ein neues Trenddiagramm, worin Sie die durchschnittlichen Ergebnisse der Integritätsprüfung für alle verbundenen Mandanten über einen bestimmten Zeitraum einsehen können. Zudem können Sie direkt im Sicherheits-Center die Daten der Integritätsprüfung der letzten 6 Monate einsehen und so Klicks und Zeit sparen.

Hervorheben von Änderungen in verbesserten Diagrammen auf Detailseiten

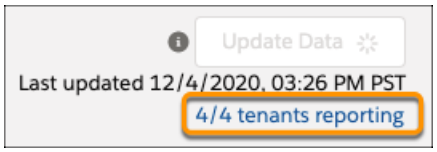
Im neuen Diagramm-Overlay "Tägliche Änderungen" sind die täglichen Änderungen der Kennzahlen nun eindeutiger nachzuvollziehen. Nun können Sie ohne Weiteres sehen, wenn Änderungen an bestimmten Tagen stattfanden.

Bedarfsgesteuertes Aktualisieren von Kennzahldaten

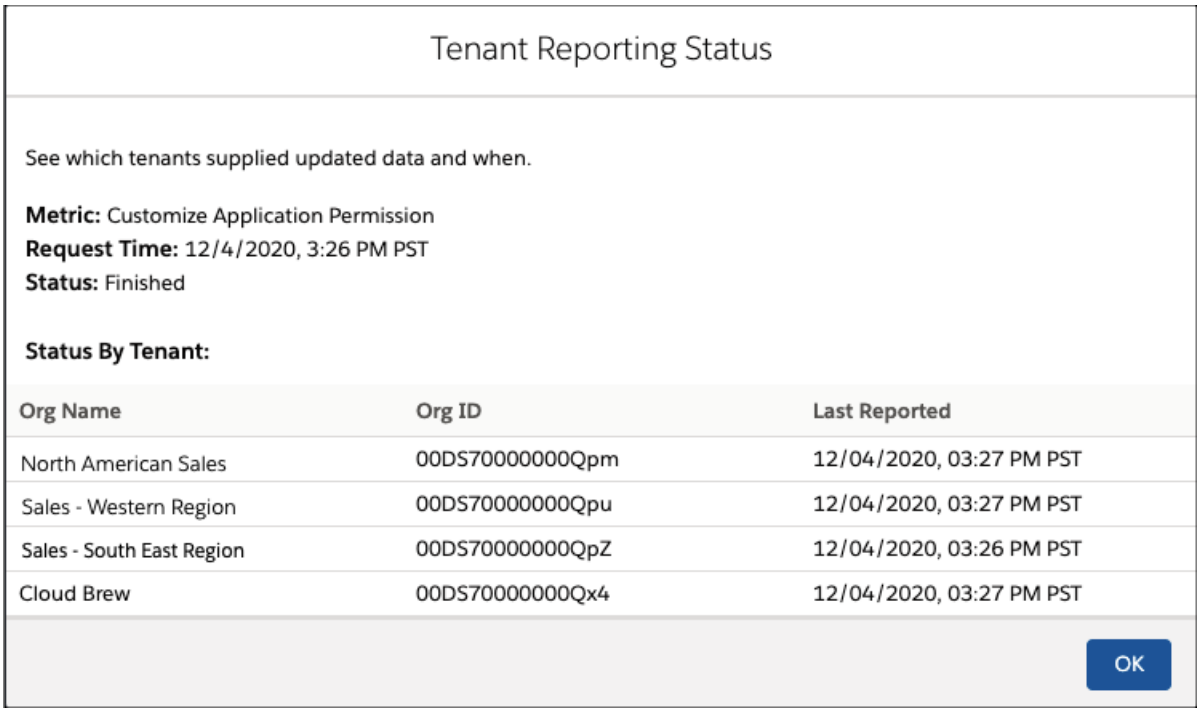
Damit die neuesten Kennzahldaten angezeigt werden, müssen Sie nun nicht mehr auf die tägliche Aktualisierung für das Sicherheits-Center warten. Sie können einzelne Kennzahlen nun nach Bedarf aktualisieren. Dank der bedarfsgesteuerten Kennzahlaktualisierungen sehen Sie die neuesten Informationen und können so fundierte Entscheidungen treffen. Außerdem können Sie dadurch schnelllebige Situationen besser überwachen.

Wo: Das Sicherheits-Center ist in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition als Add-On-Abonnement verfügbar. Das Sicherheits-Center ist in Government Cloud oder Government Cloud Plus nicht verfügbar.

Wie: Klicken Sie auf einer Kennzahldetailseite auf **Daten aktualisieren**. In den Statuszeilen ist zu sehen, wann die jeweilige Kennzahl letztmals aktualisiert wurde. Außerdem sehen Sie darin, wie viele Mandanten aktualisierten Daten gemeldet haben.



Sie können jederzeit während der Aktualisierung auf den Link **Mandanten haben Berichte erstellt** klicken, um eine Liste mit allen verbundenen Mandanten und Informationen dazu anzuzeigen, wann sie letztmals Daten gemeldet haben.



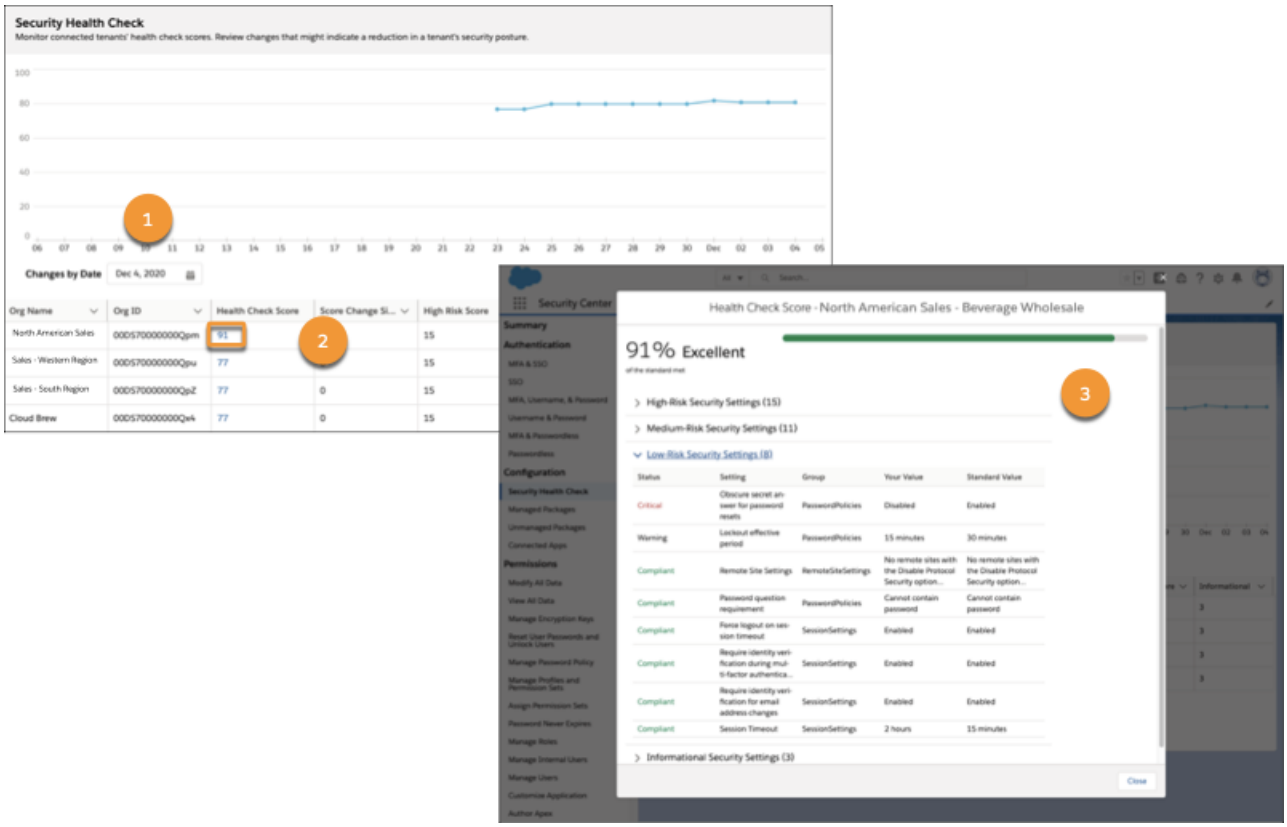
Aktualisieren Sie nach Abschluss der Aktualisierung die Seite, damit auf der Detailseite die aktualisierten Daten angezeigt werden. Die bedarfsgesteuerte Aktualisierung von Kennzahldaten ist mit Ausnahme von "Sicherheitsintegritätsprüfung" für alle Kennzahlen verfügbar. Sie können Kennzahldaten einmal pro Stunde aktualisieren.

Anzeigen von Verlaufsinformationen zur Integritätsprüfung im Sicherheits-Center

Nun können Sie in der Sicherheits-Center-Anwendung auf mehr Daten der Sicherheitsintegritätsprüfung zugreifen. Die Detailseite "Sicherheitsintegritätsprüfung" verfügt über ein neues Trenddiagramm, worin Sie die durchschnittlichen Ergebnisse der Integritätsprüfung für alle verbundenen Mandanten über einen bestimmten Zeitraum einsehen können. Zudem können Sie direkt im Sicherheits-Center die Daten der Integritätsprüfung der letzten 6 Monate einsehen und so Klicks und Zeit sparen.

Wo: Das Sicherheits-Center ist in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition als Add-On-Abonnement verfügbar. Das Sicherheits-Center ist in Government Cloud oder Government Cloud Plus nicht verfügbar.

Wie: Wählen Sie im Sicherheits-Center die Kategorie "Konfiguration" aus und klicken Sie auf **Sicherheitsintegritätsprüfung**. Im oben auf der Seite angezeigten Trenddiagramm sehen Sie die tägliche Durchschnittsbewertung der Integritätsprüfung für alle verbundenen Mandanten. Wenn Sie die Einstellungen der Integritätsprüfung eines bestimmten Mandanten für einen bestimmten Tag anzeigen möchten, geben Sie in der Datumsauswahl (1) ein Datum ein. Wählen Sie einen Wert in der Spalte "Ergebnis der Integritätsprüfung" (2) aus und überprüfen Sie dann die Einstellungen der Integritätsprüfung für den gewünschten Mandanten an diesem Tag (3). Die Verlaufsinformationen zur Sicherheitsintegritätsprüfung stehen für die letzten 6 Monate zur Verfügung.



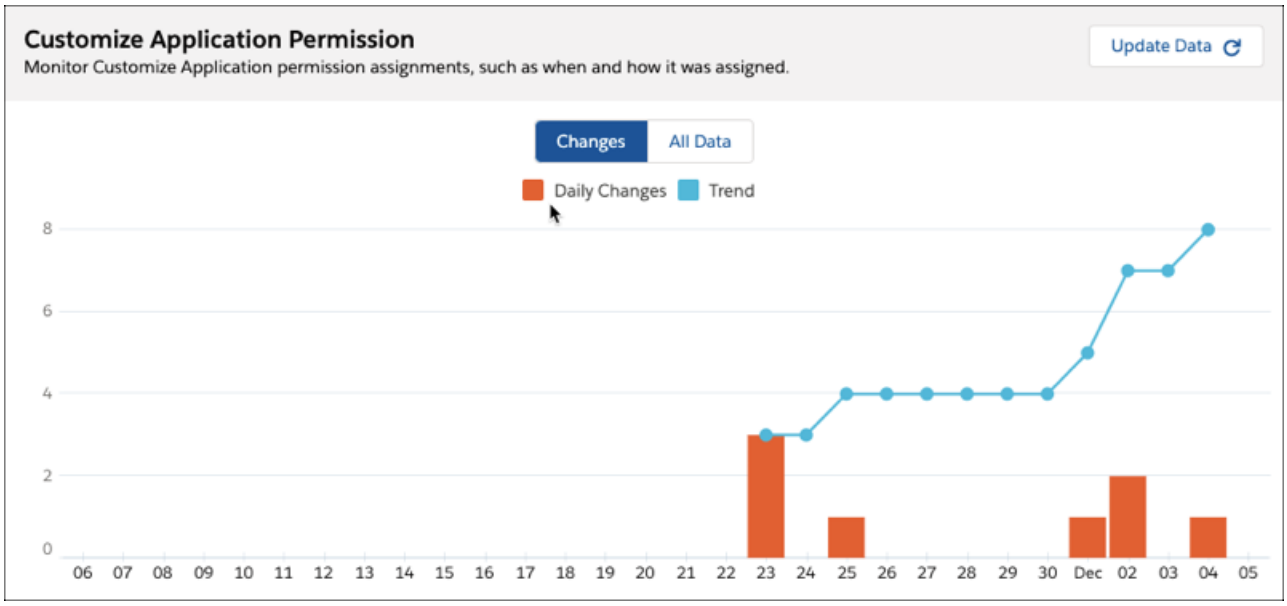
Hervorheben von Änderungen in verbesserten Diagrammen auf Detailseiten

Im neuen Diagramm-Overlay "Tägliche Änderungen" sind die täglichen Änderungen der Kennzahlen nun eindeutiger nachzuvollziehen. Nun können Sie ohne Weiteres sehen, wenn Änderungen an bestimmten Tagen stattfanden.

Wo: Das Sicherheits-Center ist in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition als Add-On-Abonnement verfügbar. Das Sicherheits-Center ist in Government Cloud oder Government Cloud Plus nicht verfügbar.

Warum: Die Ansicht "Tägliche Änderungen" ist nützlich, wenn Ergänzungen und Entfernungen für eine Kennzahl identisch sind und die tägliche Gesamtzahl unverändert bleibt. Beispielsweise installiert ein Administrator fünf nicht verwaltete Pakete und entfernt fünf weitere nicht verwaltete Pakete an einem Tag. Die Anzahl der insgesamt verwalteten Pakete hat sich im Vergleich zum Vortag nicht geändert. Im Overlay "Tägliche Änderungen" sehen Sie diese Installationen und Deinstallationen und können ggf. Untersuchungen vornehmen.

Wie: Die Ansicht "Tägliche Änderungen" ist mit Ausnahme von "Sicherheitsintegritätsprüfung" für alle Kennzahlen in der Kategorie "Berechtigungen" und alle Konfigurationskennzahlen verfügbar. "Tägliche Änderungen" ist automatisch aktiviert. Sie können die Diagramme "Tägliche Änderungen" oder "Trend" ausblenden und erneut anzeigen. Klicken Sie dazu auf die Felder "Tägliche Änderungen" und "Trend".



Customer 360 Truth

Erfahren Sie mehr über die neuen Funktionen in Customer 360 Truth. Bieten Sie Ihren Benutzern mehr Optionen zur Identitätsüberprüfung und Zusammenführung von Daten, um stärker personalisierte Interaktionen zu ermöglichen. Außerdem können Sie mithilfe einer Anwendung Richtlinien zur Überwachung mehrerer Salesforce-Organisationen erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Customer 360-Zielgruppen

Customer 360-Zielgruppen ist ein Tool zur Verwaltung, Segmentierung und Aktivierung von Kundendaten, mit dem die Personalisierung und das Engagement gesteigert werden. Mit einer Reihe von Lösungen erhalten Sie einen umfassenden, handlungsrelevanten Überblick über Ihren Kunden, der auf einer der weltbesten Kundenplattformen aufbaut.

Customer 360 Data Manager

Verbinden Sie alle Kundendaten in Ihrem Unternehmen, beispielsweise aus mehreren Salesforce-Organisationen, Commerce Cloud B2C-Instanzen und sogar aus Datenquellen außerhalb von Salesforce. Erstellen Sie mit dem Cloud-Informationsmodell globale Profile, ordnen Sie Objekte und Felder über Datenquellen hinweg zu und verwenden Sie Lightning-Webkomponenten, um integrierte Erfahrungen zu ermöglichen.

Customer 360 Identity

Identity for Customers and Partners heißt nun Customer 360 Identity. Zudem wurde die Versionsaktualisierung verschoben, nach der eine Überprüfung erforderlich ist, sobald Experience Cloud-Benutzer, -Partner und -Kunden ihre E-Mail-Adresse ändern.

Customer 360-Datenschutzcenter

Verwenden Sie das Übertragbarkeitsprotokoll, um zu verfolgen, wie Ihre Organisation die Zugriffsanforderungen von Betroffenen erfüllt. Mit der automatischen Löschung von Übertragbarkeitsdateien im Customer 360-Datenschutzcenter können Sie sicher sein, dass die Daten Ihrer Kunden geschützt sind. Erstellen Sie zudem eine PATCH-Anforderung mit der API zum Schreiben von Einwilligungen, um die Einwilligung gleichzeitig in mehreren Datensätzen zu aktualisieren.

Customer 360-Zielgruppen

Customer 360-Zielgruppen ist ein Tool zur Verwaltung, Segmentierung und Aktivierung von Kundendaten, mit dem die Personalisierung und das Engagement gesteigert werden. Mit einer Reihe von Lösungen erhalten Sie einen umfassenden, handlungsrelevanten Überblick über Ihren Kunden, der auf einer der weltbesten Kundenplattformen aufbaut.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Funktionen in Customer 360-Zielgruppen

Informieren Sie sich über die neuesten Funktionen und Aktualisierungen von Customer 360-Zielgruppen: Versionshinweise zu Customer 360-Zielgruppen.

Neue Funktionen in Customer 360-Zielgruppen

Informieren Sie sich über die neuesten Funktionen und Aktualisierungen von Customer 360-Zielgruppen: Versionshinweise zu Customer 360-Zielgruppen.

Customer 360 Data Manager

Verbinden Sie alle Kundendaten in Ihrem Unternehmen, beispielsweise aus mehreren Salesforce-Organisationen, Commerce Cloud B2C-Instanzen und sogar aus Datenquellen außerhalb von Salesforce. Erstellen Sie mit dem Cloud-Informationsmodell globale Profile, ordnen Sie Objekte und Felder über Datenquellen hinweg zu und verwenden Sie Lightning-Webkomponenten, um integrierte Erfahrungen zu ermöglichen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Funktionen in Customer 360 Data Manager

Informieren Sie sich über die neuesten Funktionen und Aktualisierungen von Customer 360 Data Manager: Versionshinweise zu Customer 360 Data Manager.

Neue Funktionen in Customer 360 Data Manager

Informieren Sie sich über die neuesten Funktionen und Aktualisierungen von Customer 360 Data Manager: Versionshinweise zu Customer 360 Data Manager.

Customer 360 Identity

Identity for Customers and Partners heißt nun Customer 360 Identity. Zudem wurde die Versionsaktualisierung verschoben, nach der eine Überprüfung erforderlich ist, sobald Experience Cloud-Benutzer, -Partner und -Kunden ihre E-Mail-Adresse ändern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umbenennung von Identity für Kunden und Partner in Customer 360 Identity
Identity für Kunden und Partner hat einen neuen Namen, der das Engagement von Salesforce widerspiegelt, Ihnen eine einzige Quelle der Wahrheit zu bieten. Lernen Sie Customer 360 Identity kennen. Hier finden Sie die gleichen praktischen Identitätsfunktionen, die Sie aus Identity für Kunden und Partner gewohnt sind. Denken Sie daran, dass Sie über die Kachel Identifizieren der Benutzer und Verwalten des Zugriffs auf die gesamte Dokumentation für Identitätsanforderungen Ihrer Salesforce-Organisation auf help.salesforce.com zugreifen können.

Verlangen einer Bestätigung bei E-Mail-Adressänderungen durch Experience Cloud-Benutzer, Partner und Kunden (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Sicherheitsaktualisierung verlangt, dass externe Benutzer Änderungen ihrer Community-E-Mail-Adresse bestätigen.

Umbenennung von Identity für Kunden und Partner in Customer 360 Identity

Identity für Kunden und Partner hat einen neuen Namen, der das Engagement von Salesforce widerspiegelt, Ihnen eine einzige Quelle der Wahrheit zu bieten. Lernen Sie Customer 360 Identity kennen. Hier finden Sie die gleichen praktischen Identitätsfunktionen, die Sie aus Identity für Kunden und Partner gewohnt sind. Denken Sie daran, dass Sie über die Kachel Identifizieren der Benutzer und Verwalten des Zugriffs auf die gesamte Dokumentation für Identitätsanforderungen Ihrer Salesforce-Organisation auf help.salesforce.com zugreifen können.

Verlangen einer Bestätigung bei E-Mail-Adressänderungen durch Experience Cloud-Benutzer, Partner und Kunden (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Sicherheitsaktualisierung verlangt, dass externe Benutzer Änderungen ihrer Community-E-Mail-Adresse bestätigen.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wer: Diese Versionsaktualisierung gilt für alle Erfahrungsgenerator-Sites.

Warum: Diese Aktualisierung aktiviert automatisch die Einstellung "E-Mail-Bestätigungen bei Änderungen von E-Mail-Adressen erforderlich" in allen Organisationen. Kunden können sich durch Deaktivierung dieser Einstellung abmelden.

Wie: Wenn ein Benutzer eine E-Mail-Adresse ändert, wird eine E-Mail zur Bestätigung an die neue Adresse gesendet. Nachdem der Benutzer auf den Bestätigungslink in der E-Mail geklickt hat, wird die Adressänderung wirksam.

Customer 360-Datenschutzcenter

Verwenden Sie das Übertragbarkeitsprotokoll, um zu verfolgen, wie Ihre Organisation die Zugriffsanforderungen von Betroffenen erfüllt. Mit der automatischen Löschung von Übertragbarkeitsdateien im Customer 360-Datenschutzcenter können Sie sicher sein, dass die Daten Ihrer Kunden geschützt sind. Erstellen Sie zudem eine PATCH-Anforderung mit der API zum Schreiben von Einwilligungen, um die Einwilligung gleichzeitig in mehreren Datensätzen zu aktualisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überwachen der Erfüllung der Zugriffsanforderungen von Betroffenen mit dem Übertragbarkeitsprotokoll
Stellen Sie sicher, dass Ihre Salesforce-Organisation jede Kundenanforderung zum Zugriff auf personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit dem Datenschutzgesetzen erfüllt. Verwenden Sie das Übertragbarkeitsprotokoll im Customer 360-Datenschutzcenter, um einen Verlauf aller in Ihrer Organisation ausgeführten Übertragbarkeitsrichtlinien zu sehen. Passen Sie das Protokoll an, um Informationen anzuzeigen, die Sie sehen möchten, z. B. wann die Ausführung einer Richtlinie beendet wurde oder ob Ihr Kunde seine Übertragbarkeitsdatei heruntergeladen hat.

Verhaltensänderung des Customer 360-Datenschutzcenters: Übertragbarkeitsdateien, die älter als 60 Tage sind, werden automatisch gelöscht
Salesforce löscht Übertragbarkeitsdateien jetzt 60 Tage nach ihrer Erstellung automatisch, um für die Sicherheit Ihrer Kundendaten zu sorgen. Der Administrator, der die Anforderung erstellt hat, erhält 7 Tage vor Ablauf dieser Frist eine E-Mail mit einer Warnung.

Synchronisieren von Einwilligungsdaten über mehrere Datensätze hinweg
Eine neue REST-API-Ressource für Anforderungen zum Schreiben von Einwilligungen ist jetzt allgemein verfügbar.

Überwachen der Erfüllung der Zugriffsanforderungen von Betroffenen mit dem Übertragbarkeitsprotokoll

Stellen Sie sicher, dass Ihre Salesforce-Organisation jede Kundenanforderung zum Zugriff auf personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit dem Datenschutzgesetzen erfüllt. Verwenden Sie das Übertragbarkeitsprotokoll im Customer 360-Datenschutzcenter, um einen Verlauf aller in Ihrer Organisation ausgeführten Übertragbarkeitsrichtlinien zu sehen. Passen Sie das Protokoll an, um Informationen anzuzeigen, die Sie sehen möchten, z. B. wann die Ausführung einer Richtlinie beendet wurde oder ob Ihr Kunde seine Übertragbarkeitsdatei heruntergeladen hat.

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

Wer: Um diese Funktion im Customer 360-Datenschutzcenter zu nutzen, benötigen Sie die Berechtigung "Zugriffsrichtlinien für betroffene Personen ausführen".

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Customer 360-Datenschutzcenter` ein und wählen Sie dann **Übertragbarkeitsprotokoll** aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anzeigen des Übertragbarkeitsprotokolls (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verhaltensänderung des Customer 360-Datenschutzcenters: Übertragbarkeitsdateien, die älter als 60 Tage sind, werden automatisch gelöscht

Salesforce löscht Übertragbarkeitsdateien jetzt 60 Tage nach ihrer Erstellung automatisch, um für die Sicherheit Ihrer Kundendaten zu sorgen. Der Administrator, der die Anforderung erstellt hat, erhält 7 Tage vor Ablauf dieser Frist eine E-Mail mit einer Warnung.

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

Wer: Um diese Funktion im Customer 360-Datenschutzcenter zu nutzen, benötigen Sie die Berechtigung "Zugriffsrichtlinien für betroffene Personen ausführen".

Synchronisieren von Einwilligungsdaten über mehrere Datensätze hinweg

Eine neue REST-API-Ressource für Anforderungen zum Schreiben von Einwilligungen ist jetzt allgemein verfügbar.

Wo: Diese Einführung gilt für die Professional Edition (mit aktiviertem API-Zugriff) sowie die Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Erstellen Sie eine PATCH-Anforderung mit der API zum Schreiben von Einwilligungen, um die Einwilligung für mehrere Datensätze, die eine Nachschlagebeziehung oder eine gemeinsame E-Mail-Adresse besitzen, zu aktualisieren oder zu schreiben. Wenn Sie Customer 360-Zielgruppen verwenden, können Sie automatisch einen Datensatz des Typs "Einzelperson" erstellen und mehrere verwandte Datensätze mit ihm verbinden. Diese API vereinfacht die Erstellung und Verwaltung von Einwilligungsdatensätzen für diese Objekte:

- Kontakt
- ContactPointTypeConsent
- DataUsePurpose
- Einzelperson
- Lead
- PersonAccount
- Benutzer

Wie: Verwenden Sie die neue Ressource `/consent/action`.

SIEHE AUCH:

Salesforce REST API Developer Guide: Consent Write (Schreiben von Einwilligungen) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bereitstellung

Wenn Sie das Ant-Migrationstool Version 51.0 verwenden möchten, installieren Sie Java Version 11 oder höher.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets

Die bei Änderungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Java Version 11 oder höher für Ant-Migrationstool erforderlich

Für das Ant-Migrationstool (Version 51.0) der Version Spring '21 und höher ist Java Version 11 oder höher erforderlich. Frühere Versionen des Ant-Migrationstools unterstützen weiterhin Java Version 7 oder höher.

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets

Die bei Änderungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Konfiguration des Plattformereignisabonnenten
Stellt die Einstellungen für den aktuellen Benutzer und die Batchgröße für den Apex-Auslöser eines Plattformereignisses dar.

Discovery-Modell
Stellt ein bereitgestelltes Einstein Discovery-Modell dar. Weitere Informationen finden Sie unter Erstellen von Paketen, Höherstufen und Verteilen von Prognosen auf Seite 373.

Discovery-Prognose
Stellt eine bereitgestellte Einstein Discovery-Prognosedefinition dar, die ein oder mehrere Einstein Discovery-Modelle enthält. Weitere Informationen finden Sie unter Erstellen von Paketen, Höherstufen und Verteilen von Prognosen auf Seite 373.

Java Version 11 oder höher für Ant-Migrationstool erforderlich

Für das Ant-Migrationstool (Version 51.0) der Version Spring '21 und höher ist Java Version 11 oder höher erforderlich. Frühere Versionen des Ant-Migrationstools unterstützen weiterhin Java Version 7 oder höher.

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

Entwicklung

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten
In der Basiskomponente `lightning-map` können Sie Markierungen und das Kartenverhalten anpassen.

Erstellen einer Aktion für Lightning-Webkomponenten (Pilot)
Erstellen Sie eine Lightning-Webkomponente und verwenden Sie sie als eine Schnellaktion. Aktion für Lightning-Webkomponenten funktionieren parallel auf Ihren Seiten zusammen mit Lightning-Komponenten und Visualforce-Aktionen. Aktionen für Lightning-Webkomponenten sind nützlich, so dienen sie beispielsweise zum einfachen Anpassen von Kopf- und Fußzeilen und zum Erstellen von Aktionen ohne Benutzeroberflächendarstellung.

Einstein Vision und Language
Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein Vision- und Language-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder benutzerdefinierte Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Salesforce-Funktionen: Erweitern von Salesforce um Funktionen (Beta)
Entwickler können mithilfe von Salesforce-Funktionen Salesforce um benutzerdefinierte, flexibel skalierbare Geschäftslogik erweitern, die mit hochproduktiven Programmiersprachen und Open-Source-Komponenten entwickelt wurde. Mit Salesforce-Funktionen können Sie Ihre Infrastrukturverantwortlichkeiten verringern und FaaS-Anwendungen (Functions-as-a-Service) mit gewünschten Sprachen und Tools entwickeln und integrieren.

Visualforce
Eine fortlaufende Versionsaktualisierung verhindert aufeinanderfolgende API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten. Eine neue Versionsaktualisierung bietet mehr Sicherheit beim Aufrufen der Visualforce-Remoting-API. Beide Versionsaktualisierungen werden in der Version Winter '22 erzwungen.

Apex

Die Transaktions-Finalizer-Funktion befindet sich jetzt in der Betaphase und unterstützt die Paketerstellung. Verwenden Sie BatchApexErrorEvent-Auslöser, um ISV-Anwendungen zu überwachen. Der Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen ist jetzt allgemein verfügbar. Der kostenlose Plattform-Cache ist in Developer Edition-Organisationen für ISVs verfügbar. Verwenden Sie das Callout-Anmerkungsattribut für aufrufbare Aktionen, die Callouts ausführen. Die Abfragecursor wurden erheblich optimiert, um die Leistung zu verbessern.

API

Einige ältere Versionen der APIs werden mit der Version Summer '21 eingestellt.

Paketerstellung

Testen Sie anstehende Funktionen in Ihren Paketen, indem Sie die herausgegebene Version des Pakets angeben. Testen Sie die nun allgemein verfügbaren organisationsabhängigen Pakete, damit Sie entsperrte Pakete verwenden können, wenn sich Ihre Organisationsmetadaten schwierig entwirren lassen. Schützen Sie die Konsole für den Abonnenten-Support in Ihrer Lizenzmanagementorganisation mittels Multi-Faktor-Authentifizierung. Überwachen Sie Paketerstellungsvorgänge mit neuen API-Feldern.

Testorganisationen

Testorganisationen stellen dedizierte konfigurierbare Salesforce-Umgebungen dar, die Sie schnell zu vielen Zwecken erstellen können. Es wird laufend Unterstützung für neue konfigurierbare Funktionen hinzugefügt.

Sandbox-Instanzen

Maskieren Sie Ihre Daten in kürzerer Zeit, erhalten Sie mehr Kontrolle über Ihre Maskierungskonfiguration oder maskieren Sie schrittweise nur neu hinzugefügte Daten. Zeigen Sie eine Liste der Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und der Organisation mit Quellverfolgung an.

Tools zur Plattformentwicklung

Mit der offenen und integrierten Oberfläche Salesforce Developer Experience (DX), womit die Entwicklung auf der Customer 360-Plattform ein Leichtes wird, können Sie Anwendungen gemeinsam entwickeln und kontinuierlich bereitstellen.

Lightning Design System

Das Salesforce Lightning Design System (SLDS) umfasst die Ressourcen zur Erstellung von Benutzeroberflächen, die mit den Salesforce Lightning-Prinzipien, der Designsprache und den bewährten Vorgehensweisen übereinstimmen. In dieser Version wurde die Unterstützung für Gestaltungs-Hooks erweitert.

AppExchange-Partner

Mit AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie nun Statistiken zur Nutzung von benutzerdefinierten Apex-Code durch Ihre Abonnenten anzeigen. Übermitteln Sie Ihre Lösung zur Sicherheitsprüfung, verfolgen Sie den Fortschritt und zeigen Sie den Verlauf auf der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfungsoberfläche an.

Datenänderungserfassung

Reichern Sie Ihre Ereignisnachrichten mit Feldern an und erhalten Sie Änderungsbenachrichtigungen für mehr Objekte.

Plattformereignisse

Konfigurieren Sie einen Plattformereignisauslöser, um die standardmäßige Benutzer- und Batchgröße zu überschreiben.

Neue und geänderte Elemente für Entwickler

Hier finden Sie neue und geänderte Objekte, Aufrufe, Klassen, Komponenten, Befehle usw., mit denen Sie Salesforce-Funktionen anpassen können.

Lightning-Komponenten

In der Basiskomponente `lightning-map` können Sie Markierungen und das Kartenverhalten anpassen.

Anmerkung: Auf der Suche nach neuen und geänderten Lightning-Webkomponenten, Aura-Komponenten und Aura-Komponentenschnittstellen? Die Listen mit den neuen und geänderten Elementen wurde am Ende des Abschnitts "Entwicklung" konsolidiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen von Markierungen und Steuern des Kartenverhaltens in der Basiskomponente lightning-map

Sie können ein beliebiges Erscheinungsbild und Verhalten für Ihre Karte festlegen. Passen Sie Kartenpositionen so an, dass anstelle der Google Maps-Standardmarkierungen Ihr SVG-Bild verwendet wird, oder legen Sie schattierte Kreise, Rechtecke oder Polygone um Positionen herum fest. Sie können das Zoom- oder Ziehverhalten ändern oder deaktivieren oder die Kartensteuerelemente sogar vollständig deaktivieren, um eine statische Karte zu erstellen.

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM können jederzeit geändert werden und stellen keine stabile API dar. Automatisierte Benutzeroberflächentests, die Komponentenbausteine mit Tools wie Selenium WebDriver umfassen, müssen kontinuierlich verwaltet werden. Salesforce hilft Ihnen dabei, Ihre automatisierten Benutzeroberflächentests für diese Version anzupassen.

Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt

Es ist geplant, den Support für die ersetzten Komponenten am 1. Mai 2021 zu beenden.

Erstellen von Flow Builder-Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften, die auf automatische Ausgaben zugreifen

Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften können auf automatische Ausgaben zugreifen, wodurch die Verwendung vorgelagerter Variablenwerte als Optionen für Eingabefelder später im Flow vereinfacht wird. Zuvor konnten Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften lediglich auf Werte zugreifen, die Administratoren den Flow-Variablen manuell zugewiesen hatten.

Versionsaktualisierungen

Es gibt einige vorhandene Versionsaktualisierungen, von denen zwei erzwungen werden.

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide

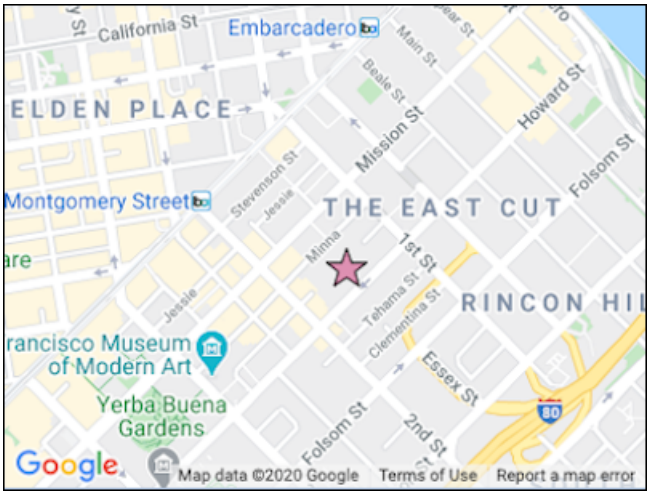
Lightning Aura Components Developer Guide

Anpassen von Markierungen und Steuern des Kartenverhaltens in der Basiskomponente `lightning-map`

Sie können ein beliebiges Erscheinungsbild und Verhalten für Ihre Karte festlegen. Passen Sie Kartenpositionen so an, dass anstelle der Google Maps-Standardmarkierungen Ihr SVG-Bild verwendet wird, oder legen Sie schattierte Kreise, Rechtecke oder Polygone um Positionen herum fest. Sie können das Zoom- oder Ziehverhalten ändern oder deaktivieren oder die Kartensteuerelemente sogar vollständig deaktivieren, um eine statische Karte zu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Erfahrungsgenerator-Sites in Lightning und für die mobile Salesforce-Anwendung.

Warum: Angenommen, Sie möchten einen einfachen Lageplan erstellen, damit Kunden Ihr Unternehmen finden können. Sie können den Zoom sowie die Schaltflächen für Karten und Satelliten entfernen, die Funktion zum Ziehen deaktivieren und Ihre eigene SVG-Datei hinzufügen, um einen Stern als Markierung zu verwenden.



Wie: Verwenden Sie in Ihrer Komponente das neue Attribut `options`, um Eigenschaften anzugeben, womit die Benutzeroberflächen-Steuerelemente aktiviert oder deaktiviert werden können. Zum Festlegen der Eigenschaftswerte wird in diesem Beispiel das Objekt `mapOptions` im JavaScript der Komponente verwendet.

```
<template>
    <lightning-map
        map-markers={mapMarkers}
        options={mapOptions}
   ></lightning-map>
</template>
```

Legen Sie in `mapOptions` die Eigenschaft `disableDefaultUI` fest. Dadurch werden das Zoomen deaktiviert und die Schaltflächen für Karten und Satelliten entfernt. Legen Sie zum Deaktivieren der Kartenschwenkfunktion die Eigenschaft `draggable` fest.

Fügen Sie in `mapMarkers` der Markierungsdefinition die Eigenschaft `mapIcon` hinzu und geben Sie die SVG-Eigenschaft `path` für einen Stern an. Fügen Sie die Eigenschaften `fillColor` und `fillOpacity` hinzu, um die Farbe und Deckkraft der Bildfüllung festzulegen. Fügen Sie die Eigenschaft `strokeWeight` hinzu, um die Linienstärke des um das SVG-Bild gezogenen Strichs festzulegen. Legen Sie optional die Eigenschaft `scale` fest, um die Bildgröße zu bestimmen.

```
import { LightningElement } from 'lwc';

export default class LightningExampleMapCustomMarker extends LightningElement {
    mapOptions = {
          'disableDefaultUI': true // when true disables Map|Satellite, +|- zoom buttons
          'draggable': false, // when false prevents panning by dragging on the map
        };

    mapMarkers = [
        {
            location: {
                City: 'San Francisco',
                Country: 'USA',
                PostalCode: '94105',
                State: 'CA',
                Street: '425 Mission St',
            },
            mapIcon : {
                path: 'M 125,5 155,90 245,90 175,145 200,230 125,180 50,230 75,145 5,90
95,90 z',
```

```
                fillColor: '#CF3476',
                fillOpacity: .5,
                strokeWeight: 1,
                scale: .10,
            }
        }
    ];
}
```

Die Kartenfunktionen sind auch in der Aura-Basiskomponente `lightning:map` verfügbar.

SIEHE AUCH:

- Dokumentation zu "lightning-map"
- Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
- Neue und geänderte Aura-Komponenten

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM können jederzeit geändert werden und stellen keine stabile API dar. Automatisierte Benutzeroberflächentests, die Komponentenbausteine mit Tools wie Selenium WebDriver umfassen, müssen kontinuierlich verwaltet werden. Salesforce hilft Ihnen dabei, Ihre automatisierten Benutzeroberflächentests für diese Version anzupassen.

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

Warum: Im Rahmen der Änderungen wird auf die Anfälligkeit dieser Tests hingewiesen, insbesondere da Lightning Experience analog zu modernen Webstandards kontinuierlich weiterentwickelt wird. Salesforce ist bewusst, welchen Wert automatisierte Benutzeroberflächentests für Sie haben und welchen Wartungsaufwand diese Änderungen für Sie nach sich ziehen. Salesforce hat nie die Rückwärtskompatibilität von HTML, CSS oder DOM garantiert.

Wie: Sie stellen möglicherweise Probleme in Ihrer automatisierten Benutzeroberfläche fest, beispielsweise beschädigte Locators. Empfehlungen zur Fehlerbehebung finden Sie in der Community-Gruppe Test Automation Trailblazers.

Aura-Komponenten im Namespace `ui` werden ersetzt

Es ist geplant, den Support für die ersetzten Komponenten am 1. Mai 2021 zu beenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Salesforce-Anwendung.

Wann: Salesforce plant, den Support für Aura-Komponenten im Namespace `ui` am 1. Mai 2021 zu beenden. Sie können diese Komponenten nach dem 1. Mai 2021 weiterhin verwenden. Es werden jedoch nach diesem Datum keine Support-Kundenvorgänge mehr dafür akzeptiert. Die vorgesehene Beendigung wurde erstmals in Winter '20 angekündigt.

Warum: Durch Einstellung alter Komponenten können wir uns auf Komponenten konzentrieren, die in Bezug auf ihre Leistung, den barrierefreien Zugriff, die Benutzererfahrung und die Internationalisierung den neuesten Webstandards entsprechen.

Wie: Ersetzen Sie die ersetzten Komponenten durch das jeweilige Gegenstück im Namespace `lightning`. Diese Komponenten sind schneller und effizienter und implementieren standardmäßig die Lightning Design System-Stile.

Anmerkung: Komponenten im Namespace `lightning` sind in zwei Versionen verfügbar: als Aura-Komponenten und als Lightning-Webkomponenten. Es wird empfohlen, dass Sie nach Möglichkeit Lightning-Webkomponenten verwenden. Bei Lightning-Webkomponenten handelt es sich um benutzerdefinierte HTML-Elemente, die mithilfe von HTML und modernem

JavaScript erstellt wurden. Lightning-Webkomponenten und Aura-Komponenten können gemeinsam verwendet werden und auf einer Seite interagieren. Administratoren und Endbenutzern werden sie als Lightning-Komponenten angezeigt. Weitere Informationen erhalten Sie im *Lightning Web Components Developer Guide* (Entwicklerhandbuch für Lightning-Webkomponenten).

Die ersetzten Aura-Komponenten und ihre empfohlenen Alternativen sind nachfolgend aufgeführt.

`ui:actionMenuItem`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Verwenden Sie `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` oder `lightning:buttonIconStateful`. Verwenden Sie für Schaltflächengruppen `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:inputCheckbox`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit `checkbox`, `toggle` oder den Typ `checkbox-button`. Verwenden Sie für Kontrollkästchengruppen `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `number` und der Formatierung `currency`.

`ui:inputDate`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `date`.

`ui:inputDateTime`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `datetime`.

`ui:inputDefaultError`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit der integrierten Feldvalidierung.

`ui:inputEmail`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `email`.

`ui:inputNumber`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `number`.

`ui:inputPhone`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `phone`.

`ui:inputRadio`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `radio`. Verwenden Sie für Optionsfeldgruppen `lightning:radioGroup`.

`ui:inputRichText`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:inputRichText`.

`ui:inputSecret`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `password`.

`ui:inputSelect`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:select` oder `lightning:combobox`.

`ui:inputSelectOption`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:select` oder `lightning:combobox`.

`ui:inputText`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `text`.

ui:inputTextArea
Verwenden Sie stattdessen `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `url`.

ui:menu
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuDivider` mit `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTriggerLink
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:message
Verwenden Sie stattdessen `lightning:notificationsLibrary`.

ui:outputCheckbox
Verwenden Sie `lightning:input` mit dem Typ `checkbox` und legen Sie `readonly` auf `true` fest.

ui:outputCurrency
Verwenden Sie `lightning:formattedNumber` und setzen Sie gleichzeitig `style` auf `currency`.

ui:outputDate
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedDateTime`.

ui:outputDateTime
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedDateTime` oder `lightning:formattedTime`.

ui:outputEmail
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedEmail`.

ui:outputNumber
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedNumber`.

ui:outputPhone
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedPhone`.

ui:outputRichText
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedRichText`.

ui:outputText
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedText`.

ui:outputTextArea
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedText`.

ui:outputURL
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedUrl`.

ui:radioMenuItem
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:spinner`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:spinner`.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Migrate Components from the UI Namespace (Migrieren von Komponenten aus dem UI-Namespace)

Erstellen von Flow Builder-Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften, die auf automatische Ausgaben zugreifen

Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften können auf automatische Ausgaben zugreifen, wodurch die Verwendung vorgelagerter Variablenwerte als Optionen für Eingabefelder später im Flow vereinfacht wird. Zuvor konnten Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften lediglich auf Werte zugreifen, die Administratoren den Flow-Variablen manuell zugewiesen hatten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience.

Warum: Sie müssen nicht mehr für jedes Element in einem Flow eine Selbstprüfung durchführen und es beschreiben, um vorgelagerte Variablen in Auswahllisten und andere Eingabefelder einzubeziehen.

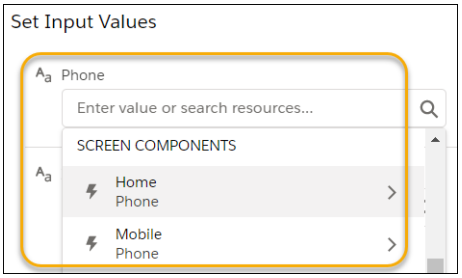
Wie: Stellen Sie in Ihrem Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften eine öffentliche Eigenschaft mit dem Namen `automaticOutputVariables` bereit. Wenn der Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften initialisiert wird oder der Administrator einen Wert im Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften ändert, übergibt Flow Builder die automatisch gespeicherten Werte an `automaticOutputVariables`.

Schreiben Sie eine benutzerdefinierte Logik, sodass die automatisch gespeicherten Werte als Eingabeoptionen angezeigt werden, wenn ein Administrator ein Feld wie etwa ein Kombinationsfeld oder eine Auswahlliste festlegt.

```
// myCustomPropertyEditor.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';
export default class MyCustomPropertyEditor extends LightningElement {
    @api automaticOutputVariables;

    //Insert custom logic.
}
```

Dieser Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften ruft z. B. eine Liste von Briefvorlagenfeldern von `automaticOutputVariables` ab und zeigt sie als Eingabeoptionen für das Feld "Phone" an. In diesem Fall sind Briefvorlagenfelder die standardmäßigen Telefonkomponenten für "Home" und "Mobile".



Die Datenstruktur, die über `automaticOutputVariables` an den Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften übergeben wird, beschreibt die automatisch gespeicherten Werte. In diesem Beispiel hat der Flow zwei standardmäßige Telefonkomponenten mit den API-Namen `Home` und `Mobile`, also übergibt Flow Builder diese Daten an den Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften.

```
    "Home":[
        {
            "apiName":"label",
            "dataType":"string",
            "description":"The label that appears above the phone field.",
            "hasDefaultValue":true,
            "isRequired":true,
            "label":"Label",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1,
            "defaultValue":"Home"
        },

        {
            "apiName":"pattern",
            "dataType":"string",
            "description":"To require the value to follow a specific pattern, use the
Inputs tab to set this attribute's value to a regular expression.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Pattern",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"placeholder",
            "dataType":"string",
           "description":"Text that appears in the field when it's empty. Use placeholder
 text to give users a hint about what to enter in the field.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Placeholder text",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"readonly",
            "dataType":"boolean",
          "description":"Prevents the user from modifying the value, but not from copying
 it.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Read Only",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
```

```
        {
            "apiName":"required",
            "dataType":"boolean",
            "description":"Requires the user to enter a value.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Required",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"value",
            "dataType":"string",
            "description":"The value of the phone field. To pre-populate the field, use
the Inputs tab to set this attribute's value. To use the value elsewhere in your flow, use
 the Outputs tab to pass this attribute's value to a variable.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Value",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        }
    ]
    "Mobile":[
        {
            "apiName":"label",
            "dataType":"string",
            "description":"The label that appears above the phone field.",
            "hasDefaultValue":true,
            "isRequired":true,
            "label":"Label",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1,
            "defaultValue":"Mobile"
        },
        {
            "apiName":"pattern",
            "dataType":"string",
            "description":"To require the value to follow a specific pattern, use the
Inputs tab to set this attribute's value to a regular expression.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Pattern",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"placeholder",
            "dataType":"string",
           "description":"Text that appears in the field when it's empty. Use placeholder
```

```
 text to give users a hint about what to enter in the field.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Placeholder text",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"readonly",
            "dataType":"boolean",
           "description":"Prevents the user from modifying the value, but not from copying
 it.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Read Only",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"required",
            "dataType":"boolean",
            "description":"Requires the user to enter a value.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Required",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        },
        {
            "apiName":"value",
            "dataType":"string",
            "description":"The value of the phone field. To pre-populate the field, use
the Inputs tab to set this attribute's value. To use the value elsewhere in your flow, use
 the Outputs tab to pass this attribute's value to a variable.",
            "hasDefaultValue":false,
            "isRequired":false,
            "label":"Value",
            "isInput":true,
            "isOutput":true,
            "maxOccurs":1
        }
    ]
}
```

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide: Develop Custom Property Editors for Flow Builder (Entwickeln von Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für Flow Builder)

Versionsaktualisierungen

Es gibt einige vorhandene Versionsaktualisierungen, von denen zwei erzwungen werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, erzwungen)
Durch diese Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, erzwungen)
Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese Aktualisierung wird in Version Spring '21 erzwungen.

Zugriff auf Nicht-global-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen.

Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Aktualisierung stellt alle statischen Ressourcen über die Visualforce-Domäne und nicht über die Lightning-Domäne bereit, um die Sicherheit zu erhöhen. Durch diese Änderung wird verhindert, dass ein in einer statischen Ressource enthaltenes Skript aufgrund der Sicherheitsrichtlinie desselben Ursprungs auf das Dokument in der Lightning-Domäne zugreift.

`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, erzwungen)

Durch diese Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Erfahrungsgenerator-Sites und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Spring '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt für einige Sandbox-Instanzen am 29. November 2020. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Eine `@AuraEnabled`-Apex-Klasse, die `with sharing` oder `without sharing` nicht explizit festlegt, verwendet standardmäßig oder impliziert den Wert `with sharing`. Der Zweck der eingestellten Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" bestand darin, `without sharing` als Standardwert für Apex-Steuerfelder in Aura-Komponenten festzulegen. Durch dieses Verhalten wurden Apex-Steuerfelder in Aura-Komponenten und Visualforce-Seiten vereinheitlicht.

Nach weiteren Überlegungen wurde entschieden, sicherzustellen, dass Lightning-Komponenten standardmäßig geschützt sind. Daher wurde diese neue Aktualisierung erstellt, die standardmäßig `with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Klassen festlegt, die von Aura-Komponenten oder Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Apex-Klassen werden im Allgemeinen im Systemmodus ausgeführt. Folglich werden die Anmeldeinformationen des aktuellen Benutzers nicht zum Ausführen der Apex-Logik verwendet und die Berechtigungen des Benutzers sowie die Feldebenensicherheit werden nicht automatisch angewendet.

Sie können auswählen, ob eine Apex-Klasse Freigaberegeln erzwingt, indem Sie die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` verwenden. Beim Erzwingen von Freigaberegeln mithilfe des Stichworts `with sharing` werden die Berechtigungen des Benutzers und die Feldebenensicherheit nicht erzwungen. Sie müssen CRUD-Berechtigungen und die Feldebenensicherheit separat manuell in Ihren Apex-Klassen erzwingen.

Wie: Um sich bestmöglich auf diese Aktualisierung vorzubereiten, stellen Sie sicher, dass der gesamte `@AuraEnabled`-Apex-Code das Freigabeverhalten explizit durch die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` steuert. Wenn das Freigabeverhalten in Ihrem gesamten `@AuraEnabled`-Code ausdrücklich festgelegt ist, hat diese Aktualisierung keine Auswirkungen.

Diese Aktualisierung sollte in einer Sandbox getestet werden. Nach dem 29. November 2020 können Sie die Aktualisierung unter "Setup" über "Versionsaktualisierungen" so lange weiterhin aktivieren oder deaktivieren, bis die Aktualisierung beim Upgrade Ihrer Organisation auf Version Spring '21 automatisch erzwungen wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus.
2. Suchen Sie "`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
3. Testen Sie das Verhalten von Komponenten, die Apex-Klassen ohne die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` verwenden.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Enforcing Sharing Rules (Erzwingen von Freigaberegeln)

Winter '20 – Versionshinweise: Verwenden von "without sharing" für Apex-Steuerfelder vom Typ "@AuraEnabled" mit impliziter Freigabe (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Versionsaktualisierungen

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, erzwungen)

Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese Aktualisierung wird in Version Spring '21 erzwungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wurde in Version Summer '19 erstellt und wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Spring '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt für einige Sandbox-Instanzen am 29. November 2020. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn die Aktualisierung aktiviert wird und Sie das Schlüsselwertpaar `{"exprType": "FUNCTION"}` in einem als Attributwert an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergebenen Objekt verwenden, wird ein Fehler zurückgegeben. Dadurch wird verhindert, dass ein unvorhersehbares Verhalten ausgelöst wird.

Zugriff auf Nicht-`global`-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Aura-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wurde in Version Summer '17 erstellt und wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Summer '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt für einige Sandbox-Instanzen am Sonntag, 4. April 2021. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn sie einem verwalteten Paket hinzugefügt werden, sind nur die als `global` markierten Apex-Steuerfeldmethoden für Aura-Komponenten außerhalb des Namespaces dieses verwalteten Pakets zugänglich. Methoden, die in ihren Apex-Definitionen als `public` gekennzeichnet sind, sind nur für Aura-Komponenten zugänglich, die im Namespace des Pakets enthalten sind. Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird, werden diese Regeln durchgesetzt.

Vor dieser Aktualisierung konnten Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace auf Nicht-`global`-Methoden (Methoden für Apex-Steuerfelder, die nicht mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind) zugreifen.

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird und Ihr Code fälschlicherweise von nicht als `global` gekennzeichneten Apex-Methoden in einem verwalteten Paket abhängt, schlagen Serveraktionen, die diese Methoden aufrufen, fehl. Aktualisieren Sie Ihren Code, sodass nur noch die unterstützten als `global` gekennzeichneten API-Methoden des Pakets verwendet werden.

Anmerkung: Eine Aura-Komponente außerhalb des Pakets kann auf eine öffentliche Apex-Methode zugreifen, die über ein nicht gesperrtes Paket ohne Namespace installiert wurde. Die Aura-Komponente kann über ein anderes Paket installiert oder in der Organisation erstellt werden. Für den Zugriff auf Apex-Methoden werden nicht gesperrte Pakete ohne Namespace genauso gehandhabt wie nichtverwaltete Pakete.

Wie: Diese Aktualisierung sollte in einer Sandbox getestet werden. Nach dem 4. April 2021 können Sie die Aktualisierung unter "Setup" über "Versionsaktualisierungen" so lange weiterhin aktivieren oder deaktivieren, bis die Aktualisierung beim Upgrade Ihrer Organisation auf Version Summer '21 automatisch erzwungen wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus.
2. Suchen Sie "Zugriff auf nicht globale Controller-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.

3. Überprüfen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Aura-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Erfahrungsgenerator-Sites und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Summer '21 aktualisiert wird. Die Erzwingung beginnt für einige Sandbox-Instanzen am Sonntag, 4. April 2021. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Sehen wir uns ein Beispiel für eine Apex-Klasse mit einem Getter "private" für eine `counter`-Klasseneigenschaft an.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Wenn die Aktualisierung aktiviert ist, kann diese Aura-Komponente nicht mit dem Ausdruck `{!v.apexObject.counter}` auf den Getter `private` zugreifen. Dieselbe Einschränkung gilt für eine Lightning-Webkomponente.

```
<aura:component controller="EnforcePrivateGetter" access="global">
    <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.doInit}"/>

    <aura:attribute type="EnforcePrivateGetter" name="apexObject" />

    counter = {!v.apexObject.counter} <br></br>
</aura:component>
```

Es folgt das JavaScript-Steuerfeld.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");

        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
```

```
            if (state === "SUCCESS") {
              cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
            }
            else if (state === "ERROR") {
              console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
            }
          });
          $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Wenn die Aktualisierung aktiviert ist, besteht die Korrektur darin, den Zugriffsmodifizierer `private` im Getter zu entfernen und die Klassenvariablendefinition zu Folgendem zu ändern:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Damit eine Apex-Eigenschaft außerhalb der Apex-Klasse gelesen werden kann, darf die Eigenschaft keinen Zugriffsmodifizierer `private` oder `protected` aufweisen.

Wie: Diese Aktualisierung sollte in einer Sandbox getestet werden. Nach dem 4. April können Sie die Aktualisierung unter "Setup" über "Versionsaktualisierungen" so lange weiterhin aktivieren oder deaktivieren, bis die Aktualisierung beim Upgrade Ihrer Organisation auf Version Summer '21 automatisch erzwungen wird.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Versionsaktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus.
2. Suchen Sie "Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup" und klicken Sie auf **Details anzeigen** oder auf **Erste Schritte**.
3. Testen Sie das Verhalten der Komponenten, die Apex-Klassen mit den Zugriffsmodifizierern `private` oder `protected` für Getter verwenden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Aktualisierung stellt alle statischen Ressourcen über die Visualforce-Domäne und nicht über die Lightning-Domäne bereit, um die Sicherheit zu erhöhen. Durch diese Änderung wird verhindert, dass ein in einer statischen Ressource enthaltenes Skript aufgrund der Sicherheitsrichtlinie desselben Ursprungs auf das Dokument in der Lightning-Domäne zugreift.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Erfahrungsgenerator-Sites und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese Aktualisierung wird erzwungen, wenn Ihre Sandbox- oder Produktionsorganisation auf Version Winter '22 aktualisiert wird. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Wie: Diese Aktualisierung sollte in einer Sandbox getestet werden.

Wenn Sie diese Aktualisierung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Führen Sie zum Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten die Schritte zum Testen und Aktivieren aus.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: $Resource

Lightning Web Components Developer Guide: Access Static Resources (Zugreifen auf statische Ressourcen)

Versionsaktualisierungen

Erstellen einer Aktion für Lightning-Webkomponenten (Pilot)

Erstellen Sie eine Lightning-Webkomponente und verwenden Sie sie als eine Schnellaktion. Aktion für Lightning-Webkomponenten funktionieren parallel auf Ihren Seiten zusammen mit Lightning-Komponenten und Visualforce-Aktionen. Aktionen für Lightning-Webkomponenten sind nützlich, so dienen sie beispielsweise zum einfachen Anpassen von Kopf- und Fußzeilen und zum Erstellen von Aktionen ohne Benutzeroberflächendarstellung.

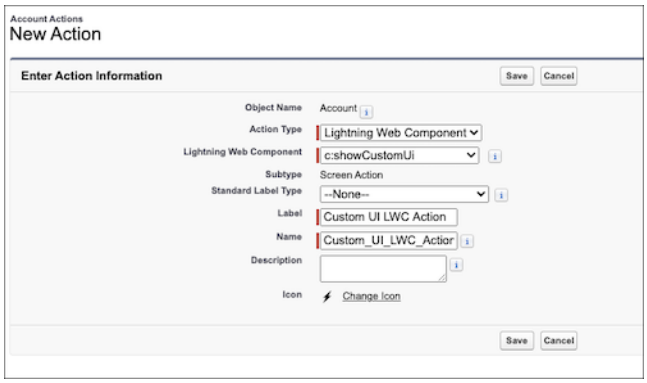
Anmerkung: Die Aktionen für Lightning-Webkomponenten werden ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Aktionen in Lightning-Webkomponenten sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

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

Wann: Diese Pilotfunktion ist in der Version Spring '21 verfügbar.

Wer: Steht Organisationen zur Verfügung, welche die Pilotfunktion aktivieren.

Wie: Erstellen Sie eine Lightning-Webkomponente und dann eine auf die Lightning-Webkomponente verweisende objektspezifische Schnellaktion.



Fügen Sie dann mit dem Seitenlayout oder dem Lightning-Anwendungsgenerator der Datensatzseite des Objekts die Aktion hinzu.

SIEHE AUCH:

Mehr Unterstützung für dynamische Aktionen

Einstein Vision und Language

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein Vision- und Language-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder benutzerdefinierte Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Vision und Language entsprechen jetzt den HIPAA-Bestimmungen

Einstein Vision und Language entsprechen jetzt den Vorschriften des US-amerikanischen Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). Einstein Vision und Language erfüllen jetzt die strengen HIPAA-Standards für das Verarbeiten von geschützten Gesundheitsinformationen von Kunden. Durch die HIPAA-Konformität können über Einstein Vision- und Language-Services Funktionen für den stark regulierten Sektor des Gesundheitswesens bereitgestellt werden.

Einstein Vision

Einstein OCR (optische Zeichenerkennung) unterstützt jetzt neben grafischen Bildformaten auch Dokumente im PDF-Format (Beta). Die maximale Größe einer Bild- oder PDF-Datei, die Sie an das OCR-Modell (optische Zeichenerkennung) senden können, wurde von 5 MB auf 10 MB erhöht.

Einstein-Sprache

Unterstützung für Einstein Intent ist in den folgenden Sprachen allgemein verfügbar: Brasilianisches Portugiesisch, Chinesisch, Niederländisch, Japanisch und Russisch. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, werden jetzt mindestens 50 Beispiele pro Bezeichnung empfohlen. Bisher wurden mindestens 150 Beispiele empfohlen.

Einstein Vision und Language entsprechen jetzt den HIPAA-Bestimmungen

Einstein Vision und Language entsprechen jetzt den Vorschriften des US-amerikanischen Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). Einstein Vision und Language erfüllen jetzt die strengen HIPAA-Standards für das Verarbeiten von geschützten Gesundheitsinformationen von Kunden. Durch die HIPAA-Konformität können über Einstein Vision- und Language-Services Funktionen für den stark regulierten Sektor des Gesundheitswesens bereitgestellt werden.

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

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Einführung in Salesforce Einstein Language)

Einstein Vision

Einstein OCR (optische Zeichenerkennung) unterstützt jetzt neben grafischen Bildformaten auch Dokumente im PDF-Format (Beta). Die maximale Größe einer Bild- oder PDF-Datei, die Sie an das OCR-Modell (optische Zeichenerkennung) senden können, wurde von 5 MB auf 10 MB erhöht.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkennen von mehr Text mit Einstein OCR

Sie können jetzt noch größere Dateien verarbeiten. Die maximale Größe einer Bild- oder PDF-Datei, die Sie an das OCR-Modell (optische Zeichenerkennung) senden können, wurde von 5 MB auf 10 MB erhöht.

Neues Feld in Vision-API-Antwort zum Trainingsstatus

Die Antwort-JSON für einen Einstein Vision-API-Aufruf, der den Trainingsstatus des Modells zurückgibt, enthält ein neues Feld: `globalResourceDownloadTime`. Dieses Feld wird zurückgegeben, wenn der `modelType` auf `image-detection` festgelegt ist.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein

Erkennen von mehr Text mit Einstein OCR

Sie können jetzt noch größere Dateien verarbeiten. Die maximale Größe einer Bild- oder PDF-Datei, die Sie an das OCR-Modell (optische Zeichenerkennung) senden können, wurde von 5 MB auf 10 MB erhöht.

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

Wie: Die neue maximale Bildgröße gilt für den Aufruf zum Erkennen von Text in einem Bild: POST `/v2/vision/ocr`.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: What is Einstein OCR (Was ist Einstein-OCR)

Einstein Platform Services Developer Guide: Detect Text

Neues Feld in Vision-API-Antwort zum Trainingsstatus

Die Antwort-JSON für einen Einstein Vision-API-Aufruf, der den Trainingsstatus des Modells zurückgibt, enthält ein neues Feld: `globalResourceDownloadTime`. Dieses Feld wird zurückgegeben, wenn der `modelType` auf `image-detection` festgelegt ist.

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

Wie: Das neue Feld wird in der Antwort für diesen Aufruf angezeigt: Abrufen des Schulungsstatus: GET `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen des Trainingsstatus

Einstein-Sprache

Unterstützung für Einstein Intent ist in den folgenden Sprachen allgemein verfügbar: Brasilianisches Portugiesisch, Chinesisch, Niederländisch, Japanisch und Russisch. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, werden jetzt mindestens 50 Beispiele pro Bezeichnung empfohlen. Bisher wurden mindestens 150 Beispiele empfohlen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Unterstützung für Einstein Intent für mehr Sprachen allgemein verfügbar

Unterstützung für Einstein Intent ist in den folgenden Sprachen allgemein verfügbar: Brasilianisches Portugiesisch, Chinesisch, Niederländisch, Japanisch und Russisch. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, geben Sie die Sprache an. Wenn Sie ein Datenset anlernen, übernimmt das Modell die Sprache des Datensets.

Erstellen eines Einstein Intent-Modells mit weniger Daten

Daten – je mehr, desto besser – sind ein zentrales Element für die Erstellung eines erfolgreichen Modells. Doch manchmal stehen nicht viele Daten oder nicht genug Beispiele zur Verfügung, um ein genaues Modell zu erstellen. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, aus dem ein Modell erstellt wird, werden jetzt mindestens 50 Beispiele pro Bezeichnung empfohlen. Bisher wurden mindestens 150 Beispiele empfohlen.

Neues Feld in Language-API-Antwort zum Trainingsstatus

Die Antwort-JSON für einen Einstein Language-API-Aufruf, der den Trainingsstatus des Modells zurückgibt, enthält ein neues Feld: `globalResourceDownloadTime`. Dieses Feld wird zurückgegeben, wenn der `modelType` auf `text-intent` oder `text-sentiment` festgelegt ist.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Einführung in Salesforce Einstein Language)

Salesforce Einstein

Unterstützung für Einstein Intent für mehr Sprachen allgemein verfügbar

Unterstützung für Einstein Intent ist in den folgenden Sprachen allgemein verfügbar: Brasilianisches Portugiesisch, Chinesisch, Niederländisch, Japanisch und Russisch. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, geben Sie die Sprache an. Wenn Sie ein Datenset anlernen, übernimmt das Modell die Sprache des Datensets.

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

Wie: Beim Erstellen des Datensets geben Sie die Sprache im Parameter `language` an. Wenn Sie ein Datenset anlernen, um ein Modell zu erstellen, geben Sie den Parameter `algorithm` mit dem Wert `multilingual-intent` oder `multilingual-intent-ood` (zum Erstellen eines Modells, das Prognosen außerhalb des Bereichs verarbeitet) weiter. Für diese Aufrufe ist der Parameter `language` erforderlich.

- Asynchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload`
- Synchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Diese ruft den Parameter `algorithm` auf.

- Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/train`

- Erneutes Anlernen eines Datensets: POST `/v2/language/retrain`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Unterstützte Sprachen

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Einstein Platform Services Developer Guide: Erneutes Anlernen eines Datensets

Erstellen eines Einstein Intent-Modells mit weniger Daten

Daten – je mehr, desto besser – sind ein zentrales Element für die Erstellung eines erfolgreichen Modells. Doch manchmal stehen nicht viele Daten oder nicht genug Beispiele zur Verfügung, um ein genaues Modell zu erstellen. Wenn Sie ein Intent-Datenset erstellen, aus dem ein Modell erstellt wird, werden jetzt mindestens 50 Beispiele pro Bezeichnung empfohlen. Bisher wurden mindestens 150 Beispiele empfohlen.

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

Wie: Wenn Sie ein Datenset erstellen, verfügt jede Datenkategorie über eine Bezeichnung. Ein möglicher Bezeichnungsname ist beispielsweise "Kennworthilfe". Die Beispiele, die Sie dem Datenset hinzufügen, haben eine Bezeichnung. Zwei Beispiele für die Bezeichnung "Kennworthilfe" sind: "Ich möchte mein Kennwort zurücksetzen" und "Ich habe mein Kennwort vergessen". Jetzt benötigen Sie nur 50 Beispiele pro Bezeichnung statt 150. Diese Änderung gilt für Datensets mit dem Typ `text-intent`. Sie erstellen ein Intent-Datenset mit einem der folgenden API-Aufrufe.

- Asynchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload`
- Synchrones Erstellen eines Datensets: POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Wenn Sie ein Intent-Datenset mit weniger Daten erstellen (mindestens 50 Beispiele pro Bezeichnung), verwenden Sie entweder den Algorithmus `multilingual-intent` oder `multilingual-intent-ood`, wenn Sie das Datenset für die Erstellung eines Modells trainieren.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset From a File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Create a Dataset Synchronously

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Neues Feld in Language-API-Antwort zum Trainingsstatus

Die Antwort-JSON für einen Einstein Language-API-Aufruf, der den Trainingsstatus des Modells zurückgibt, enthält ein neues Feld: `globalResourceDownloadTime`. Dieses Feld wird zurückgegeben, wenn der `modelType` auf `text-intent` oder `text-sentiment` festgelegt ist.

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

Wie: Das neue Feld wird in der Antwort für diesen Aufruf angezeigt: Abrufen des Schulungsstatus: GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen des Trainingsstatus

Salesforce-Funktionen: Erweitern von Salesforce um Funktionen (Beta)

Entwickler können mithilfe von Salesforce-Funktionen Salesforce um benutzerdefinierte, flexibel skalierbare Geschäftslogik erweitern, die mit hochproduktiven Programmiersprachen und Open-Source-Komponenten entwickelt wurde. Mit Salesforce-Funktionen können Sie Ihre Infrastrukturverantwortlichkeiten verringern und FaaS-Anwendungen (Functions-as-a-Service) mit gewünschten Sprachen und Tools entwickeln und integrieren.

Wo:

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

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

Wann: Die Salesforce-Funktionen-Beta-Version soll nach der Salesforce-Version Spring '21 zur Verfügung stehen. Suchen Sie unter developer.salesforce.com und in der Trailblazer Community für Salesforce-Funktionen nach weiteren Ankündigungen und Details.

Warum: Eine Funktion ist Ihr Code. Führen Sie ihn in der zuverlässigen Computing-Cloud von Salesforce-Funktionen nach Bedarf aus. Führen Sie komplexen mit Ihren bevorzugten Sprachen und Frameworks geschriebenen Geschäftslogikcode aus. Salesforce-Funktionen werden vollständig von Salesforce Platform verwaltet, die alle anderen Aufgaben zum Aufrufen Ihres Codes in einer sicheren, mehrmandantenfähigen Umgebung mit automatischer Skalierung übernimmt.

Wie: Schreiben Sie JavaScript- oder TypeScript-Code, der über das Node-SDK von Salesforce-Funktionen mit Ihrer Organisation kommuniziert. Stellen Sie Ihre Funktion in der Computing-Cloud von Salesforce-Funktionen über die Salesforce CLI bereit. Rufen Sie Ihre Funktion anschließend mittels Apex auf. Dann authentifiziert die Infrastruktur von Salesforce-Funktionen Ihre Funktion und führt sie bei Bedarf aus.

Visualforce

Eine fortlaufende Versionsaktualisierung verhindert aufeinanderfolgende API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten. Eine neue Versionsaktualisierung bietet mehr Sicherheit beim Aufrufen der Visualforce-Remoting-API. Beide Versionsaktualisierungen werden in der Version Winter '22 erzwungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sicheres Aufrufen der Visualforce-Remoting-API (Aktualisierung)
Die Visualforce-Remoting-API verwendet JavaScript, um Methoden in Apex-Steuerfeldern direkt von Visualforce-Seiten aus aufzurufen. Aufrufe verfügen jetzt über eine strengere Validierung, um sicherzustellen, dass die API ordnungsgemäß geschützt ist. Diese Aktualisierung wird in Version Winter '22 erzwungen.

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)
In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst. Diese Aktualisierung wurde in der Version Summer '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Sicheres Aufrufen der Visualforce-Remoting-API (Aktualisierung)

Die Visualforce-Remoting-API verwendet JavaScript, um Methoden in Apex-Steuerfeldern direkt von Visualforce-Seiten aus aufzurufen. Aufrufe verfügen jetzt über eine strengere Validierung, um sicherzustellen, dass die API ordnungsgemäß geschützt ist. Diese Aktualisierung wird in Version Winter '22 erzwungen.

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

Wann: Diese Aktualisierung ist ab der Version Spring '21 verfügbar und wird in Produktionsorganisationen in der Version Winter '22 erzwungen. Diese Aktualisierung wird in Sandbox-Organisationen in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Für eine höhere Sicherheit der Visualforce-Remoting-API mit JavaScript wird im Rahmen dieser Aktualisierung geändert, wie das CSRF-Token für die globale Visualforce-Variable `$RemoteAction` erstellt wird. Diese Validierung bietet mehr Schutz für API-Remoting-Aufrufe durch Gastbenutzer. Außerdem gleicht diese Aktualisierung den Parameter `{"apexType": "Object"}`, der von der globalen Visualforce-Variablen `$RemoteAction` verwendet wird, mit dem Apex-Methodenparameter ab und löst einen Fehler aus, falls der Parameter `apexType` ungültig ist. Diese Validierung hindert Benutzer daran, Apex-Objekte, worauf sie nicht zugreifen können, oder Apex-Objekte bereitzustellen, die den Apex-Methodenparameter nicht erfüllen.

Wie: Sie sollten diese Testschritte in einer Sandbox-Umgebung ausführen, um die Auswirkung der Versionsaktualisierung auszuwerten und um Validierungsfehler zu korrigieren, bevor sie in der Version Winter '22 automatisch aktiviert wird.

1. Suchen Sie Ihren Anwendungscode, um alle Verwendungen der Visualforce-Remoting-API zu ermitteln.

   Die Remoting-API ruft die Apex-Steuerfeldmethoden mit einer Anmerkung vom Typ `@RemoteAction` auf. Von den Apex-Steuerfeldmethoden wird die folgende Signatur verwendet:

   ```
   @RemoteAction
   global static String myMethod(String inputArgument) { ... }
   ```

   Von Visualforce-Seiten wird das folgende JavaScript-Element verwendet, um die Apex-Steuerfeldmethoden aufzurufen:

   ```
   Visualforce.remoting.Manager.invokeAction(
     '{!$RemoteAction.MyController.myMethod}',
     myArgument,
     function(result, event){...}
     ...
   ```

2. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Versionsaktualisierungen* ein und wählen Sie dann **Versionsaktualisierungen** aus. Befolgen Sie für "Erzwingung von Visualforce JavaScript-Remoting aktivieren" die Testschritte, ohne jedoch bereits die Versionsaktualisierung zu aktivieren.

3. Aktivieren Sie den Versionsaktualisierungs-Testlauf, um die Visualforce-Remoting-API-Aufrufe mit Validierungsfehlern anzuzeigen. Testen Sie Seiten, auf denen Remoting verwendet wird, manuell, und suchen Sie im Konsolenprotokoll nach Ausnahmen und fehlerhaften Validierungen.
4. Überprüfen Sie jeden Validierungsfehler und korrigieren Sie die Visualforce-Remoting-API-Nutzung in Ihrem Code.

   In den Fehlermeldungen sehen Sie, wie die Validierung fehlschlägt und wie das Problem behoben werden kann. Wenn in einer Fehlermeldung beispielsweise angegeben wird, dass der Wert `apexType` den Argumenttyp der Apex-Methode nicht erfüllt, sollten Sie den Wert `apexType` in den richtigen Typ ändern.

5. Manchmal müssen Sie infolge komplexerer Funktionen, die sich nicht einfach auflösen lassen, Teile Ihrer Anwendung umgestalten. Weitere Informationen finden Sie unter Declaring a Remote Method with Interface Parameters (Deklarieren einer Remote-Methode mit Schnittstellenparameter).

   Wenn es beispielsweise nicht möglich ist, auf einen Wert vom Typ `apexType` zuzugreifen, müssen Sie die Nutzung der Visualforce-Remoting-API umgestalten, um nicht den ungültigen Wert `apexType` zu verwenden.

6. Deaktivieren Sie nach Abschluss des manuellen Tests den Versionsaktualisierungs-Testlauf und übertragen Sie die Codeänderungen an Ihre Produktionsorganisation.
7. Aktivieren Sie in Ihrer Produktionsorganisation die Versionsaktualisierung oder warten Sie auf ihre automatische Aktivierung in der Version Winter '22.

   Anmerkung: Ihre im Rahmen Ihrer Tests vorgenommenen Codeänderungen sind gültig, unabhängig davon, ob Sie die Versionsaktualisierung direkt aktivieren oder auf ihre automatische Aktivierung warten.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst. Diese Aktualisierung wurde in der Version Summer '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Winter '22 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Wenn Sie auf einer Visualforce-Seite aufeinanderfolgende API-Navigationsaufrufe auslösen, kann dies aufgrund der Fertigstellung der API-Aufrufe zu unerwünschtem Verhalten führen. Zum Verhindern von Problemen wird entsprechend dieser Aktualisierung nur der erste API-Navigationsaufruf akzeptiert. Durch diese Versionsaktualisierung wird ein vorhersehbares und stabiles Verhalten in Ihrer Organisation gewährleistet.

Wie: Betroffen sind die Visualforce-Seiten, auf denen dieses API-Navigationsmuster verwendet wird. Überprüfen Sie alle betroffenen Visualforce-Seiten. Salesforce wird künftig ein Ersatzmuster bereitstellen. Bearbeiten Sie alternativ Ihre Seiten so, dass sie stattdessen Lightning-Komponenten verwenden.

SIEHE AUCH:

Versionsaktualisierungen

Apex

Die Transaktions-Finalizer-Funktion befindet sich jetzt in der Betaphase und unterstützt die Paketerstellung. Verwenden Sie BatchApexErrorEvent-Auslöser, um ISV-Anwendungen zu überwachen. Der Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen ist jetzt allgemein verfügbar. Der kostenlose Plattform-Cache ist in Developer Edition-Organisationen für ISVs verfügbar. Verwenden Sie das Callout-Anmerkungsattribut für aufrufbare Aktionen, die Callouts ausführen. Die Abfragecursor wurden erheblich optimiert, um die Leistung zu verbessern.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im Apex Developer Guide.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Beta)

Ab Spring '21 befindet sich die Transaktions-Finalizer-Funktion in der Beta-Phase. Eine neue Obergrenze legt fest, dass ein Queueable-Auftrag, der aufgrund einer unbehandelten Ausnahme fehlgeschlagen ist, nur fünfmal hintereinander von einem Transaktions-Finalizer erneut in eine Warteschlange gestellt werden kann. Diese Obergrenze gilt, wenn eine Reihe von aufeinanderfolgenden Queueable-Aufträgen fehlschlägt. Der Zähler wird zurückgesetzt, wenn der Queueable-Auftrag ohne unbehandelte Ausnahme abgeschlossen wird. Finalizer können als innere Klasse implementiert werden. Außerdem können Sie sowohl die Queueable- als auch die Finalizer-Schnittstelle mit derselben Klasse implementieren.

Verwenden von BatchApexErrorEvent-Auslösern zur Überwachung von ISV-Anwendungen

Fügen Sie BatchApexErrorEvent-Auslöser in Ihr verwaltetes Paket ein, um die Integrität von Batchaufträgen zu überwachen und notwendige Korrekturmaßnahmen zu ergreifen, ohne Schritte nach der Installation ausführen zu müssen.

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften, mit dem ein Administrator ganz einfach eine benutzerdefinierte aufrufbare Aktion in Flow Builder generieren kann. Beim Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen. Paketerstellung und Änderungssets werden jetzt für Flows unterstützt, die Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen enthalten.

Kostenloser Plattform-Cache für verwaltete Pakete (allgemein verfügbar)

Salesforce bietet kostenlos 3 MB Plattform-Cache-Kapazität für AppExchange-zertifizierte und sicherheitsüberprüfte verwaltete Pakete. Sie wird durch einen Kapazitätstyp namens "Kostenlose Anbieterkapazität" zur Verfügung gestellt und ist in Organisationen der Developer Edition automatisch aktiviert.

Kennzeichnen von aufrufbaren Apex-Methoden, die Callouts durchführen

Für aufrufbare Aktionen, die Callouts durchführen, können Sie jetzt der Anmerkung der aufrufbaren Apex-Methode ein Callout-Attribut hinzufügen. Anhand dieser Informationen erkennt der Flow, der die Aktion aufruft, wie die Transaktion zur Laufzeit zu behandeln ist.

Optimierte Abfragecursor für verbesserte Leistung

Die Verwendung der Abfragecursor bei Apex wurde optimiert. Beispielsweise erzeugt oder verwendet Apex für SOQL-Abfragen mit einer `for`-Schleife intern keine Abfragecursor mehr. Stattdessen werden die Datensätze zwischengespeichert, um die Leistung zu verbessern und Abfragecursorkonflikte zu reduzieren. Diese Optimierung gilt nicht für Batch-Apex-Abfragen.

Gleichzeitiges Umwandeln von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit neuen LeadConvert-Methoden

Wenn Ihre Kunden sowohl Einzelpersonen als auch Gruppen umfassen, können Ihre Vertriebsteams konvertierte Leads gleichzeitig einem Personenaccount und einem Geschäftsaccount zuordnen. Beispielsweise kann eine Bank Personenaccounts für jedes Mitglied einer Familie anlegen und die Familie zu einem Geschäftsaccount zusammenfassen.

SIEHE AUCH:

Apex: Neue und geänderte Elemente

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Beta)

Ab Spring '21 befindet sich die Transaktions-Finalizer-Funktion in der Beta-Phase. Eine neue Obergrenze legt fest, dass ein Queueable-Auftrag, der aufgrund einer unbehandelten Ausnahme fehlgeschlagen ist, nur fünfmal hintereinander von einem Transaktions-Finalizer erneut in eine Warteschlange gestellt werden kann. Diese Obergrenze gilt, wenn eine Reihe von aufeinanderfolgenden Queueable-Aufträgen fehlschlägt. Der Zähler wird zurückgesetzt, wenn der Queueable-Auftrag ohne unbehandelte Ausnahme abgeschlossen wird. Finalizer können als innere Klasse implementiert werden. Außerdem können Sie sowohl die Queueable- als auch die Finalizer-Schnittstelle mit derselben Klasse implementieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Wenn Sie diese Beta-Funktion verwenden möchten, ist es nicht notwendig, die Transaktions-Finalizer-Funktion in Testorganisationen zu aktivieren. Die Transaktions-Finalizer-Funktion ist nicht auf Testorganisationen beschränkt, sondern kann in Produktionsorganisationen und Sandboxes verwendet und in verwaltete Pakete aufgenommen werden.

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

Wie: Die `System.FinalizerContext`-Schnittstelle enthält vier Methoden.

- `getAsyncApexJobId`-Methode: Gibt die ID des Queueable-Auftrags zurück, für den dieser Finalizer definiert ist.
- `getRequestId`-Methode: Gibt die Anforderungs-ID zurück, die von der Finalizer-Ausführung und vom Queueable-Auftrag verwendet wird, an den der Finalizer angehängt ist. Die gemeinsame ID hilft beim Filtern der Protokolle eines Queueable-Auftrags und dessen angehängten Finalizers.
- `getResult`-Methode: Gibt die `System.ParentJobResult`-Enumeration zurück, die das Ergebnis des übergeordneten asynchronen Apex-Queueable-Auftrags darstellt, mit dem der Finalizer verbunden ist. Gültige Werte für die Enumeration sind `SUCCESS` und `UNHANDLED_EXCEPTION`.
- `getException`-Methode: Gibt die Ausnahme zurück, mit der der Fehler beim Queueable-Auftrag aufgetreten ist, wenn `getResult` den Wert `UNHANDLED_EXCEPTION` hat. Andernfalls wird "null" ausgegeben.

Sie müssen die Schnittstelle FinalizerContext implementieren, um Aktionen an Ihre Queueable-Aufträge anzuhängen. An jeden Queueable-Auftrag kann nur eine Finalizer-Instanz angehängt werden. Sie können einen einzelnen asynchronen Apex-Auftrag (Queueable, zukünftig oder Batch) in der Implementierung der `execute`-Methode Ihres Finalizers in die Warteschlange einreihen. Callouts sind in Finalizer-Implementierungen zulässig.

Weitere Informationen zu Transaktions-Finalizern, einschließlich Beispielen, finden Sie unter Transaction Finalizers (Beta) im *Apex Developer Guide*.

Verwenden von BatchApexErrorEvent-Auslösern zur Überwachung von ISV-Anwendungen

Fügen Sie BatchApexErrorEvent-Auslöser in Ihr verwaltetes Paket ein, um die Integrität von Batchaufträgen zu überwachen und notwendige Korrekturmaßnahmen zu ergreifen, ohne Schritte nach der Installation ausführen zu müssen.

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

Wie: Das Objekt "BatchApexErrorEvent" stellt ein Plattformereignis dar, das mit einer fehlgeschlagenen Batch-Apex-Ausführung verbunden ist. Zum Auslösen dieses Plattformereignisses muss eine Batch-Apex-Klassendeklaration die Schnittstelle `Database.RaisesPlatformEvents` implementieren. Ein `BatchApexErrorEvent`-Plattformereignis wird ausgelöst, wenn bei einem Batch-Apex-Auftrag eine unbehandelte Ausnahme auftritt. Weitere Informationen finden Sie unter Firing Platform Events from Batch Apex (Auslösen von Plattformereignissen über Batch-Apex) im *Apex Developer Guide*.

Erstellen benutzerdefinierter Editoren für Eigenschaften für aufrufbare Aktionen (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Editor für Eigenschaften, mit dem ein Administrator ganz einfach eine benutzerdefinierte aufrufbare Aktion in Flow Builder generieren kann. Beim Editor für benutzerdefinierte Eigenschaften handelt es sich einfach um eine Lightning-Webkomponente. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen. Paketerstellung und Änderungssets werden jetzt für Flows unterstützt, die Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für aufrufbare Aktionen enthalten.

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

Wie: Informationen finden Sie im Lightning Web Components Developer Guide unter *Develop Custom Property Editors for Flow Builder* (Entwickeln von Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften für Flow Builder).

SIEHE AUCH:

Einfacheres Konfigurieren von aufrufbaren Aktionen in Flow Builder mit Editoren für benutzerdefinierte Eigenschaften (allgemein verfügbar)

Kostenloser Plattform-Cache für verwaltete Pakete (allgemein verfügbar)

Salesforce bietet kostenlos 3 MB Plattform-Cache-Kapazität für AppExchange-zertifizierte und sicherheitsüberprüfte verwaltete Pakete. Sie wird durch einen Kapazitätstyp namens "Kostenlose Anbieterkapazität" zur Verfügung gestellt und ist in Organisationen der Developer Edition automatisch aktiviert.

Wo: In der Developer Edition stehen 3 MB kostenloser Plattform-Cache zur Verfügung.

Wie: Weisen Sie die kostenlose Anbieterkapazität einer Plattform-Cache-Partition zu und fügen Sie diese Ihrem verwalteten Paket hinzu. Wenn das AppExchange-zertifizierte, sicherheitsüberprüfte verwaltete Paket in der Abonnentenorganisation installiert wird, wird die kostenlose Anbieterkapazität zugewiesen und automatisch der installierten Plattform-Cache-Partition zur Verfügung gestellt. Das verwaltete Paket kann dann die Plattform-Cache-Partition verwenden.

Die kostenlose Anbieterkapazität ist für die Paketerstellung der ersten und zweiten Generation verfügbar. Wenn Sie für die Paketerstellung der zweiten Generation eine Testorganisation mit kostenloser Anbieterkapazität erstellen möchten, finden Sie weitere Informationen unter ProviderFreePlatformCache.

Anmerkung: Wenn das verwaltete Paket nicht AppExchange-zertifiziert ist und seine Sicherheit nicht überprüft wurde, wird die kostenlose Anbieterkapazität bei der Paketinstallation auf null zurückgesetzt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Online-Hilfe: Einrichten einer Plattform-Cache-Partition mit kostenloser Anbieterkapazität (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kennzeichnen von aufrufbaren Apex-Methoden, die Callouts durchführen

Für aufrufbare Aktionen, die Callouts durchführen, können Sie jetzt der Anmerkung der aufrufbaren Apex-Methode ein Callout-Attribut hinzufügen. Anhand dieser Informationen erkennt der Flow, der die Aktion aufruft, wie die Transaktion zur Laufzeit zu behandeln ist.

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

Wie: Wenn Sie Callouts in Apex-Methoden mit der Anmerkung `@InvocableMethod` kennzeichnen möchten, fügen Sie der Anmerkung das Attribut `callout` hinzu und legen Sie `true` für das Attribut fest.

```
@InvocableMethod(callout=true, label="My Action Label")
```

Wenn Ihre Aktion ein Callout durchführt, legen Sie das Attribut `callout` auf `true` fest. Wenn die Aktion von einem Flow ausgeführt wird, bestimmt der Flow zur Laufzeit, wie die Aktion ausgeführt werden soll – in einer neuen Transaktion oder in der aktuell ausgeführten Transaktion.

Wenn das Callout-Attribut auf `false` festgelegt ist, wird die Aktion so gekennzeichnet, dass sie sicher in der Transaktion ausgeführt wird, unabhängig davon, ob die Transaktion Arbeit ohne Commit enthält.

SIEHE AUCH:

Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows

Optimierte Abfragecursor für verbesserte Leistung

Die Verwendung der Abfragecursor bei Apex wurde optimiert. Beispielsweise erzeugt oder verwendet Apex für SOQL-Abfragen mit einer `for`-Schleife intern keine Abfragecursor mehr. Stattdessen werden die Datensätze zwischengespeichert, um die Leistung zu verbessern und Abfragecursorkonflikte zu reduzieren. Diese Optimierung gilt nicht für Batch-Apex-Abfragen.

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

Gleichzeitiges Umwandeln von Leads in einen Personenaccount und einen Geschäftsaccount mit neuen LeadConvert-Methoden

Wenn Ihre Kunden sowohl Einzelpersonen als auch Gruppen umfassen, können Ihre Vertriebsteams konvertierte Leads gleichzeitig einem Personenaccount und einem Geschäftsaccount zuordnen. Beispielsweise kann eine Bank Personenaccounts für jedes Mitglied einer Familie anlegen und die Familie zu einem Geschäftsaccount zusammenfassen.

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

Wie: Für Salesforce-Organisationen, die APEX-Lead-Konvertierung, Personenaccounts und die Funktion "Kontakte zu mehreren Accounts" verwenden, sind neue Methoden in der Klasse "LeadConvert" verfügbar. Die Methoden `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId()`, `getRelatedPersonAccountRecord()` und `setRelatedPersonAccountRecord()` ermöglichen es, Leads in einen Geschäftsaccount und einen Personenaccount anstelle eines Kontakts zu konvertieren.

Die neue Methode `getRelatedPersonAccountId()` in der Klasse `LeadConvertResult` gibt die ID des neuen oder bestehenden zugehörigen Personenaccounts zurück.

API

Einige ältere Versionen der APIs werden mit der Version Summer '21 eingestellt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ankündigung der bevorstehenden Einstellung von älteren Versionen der Platform-API
Mit der Version Summer '21 werden ältere Versionen der Salesforce Platform-API eingestellt und nicht mehr von Salesforce unterstützt.

Ankündigung der bevorstehenden Einstellung von älteren Versionen der Platform-API

Mit der Version Summer '21 werden ältere Versionen der Salesforce Platform-API eingestellt und nicht mehr von Salesforce unterstützt.

Wo: Die folgenden API-Versionen werden eingestellt und nicht mehr von Salesforce unterstützt:

SOAP-API
7.0, 8.0, 9.0, 10.0, 11.0, 11.1, 12.0, 13.0, 14.0, 15.0, 16.0, 17.0, 18.0, 19.0, 20.0

REST-API
20,0

Bulk-API
16.0, 17.0, 18.0, 19.0, 20.0

Diese Änderung gilt für die Professional Edition (mit aktiviertem API-Zugriff) sowie die Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Kunden können diese älteren API-Versionen bis zur Veröffentlichung von Summer '21 weiter verwenden. Danach sind diese Versionen nicht mehr verfügbar. Die Einstellung dieser älteren Anwendungen beeinträchtigt die Funktion von Anwendungen, die diese APIs verwenden. Die Anfragen schlagen mit einer Fehlermeldung fehl, die angibt, dass der angeforderte Endpunkt deaktiviert wurde.

Wer: Diese Einstellung gilt für API-aktivierte Organisations-Editionen und betrifft sowohl Salesforce Classic als auch Lightning Experience.

Warum: Salesforce konzentriert seine Entwicklungsbemühungen auf die Verbesserung der neuesten API-Versionen, um die gesamte Salesforce-Erfahrung bei der Erstellung benutzerdefinierter Funktionen über Anwendungen zu verbessern.

Wie: Kunden müssen ihre Anwendungen vor der Version Summer '21 ändern oder aktualisieren, damit sie mit den neuesten verfügbaren API-Versionen funktionieren. Neuere Versionen der APIs bieten erweiterte Funktionen mit verbesserter Sicherheit und Leistung.

Weitere Informationen finden Sie in Knowledge-Artikel Nr. 000351312.

Paketerstellung

Testen Sie anstehende Funktionen in Ihren Paketen, indem Sie die herausgegebene Version des Pakets angeben. Testen Sie die nun allgemein verfügbaren organisationsabhängigen Pakete, damit Sie entsperrte Pakete verwenden können, wenn sich Ihre Organisationsmetadaten schwierig entwirren lassen. Schützen Sie die Konsole für den Abonnenten-Support in Ihrer Lizenzmanagementorganisation mittels Multi-Faktor-Authentifizierung. Überwachen Sie Paketerstellungsvorgänge mit neuen API-Feldern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Angeben einer bestimmten Version für Ihre Pakete bei Umstellungen der Salesforce-Version
Bei Umstellungen der Salesforce-Hauptversion können Sie beim Erstellen einer Paketversion `preview` oder `previous` angeben. Wenn Sie die herausgegebene Version für ein Paket angeben, können Sie unabhängig von der von Ihrer Organisation verwendeten Salesforce-Version anstehende Funktionen testen, Regressionstests ausführen und Kunden unterstützen. Bisher konnten Sie lediglich Paketversionen erstellen, die mit der von Ihrer Dev Hub-Organisation verwendeten Salesforce-Version übereinstimmten.

Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von organisationsabhängigen entsperrten Paketen (allgemein verfügbar)

Organisationsabhängige entsperrte Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete, womit Sie Pakete erstellen können, die von nicht im Paket enthaltenen Metadaten in der Installationsorganisation abhängig sind. Wenn es zu aufwendig ist, die Metadaten Ihrer Produktionsorganisation zu entwirren, sollten Sie organisationsabhängige entsperrte Pakete verwenden. Wenn Sie organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete verwenden, erfolgt die Metadatenüberprüfung während der Paketinstallation und nicht während der Erstellung der Paketversion.

Überwachen von Paketerstellungsvorgängen mit neuen API-Feldern

Mithilfe von drei neuen Feldern in den SOAP- und Tooling-API-Objekten können Sie Probleme bei Push-Upgrades und der Paketerstellung überwachen und beheben. Die Objekte "PackagePushRequest" und "PackagePushJob" in der SOAP-API weisen neue Felder auf, welche die Startzeit, Endzeit und Abschlussdauer des Push-Upgrades angeben. Im Objekt "Package2Version" in der Tooling-API ist ein neues Feld enthalten. Darin wird angegeben, wie lange das Erstellen einer Paketversion gedauert hat. Sie können auch `--verbose` für `package:version:list` oder `package:version:report` verwenden, um `BuildDurationInSeconds` für eine Paketversion anzuzeigen.

Multi-Faktor-Authentifizierung für Anmeldungen bei Abonnentenorganisationen anfordern (Aktualisierung)

Schützen Sie den Zugriff auf Abonnentenorganisationen, indem Sie zur Anmeldung bei der Lizenzmanagementorganisation (LMO) eine Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) verlangen.

Angeben von nicht im Paket enthaltenen Metadaten für Tests zum Erstellen der Paketversion (allgemein verfügbar)

Manchmal benötigen Sie in Ihrem Paket nicht erforderliche Metadaten zum Ausführen von Apex-Testläufen während der Erstellung der Paketversion. In diesen Fällen können Sie in der Datei `sfdx-project.json` den Pfad angeben, an dem die nicht im Paket enthaltenen Metadaten vorhanden sind. Nicht im Paket enthaltene Metadaten sind nicht in Abonnentenorganisationen installiert.

Angeben einer bestimmten Version für Ihre Pakete bei Umstellungen der Salesforce-Version

Bei Umstellungen der Salesforce-Hauptversion können Sie beim Erstellen einer Paketversion `preview` oder `previous` angeben. Wenn Sie die herausgegebene Version für ein Paket angeben, können Sie unabhängig von der von Ihrer Organisation verwendeten Salesforce-Version anstehende Funktionen testen, Regressionstests ausführen und Kunden unterstützen. Bisher konnten Sie lediglich Paketversionen erstellen, die mit der von Ihrer Dev Hub-Organisation verwendeten Salesforce-Version übereinstimmten.

Wo: Diese Änderung gilt für entsperrte und verwaltete Pakete der zweiten Generation.

Wann: Nachdem Ihre Dev Hub-Organisation auf die Version Spring '21 aktualisiert wurde, können Sie Pakete erstellen, deren herausgegebene Version auf `previous` festgelegt ist.

Nach der Umstellung auf Version Summer '21 können Sie `preview` oder `previous` als die herausgegebene Version angeben.

Wie: Erstellen Sie zum Erstellen einer auf der vorherigen herausgegebenen Salesforce-Version basierenden Paketversion eine Definitionsdatei der Testorganisation, die Folgendes enthält:

```
{
    "release": "previous"
}
```

Geben Sie die Definitionsdatei anschließend an, wenn Sie Ihre Paketversion erstellen.

```
sfdx force:package:version:create -f config/project-scratch-def.json
```

Sie können Ihre Metadaten nicht entwirren? Testen von organisationsabhängigen entsperrten Paketen (allgemein verfügbar)

Organisationsabhängige entsperrte Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete, womit Sie Pakete erstellen können, die von nicht im Paket enthaltenen Metadaten in der Installationsorganisation abhängig sind. Wenn es zu aufwendig ist, die Metadaten Ihrer Produktionsorganisation zu entwirren, sollten Sie organisationsabhängige entsperrte Pakete verwenden. Wenn Sie organisationsabhängige nicht gesperrte Pakete verwenden, erfolgt die Metadatenüberprüfung während der Paketinstallation und nicht während der Erstellung der Paketversion.

Wo: Diese Änderung gilt für die mit der Salesforce CLI erstellten entsperrten Pakete.

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Warum: Langjährige und große Produktionsorganisationen häufen oft große Mengen an Metadaten an, die sich bei einem paketbasierten ALM-Ansatz (Application Lifecycle Management, Verwaltung des Lebenszyklus der Anwendung) nur schwer modularisieren lassen. Mit organisationsabhängigen entsperrten Paketen können Kunden mit großen und komplexen Organisationen nun entsperrte Pakete verwenden, ohne alle Metadatenabhängigkeiten auflösen zu müssen.

Anmerkung: Die organisationsabhängigen entsperrten Pakete sind eine Variation entsperrter Pakete und kein separater Pakettyp. Sie folgen denselben Schritten zur Paketentwicklung und verwenden dieselben unterstützten Metadatentypen wie entsperrte Pakete.

Wie: Aktivieren Sie zunächst Dev Hub, um die Paketerstellung zu aktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Dev Hub` ein und wählen Sie **Dev Hub** aus. Wählen Sie dann **Dev Hub aktivieren** und anschließend **Nicht gesperrte Pakete und verwaltete Pakete der zweiten Generation aktivieren** aus.

Verwenden Sie den CLI-Parameter `orgdependent` im CLI-Befehl `package:create`.

Verwenden Sie zum Entwickeln Ihres organisationsabhängigen entsperrten Pakets ggf. die Quellverfolgung in Sandbox-Instanzen.

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Create Org-Dependent Unlocked Packages (Erstellen von organisationsabhängigen nicht gesperrten Paketen)

Überwachen von Paketerstellungsvorgängen mit neuen API-Feldern

Mithilfe von drei neuen Feldern in den SOAP- und Tooling-API-Objekten können Sie Probleme bei Push-Upgrades und der Paketerstellung überwachen und beheben. Die Objekte "PackagePushRequest" und "PackagePushJob" in der SOAP-API weisen neue Felder auf, welche die Startzeit, Endzeit und Abschlussdauer des Push-Upgrades angeben. Im Objekt "Package2Version" in der Tooling-API ist ein neues Feld enthalten. Darin wird angegeben, wie lange das Erstellen einer Paketversion gedauert hat. Sie können auch `--verbose` für `package:version:list` oder `package:version:report` verwenden, um `BuildDurationInSeconds` für eine Paketversion anzuzeigen.

Wo: Diese Änderungen gelten für entsperrte und verwaltete Pakete der zweiten Generation. Zudem stehen die Informationen zu den Start- und Endzeiten des Push-Upgrades für verwaltete Pakete der ersten Generation zur Verfügung.

Multi-Faktor-Authentifizierung für Anmeldungen bei Abonnentenorganisationen anfordern (Aktualisierung)

Schützen Sie den Zugriff auf Abonnentenorganisationen, indem Sie zur Anmeldung bei der Lizenzmanagementorganisation (LMO) eine Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) verlangen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lizenzmanagementorganisationen, die zum Unterstützen von verwalteten Paketen der ersten und zweiten Generation verwendet werden.

Wann: Diese Aktualisierung wird von Salesforce in der Version Summer '21 erzwungen. Wenn Sie das Datum des Hauptversions-Upgrades für Ihre Instanz anzeigen möchten, wechseln Sie zum Trust-Status, suchen Sie nach Ihrer Instanz und klicken Sie auf die Wartungsregisterkarte.

Warum: Diese Änderung bietet Abonnenten, die für ihre verwalteten Pakete Unterstützung benötigen, eine zusätzliche Sicherheitsebene, indem die Identität des Benutzers verifiziert wird, der auf ihre Organisation zugreift. Sie ermöglicht Ihnen zudem eine bessere Kontrolle und Verantwortlichkeit dahingehend, welche Benutzer sind bei einer Abonnentenorganisation anmelden.

Wie: Wurde die Sitzung der Lizenzmanagementorganisation nicht mittels Multi-Faktor-Authentifizierung hergestellt, werden Zugriffsversuche auf die Konsole für den Abonnenten-Support infolge dieser Aktualisierung blockiert.

Navigieren Sie zum Testen und Anwenden dieser Aktualisierung zu "Setup". Geben Sie dann im Feld "Schnellsuche" den Text `Versionsaktualisierungen` ein und wählen Sie **Versionsaktualisierungen** aus. Suchen Sie nach "Multi-Faktor-Authentifizierung für Anmeldungen bei Abonnentenorganisationen anfordern" und führen Sie die Test- und Aktivierungsschritte aus.

SIEHE AUCH:

ISVforce Guide: Log In to Subscriber Orgs (Anmelden bei Abonnentenorganisationen)

Versionsaktualisierungen

Angeben von nicht im Paket enthaltenen Metadaten für Tests zum Erstellen der Paketversion (allgemein verfügbar)

Manchmal benötigen Sie in Ihrem Paket nicht erforderliche Metadaten zum Ausführen von Apex-Testläufen während der Erstellung der Paketversion. In diesen Fällen können Sie in der Datei `sfdx-project.json` den Pfad angeben, an dem die nicht im Paket enthaltenen Metadaten vorhanden sind. Nicht im Paket enthaltene Metadaten sind nicht in Abonnentenorganisationen installiert.

Wo: Diese Änderung gilt für verwaltete Pakete der zweiten Generation und entsperrte Pakete, die über die Salesforce CLI erstellt wurden.

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Wie: Geben Sie in Ihrer Datei `sfdx-project.json` den Pfad zu den nicht im Paket enthaltenen Metadaten an.

In diesem Beispiel stehen die Metadaten in `my-unpackaged-directory` beim Erstellen der Paketversion des Pakets "TV_unl" für Testausführungen zur Verfügung.

```
"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
```

```
    }
]
```

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Angeben von nicht im Paket enthaltenen Metadaten für Tests zum Erstellen der Paketversion

Testorganisationen

Testorganisationen stellen dedizierte konfigurierbare Salesforce-Umgebungen dar, die Sie schnell zu vielen Zwecken erstellen können. Es wird laufend Unterstützung für neue konfigurierbare Funktionen hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen
Mit diesen neuen Funktionen für Testorganisationen stehen Ihnen mehr Möglichkeiten für die Form Ihrer Testorganisation zur Verfügung.

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen

Mit diesen neuen Funktionen für Testorganisationen stehen Ihnen mehr Möglichkeiten für die Form Ihrer Testorganisation zur Verfügung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Developer, Enterprise, Group und Professional Edition.

Wie: Fügen Sie die Funktion der Definitionsdatei Ihrer Testorganisation hinzu.

- AddCustomFields:<value>
- AdmissionsConnectUser
- AIReplyRecommendations
- AnalyticsAppEmbedded
- CallCoaching
- CampaignInfluence2
- CoachingManagerGroupAccess
- CustomerAssetLifecycleManagement
- CustomerExperienceAnalytics
- CustomFieldDataTranslation
- DecisionTable
- EinsteinAnalyticsForB2BMarketing
- EinsteinSearch
- EnableSetPasswordInApi
- ERMAnalytics
- FinanceLogging
- GoalManagerGroupAccess
- IndustriesCompliantDataSharing
- ManufacturingAnalytics

- MyTrailhead
- OrderManagement
- OrderSaveBehaviorBoth
- OrderSaveLogicEnabled
- PardotEinstein
- PublicSector
- SalesCadenceFolderSharing
- Schrittweise Anleitung
- WorkPerform
- WorkplaceCommandCenterUser

Geänderte Funktionen der Testorganisation

Für "PlatformConnect" ist eine Menge von 1 bis 5 erforderlich.

```
PlatformConnect:<value>
```

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Scratch Org Features (Funktionen von Testorganisationen)

Sandbox-Instanzen

Maskieren Sie Ihre Daten in kürzerer Zeit, erhalten Sie mehr Kontrolle über Ihre Maskierungskonfiguration oder maskieren Sie schrittweise nur neu hinzugefügte Daten. Zeigen Sie eine Liste der Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und der Organisation mit Quellverfolgung an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren Ihrer Datensicherheit mit Data Mask
Maskieren Sie Ihre Daten in kürzerer Zeit, erhalten Sie mehr Kontrolle über Ihre Maskierungskonfiguration oder maskieren Sie schrittweise nur neu hinzugefügte Daten. Dank der erweiterten Funktionen von Data Mask erhalten Sie leistungsstarke neue Möglichkeiten, um alle Ihre sensiblen Daten zu schützen. Mit Data Mask können Sie Daten in einer Sandbox automatisch maskieren.

Verfolgen von Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Sandbox (allgemein verfügbar)
Führen Sie beim Entwickeln in der Salesforce DX-Plattform die Quellverfolgung aus, um eine Liste der Komponenten anzuzeigen, die Sie zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Salesforce-Sandbox erstellen, aktualisieren oder löschen.

Optimieren Ihrer Datensicherheit mit Data Mask

Maskieren Sie Ihre Daten in kürzerer Zeit, erhalten Sie mehr Kontrolle über Ihre Maskierungskonfiguration oder maskieren Sie schrittweise nur neu hinzugefügte Daten. Dank der erweiterten Funktionen von Data Mask erhalten Sie leistungsstarke neue Möglichkeiten, um alle Ihre sensiblen Daten zu schützen. Mit Data Mask können Sie Daten in einer Sandbox automatisch maskieren.

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

Wer: Benutzer mit dem Systemadministratorprofil können Data Mask installieren oder aktualisieren.

Warum:

Durch die Einrichtung von Datensatzfilterregeln in bestimmten Feldern können Sie festlegen, welche Zieldatensätze maskiert werden sollen.

Zudem werden nun acht Sprachen durch Data Mask unterstützt:

- Portugiesisch (Brasilien)
- Portugiesisch
- Niederländisch
- Französisch
- Deutsch
- Italienisch
- Japanisch
- Spanisch (Mexiko)
- Spanisch (Spanien)

Wie: Data Mask ist ein verwaltetes Paket, das Sie in einer Produktionsorganisation installieren und ausführen. Anschließend können Sie den Maskierungsprozess in einer beliebigen aus der Produktionsorganisation erstellten Sandbox ausführen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen von Filterkriterien

Verfolgen von Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Sandbox (allgemein verfügbar)

Führen Sie beim Entwickeln in der Salesforce DX-Plattform die Quellverfolgung aus, um eine Liste der Komponenten anzuzeigen, die Sie zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Salesforce-Sandbox erstellen, aktualisieren oder löschen.

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

Warum: Die Quellverfolgung listet nicht nur Ihre vorgenommenen Änderungen auf, sondern ermöglicht auch Folgendes:

- Automatisches Verfolgen von Änderungen an Metadatenkomponenten. So müssen Sie sie nicht manuell verfolgen und sparen entsprechend Zeit.
- Anzeigen der durch andere Entwickler an eine Sandbox per Push-Vorgang übertragenen Änderungen.
- Übertragen (Push) oder Abrufen (Pull) der geänderten Quelle.
- Identifizieren und Auflösen von Konflikten zwischen Ihrem lokalen Projekt und der Sandbox vor dem Übertragen (Push) oder Abrufen (Pull) der Quelle.

Wie: In den folgenden Beispielen werden Salesforce CLI-Befehle verwendet. Navigieren Sie in einem Terminal- oder Befehlsfenster zum Projektverzeichnis, wofür die Änderungen angezeigt werden sollen. In diesem Beispiel heißt das Verzeichnis "MyProject".

```
cd MyProject
```

Führen Sie den Befehl "force:source:status" aus, um die Änderungen zwischen Ihrem lokalen Projekt und der Sandbox anzuzeigen. Nehmen Sie den Parameter "-u" auf, um den Benutzernamen der Sandbox anzugeben, die mit Ihrem lokalen Projekt verglichen werden soll. In diesem Beispiel heißt das Verzeichnis "DevSandbox".

```
sfdx force:source:status -u DevSandbox
```

In der CLI werden die Unterschiede zwischen dem lokalen Projekt und der Sandbox gezeigt. In diesem Beispiel enthält das lokale Projekt eine Apex-Klasse mit dem Namen "WidgetClass". Die Sandbox umfasst Änderungen an einem benutzerdefinierten Objekt mit dem

Namen "Widget__c", die für das lokale Projekt nicht abgerufen (Pull) wurden, aber im lokalen Projekt mit "Widget__c" in Konflikt stehen. In diesem Beispiel löscht ein Benutzer, der die Sandbox ebenfalls verwendet, eine Listenansicht mit der Bezeichnung "Alle" in "Widget__c" und fügt einen Berechtigungssatz mit dem Namen "WidgetPermissions" hinzu. Indem die Quelle an die Sandbox übertragen (Push) wird, wird "WidgetClass ApexClass" hinzugefügt. Durch das Abrufen (Pull) der Quelle aus der Sandbox wird "Widget__c" geändert, die Listenansicht "Alle" in "Widget__c" geändert und der Berechtigungssatz "WidgetPermissions" im lokalen Projekt erstellt.

```
=== Source Status
STATE                     FULL NAME       TYPE          PROJECT PATH
────────────────          ──────────      ──────────
──────────────────────────────────────────────────────────
Local  Add                WidgetClass       ApexClass     /WidgetClass.cls-meta.xml
Local  Add                WidgetClass       ApexClass     /WidgetClass.cls
Remote Changed (Conflict) Widget__c .       CustomObject
force-app/main/default/objects/Widget__c/Widget__c.object-meta.xml
Remote Deleted            Widget__c.all     ListView .
force-app/main/default/objects/Widget__c/listViews/All.listView-meta.xml
Remote Add                WidgetPermissions PermissionSet
```

Tools zur Plattformentwicklung

Mit der offenen und integrierten Oberfläche Salesforce Developer Experience (DX), womit die Entwicklung auf der Customer 360-Plattform ein Leichtes wird, können Sie Anwendungen gemeinsam entwickeln und kontinuierlich bereitstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Entwickeln von Customer 360-Plattformanwendungen

Das Salesforce DX-Toolset enthält Salesforce Extensions for Visual Studio Code und die Salesforce CLI. Wählen Sie das Tool aus, das für Ihr Team am besten geeignet ist und Ihre Geschäftsanforderungen erfüllt. Wöchentlich werden neue Versionen beider Tools veröffentlicht.

SIEHE AUCH:

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Salesforce CLI Command Reference

Einfaches Entwickeln von Customer 360-Plattformanwendungen

Das Salesforce DX-Toolset enthält Salesforce Extensions for Visual Studio Code und die Salesforce CLI. Wählen Sie das Tool aus, das für Ihr Team am besten geeignet ist und Ihre Geschäftsanforderungen erfüllt. Wöchentlich werden neue Versionen beider Tools veröffentlicht.

Salesforce Extensions for Visual Studio Code

Dieses Erweiterungspaket enthält Tools für die Entwicklung auf der Customer 360-Plattform im kompakten, erweiterbaren VS Code-Editor. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen.

Salesforce CLI

Erstellen Sie mit Salesforce CLI Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, führen Sie Tests aus und steuern Sie den Anwendungslebenszyklus. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen des `salesforcedx`-Core-Plugins.

Lightning Design System

Das Salesforce Lightning Design System (SLDS) umfasst die Ressourcen zur Erstellung von Benutzeroberflächen, die mit den Salesforce Lightning-Prinzipien, der Designsprache und den bewährten Vorgehensweisen übereinstimmen. In dieser Version wurde die Unterstützung für Gestaltungs-Hooks erweitert.

Häufig wird das vorhandene Komponentenverhalten aktualisiert und Fehler werden behoben. Die neuesten Änderungen finden Sie unter "What's New" (Neuigkeiten) in der Lightning Design System-Dokumentation Auf dieser Seite werden die Änderungen nach dem Datum aufgelistet, an dem die Änderung abgeschlossen wurde. Diese Änderungen werden auch in der nächsten Salesforce-Hauptversion übernommen. Hier finden Sie einige Highlights für die Version Spring '21.

IN DIESEM ABSCHNITT:

BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen wird eingestellt

Die BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen (`--`) im Lightning Design System wird in der Version Summer '21) eingestellt und durch die Notation mit einzelnen Unterstrichen (_) ersetzt.

Aktualisierungen an der Lightning Design System-Komponentenblaupause

Mit diesen Erweiterungen und Fehlerbehebungen können Sie SLDS-Komponentenblaupausen und -Dienstprogramme besser nutzen.

BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen wird eingestellt

Die BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen (`--`) im Lightning Design System wird in der Version Summer '21) eingestellt und durch die Notation mit einzelnen Unterstrichen (_) ersetzt.

Warum: Doppelte Bindestriche werden in XML-Dateien mit Kommentaren nicht unterstützt. Diese Notationsänderung wurde erstmals am 25. Mai 2017 in Salesforce Lightning Design System (SLDS), Version 2.3.1, und dann nochmals in den Versionshinweisen zu Winter '21 angekündigt.

Wie: In der Version Summer '21 ist die gesamte BEM-Notation mit doppelten Bindestrichen in SLDS 2.13.0 und höher nicht mehr verfügbar. Damit Ihre Stile weiterhin mit SLDS 2.13.0 und höher funktionieren, sollten Sie in Ihrem CSS `--` durch `_` ersetzen. Ersetzen Sie beispielsweise `slds-button--brand` durch `slds-button_brand`. Wenn Sie SLDS 2.12.2 oder eine frühere Version verwenden, funktionieren Ihre Stile weiterhin, da an diesen Versionen keine Änderungen vorgenommen wurden.

Wenn Sie VSCode entwickeln, verwenden Sie die SLDS-Validierer-Erweiterung, um die BEM-Notation in Ihrem Code zu korrigieren. Die Erweiterung ist als eigenständige Version oder als Teil des Salesforce-Erweiterungspakets verfügbar.

Aktualisierungen an der Lightning Design System-Komponentenblaupause

Mit diesen Erweiterungen und Fehlerbehebungen können Sie SLDS-Komponentenblaupausen und -Dienstprogramme besser nutzen.

Lightning Design System-Gestaltungs-Hooks (Beta) wurden in der Version Winter '21 für einige Komponentenblaupausen eingeführt. In dieser Version wurden die folgenden zusätzlichen Komponentenblaupausen um Gestaltungs-Hooks erweitert.

- Karten
- Kontrollkästchen
- Umschalter für Kontrollkästchen
- Eingabe
- Optionsfeld
- Auswahl
- Schieberegler

- Textbereich

In der Blueprint Overview (Übersicht zu Blaupausen) sehen Sie, welche Komponenten über Gestaltungs-Hooks verfügen. Klicken Sie auf die Komponenten, um ihre Blaupausen und verfügbaren Gestaltungs-Hooks anzuzeigen.

Dank der kürzlich an den SLDS-Komponentenblaupausen vorgenommenen Aktualisierungen können Sie Ihre Benutzeroberfläche verbessern.

Akkordeon

Die Überschrift-Schaltfläche wurde so aktualisiert, dass der gesamte verfügbare Platz in Anspruch genommen wird, sodass die Akkordeonfunktion aufgrund ihres größeren Auswahlbereichs besser umgeschaltet werden kann.

Es wurden Gestaltungs-Hooks zum Festlegen von Farben in den Akkordeonüberschriften hinzugefügt.

Warnung

Der Gestaltungs-Hook-Name für die Warnungstextfarbe wurde aktualisiert.

Die Gestaltungs-Hooks auf Komponentenebene für Status wurden entfernt.

Das Markup wurde so aktualisiert, dass es mit oder ohne Thema-Dienstprogrammklassen funktioniert.

Schaltflächen

Es wurden Gestaltungs-Hooks für Schatten hinzugefügt.

Es wurden variantenspezifische Gestaltungs-Hooks für Abstände hinzugefügt.

Der Gestaltungs-Hook `--sds-c-button-inverse-color-border-focus` wurde entfernt.

Die Gestaltungs-Hooks auf Komponentenebene für deaktivierte Status wurden entfernt, die nun auf der globalen Ebene verarbeitet werden.

Formularelement

Der Abstand zwischen der Formularbezeichnung und dem Informationsschaltflächensymbol für mobile Anzeigebereiche wurde angepasst.

Symbole

Die Hooks zum Ändern der Status der Symbole auf Komponentenebene wurden entfernt.

Modalfenster

Es wurden Gestaltungs-Hooks für die Textfarbe von Inhalt, Kopfzeile und Fußzeile hinzugefügt.

Es wurden Gestaltungs-Hooks für die Hintergrundfarbe von Inhalt, Kopfzeile, Fußzeile und Hintergrund hinzugefügt.

Die falschen Gestaltungs-Hooks in Überschriften wurden korrigiert.

Pille

Die Gestaltungs-Hook-Namen zum Fokussieren des Status wurden aktualisiert. Das Suffix heißt nun `-focus` statt `-active`.

Bereichsregisterkarten

Die variantenspezifischen Gestaltungs-Hooks für Bereichsregisterkarten wurden entfernt.

Ladekreise

Den Beispielen "with-container" und "fixed-container" wurde `background-color` (Demo) hinzugefügt.

Registerkarten

Weiß in `background-color` wurde aus `.slds-tabs_default` entfernt, um die Oberflächenfarbe des übergeordneten Containers der Registerkarten anzuzeigen.

Es wurden Gestaltungs-Hooks für Größenanpassung, Abstände, Zeilenhöhe und Textfarbe hinzugefügt.

Toast

Es wurde ein Gestaltungs-Hook für die Textfarbe hinzugefügt.

Visuelle Auswahl

Die vertikale Positionierung des Häkchens wurde aktualisiert.

AppExchange-Partner

Mit AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie nun Statistiken zur Nutzung von benutzerdefinierten Apex-Code durch Ihre Abonnenten anzeigen. Übermitteln Sie Ihre Lösung zur Sicherheitsprüfung, verfolgen Sie den Fortschritt und zeigen Sie den Verlauf auf der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfungsoberfläche an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren Ihres benutzerdefinierten Apex-Codes mit AppExchange-Anwendungsanalysen

In den Paketnutzungsprotokollen und Paketnutzungszusammenfassungen für AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie ermitteln, wie Ihre Abonnenten mit dem Apex-Code Ihrer Lösung interagieren. Mittels Apex-Ereignis- und -Ausnahmedaten können Sie im Rahmen Ihrer kundenorientierten Strategie Entscheidungen dahingehend treffen, welche Funktionen entwickelt werden sollten, und Ihre Abonnentenerfahrung verbessern.

Schnelleres Übermitteln Ihrer Lösung und Verfolgen des Fortschritts mit der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfung

Auf der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfungsoberfläche werden nun mehr Lösungstypen unterstützt, beispielsweise Salesforce B2C Commerce- und Quip-Anwendungen. In der Komponente zum Überprüfen des Fortschritts können Sie Ihre verbleibenden Aufgaben, den Status und die Produktsicherheitsanforderungen einsehen.

Schnelles Aktualisieren Ihrer AppExchange-Zahlungsinformationen

Klicken Sie in Ihrem Eintrag auf die Schaltfläche "Update Payment" (Zahlung aktualisieren), um Ihre Zahlungsmethode für die AppExchange-Sicherheitsprüfung und die jährlichen Gebühren für die Eintragung zu ändern. Diese Funktion erleichtert es Ihnen, die Zahlungsinformationen zu ändern, die für Ihre AppExchange-Einträge hinterlegt sind.

Analysieren Ihres benutzerdefinierten Apex-Codes mit AppExchange-Anwendungsanalysen

In den Paketnutzungsprotokollen und Paketnutzungszusammenfassungen für AppExchange-Anwendungsanalysen können Sie ermitteln, wie Ihre Abonnenten mit dem Apex-Code Ihrer Lösung interagieren. Mittels Apex-Ereignis- und -Ausnahmedaten können Sie im Rahmen Ihrer kundenorientierten Strategie Entscheidungen dahingehend treffen, welche Funktionen entwickelt werden sollten, und Ihre Abonnentenerfahrung verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Developer Edition.

Wer: AppExchange-Anwendungsanalysen sind nur für verwaltete Pakete verfügbar, die die Sicherheitsprüfung bestanden haben.

Wie: Protokollieren Sie zum Aktivieren von AppExchange-Anwendungsanalysen einen neuen Kundenvorgang beim Support der Salesforce-Partner-Community. Melden Sie sich bei der Partner-Community an, wählen Sie **Support** aus und klicken Sie dann auf **New Case** (Neuer Kundenvorgang). Wählen Sie **Other AppExchange Topics | Create a Case** (Andere AppExchange-Themen | Kundenvorgang erstellen) aus. Wählen Sie dann **Enable App Analytics** (Anwendungsanalysen aktivieren) in der Auswahlliste aus.

SIEHE AUCH:

AppExchange App Analytics (AppExchange-Anwendungsanalysen)

Schnelleres Übermitteln Ihrer Lösung und Verfolgen des Fortschritts mit der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfung

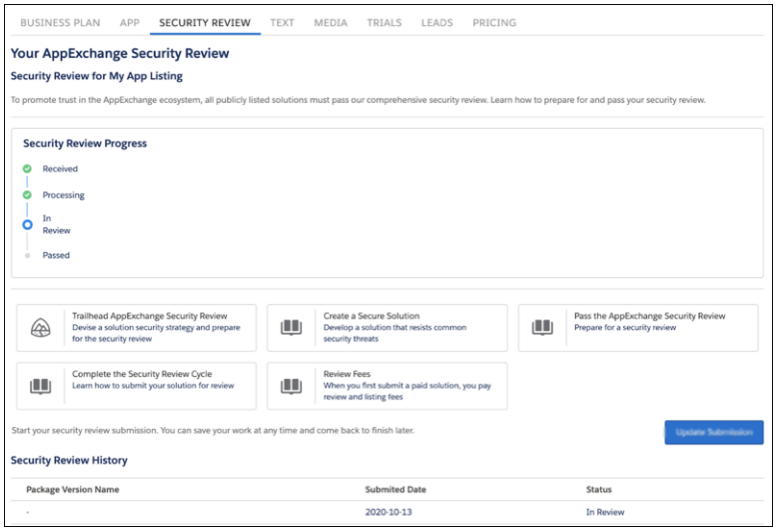
Auf der neu gestalteten AppExchange-Sicherheitsprüfungsoberfläche werden nun mehr Lösungstypen unterstützt, beispielsweise Salesforce B2C Commerce- und Quip-Anwendungen. In der Komponente zum Überprüfen des Fortschritts können Sie Ihre verbleibenden Aufgaben, den Status und die Produktsicherheitsanforderungen einsehen.

Wo: Die neu gestaltete Oberfläche steht in der Veröffentlichungskonsole der Salesforce Partner-Community zur Verfügung.

Wer: AppExchange-Partner mit der Berechtigung zum Verwalten von Auflistungen können diese Funktion verwenden.

Warum: Durch den neuen Flow wird ein optimierter Sicherheitsprüfungs-Übermittlungsprozess für AppExchange-Partner eingeführt. Es gibt ein erhöhtes technisches Bewusstsein mit Unterstützung für die Lightning-Plattform, Nur-API, B2C und B2B Commerce und Quip-Anwendungstypen.

Wichtige Informationen werden in einer Fortschrittskomponente konsolidiert. Sie können an einem Ort Ihre verbleibenden Übermittlungsaufgaben prüfen, den Status nach der Übermittlung verfolgen und Produktsicherheitsanforderungen einsehen.



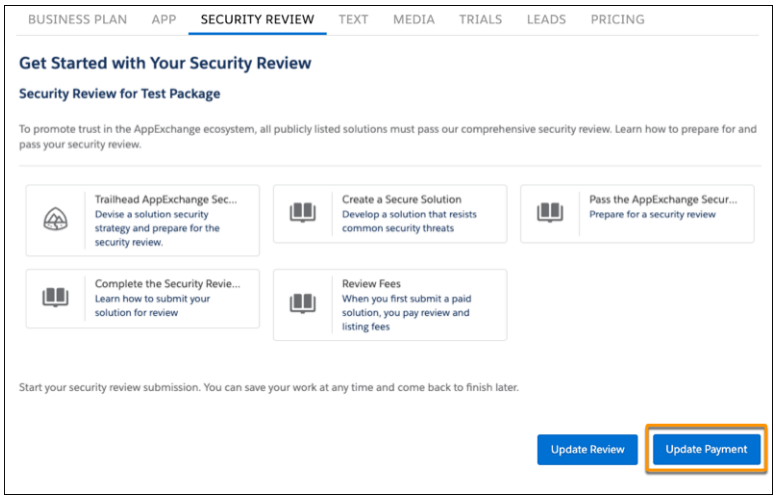
Wie: Melden Sie sich bei der Salesforce Partner-Community an und klicken Sie auf "Veröffentlichen". Suchen und öffnen Sie dann Ihre AppExchange-Auflistung, bevor Sie zur Registerkarte für die Sicherheitsprüfung navigieren.

Schnelles Aktualisieren Ihrer AppExchange-Zahlungsinformationen

Klicken Sie in Ihrem Eintrag auf die Schaltfläche "Update Payment" (Zahlung aktualisieren), um Ihre Zahlungsmethode für die AppExchange-Sicherheitsprüfung und die jährlichen Gebühren für die Eintragung zu ändern. Diese Funktion erleichtert es Ihnen, die Zahlungsinformationen zu ändern, die für Ihre AppExchange-Einträge hinterlegt sind.

Wer: AppExchange-Partner mit der Berechtigung zum Verwalten von Einträgen können auf diese Funktion für ihre AppExchange-Einträge mit aktiven Abonnements zugreifen.

Wie: Melden Sie sich bei der Salesforce Partner-Community an und klicken Sie auf "Publishing" (Veröffentlichen). Suchen und öffnen Sie Ihren AppExchange-Eintrag. Navigieren Sie dann zur Registerkarte "Security Review" (Sicherheitsüberprüfung) und klicken Sie auf "Update Payment".



Datenänderungserfassung

Reichern Sie Ihre Ereignisnachrichten mit Feldern an und erhalten Sie Änderungsbenachrichtigungen für mehr Objekte.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (allgemein verfügbar)
Mit der Ereignisanreicherung können Sie unveränderte Felder in Änderungsereignisse aufnehmen, um die Datenverarbeitung und den Abgleich zu erleichtern. Sie können jedes Feld auswählen, dessen Typ unterstützt wird. Verwenden Sie die Anreicherung beispielsweise, wenn Ihre Anwendung ein Feld mit einer externen ID zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System benötigt. Sie können auch Felder einfügen, die wichtige Informationen über den geänderten Datensatz liefern. Die Ereignisanreicherung wird nur bei CometD-basierten Abonnenten unterstützt. Die Ereignisanreicherung wurde als Pilotprogramm in früheren Versionen angeboten und ist nun allgemein verfügbar.

Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für mehrere Objekte
Mit der Datenänderungserfassung ist es jetzt möglich, Benachrichtigungen über Datensatzänderungen für die Objekte "VideoCall" und "VideoCallRecording" zu empfangen.

Anreichern von Änderungsereignisnachrichten mit zusätzlichen Feldern (allgemein verfügbar)

Mit der Ereignisanreicherung können Sie unveränderte Felder in Änderungsereignisse aufnehmen, um die Datenverarbeitung und den Abgleich zu erleichtern. Sie können jedes Feld auswählen, dessen Typ unterstützt wird. Verwenden Sie die Anreicherung beispielsweise, wenn Ihre Anwendung ein Feld mit einer externen ID zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System benötigt. Sie können auch Felder einfügen, die wichtige Informationen über den geänderten Datensatz liefern. Die Ereignisanreicherung wird nur bei CometD-basierten Abonnenten unterstützt. Die Ereignisanreicherung wurde als Pilotprogramm in früheren Versionen angeboten und ist nun allgemein verfügbar.

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

Wie: Sie definieren Anreicherungsfelder für einen Kanal und ein Mitglied dieses Kanals, das auf ein für die Datenänderungserfassung ausgewähltes Objekt verweist. Beim Kanal kann es sich um einen benutzerdefinierten Kanal oder den Kanal "ChangeEvents" handeln. Angereicherte Änderungsereignisse werden nur für den Kanal zugestellt, der für die Anreicherung konfiguriert wurde. Wenn Sie einem

Kanalmitglied und einem Kanal Anreicherungsfelder hinzufügen möchten, verwenden Sie das Objekt "PlatformEventChannelMember" in der Tooling-API oder der Metadaten-API.

In diesem Beispiel wird die Tooling-API zum Anreichern des AccountChangeEvent-Mitglieds für den benutzerdefinierten Kanal `SalesEvents__chn` verwendet. Das Änderungsereignis wird mit zwei Feldern angereichert: einem benutzerdefinierten Feld (`External_Account_ID__c`) und einem standardmäßigen Feld (`Industry`). Wenn Sie die angereicherten Felder mit der Tooling-API konfigurieren möchten, stellen Sie eine POST-REST-Anfrage an `/services/data/v51.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`.

Anforderungstext:

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

SIEHE AUCH:

Change Data Capture Developer Guide: Enrich Change Events With Extra Fields When Subscribed with CometD (Anreichern von Änderungsereignissen mit zusätzlichen Feldern bei einem CometD-Abonnement)

Empfangen von Benachrichtigungen bei Änderungsereignissen für mehrere Objekte

Mit der Datenänderungserfassung ist es jetzt möglich, Benachrichtigungen über Datensatzänderungen für die Objekte "VideoCall" und "VideoCallRecording" zu empfangen.

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

Wie: Die Datenänderungserfassung ist für alle in Ihrer Salesforce-Organisation festgelegten benutzerdefinierten Objekte sowie für einen Teil der Standardobjekte verfügbar. Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Datenänderungserfassung" die Objekte aus, zu denen Sie Benachrichtigungen erhalten möchten, oder erstellen Sie einen benutzerdefinierten Kanal. Dies sind die neuen Objekte, die nun die Datenänderungserfassung unterstützen.

- LoyaltyLedger
- TransactionJournal

Plattformereignisse

Konfigurieren Sie einen Plattformereignisauslöser, um die standardmäßige Benutzer- und Batchgröße zu überschreiben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konfigurieren des Benutzers und der Batchgröße für Ihren Plattformereignisauslöser
Sie können die standardmäßige Größe des aktuellen Benutzers und des Batches des Apex-Auslösers eines Plattformereignisses überschreiben. Standardmäßig wird der Auslöser als Systembenutzer "Automatisierter Prozess" mit einer Batchgröße von 2.000 Ereignismeldungen ausgeführt. Indem Sie die Benutzer- und Batchgröße konfigurieren, können Sie einige Einschränkungen umgehen, die manchmal durch die Verwendung der Standardwerte auftreten. So werden beispielsweise Datensatzsystemfelder und Felder vom Typ `OwnerId` als der angegebene Benutzer ausgefüllt. Wenn Sie eine Batchgröße unter 2.000 festlegen, kann zudem verhindert werden, dass Apex-Obergrenzen erreicht werden.

Plattformereignisse mit Standardvolumen werden jetzt asynchron veröffentlicht
Zuvor wurden Ereignisse mit Standardvolumen synchron veröffentlicht, d. h. wenn "SaveResult" den Erfolgswert "true" zurückgab, war das Ereignis erfolgreich veröffentlicht. Wenn jetzt ein Erfolgsergebnis zurückgegeben wird, bedeutet das, dass die Ereignisveröffentlichung in die Warteschlange gestellt wird. Das System führt die Veröffentlichung später durch, ähnlich wie bei Plattformereignissen mit hohem Volumen.

Konfigurieren des Benutzers und der Batchgröße für Ihren Plattformereignisauslöser

Sie können die standardmäßige Größe des aktuellen Benutzers und des Batches des Apex-Auslösers eines Plattformereignisses überschreiben. Standardmäßig wird der Auslöser als Systembenutzer "Automatisierter Prozess" mit einer Batchgröße von 2.000 Ereignismeldungen ausgeführt. Indem Sie die Benutzer- und Batchgröße konfigurieren, können Sie einige Einschränkungen umgehen, die manchmal durch die Verwendung der Standardwerte auftreten. So werden beispielsweise Datensatzsystemfelder und Felder vom Typ `OwnerId` als der angegebene Benutzer ausgefüllt. Wenn Sie eine Batchgröße unter 2.000 festlegen, kann zudem verhindert werden, dass Apex-Obergrenzen erreicht werden.

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

Wie: Konfigurieren Sie einen Plattformereignisauslöser mithilfe von "PlatformEventSubscriberConfig" in der Metadaten-API oder Tooling-API.

In diesem Beispiel sehen Sie, wie "OrderEventTrigger" über die Metadaten-API konfiguriert wird. Der Benutzer ist auf `user@example.com` festgelegt und die Batchgröße lautet `200`.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<PlatformEventSubscriberConfig xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <platformEventConsumer>OrderEventTrigger</platformEventConsumer>
    <batchSize>200</batchSize>
    <masterLabel>OrderEventTriggerConfig</masterLabel>
    <user>user@example.com</user>
    <isProtected>false</isProtected>
</PlatformEventSubscriberConfig>
```

SIEHE AUCH:

Platform Events Developer Guide: Konfigurieren des Benutzers und der Batchgröße für Ihren Plattformereignisauslöser

Metadata API Developer Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): PlatformEventSubscriberConfig

Tooling API Developer Guide: PlatformEventSubscriberConfig

Plattformereignisse mit Standardvolumen werden jetzt asynchron veröffentlicht

Zuvor wurden Ereignisse mit Standardvolumen synchron veröffentlicht, d. h. wenn "SaveResult" den Erfolgswert "true" zurückgab, war das Ereignis erfolgreich veröffentlicht. Wenn jetzt ein Erfolgsergebnis zurückgegeben wird, bedeutet das, dass die Ereignisveröffentlichung in die Warteschlange gestellt wird. Das System führt die Veröffentlichung später durch, ähnlich wie bei Plattformereignissen mit hohem Volumen.

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

Anmerkung: Seit Spring '19 können Sie keine Plattformereignisse mit Standardvolumen mehr definieren. Sie können jedoch weiterhin zuvor definierte Plattformereignisse mit Standardvolumen veröffentlichen.

Neue und geänderte Elemente für Entwickler

Hier finden Sie neue und geänderte Objekte, Aufrufe, Klassen, Komponenten, Befehle usw., mit denen Sie Salesforce-Funktionen anpassen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten: Neue und geänderte Elemente
Mit diesen neuen und geänderten Ressourcen können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Apex: Neue und geänderte Elemente
Diese Klassen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen
Erstellen Sie mithilfe von Connect in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Machen Sie mehr aus B2B Commerce für Lightning-Aufträge und -Wunschzettel. Einige B2B Commerce für Lightning-Methoden stehen Gastbenutzern zur Verfügung. Erhalten Sie CMS-verwaltete Inhalte mithilfe von Inhaltsschlüsseln.

API: Neue und geänderte Elemente
In API-Version 51.0 können Sie auf mehr Datenobjekte und Metadatentypen und zugreifen.

Lightning-Komponenten: Neue und geänderte Elemente

Mit diesen neuen und geänderten Ressourcen können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Neue und geänderte Module für Lightning-Webkomponenten
Mit Modulen haben Sie mehr Möglichkeiten mit Lightning-Webkomponenten.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Diese Basiskomponenten sind allgemein verfügbar.

- lightning-formatted-date-time
- lightning-formatted-number
- lightning-relative-date-time

Geänderte Lightning-Webkomponenten

Diese Komponenten wurden geändert.

lightning-button

Dieses Attribut ist neu.

- `aria-haspopup`: Gibt Technologien für den barrierefreien Zugriff auf den Popup-Elementtyp, der durch die Schaltfläche ausgelöst wird. Zu den gültigen Werten zählen `true`, `dialog`, `menu`, `listbox`, `tree` und `grid`.

lightning-button-menu

Dieses Ereignis ist neu.

- `close`: Das beim Schließen des Dropdown-Menüs ausgelöste Ereignis.

lightning-datatable

Die folgende `typeAttribute`-Eigenschaft ist neu für die Währungs- und Prozentdatentypen.

- `step`: Granularität des Werts bei der Inline-Bearbeitung, angegeben als positive Fließkommazahl, z. B. `0,001`. Verwenden Sie `any`, wenn die Granularität nicht von Bedeutung ist. Dieser Wert lautet standardmäßig `0,01`.

lightning-formatted-phone

Dieses Attribut ist neu.

- `disabled`: Zeigt für die Telefonnummer unformatierten Text anstelle eines Links an. Auf die Nummer kann nicht geklickt werden und sie kann den Fokus nicht erhalten.

lightning-formatted-url

Dieses Attribut wurde geändert.

- `target`: In der mobilen Salesforce-Anwendung verhält sich der Zielwert `_blank` jetzt ähnlich wie das Ziel `_self` und öffnet den Link innerhalb der Anwendung, falls möglich, statt in einem Webbrowser.

lightning-icon

Die Komponente verwendet jetzt Lazy Loading zum Laden des SLDS-Symbols, das Sie mit dem Attribut `icon-name` übergeben, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern. Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf. Die Verzögerung beim Laden kann sich auf Ihren Code auswirken, wenn Sie das Markup des Symbols beim ersten Rendering abfragen.

Verwenden Sie SLDS-Gestaltungs-Hooks, wenn Sie das interne Markup der Komponente verwenden möchten, etwa zum Anwenden eines benutzerdefinierten Stils auf ein Symbol. Wenn Sie beispielsweise einem Symbol eine benutzerdefinierte Füllfarbe hinzufügen möchten, verwenden Sie die benutzerdefinierte CSS-Eigenschaft `--sds-c-icon-color-foreground` oder `--sds-c-icon-color-foreground-default`.

lightning-input

Diese Attribute sind neu.

- `selection-start`: Gibt den Index des ersten auszuwählenden Zeichens im Eingabeelement an. Dieses Attribut wird nur für den Typ "Text" unterstützt. Verwenden Sie es zusammen mit `selection-end`, um eine Zeichenfolge programmgesteuert auszuwählen.
- `selection-end`: Gibt den Index des ersten auszuwählenden Zeichens im Eingabeelement an. Dieses Attribut wird nur für den Typ "Text" unterstützt. Verwenden Sie es zusammen mit `selection-start`, um eine Zeichenfolge programmgesteuert auszuwählen.

Die folgenden Attribute wurden geändert.

- `label`: Unterstützt ausgeblendete benutzerdefinierte Bezeichnungen für Hilfsgeräte. Geben Sie die Attribute `label` und `variant="label-hidden"` an und verwenden Sie `aria-labelledby`, um auf eine Bezeichnung zu verweisen. Die Komponente rendert das HTML-Element `<label>` nicht.

lightning-input-rich-text

Wenn Sie einen Link einfügen, ist das Feld "Link-URL" des Popups anfangs leer. Zuvor enthielt das Feld den vorausgefüllten Protokolleintrag `https://`. Sie müssen ein Protokoll in Ihrem Link hinzufügen.

Dieses Attribut ist neu.

- `required`: Kennzeichnet den Text-Editor, um anzugeben, dass eine Benutzereingabe erforderlich ist. Legen Sie zudem `label-visible` fest, wenn ein Sternchen angezeigt werden soll, um anzugeben, dass eine Eingabe erforderlich ist. Nach dem Sternchen wird eine Standardbezeichnung angezeigt. Verknüpfen Sie Ihre eigene Validierungslogik, da die Komponente nicht auf erforderliche Eingaben überprüft.

lightning-map

Dieses Attribut ist neu.

- `options`: Gibt boolesche Eigenschaften an, die Sie zum Aktivieren oder Deaktivieren von Steuerelementen auf der Karte festlegen können.
  - `draggable` aktiviert das Ziehen zum Schwenken in der Karte. Der Standardwert ist "true".
  - `zoomControl` aktiviert Steuerelemente zum Zoomen. Der Standardwert ist "true".
  - `scrollwheel` aktiviert das Zoomen mit dem Mausrad. Der Standardwert ist "true".
  - `disableDefaultUI` deaktiviert das Zoomen und Auswählen der Kartenebene. Der Standardwert lautet "false".
  - `disableDoubleClickZoom` deaktiviert das Zoomen durch Doppelklicken mit der Maus. Der Standardwert lautet "false".

Diese Eigenschaften sind für das Attribut `map-markers` neu.

- `type`: Legt farbige Formen zum Markieren einer Position fest. Die Formtypen `Circle`, `Rectangle` und `Polygon` sind verfügbar.
- `radius`: Legt die Größe für den Typ `Circle` in Metern fest.
- `bounds`: Legt die Eckpunkte für den Typ `Rectangle` in Koordinaten für Norden, Süden, Osten und Westen fest.
- `paths`: Legt die Segmente für den Typ `Polygon` in Koordinatenpaaren fest.
- `mapIcon`: Legt ein benutzerdefiniertes SVG-Symbol für eine Markierung fest.
- `path`: Legt den SVG-Pfad für `mapIcon` fest.
- `scale`: Legt die Skalierung für `mapIcon` fest, damit eine geeignete Größe verwendet wird.
- Zu den Stileigenschaften für `type` und `mapIcon` gehören: `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` und `fillOpacity`.

Weitere Informationen finden Sie unter Anpassen von Markierungen und Steuern des Kartenverhaltens in der Basiskomponente "lightning-map" auf Seite 528.

lightning-tree

Diese Eigenschaft des Attributs `items` hat sich geändert.

- `disabled`: Ein deaktiviertes Strukturelement wird jetzt als heller Text angezeigt, der den Fokus nicht erhalten kann. Zuvor wurden deaktivierte Elemente als normaler Text angezeigt und konnten den Fokus erhalten.

SIEHE AUCH:

Komponentenbibliothek

Neue und geänderte Module für Lightning-Webkomponenten

Mit Modulen haben Sie mehr Möglichkeiten mit Lightning-Webkomponenten.

Geändertes Modul

Dieses Modul wurde geändert.

`lightning/navigation`

Dieser pageReference-Typ ist neu.

- `standard__managedContentPage`: Ermöglicht es einer Komponente, eine pageReference zu verwenden, um zu einer bestimmten CMS-Inhaltsseite auf einer Erfahrungsgenerator-Site zu navigieren.

Neue und geänderte Aura-Komponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Diese Basiskomponenten sind allgemein verfügbar.

- lightning:formattedDateTime
- lightning:formattedNumber
- lightning:relativeDateTime

Geänderte Lightning-Webkomponenten

Diese Komponenten wurden geändert.

lightning:datatable

Die folgende `typeAttribute`-Eigenschaft ist neu für die Währungs- und Prozentdatentypen.

- `step`: Granularität des Werts bei der Inline-Bearbeitung, angegeben als positive Fließkommazahl, z. B. `0,001`. Verwenden Sie `any`, wenn die Granularität nicht von Bedeutung ist. Dieser Wert lautet standardmäßig `0,01`.

lightning:formattedPhone

Dieses Attribut ist neu.

- `disabled`: Zeigt für die Telefonnummer unformatierten Text anstelle eines Links an. Auf die Nummer kann nicht geklickt werden und sie kann den Fokus nicht erhalten.

lightning:formattedUrl

Dieses Attribut wurde geändert.

- `target`: In der mobilen Salesforce-Anwendung verhält sich der Zielwert `_blank` jetzt ähnlich wie das Ziel `_self` und öffnet den Link innerhalb der Anwendung, falls möglich, statt in einem Webbrowser.

lightning:icon

Die Komponente verwendet jetzt Lazy Loading zum Laden des SLDS-Symbols, das Sie mit dem Attribut `iconName` übergeben, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern.

Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf. Die Verzögerung beim Laden kann sich auf Ihren Code auswirken, wenn Sie das Markup des Symbols beim ersten Rendering abfragen.

lightning:input

Diese Attribute sind neu.

- `selectionStart`: Gibt den Index des ersten auszuwählenden Zeichens im Eingabeelement an. Dieses Attribut wird nur für den Typ "Text" unterstützt. Verwenden Sie es zusammen mit `selectionEnd`, um eine Zeichenfolge programmgesteuert auszuwählen.
- `selectionEnd`: Gibt den Index des letzten auszuwählenden Zeichens im Eingabeelement an. Dieses Attribut wird nur für den Typ "Text" unterstützt. Verwenden Sie es zusammen mit `selectionStart`, um eine Zeichenfolge programmgesteuert auszuwählen.

Dieses Attribut wurde geändert.

- `label`: Unterstützt ausgeblendete benutzerdefinierte Bezeichnungen für Hilfsgeräte. Geben Sie die Attribute `label` und `variant="label-hidden"` an und verwenden Sie `aria-Labelledby`, um auf eine Bezeichnung zu verweisen. Die Komponente rendert das HTML-Element `<label>` nicht.

lightning:inputRichText

Dieses Attribut ist neu.

- `required`: Kennzeichnet den Text-Editor, um anzugeben, dass eine Benutzereingabe erforderlich ist. Wenn Sie ein Sternchen anzeigen möchten, um anzugeben, dass eine Eingabe erforderlich ist, legen Sie außerdem `labelVisible="true"` fest. Nach dem Sternchen wird eine Standardbezeichnung angezeigt. Verknüpfen Sie Ihre eigene Validierungslogik, da die Komponente nicht auf erforderliche Eingaben überprüft.

lightning:map

Dieses Attribut ist neu.

- `options`: Gibt boolesche Eigenschaften an, die Sie zum Aktivieren oder Deaktivieren von Steuerelementen auf der Karte festlegen können.
  - `draggable` aktiviert das Ziehen zum Schwenken in der Karte. Der Standardwert ist "true".
  - `zoomControl` aktiviert Steuerelemente zum Zoomen. Der Standardwert ist "true".
  - `scrollwheel` aktiviert das Zoomen mit dem Mausrad. Der Standardwert ist "true".
  - `disableDefaultUI` deaktiviert das Zoomen und Auswählen der Kartenebene. Der Standardwert lautet "false".
  - `disableDoubleClickZoom` deaktiviert das Zoomen durch Doppelklicken mit der Maus. Der Standardwert lautet "false".

Diese Eigenschaften sind für das Attribut `mapMarkers` neu.

- `type`: Legt farbige Formen zum Markieren einer Position fest. Die Formtypen `Circle`, `Rectangle` und `Polygon` sind verfügbar.
- `radius`: Legt die Größe für den Typ `Circle` in Metern fest.
- `bounds`: Legt die Eckpunkte für den Typ `Rectangle` in Koordinaten für Norden, Süden, Osten und Westen fest.
- `paths`: Legt die Segmente für den Typ `Polygon` in Koordinatenpaaren fest.
- `mapIcon`: Legt ein benutzerdefiniertes SVG-Symbol für eine Markierung fest.
- `path`: Legt den SVG-Pfad für `mapIcon` fest.
- `scale`: Legt die Skalierung für `mapIcon` fest, damit eine geeignete Größe verwendet wird.
- Zu den Stileigenschaften für `type` und `mapIcon` gehören: `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` und `fillOpacity`.

Weitere Informationen finden Sie unter Anpassen von Markierungen und Steuern des Kartenverhaltens in der Basiskomponente "lightning-map" auf Seite 528.

lightning:navigation

Dieser pageReference-Typ ist neu.

- `standard__managedContentPage`: Ermöglicht es einer Komponente, eine pageReference zu verwenden, um zu einer bestimmten CMS-Inhaltsseite auf einer Erfahrungsgenerator-Site zu navigieren.

lightning:textarea

Dieses Attribut ist neu.

- `autocomplete`: Textbereichsfelder können automatisch ausgefüllt werden, je nachdem, ob Ihr Browser diese Funktion unterstützt. Der Wert des Attributs wird an den Browser weitergegeben.

lightning:tree

Diese Eigenschaft des Attributs `items` hat sich geändert.

- `disabled`: Ein deaktiviertes Strukturelement wird jetzt als heller Text angezeigt, der den Fokus nicht erhalten kann. Zuvor wurden deaktivierte Elemente als normaler Text angezeigt und konnten den Fokus erhalten.

SIEHE AUCH:

Komponentenbibliothek

Apex: Neue und geänderte Elemente

Diese Klassen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

Weitere Informationen finden Sie im Apex Developer Guide.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Database-Namespace

Der Database-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

Schema-Namespace

Der Schema-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Sfdc_Checkout-Namespace

Der Sfdc_Checkout-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

System-Namespace

Der System-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

SIEHE AUCH:

Apex: Neue Funktionen

Database-Namespace

Der Database-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Gleichzeitiges Konvertieren eines Leads in einen Geschäftsaccount und einen Personenaccount

Verwenden Sie die neuen Apex-Methoden `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId(relatedPersonAccountId)`, `getRelatedPersonAccountRecord()` und `setRelatedPersonAccountRecord(Entity relatedPersonAccountRecord)` der Klasse "ConvertLead", um einen Lead in einen neuen oder vorhandenen Personenaccount-Datensatz zu konvertieren.

Anmerkung: Wenn Sie den zugehörigen Personenaccount festlegen möchten, verwenden Sie entweder `setRelatedPersonAccountId()`, um eine vorhandene ID anzugeben, oder `setRelatedPersonAccountRecord()`, um einen neuen Datensatz anzugeben, aber nicht beides. Der Personenaccount wird in der Liste "Zugehörige Kontakte" auf der Datensatz-Startseite des Geschäftsaccounts angezeigt.

Angeben eines neuen oder bestehenden Personenaccount-Datensatzes beim Konvertieren eines Leads in einen Geschäftsaccount und einen Personenaccount

Mit den neuen Eigenschaften `relatedPersonAccountId` und `relatedPersonAccountRecord` können Sie eine vorhandene Datensatz-ID oder einen neuen Einheitsdatensatz angeben.

Abrufen der resultierenden Personenaccount-ID nach dem Konvertieren eines Leads

Verwenden Sie die Methode `getRelatedPersonAccountId()` der Klasse "LeadConvertResult", um die ID des neuen oder bestehenden zugehörigen Personenaccounts zurückzugeben.

Schema-Namespace

Der Schema-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

VERHALTENSÄNDERUNG IN DER VERSION: Ab Version 51.0 gibt die Methode `getReferenceTo()` in der Klasse `Schema.DescribeFieldResult` Objekte, auf die verwiesen wird, zurück, auch wenn der Kontextbenutzer keinen Zugriff darauf hat.

Wenn der Kontextbenutzer Zugriff auf das Feld eines Objekts hat, das auf ein anderes Objekt verweist, gibt die Methode `DescribeFieldResult.getReferenceTo()` die Verweise zurück, unabhängig davon, ob der Kontextbenutzer Zugriff auf das Objekt hat, auf das verwiesen wird. In Version 50.0 und früher gibt die Methode eine leere Liste zurück, wenn der Kontextbenutzer keinen Zugriff auf das Objekt hat, auf das verwiesen wird.

Sfdc_Checkout-Namespace

Der Sfdc_Checkout-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

Neue Klassen

Unterstützen Sie die synchrone Ausführung von B2B Commerce-Integrationen.

Dies sind die wichtigsten Eigenschaften der neuen Klasse `IntegrationStatus`. Die Eigenschaft `IntegrationStatus.Status` gibt den Status einer laufenden Integration an.

Unterstützen Sie Integrationen innerhalb des B2B Commerce-Checkouts.

Dies sind die wichtigsten Eigenschaften der neuen Klasse `IntegrationInfo`. Die Eigenschaft `IntegrationInfo.IntegrationId` stellt eine eindeutige Integrations-ID bereit. Die Eigenschaft `IntegrationInfo.JobId` stellt eine eindeutige ID für den Integrationsauftrag bereit.

Passen Sie Zustellungsmethoden innerhalb des B2B Commerce-Checkouts an.

Dies sind die wichtigsten Eigenschaften der neuen Klasse `B2BCheckoutController`. Verwenden Sie die Methode `getDeliveryMethods`, um Ihren Checkout mit Zustellungsinformationen zu verbinden.

Neue Enumerationen

Prüfen Sie den Status einer aktuellen B2B Commerce-Integration.

Verwenden Sie die neue Enumeration `IntegrationStatus.Status`.

Neue Schnittstellen

Implementieren Sie asynchrone Integrationen in Lightning B2B Commerce.

Verwenden Sie die neue Schnittstelle `AsyncCartProcessor`.

System-Namespace

Der System-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Rufen Sie eine Zuordnung ab, die alle benutzerdefinierten Metadatensätze oder ein einzelnes Datensatz-sObject für einen benutzerdefinierten Metadatentyp enthält.

Verwenden Sie die neuen Apex-Methoden `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` oder `getInstance(developerName)`, um Datensätze für benutzerdefinierte Metadatentypen abzurufen.

Beispiel:

Dieses Beispiel gibt ein einzelnes Datensatz-sObject für den benutzerdefinierten Metadatentyp namens `Games_mdt` mit der Datensatz-ID `m00000000000001` zurück.

```
Games__mdt mc = Games__mdt.getInstance('m00000000000001');
```

Konvertieren Sie eine 18-stellige ID in eine 15-stellige Zeichenfolge mit Unterscheidung zwischen Groß- und Kleinschreibung.

Verwenden Sie die Methode `to15()` in der Klasse `System.Id`. Diese Methode verwendet die Prüfsumme für die Unterscheidung zwischen Groß- und Kleinschreibung in der 18-stelligen ID, um die Groß- und Kleinschreibung anzupassen, und gibt eine 15-stellige Zeichenfolge zurück, bei der zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden wird.

Beispiel:

```
String Id_15_char = '0D5B000001DVM9t';
String Id_18_char = '0D5B000001DVM9tkAh';
ID testId = Id_18_char;
System.assertEquals(testId.to15(),Id_15_char);
```

VERHALTENSÄNDERUNG IN DER VERSION: Ab Version 51.0 unterstützt die Methode `format()` in der Klasse `System.String` einfache Anführungszeichen im Parameter `stringToFormat`.

Die Methode `String.format()` unterstützt einfache Anführungszeichen im Parameter `stringToFormat` und gibt eine formatierte Zeichenfolge unter Verwendung des Parameters `formattingArguments` zurück. In Version 50.0 und früher wurden einfache Anführungszeichen nicht unterstützt.

VERHALTENSÄNDERUNG IN DER VERSION: Ab Version 51.0 gibt die Methode `hashCode()` in der Klasse `System.System` den gleichen hashCode-Wert für identische ID-Werte zurück.

In Version 50.0 und früher erzeugten identische ID-Werte nicht immer den gleichen hashCode-Wert.

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mithilfe von Connect in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Machen Sie mehr aus B2B Commerce für Lightning-Aufträge und -Wunschzettel. Einige B2B Commerce für Lightning-Methoden stehen Gastbenutzern zur Verfügung. Erhalten Sie CMS-verwaltete Inhalte mithilfe von Inhaltsschlüsseln.

Viele Connect-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Connect in Apex* bezeichnet.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Klassen für Connect in Apex
Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

Neue Eingabeklassen für Connect in Apex
Diese Eingabeklassen sind neu.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Connect in Apex
Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Connect in Apex
Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

SIEHE AUCH:

Connect-REST-API

Apex Developer Guide: ConnectApi Namespace

Connect REST API Developer Guide

Neue und geänderte Klassen für Connect in Apex

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceBuyerExperience`-Klasse.

Abrufen von Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen

- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageSize)`

- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageParam)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageParam, fields)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, pageSize)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, sortParam)`
- `getOrderDeliveryGroupSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, fields, pageSize, sortParam)`

Abrufen von Auftragspositionszusammenfassungen

- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, pageParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageSize)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, sortParam)`
- `getOrderItemSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, orderSummaryId, orderDeliveryGroupSummaryId, fields, pageSize, sortParam)`

Abrufen von Auftragszusammenfassungen

- `getOrderSummaries(webstoreId)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder, earliestDate, latestDate)`
- `getOrderSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, fields, pageSize, pageToken, sortOrder, earliestDate, latestDate, ownerScoped)`

Diese neuen und geänderten Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.CommerceCatalog`.

Abrufen eines Produkts mit Variations- und Attributinformationen

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory, excludeVariationInfo, excludeAttributeSetInfo)`

Diese Methoden sind für Gastbenutzer verfügbar:

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)`
- `getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)`
- `getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)`

Diese Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceStorePricing`-Klasse.

Diese Methoden sind für Gastbenutzer verfügbar:

- `getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)`
- `getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)`

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.CommerceWishlist`-Klasse.

Anmerkung: Wir ersetzen alle zuvor dokumentierten Methoden zum Abrufen von Wunschzetteln durch die folgenden neuen Methoden, um nützliche neue Abfrageparameter hinzuzufügen, jedoch die Anzahl der Methoden zum Abrufen von Wunschzetteln zu reduzieren. Die einzige Ausnahme ist die in Version 49.0 eingeführte Methode `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)`, die weiterhin verfügbar ist.

Abrufen eines Wunschzettels mit Produktfeldern, sortiert nach Artikeln und mit einer bestimmten Anzahl von Artikeln pro Seite

- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Abrufen von sortierten Wunschzettelartikeln mit Produktfeldern und einer bestimmten Anzahl von Artikeln pro Seite

- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, sortItemsBy)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, pageSize, sortItemsBy)`

Abrufen von Wunschzettelzusammenfassungen mit Produktfeldern, sortiert nach Artikeln und mit einer bestimmten Anzahl von Artikeln pro Seite

- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Löschen eines Wunschzettels

- `deleteWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`

Verwalteter CMS-Inhalt

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ManagedContent`-Klasse.

Abrufen von veröffentlichten Versionen von verwalteten Inhalten für einen Kanal mithilfe von Inhaltsschlüsseln

- `getContentByContentKeys(channelId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Abrufen veröffentlichter verwalteter Inhaltsversionen für eine Community mithilfe von Inhaltsschlüsseln

- `getManagedContentByContentKeys(communityId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Abrufen veröffentlichter verwalteter Inhaltsversionen für eine Community mithilfe von Inhaltsschlüsseln und der Namen von Inhaltsthemen

- `getManagedContentByTopicsAndContentKeys(communityId, contentKeys, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Zahlungen

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.Payments`-Klasse.

Aufheben einer Zahlungsautorisierung

`reverseAuthorization(AuthReversalInput, authorizationId)`

Autorisieren einer Zahlung

`authorize(authorizePayment)`

Mitarbeiterprofile

Diese neuen Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.EmployeeProfiles`.

Abrufen des Bannerfotos oder Fotos eines Mitarbeiters

- `getBannerPhoto(employeeId)`
- `getPhoto(employeeId)`

Festlegen und Zuschneiden des Bannerfotos oder Fotos eines Mitarbeiters

- `setBannerPhoto(employeeId, fileId, versionNumber)`
- `setBannerPhoto(employeeId, fileUpload)`
- `setBannerPhotoWithAttributes(employeeId, bannerPhoto)`
- `setBannerPhotoWithAttributes(employeeId, bannerPhoto, fileUpload)`
- `setPhoto(employeeId, fileId, versionNumber)`
- `setPhoto(employeeId, fileUpload)`
- `setPhotoWithAttributes(employeeId, photo)`
- `setPhotoWithAttributes(employeeId, photo, fileUpload)`

Löschen des Bannerfotos oder Fotos eines Mitarbeiters

- `deleteBannerPhoto(employeeId)`
- `deletePhoto(employeeId)`

Field Service

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.FieldService`-Klasse.

Anzeigen einer Vorschau und Erstellen von Schichten aus einem Muster

- `previewShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`
- `createShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`

Personalisierung

Diese neue Methode befindet sich in der `ConnectApi.Personalization`-Klasse.

Abrufen von zugewiesenen Zielgruppen, die dem Benutzerkontext entsprechen und feldbasierte Kriterien aufweisen

- `getAudiences(communityId, ipAddress, domain, userId, publishStatus, includeAudienceCriteria, targetTypes, recordId)`

Auftragsverwaltung

Diese neue Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.FulfillmentOrder`.

Erstellen Sie mehrere FulfillmentOrders in einer einzigen Anforderung.

- `createMultipleFulfillmentOrder(multipleFulfillmentOrderInput)`

Die folgenden Methoden befinden sich in der neuen Klasse `ConnectApi.Routing`.

Finden Sie eine Kombination aus Inventarstandorten, die einen Auftrag innerhalb einer angegebenen Obergrenze von Versandaufteilungen abwickeln können.

- `findRoutesWithFewestSplits(findRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation)`

Vergleichen Sie die durchschnittlichen Versandentfernungen für verschiedene Gruppen von Standorten, die einen Auftrag erfüllen können.

- `rankAverageDistance(rankAverageDistanceInputRepresentation)`

Omnikanal-Inventar

Die folgenden Methoden befinden sich in der neuen Klasse `ConnectApi.OmnichannelInventoryService`.

Erstellen Sie eine Inventarreservierung im Omnikanal-Inventar.

- `createReservation(createReservationInputRepresentation)`

Erfüllen Sie eine oder mehrere Inventarreservierungen.

- `fulfillReservation(fulfillReservationInputRepresentation)`

Rufen Sie Daten zur Inventarverfügbarkeit für eines oder mehrere Produkte an einem oder mehreren Inventarstandorten bzw. in einer oder mehreren Standortgruppen ab.

- `getInventoryAvailability(inventoryAvailabilityInputRepresentation)`

Rufen Sie den Status eines Auftrags zum Hochladen der Inventarverfügbarkeit ab.

- `getInventoryAvailabilityUploadStatus(uploadId)`

Rufen Sie den Status eines Auftrags zum Veröffentlichen einer Standortstruktur ab.

- `getPublishLocationStructureStatus(uploadId)`

Veröffentlichen Sie asynchron Informationen über Ihre Inventarstandorte und Standortgruppen im Omnikanal-Inventar.

- `publishLocationStructure()`

Geben Sie eine oder mehrere bestehende Inventarreservierungen frei, um das Inventar wieder zur Verfügung zu stellen.

- `releaseReservation(releaseReservationInputRepresentation)`

Laden Sie eine Datei mit Daten zur Inventarverfügbarkeit in Omnikanal-Inventar hoch.

- `submitInventoryAvailabilityUpload(fileUpload)`

Übertragen Sie eine oder mehrere Inventarreservierungen zwischen Standorten oder Standortgruppen.

- `transferReservation(transferReservationInputRepresentation)`

Neue Eingabeklassen für Connect in Apex

Diese Eingabeklassen sind neu.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPatternInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `schedulingEndDate`: Planungsenddatum im Format JJJJ-MM-TT.
- `schedulingOccurrences`: Anzahl der Planungsvorkommen.
- `schedulingStartDate`: Planungsstartdatum im Format JJJJ-MM-TT.
- `serviceResourceId`: ID der Serviceressource, der Schichten zugewiesen werden sollen.
- `serviceTerritoryId`: ID der Serviceregion, der Schichten zugewiesen werden sollen.

Zahlungen

`ConnectApi.AddressRequest`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `city`: Stadt für Zahlungsweise.
- `companyName`: Firmenname für Zahlungsweise.
- `country`: Land für Zahlungsweise.
- `postalCode`: Postleitzahl für Zahlungsweise.
- `state`: Bundesland für Zahlungsweise.
- `street`: Straße für Zahlungsweise.

`ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest`

Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseApiPaymentMethodRequest` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `cardPaymentMethod`: Informationen zur Zahlungsweise per Karte.

`ConnectApi.AuthorizationReversalRequest`

Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseRequest` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountID`: Der Account für die Aufhebung der Zahlungsautorisierung. Muss mit dem Account der Zahlungsautorisierung übereinstimmen.
- `amount`: Betrag der Anpassung, der auf die Zahlungsautorisierung angewendet wird.
- `comments`: Benutzer können Kommentare hinzufügen, um zusätzliche Details zu einem Datensatz anzugeben. Maximal 1.000 Zeichen.

- `effectiveDate`: Datum, an dem die Anpassung in der Autorisierung wirksam wird.

`ConnectApi.AuthorizationRequest`
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseRequest` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Salesforce-Account, der die autorisierte Zahlungstransaktion enthält.
- `amount`: Betrag der Autorisierung.
- `comments`: Optionale Kommentare für die Zahlungsautorisierung.
- `currencyIsoCode`: Das dem Zahlungsgruppen-Datensatz zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Datum, an dem die Autorisierung auf die Transaktion angewendet wird.
- `paymentGatewayId`: Zahlungs-Gateway, das die Autorisierung verarbeitet.
- `paymentGroup`: Zahlungsgruppe für die Autorisierung. Die Nutzlast muss auf eine `paymentGroup` oder eine `paymentGroupId` verweisen, jedoch nicht auf beides.
- `paymentMethod`: Vom Zahlungs-Gateway für die Autorisierungstransaktion verwendete Zahlungsweise.

`ConenctApi.BaseApiPaymentMethodRequest`
Diese neue abstrakte Eingabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `address`: Anschrift für Zahlungsweise.
- `id`: Datensatz-ID für Zahlungsweise. Wird in Zahlungstransaktionen verwendet.
- `saveForFuture`: Gibt an, ob Salesforce die Zahlungsweise für die spätere Verwendung speichert.

`ConnectApi.BasePaymentMethodRequest`
Diese neue abstrakte Eingabeklasse ist eine Superklasse von `ConnectApi.CardPaymentMethodRequest` und weist keine zusätzlichen Eigenschaften auf.

`ConnectApi.CardPaymentMethodRequest`
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BasePaymentMethodRequest` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountId`: Salesforce-Account, mit dem diese Zahlungsweise verknüpft ist.
- `cardCategory`: Kartenverarbeitungstyp.
- `cardHolderFirstName`: Vorname des Karteninhabers.
- `cardHolderLastName`: Nachname des Karteninhabers.
- `cardHolderName`: Vollständiger Name des Karteninhabers.
- `cardNumber`: Kartennummer.
- `cardType`: Typ des Kartennetzwerks.
- `comments`: Optionale Kommentare für die Zahlungsweise per Karte.
- `cvv`: CVV-Nummer.
- `email`: E-Mail-Adresse.
- `expiryMonth`: Ablaufmonat der Karte.
- `expiryYear`: Ablaufjahr der Karte.
- `nickName`: Optionaler Nickname für die Karte.
- `startMonth`: Startmonat der Karte.
- `startYear`: Startjahr der Karte.

`ConnectApi.BaseRequest`
Diese neue abstrakte Eingabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AuditParamsRequest`, eine Superklasse von `ConnectApi.AuthorizationRequest`, `ConnectApi.CaptureRequest`, `ConnectApi.RefundRequest` und weist die folgenden zusätzlichen Eigenschaften auf.

- `additionalData`: Eine optionale Zuordnung zusätzlicher Parameter, die an das Zahlungs-Gateway gesendet werden sollen.
- `idempotencyKey`: Idempotenzschlüssel.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationAvailableInventory`: Jedes Listenelement stellt die verfügbare Menge eines Produkts an einem Inventarstandort dar.
- `maximumNumberOfSplits`: Die maximal zulässige Anzahl von Versandaufteilungen. Weiterleitungsoptionen, die mehr als diese Anzahl von Aufteilungen beinhalten, werden nicht zurückgegeben.
- `orderedQuantities`: Jedes Listenelement stellt eine Menge eines Produkts dar, das zur Erfüllung weitergeleitet werden soll.

`ConnectApi.LocationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `countryCode`: Der Ländercode des Standorts.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.
- `postalCode`: Die Postleitzahl des Standorts.

`ConnectApi.LocationAvailabilityInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `externalReferenceId`: Die externe Referenz-ID des Inventarstandorts.
- `quantity`: Die verfügbare Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: Die Lagerhaltungseinheit (SKU) des Produkts.

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `fulfillmentOrders`: Jedes Element enthält die Daten, um einen Abwicklungsauftrag zu erstellen.

`ConnectApi.QuantityWithSkuInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `quantity`: Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts.

`ConnectApi.RankAverageDistanceInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `deliveryCountryCode`: Der Ländercode des Auftragsempfängers.
- `deliveryPostalCode`: Die Postleitzahl des Auftragsempfängers.
- `distanceUnit`: Geben Sie *`mi`* oder *`km`* an, um die durchschnittlichen Entfernungen in Meilen bzw. Kilometern zurückzugeben.
- `sortResult`: Geben Sie *`ASC`* oder *`DESC`* an, um die Ergebnisse nach der durchschnittlichen Versandentfernung in aufsteigender bzw. absteigender Reihenfolge zu ordnen.

- `targetLocations`: Jedes Element entspricht einem Satz von Lagerorten, die kombiniert werden können, um den Auftrag abzuwickeln.

`ConnectApi.TargetLocationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `locations`: Eine Liste von Standorten mit Informationen über das Land und die Postleitzahlen.

Omnikanal-Inventar

`ConnectApi.OCICreateReservationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `allowPartialReservations`: Bei "true" versucht das System, eine Teilreservierung zu erstellen, wenn die gesamte Reservierung nicht erstellt werden kann.
- `createRecords`: Eine Liste von Produktmengen und Standorten oder Standortgruppen.
- `expirationSeconds`: Zeitraum in Sekunden. Wenn die Reservierung nicht innerhalb dieser Zeit nach der in `reservationTime` angegebenen Zeit abgewickelt wird, verfällt sie.
- `externalRefId`: Externe Referenz-ID.
- `reservationTime`: Die Uhrzeit, zu der die Reservierung aufgezeichnet werden soll. Beispiel: 2020-07-24T21:13:00Z

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, in der das Inventar reserviert wird.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, an dem das Inventar reserviert wird.
- `quantity`: Die Menge des Produkts, die reserviert werden soll.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts, das reserviert werden soll.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `fulfillmentRecords`: Liste der Inventarreservierungen.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung abwickelt.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung abwickelt.
- `quantity`: Die Menge, die abgewickelt wird.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts für die Abwicklung.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner einer Standortgruppe, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen. Die Angabe dieses Werts ruft Inventardaten für alle Standorte ab, die zu dieser Gruppe gehören.
- `locationGroupIdentifiers`: Eine Liste mit bis zu 100 Kennzeichnern von Standortgruppen, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.

- `locationIdentifiers`: Eine Liste mit bis zu 100 Kennzeichnern von Standorten, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU eines Produkts, für das Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen. Die Angabe einer SKU ohne Standorte oder Standortgruppen gibt Verfügbarkeitsdaten für diese SKU an allen Inventarstandorten zurück, die keinen Standortgruppen zugewiesen sind.
- `stockKeepingUnits`: Eine Liste mit bis zu 100 SKUs von Produkten, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.
- `useCache`: Gibt an, ob die Inventardaten aus dem Cache abgerufen werden sollen. Der Standardwert lautet "true".

`ConnectApi.OCIReleaseReservationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `releaseRecords`: Liste der freizugebenden Inventarreservierungen.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts oder der Standortgruppe mit der Reservierung.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe mit der Reservierung.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts mit der Reservierung.
- `quantity`: Die Menge des reservierten Inventars, die freigegeben werden soll.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des freizugebenden Produkts.

`ConnectApi.OCITransferReservationInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `allOrNothingTransferId`: Steuert, ob eine einzige fehlgeschlagene Übertragungsanforderung dazu führt, dass alle anderen Anforderungen des Aufrufs abgebrochen werden.
- `transferRecords`: Eine Liste der zu übertragenden Inventarreservierungen.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Übertragung erhält.
- `fromLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung sendet.
- `fromLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung sendet.
- `quantity`: Die Menge des zu übertragenden Inventars.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des zu übertragenden Produkts.
- `toLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung erhält.
- `toLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung erhält.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Connect in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

`ConnectApi.CartProductAttribute` (allgemein verfügbar)

Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `label`: Bezeichnung oder Anzeigename des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs innerhalb des Attributsatzes
- `value`: Anzeigewert des Attributs

`ConnectApi.CartProductSummary`

Diese Ausgabeklasse weist diese allgemein verfügbare Eigenschaft auf.

- `variationAttributes`: Die Variationsattribute, die dem Produkt zugeordnet sind.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummary`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fields`: Zuordnung der Felder aus der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassung und anderen verwandten Objekten, die abgefragt wurden.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummaryCollection`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur aktuellen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `nextPageToken`: Token zur nächsten Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `orderDeliveryGroups`: Sammlung der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `previousPageToken`: Token zur vorherigen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `previousPageUrl`: URL zur vorherigen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.

`ConnectApi.OrderItemSummary`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fields`: Zuordnung der Felder aus der Auftragspositionszusammenfassung und anderen verwandten Objekten, die abgefragt wurden.
- `orderItemSummaryId`: ID der Auftragspositionszusammenfassung.
- `orderSummaryId`: ID der Auftragszusammenfassung.
- `product`: Zugeordnete Produktelementinformationen.

`ConnectApi.OrderItemSummaryCollection`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `currentPageToken`: Token zur aktuellen Seite der Elemente.
- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Elemente.
- `items`: Sammlung von Auftragspositionszusammenfassungen.
- `nextPageToken`: Token zur nächsten Seite der Elemente.
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Elemente.
- `previousPageToken`: Token zur vorherigen Seite der Elemente.
- `previousPageUrl`: URL zur vorherigen Seite der Elemente.

`ConnectApi.OrderItemSummaryProduct`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `canViewProduct`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer das Produkt anzeigen kann (`true`) oder nicht (`false`).
- `errorCode`: Fehlercode für das Produkt mit Fehlern.
- `errorMessage`: Fehlermeldung für das Produkt mit Fehlern.
- `fields`: Zuordnung der abgefragten Produktfelder.
- `media`: Zugeordnete Produktmedien.
- `productAttributes`: Die Zusammenfassung der Produktattribute.
- `productId`: Produkt-ID.

`ConnectApi.OrderSummaryRepresentation`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `createdDate`: Erstelldatum der Auftragszusammenfassung.
- `fields`: Zuordnung der angeforderten Auftragszusammenfassungsfelder.
- `orderNumber`: Auftragsnummer der Auftragszusammenfassung.
- `orderSummaryId`: ID der Auftragszusammenfassung.
- `orderedDate`: Datum der Auftragserteilung für die Auftragszusammenfassung.
- `ownerId`: ID des Inhabers der Auftragszusammenfassung.
- `status`: Status der Auftragszusammenfassung.
- `totalAmount`: Gesamtbetrag der Auftragszusammenfassung.

`ConnectApi.OrderSummaryCollectionRepresentation`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `count`: Gesamtzahl der Auftragszusammenfassungen, die auf der aktuellen Seite zurückgegeben werden.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `orderSummaries`: Sammlung von Auftragszusammenfassungen.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.
- `sortOrder`: Sortierreihenfolge für Auftragszusammenfassungen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CreatedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Erstelldatum.
  - `CreatedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Erstelldatum.
  - `OrderedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Datum der Auftragserteilung.
  - `OrderedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Datum der Auftragserteilung.

`ConnectApi.ProductAttributeInfo` (allgemein verfügbar)

Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `allowableValues`: Die zulässigen Werte für das Attribut.
- `apiName`: API-Name des Attributs.
- `availableValues`: Verfügbare Attributwerte für das Produkt.
- `fieldEnumOrId`: Feld-ID für benutzerdefinierte Felder oder der Enumerationswert für Standardfelder.
- `label`: Bezeichnung des Attributs.

- `objectName`: Name des Objekts, in dem das Feld enthalten ist.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.

`ConnectApi.ProductAttributeSelectionInfo` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `apiName`: API-Name des Attributs.
- `label`: Bezeichnung des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.
- `value`: Anzeigewert des Attributs

`ConnectApi.ProductAttributeSet` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `attributes`: Aufstellung der Attribute, die zum Attributsatz gehören.
- `developerName`: Name des Attributsatzes.
- `id`: ID des Produktattribut-Datensatzes, der den Produktattributsatz darstellt.

`ConnectApi.ProductAttributeSetInfo` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `attributeInfo`: Zuordnung des API-Namens des Attributfelds zu den Attribut-Metadaten.
- `description`: Beschreibung des Attributsatzes.
- `developerName`: Entwicklername des Attributsatzes.
- `id`: ID des Attributsatzes.
- `masterLabel`: Masterbezeichnung des Attributsatzes.
- `sequence`: Sequenz des Attributsatzes für das Produkt.

`ConnectApi.ProductAttributeSetSummary` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `apiName`: API-Name des Attributsatzes.
- `attributes`: Liste der Attribute im Attributsatz.
- `label`: Angezeigte Bezeichnung des Attributsatzes.

`ConnectApi.ProductAttributeSummary` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `apiName`: API-Name des Attributs.
- `label`: Angezeigte Bezeichnung des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.
- `value`: Anzeigewert des Attributs

`ConnectApi.ProductAttributesToProductEntry` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `canonicalKey`: Mit (_) verkettete Attribut-API-Werte, die auf der Sequenznummer der Attribute im Attributsatz basieren.
- `productId`: Die Variationsprodukt-ID für die Attributauswahl.
- `selectedAttributes`: Geordnete Liste mit Attributwerten und -Metadaten, die zum Erstellen eines Schlüssels verwendet werden können, der der Produkt-ID zugeordnet wird.

`ConnectApi.ProductDetail`
Diese Ausgabeklasse weist diese allgemein verfügbaren Eigenschaften auf.

- `attributeSetInfo`: Zuordnung des Entwicklernamens des Attributsatzes zu seinen Metadaten.
- `productClass`: Klasse des Produkts. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet`: Variationsattributsatz für das Produkt.
- `variationInfo`: Die verfügbaren und zulässigen Werte für Variationsattribute und eine Zuordnung zum Auflösen von Variationsprodukt-IDs aus Attributwert-Kombinationen.
- `variationParentId`: ID des übergeordneten Variationsprodukts.

`ConnectApi.ProductVariationInfo` (allgemein verfügbar)
Diese Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaften.

- `attributesToProductMappings`: Zuordnung der Attributwert-Kombinationen zur Variationsprodukt-ID.
- `variationAttributeInfo`: Zuordnung des Feld-API-Namens zu Produktattributinformationen.

Chatter

`ConnectApi.CallCollaborationCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `commentEndTime`: Endzeit des Kommentars im Media Player in Sekunden.
- `commentStartTime`: Startzeit des Kommentars im Media Player in Sekunden.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`
Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `callCollaboration`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, handelt es sich um einen Aufzeichnungskommentar.

Verwalteter CMS-Inhalt

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`
Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentKey`: Inhaltsschlüssel des verwalteten Inhalts.

`ConnectApi.ManagedContentVersion`
Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentKey`: Inhaltsschlüssel des verwalteten Inhalts.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPattern`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `count`: Gesamtzahl der erstellten Schichten.
- `recordIds`: Sammlung der erstellten Schicht-IDs.

Zahlungen

`ConnectApi.AbstractGatewayResponse`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese neuen Eigenschaften.

- `gatewayReferenceDetails`: Stellt Informationen über die Gateway-Kommunikation bereit.
- `gatewayReferenceNumber`: Eindeutige Transaktions-ID, die vom Zahlungs-Gateway erstellt wurde.

`ConnectApi.PaymentAuthAdjustmentResponse`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese neuen Eigenschaften.

- `accountId`: ID des Accounts mit der Zahlungsautorisierung, die angepasst wird.
- `amount`: Betrag der Zahlungsautorisierungsanpassung.
- `currencyIsoCode`: Der Zahlungsautorisierungsanpassung zugeordnetes dreistelliges ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Datum, an dem die Autorisierungsanpassung wirksam wird.
- `id`: ID des PaymentAuthAdjustment-Datensatzes.
- `paymentAuthAdjustmentNumber`: Systemdefinierte Referenznummer.
- `requestDate`: Datum, an dem die Transaktion zur Autorisierungsanpassung stattgefunden hat.
- `status`: Status der Zahlungsautorisierungsanpassung.

`ConnectApi.AuthReversalGatewayResponse`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` und weist keine zusätzlichen Eigenschaften auf.

`ConnectApi.AuthorizationReversalResponse`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `error`: Darstellung der Fehlerantwort für eine Aufhebung der Autorisierung.
- `gatewayResponse`: Darstellung der Gateway-Antwort für die Aufhebung der Autorisierung.
- `paymentAuthAdjustment`: Darstellung der Antwort der Zahlungsautorisierungsanpassung für die Aufhebung der Autorisierung.
- `paymentGatewayLogs`: Darstellung der Gateway-Protokollsammlung für die Aufhebung der Autorisierung.

`ConnectApi.AuthorizationGatewayResponse`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApiAbstractGatewayResponse` und weist die folgenden neuen Eigenschaften auf.

- `gatewayAuthorizationCode`: Autorisierungscode für das Zahlungs-Gateway.

`ConnectApi.AuthorizationResponse`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `error`: Fehlerdarstellung für eine Zahlungsautorisierung.
- `gatewayResponse`: Darstellung der Gateway-Antwort für eine Zahlungsautorisierung.
- `paymentAuthorization`: Darstellung der Zahlungsautorisierung.
- `paymentGatewayLogs`: Darstellung der Gateway-Protokollliste für eine Zahlungsautorisierung.
- `paymentGroup`: Darstellung der Zahlungsgruppe für eine Zahlungsautorisierung.
- `paymentMethod`: Darstellung der Zahlungsweise für eine Zahlungsautorisierung.

`ConnectApi.PaymentAuthorizationResponse`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `accountId`: Salesforce-Account für die Zahlungsautorisierung.

- `amount`: Betrag, den das Gateway für die Zahlungstransaktion autorisiert hat.
- `currencyIsoCode`: Das dem Zahlungsgruppen-Datensatz zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Datum, an dem die Autorisierung wirksam wird.
- `expirationDate`: Datum, an dem die Autorisierung abläuft.
- `id`: ID des Datensatzes der Zahlungsweise.
- `paymentAuthorizationNumber`: Vom System definierte Nummer für den Datensatz der Zahlungsautorisierung.
- `requestDate`: Datum, an dem die Autorisierung erfolgte.
- `status`: Vom Gateway zurückgegebener Status der Zahlungsautorisierung.

`ConnectApi.PaymentMethodResponse`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `accountId`: Account für die Zahlungsweise.
- `id`: ID der Zahlungsweise.
- `status`: Status der Zahlungsweise.

Personalisierung

`ConnectApi.AudienceTargetAssignment`
Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `formulaScope`: Formelumfang für das Ziel.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.AvailableLocationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `locations`: Eine Liste mit Inventarstandorten.

`ConnectApi.AverageDistanceResultOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `distanceCalculation`: Ergebnisse der Berechnungen der Versandentfernung.

`ConnectApi.DistanceCalculationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `averageDistance`: Die durchschnittliche Entfernung von den Standorten des Auftragsempfängers.
- `locations`: Die Liste der Standorte und ihrer Entfernungen zum Auftragsempfänger.
- `rank`: Der Rang dieses Ergebnisses aus allen Ergebnissen nach der durchschnittlichen Entfernung zum Auftragsempfänger.

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgende zusätzliche Eigenschaft.

- `targetLocations`: Jedes Element der Liste ist ein Satz von Inventarstandorten, die zusammen den weitergeleiteten Auftrag abwickeln können.

`ConnectApi.FulfillmentGroupOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fulfilledFromLocationId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die FulfilledFromLocationId der Eingabe.
- `fulfillmentOrderId`: Die FulfillmentOrderId der erfolgreich erstellten FulfillmentOrder.

- `fulfillmentType`: (Erstellung fehlgeschlagen) Der FulfillmentType der Eingabe.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderDeliveryGroupSummaryId der Eingabe.
- `orderItemSummaries`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die Eingabeliste der OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderSummaryId der Eingabe.
- `referenceId`: Die referenceId der Eingabedarstellung für die FulfillmentGroup.

`ConnectApi.LocationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `distance`: Die Entfernung vom Standort zum Auftragsempfänger.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgende zusätzliche Eigenschaft.

- `fulfillmentOrders`: Eine Liste von Antwortdaten für erstellte und fehlgeschlagene FulfillmentOrders.

`ConnectApi.OrderItemSummaryOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Liste der für OrderItemSummary spezifischen Fehler, falls vorhanden.
- `orderItemSummaryId`: Die ID von OrderItemSummary.
- `quantity`: Menge von OrderItemSummary.

`ConnectApi.RankAverageDistanceOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgenden zusätzlichen Eigenschaften.

- `distanceUnit`: Die angegebene Einheit der Entfernung (Meilen oder Kilometer).
- `results`: Ergebnisse für die Berechnungen der Versandentfernung.

Omnikanal-Inventar

`ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`
Diese neue abstrakte Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

`ConnectApi.OCICreateReservationErrorOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errorCode`: Fehlercode.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

`ConnectApi.OCICreateReservationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `details`: Details für jedes Produkt der Reservierung.
- `errors`: Alle von der Reservierungsanforderung zurückgegebenen Fehler.
- `expirationTime`: Der Zeitpunkt, an dem die Reservierung abläuft.
- `reservationTime`: Der Zeitpunkt, an dem die Reservierung aufgezeichnet wurde.
- `success`: Gibt an, ob die Reservierung erfolgreich erstellt wurde.

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errorCode`: Der Fehlercode, falls vorhanden.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, in der das Inventar reserviert ist.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, an dem das Inventar reserviert ist.
- `quantity`: Die reservierte Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des reservierten Produkts.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationErrorOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `details`: Details der abgewickelten Reservierung, falls erfolgreich.
- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Abwicklungsanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Reservierungsabwicklung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung abgewickelt hat.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung abgewickelt hat.
- `quantity`: Die im Rahmen der Abwicklung bereitgestellte Menge.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des im Rahmen der Abwicklung bereitgestellten Produkts.

`ConnectApi.OCIFutureInventoryOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `expectedDate`: Datum, an dem das zukünftige Inventar erwartet wird.
- `quantity`: Menge des zukünftigen Inventars.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgenden zusätzlichen Eigenschaften.

- `locationGroups`: Eine Liste mit Inventarverfügbarkeitsdaten für einzelne Standortgruppen.
- `locations`: Eine Liste mit Inventarverfügbarkeitsdaten für einzelne Standorte.

`ConnectApi.OCIInventoryRecordOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `availableToFulfill`: Die Menge, die für die Abwicklung zur Verfügung steht.
- `availableToOrder`: Die Menge, die für Aufträge zur Verfügung steht.
- `effectiveDate`: Das Datum des Inkrafttretens bezogen auf das Inventar.
- `futures`: Eine Liste aller erwarteten zukünftigen Wiedereinlagerungen für Inventar.
- `onHand`: Die verfügbare Menge.
- `reserved`: Die reservierte Menge.

- `safetyStockCount`: Die Menge des Sicherheitsbestands.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts.

`ConnectApi.OCILocationAvailabilityOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `inventoryRecords`: Eine Liste der Verfügbarkeitsdaten für einzelne Produkte an diesem Standort.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.

`ConnectApi.OCILocationGroupAvailabilityOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `inventoryRecords`: Eine Liste der Verfügbarkeitsdaten für einzelne Produkte. Dabei werden die Mengen, die an den einzelnen Standorten dieser Gruppe verfügbar sind, zusammengefasst.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgende zusätzliche Eigenschaft.

- `uploadId`: Kennzeichner des Veröffentlichungsauftrags. Verwenden Sie diesen Wert, um den Status des Auftrags abzurufen.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureStatusOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgenden zusätzlichen Eigenschaften.

- `endTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag beendet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag verarbeiteten Datensätze.
- `recordsReadCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag gelesenen Datensätze.
- `recordsSkippedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag übersprungenen Datensätze.
- `startTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag gestartet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `Status:`: Der Status des Auftrags. (Beispiele: "PENDING", "COMPLETED" usw.).
- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags.
- `validationErrors`: Liste aller durch den Auftrag zurückgegebenen Validierungsfehler.
- `validationStatus`: Der Validierungsstatus des Auftrags.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationErrorOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `details`: Details der freigegebenen Reservierung, falls erfolgreich.
- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Freigabeanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Freigabe der Reservierung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung freigegeben hat.

- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung freigegeben hat.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung freigegeben hat.
- `quantity`: Die freigegebene Menge.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des freigegebenen Produkts.

`ConnectApi.OCITransferReservationErrorOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `details`: Details der übertragenen Reservierung, falls erfolgreich.
- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

`ConnectApi.OCITransferReservationOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Übertragungsanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Übertragung der Reservierung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung erhalten hat.
- `fromLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung gesendet hat.
- `fromLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung gesendet hat.
- `quantity`: Die Menge des übertragenen Inventars.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des übertragenen Produkts.
- `toLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, die die Reservierung erhalten hat.
- `toLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung erhalten hat.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgende zusätzliche Eigenschaft.

- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags zum Hochladen. Verwenden Sie diesen Wert, um den Status des Auftrags abzurufen.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityStatusOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Sie verfügt über die folgenden zusätzlichen Eigenschaften.

- `endTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag beendet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag verarbeiteten Datensätze.
- `recordsReadCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag gelesenen Datensätze.
- `recordsSkippedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag übersprungenen Datensätze.
- `startTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag gestartet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `Status:`: Der Status des Auftrags. (Beispiele: "PENDING", "COMPLETED" usw.).
- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags.
- `validationErrors`: Liste aller durch den Auftrag zurückgegebenen Validierungsfehler.
- `validationStatus`: Der Validierungsstatus des Auftrags.

Neue und geänderte Enumerationen für Connect in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.CardCategory`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CreditCard`: Gibt an, dass es sich bei der Karte um eine Kreditkarte handelt.
- `DebitCard`: Gibt an, dass es sich bei der Karte um eine Debitkarte handelt.

`ConnectApi.CardType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `AmericanExpress`
- `DinersClub`
- `JCB`
- `Maestro`
- `MasterCard`
- `Visa`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Diese Enumeration hat diesen neuen Wert.

- `CallCollaboration`: Das Feedelement verfügt über einen Aufzeichnungskommentar.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummarySort`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `IdAsc`: Sortiert nach ID in aufsteigender alphanumerischer Reihenfolge (A–Z, 0–9).
- `IdDesc`: Sortiert nach ID in absteigender alphanumerischer Reihenfolge (Z–A, 0–9).

`ConnectApi.OrderItemSummarySort`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `IdAsc`: Sortiert nach ID in aufsteigender alphanumerischer Reihenfolge (A–Z, 0–9).
- `IdDesc`: Sortiert nach ID in absteigender alphanumerischer Reihenfolge (Z–A, 0–9).

`ConnectApi.OrderSummarySortOrder`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CreatedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Erstelldatum.
- `CreatedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Erstelldatum.
- `OrderedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Datum der Auftragserteilung.
- `OrderedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Datum der Auftragserteilung.

`ConnectApi.ProductClass` (allgemein verfügbar)
Diese Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Simple`
- `Variation`
- `VariationParent`

`ConnectApi.WishlistItemSortOrder`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CreatedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Erstelldatum.

- `CreatedDateDesc`: Sortiert nach dem aktuellsten Erstelldatum.

API: Neue und geänderte Elemente

In API-Version 51.0 können Sie auf mehr Datenobjekte und Metadatentypen und zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte
Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse
Erhalten Sie Echtzeit-Benachrichtigungen von Salesforce, indem Sie sich zu den Kanälen dieser neuen und geänderten Standard-Plattformereignisse anmelden.

SOQL
Salesforce Object Query Language (SOQL) vereinfacht jetzt die Einbeziehung vordefinierter Feldgruppierungen in eine Abfrageanweisung mit der neuen Funktion `FIELDS()`.

REST-API
Die REST-API enthält neue, geänderte und ersetzte Ressourcen.

Connect-REST-API
Integrieren Sie mithilfe der Connect-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Erledigen Sie mehr Aufgaben mit B2B Commerce für Lightning-Aufträge, Wunschzetteln und allgemein verfügbaren Produktvarianten. Erhalten Sie CMS-verwaltete Inhalte mithilfe von Inhaltsschlüsseln.

Tableau CRM-REST-API
Rufen Sie die Informationen zu Analytics-Obergrenzen mit der Tableau CRM-REST-API ab. Rufen Sie Rezeptverlaufsdatensätze ab und setzen Sie diese zurück. Lernen Sie die verbesserte Filterung für Datenflussaufträge kennen.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)
Rufen Sie die Speicheroptionen für ein Datensatzlayout ab.

Bulk-API und Bulk-API 2.0
Die erweiterte Abdeckung über mehr Objekte verbessert die Abfrageleistung.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Metadaten-API
Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Salesforce CPQ- und Billing-API
Die Salesforce CPQ- und Billing-API enthält neue, geänderte und veraltete Funktionen in den Apex-, REST-, SOAP CPQ- und Billing-APIs.

Lightning-Konsolen-JavaScript-API
Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält neue und aktualisierte Methoden zur programmatischen Anpassung von Lightning-Konsolenanwendungen und Dienstprogrammleisten.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Salesforce allgemein

Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung und Auswählen einer Anzeigeposition

Verwenden Sie die neuen Felder `ImageId`, `ImageLocation` und `ImageAltText` im Objekt "PromptVersion". Wählen Sie aus mehreren Optionen aus, wo Ihre Aufforderung angezeigt werden soll, indem Sie das Feld `DisplayPosition` verwenden. Die Felder `TargetPageKey1Ref` und `TargetPageKey3` wurden hinzugefügt, damit Salesforce den Ort auf der Seite identifizieren kann, an dem eine Aufforderung angezeigt werden soll.

Erneute Erinnerung an eine Hilfestellung in der Anwendung

Endbenutzer können erneute Erinnerungen an eine Hilfestellung in der Anwendung einstellen. Verwenden Sie die neuen Felder `SnoozeUntil` und `TimesSnoozed` sowie das geänderte Feld `LastResult` im Objekt "PromptAction".

ERSETZT: Die Felder `TargetAppDeveloperName` und `TargetAppNamespacePrefix` im Objekt "PromptVersion" wurden ersetzt.

Die Felder wurden in API-Version 51.0 ersetzt.

Chatter

Speichern von Datums- und Zeitwerten für Fragen und Antworten

Verwenden Sie das neue Objekt "NetworkFeedResponseMetric".

Handel

Hinzufügen des Objekts "CartDeliveryGroup" zu Layouts

Das Attribut `layoutable` des Objekts "CartDeliveryGroup" ist jetzt auf "true" festgelegt.

Hinzufügen des Objekts "CartTax" zu Layouts

Das Attribut `layoutable` des Objekts "CartTax" ist jetzt auf "true" festgelegt.

Zulassen, dass Gastkäufer Ihren Shop anzeigen

Verwenden Sie das Objekt "GuestBuyerProfile".

Hinzufügen von ProductAttribute-Auswahllisteneinträgen zu einer Organisation

Verwenden Sie das neue Objekt `ProductAttribute`.

Gruppieren von Produktattributen zu einem ProductAttributeSet

Verwenden Sie das neue Objekt `ProductAttributeSet`.

Zuordnen eines ProductAttributeSetItem zu einem Produkt

Verwenden Sie das neue Objekt `ProductAttributeSetItem`.

Abrufen eines SalesStoreCatalog

Das Objekt "SalesStoreCatalog" ist jetzt als `retrievable` festgelegt.

Identifizieren des Gastkäuferprofils für Ihren Shop

Verwenden Sie das neue Feld `GuestBuyerProfileId` im vorhandenen Objekt "WebStore".

Feststellen, ob der Gastkauf für Ihren Shop aktiviert ist

Verwenden Sie das neue Feld `OptionsGuestBrowsingEnabled` im vorhandenen Objekt "WebStore".

Hinzufügen des Objekts "WishlistItem" zu Layouts

Das Attribut `layoutable` des Objekts "WishlistItem" ist jetzt auf "true" festgelegt.

Verwalten des Inventarstandorts mit Omnikanal-Inventar

Verwenden Sie das neue Feld `ShouldSyncWithOci` im Objekt "Location".

Organisieren von Omnikanal-Inventarstandorten in Gruppen

Verwenden Sie die neuen Objekte "LocationGroup" und "LocationGroupAssignment" der neuen Funktion "Omnikanal-Inventar".

Verfolgen von Fortschritts- und Statusinformationen für externe Synchronisierungen mit dem Service "Omnikanal-Inventar"
Verwenden Sie das neue Objekt "AsyncOperationLog" der neuen Funktion "Omnikanal-Inventar".

Verwalten von Auftragsposten nach Lieferung
Verwenden Sie das neue Objekt "ShipmentItem" und die neuen Felder `DeliveryMethodId`, `FulfillmentOrderId`, `OrderSummaryId` und `TotalItemsQuantity` des Objekts "Shipment".

Erstellen von Abwicklungsaufträgen ohne Account oder Typ
Die Felder `AccountId`, `Type` und `TypeCategory` des Objekts "FulfillmentOrder" können jetzt leer sein.

Planen und Aufzeichnen von Versuchen, eine Auftragszusammenfassung zur Abwicklung an Inventarstandorte zu leiten
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderSummaryRoutingSchedule".

Verfolgen der Anzahl von Versuchen, eine Auftragszusammenfassung zur Abwicklung an Inventarstandorte weiterzuleiten
Verwenden Sie das neue Feld `RoutingAttempts` im Objekt "OrderSummary".

Handelszahlungen

Erstellen einer Einheit für Zahlungsweisen zum Speichern von Informationen zu Zahlungsweisen, die nicht durch einen anderen vordefinierten Zahlungsweisentyp wie CardPaymentMethod oder DigitalWallet dargestellt werden
Verwenden Sie das neue Objekt `AlternativePaymentMethod`.

Speichern von Informationen zu einer Änderung, die für eine ausstehende Zahlungsautorisierung vorgenommen wurde
Verwenden Sie die neue Einheit `PaymentAuthorizationAdjustment`.

VERHALTENSÄNDERUNG: Neue Formel für "TotalAuthReversalAmount" in `PaymentAuthorization`
Die Formel "TotalAuthReversalAmount" berechnet jetzt die Summe aller verarbeiteten Autorisierungsaufhebungen der Zahlungsautorisierung.

VERHALTENSÄNDERUNG: Neue Formel für den Saldo in `PaymentAuthorization`
Die Formel für den Saldo lautet jetzt: Autorisierter Betrag – insgesamt verarbeiteter erfasster Betrag – insgesamt verarbeiteter Betrag für die Aufhebung der Autorisierung. Der Saldo kann positiv oder negativ sein.

Festlegen, dass ein GtwyProvPaymentMethodType mit einer AlternativePaymentMethod verknüpft sein kann
Verwenden Sie den neuen Wert `AlternativePaymentMethod` im vorhandenen Feld `PaymentMethodType` des Objekts `GtwyProvPaymentMethodType`.

Festlegen, dass PaymentGatewayLogs Informationen zu einer Autorisierungsaufhebung aufzeichnen können
Verwenden Sie den neuen Wert `AuthorizationReversal` im vorhandenen Feld `InteractionType` des Objekts `PaymentGatewayLog`.

Anpassung

Abrufen des Status eines Flow-Interviews.
Verwenden Sie das neue Feld `InterviewStatus` im Objekt "FlowInterview".

Entwicklung

Abrufen von Überwachungsinformationen zu Push-Upgrades
Verwenden Sie die Felder `DurationSeconds`, `EndTime` und `StartTime` der Objekte "PackagePushRequest" und "PackagePushJob". Diese Felder sind in API-Version 51.0 neu.

Abrufen von Informationen über die AI-Anwendungen in Ihrer Organisation
Verwenden Sie die Objekte "AIApplication", "AIApplicationConfig", "MLField" und "MLPredictionDefinition".

Ereignisüberwachung

Geotargeting der Client-Anforderung

Verwenden Sie das neue Feld CLIENT_GEO in den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion", "Lightning-Seitenansicht" und "Lightning-Leistung" im Objekt "EventLogFile".

Überwachen der Nutzung innerhalb Ihrer Commerce-Instanz

Verwenden Sie den neuen Ereignistyp "Eine Commerce-Nutzung" im Objekt "EventLogFile".

Experience Cloud

Steuern des Profilzugriffs auf Felder der Knowledge-Suchergebnisse

Verwenden Sie das neue Feld `OptionsProfileBasedLayoutsForKnowledgeSearchEnabled` im Objekt "Network".

Lightning-Komponenten

Anzeigen von Informationen über Anforderungen an Apex-Methoden aus Aura- oder Lightning-Webkomponenten in Ihren Ereignisprotokolldateien

Der Ereignistyp für Aura-Anforderungen im Objekt `EventLogFile` ermöglicht die Überwachung von Informationen, indem Sie beispielsweise die Anforderungszeit als Benchmark verwenden oder den URI einer erfolglosen Anforderung identifizieren.

Mobile Anwendung

Auswählen von Datensätzen zur Anzeige durch bestimmte Benutzer, wenn diese in der Field Service Mobile-Anwendung für iOS und Android offline sind

Verwenden Sie das neue Objekt "BriefcaseDefinition".

Zuweisen ausgewählter Datensätze zu Benutzern und Benutzergruppen

Verwenden Sie das neue Objekt "BriefcaseAssignment".

Erstellen einer Regel zum Filtern von Datensätzen

Verwenden Sie das neue Objekt "BriefcaseRule".

Einschließen von Filterkriterien zur Datensatzauswahl

Verwenden Sie das neue Objekt "BriefcaseRuleFilter".

Umsatz

Anwenden mehrstufiger Rabatte basierend auf der Anzahl der gekauften Artikel

Verwenden Sie das neue Objekt "PriceAdjustmentSchedule". Dieses Objekt wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *SOAP API Developer Guide* hinzugefügt.

Definieren von Rabattstufen für einen Preisanpassungsplan

Verwenden Sie das Objekt "PriceAdjustmentTier". Dieses Objekt wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *SOAP API Developer Guide* hinzugefügt.

Auswählen einer Methode zur Anwendung mehrstufiger Preise

Verwenden Sie das neue Feld `AdjustmentMethod` des Objekts "PriceAdjustmentSchedule", um Durchschnitts- oder Bereichspreise nach Stufe festzulegen.

Erfahren, welcher Preisbucheintrag mit einem Preisanpassungsplan verbunden ist

Verwenden Sie das Objekt "PricebookEntryAdjustment". Dieses Objekt wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *SOAP API Developer Guide* hinzugefügt.

Erfahren, welche Produkte in Ihrem Servicevertrag Abonnementpreise besitzen

Verwenden Sie das neue Feld `SubscriptionPricing` im Objekt "ContractLineItem".

Anzeigen des Gesamtbetrags der Umsätze für einen Vermögenswert
Verwenden Sie das neue Feld `TotalLifecycleAmount` im Objekt "Asset", um die Umsätze aus jedem Status im Lebenszyklus eines Vermögenswerts zu sehen.

Vertrieb

Speichern von Informationen zu Videoanrufen, beispielsweise zu den Teilnehmern und zum Gesagten
Verwenden Sie die neuen Objekte "VideoCall", "VideoCallRecording" und "VideoCallParticipant". Lassen Sie sich von Einstein-Unterhaltungsstatistiken zeigen, welche Aufnahmen am wichtigsten sind.

Erstellen und Freigeben von Gruppen mit nützlichen Sprachanrufen
Verwenden Sie die neuen Objekte "SharingRecordCollection", "SharingRecordCollectionItem" und "SharingRecordCollectionMember", um Anrufe in Kategorien zu gruppieren, die für Ihre Benutzer von Einstein-Unterhaltungsstatistiken nützlich sind.

Erstellen und Verteilen von freigegebenen, öffentlichen, Ressourcen- und Benutzerlistenkalendern
Verwenden Sie das Objekt "CalendarView", um freigegebene, öffentliche, Ressourcen- oder Benutzerlistenkalender für Ihre Benutzer anzuzeigen, zu erstellen und zu verteilen. Zuvor konnten nur Objektkalender über die API erstellt werden.

Ermöglichen, dass Benutzer über eine Nachschlagebeziehung zu einem beliebigen Standard- oder benutzerdefinierten Objekt mehr Informationen zu Opportunity-Produktdatensätzen verfolgen können
Verwenden Sie im Objekt "OpportunityLineItem" die neuen Felder `LastReferencedDate` und `LastViewedDate`.

Zeigen Sie an, ob es sich bei einem Auftragsprodukt um eine Produktlinie oder einen Gebührenposten handelt.
Verwenden Sie das Objekt `OrderItemType`. Dieser Typ wurde in API-Version 48.0 eingeführt und dem SOAP API Developer Guide hinzugefügt.

Definieren einer Freigabeeinheit für einen Auftrag
Verwenden Sie das Objekt `OrderShare`. Dieser Typ wurde in API-Version 48.0 eingeführt und dem SOAP API Developer Guide hinzugefügt.

Definieren des Status eines Auftrags
Verwenden Sie das Objekt `OrderStatus`. Dieser Typ wurde in API-Version 48.0 eingeführt und dem SOAP API Developer Guide hinzugefügt.

Salesforce Einstein

Erfahren, welche Sprache in einer Antwortempfehlung verwendet wurde
Verwenden Sie das neue Feld `Language` im Objekt "ReplyText".

Bewerten von Kundeneingaben, die dem Intent-Trainingsmodell hinzugefügt werden sollen
Verwenden Sie das Objekt "MlIntentUtteranceSuggestion".

Salesforce-Umfragen

Hinzufügen einer Validierung für eine Umfragen-Frage
Das Feld `ValidationType` im Objekt "SurveyQuestion" wurde hinzugefügt.

Zusätzlich verfügbare Einheitstypen
Das Feld `SubjectEntityType` im Objekt "SurveySubject" verfügt über mehr Werte, aus denen ausgewählt werden kann.

- LoyaltyProgram
- Promotion
- Datenbestandskampagne
- LoyaltyProgramPartner

- VolunteerProject
- TransactionJournal
- ServiceResource
- RebateProgram

Hinzufügen des E-Mail-Absenders in einer Umfrage
Definieren Sie eine organisationsweite E-Mail-Adresse mithilfe des Felds `EmailSender` im Objekt "SurveyVersionAddlInfo".

Hinzufügen eines Engagementkontexts zu einer Umfrage
Ordnen Sie einen Engagementkontext einer Umfrage zu, indem Sie das Feld `EngagementContextMetadata` im Objekt "SurveyVersionAddlInfo" verwenden.

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Anzeigen von Erfolgs- und Fehlerinformationen zu Authentifizierungsereignissen
Verwenden Sie das neue Objekt "IdentityProviderEventStore".

Überwachen, wie Identitätsanbieter Benutzer authentifizieren, die sich bei Ihrer Organisation anmelden
Verwenden Sie das neue Feld `AuthMethodReference` im vorhandenen Objekt "LoginHistory".

Abrufen von Informationen über den Verlauf und die Durchführung der ausgeführten Richtlinien bei Anforderung von Datenzugriff durch betroffene Personen
Verwenden Sie die neuen Felder `CompletionDateTime`, `DataSubjectId`, `DeletedDateTime`, `DownloadedDateTime`, `DsarError`, `RequestDateTime` und `RequestUserId` für das bestehende Objekt "DsarPolicyLog" im Customer 360-Datenschutzcenter. Sie können die neuen Werte "Downloaded" und "Expired" auch für das bestehende Feld `RequestStatus` verwenden.

Service

Erhalten von genaueren Informationen über den Zeitpunkt des Auftretens eines Ereignisses mit einem Unterhaltungseintrag
Verwenden Sie die folgenden neuen Felder im Objekt "ConversationEntry": `EntryTimeMilliSecs`, `ClientTimestamp`, `ClientDuration`, `ServerReceivedTimestamp`.

Schützen der Privatsphäre von Empfängern mit BCC-Adressen, die für Benutzer der Experience Cloud-Site nicht mehr sichtbar sind
Die Felder `BccAddress` und `BccIds` des Objekts "EmailMessage" spiegeln dieses aktualisierte Verhalten wider.

Berechnen der Gesamtkosten aus dem Stückpreis und der Menge eines Artikels in einem Spesendatensatz
Verwenden Sie die neuen Felder `Discount`, `Quantity`, `Subtotal`, `TotalPrice` und `UnitPrice` des Objekts "Expense".

Abfragen der Datensatz-ID des Kanals, der zur Initialisierung der Unterhaltung verwendet wurde
Verwenden Sie das neue Feld `ConversationChannelId` im Objekt "Conversation".

VERHALTENSÄNDERUNG: Das Feld `AppType` im Objekt "ConversationParticipant" kann jetzt leer sein
Jetzt können Sie das Feld `AppType` auf "null" festlegen und den Inhalt entfernen.

Abrufen von Versionsinformationen über den Mandantenanbieter für eine Voice-Konfiguration
Verwenden Sie das neue Feld `TenantConfigVersion` im Objekt "VoiceVendorInfo".

Angeben von zusätzlichen Anruftypen bei Verwendung von Voice
Verwenden Sie den neuen Auswahllistenwert `Callback` im Feld `CallType` des Objekts "VoiceCall". Außerdem wurde der Auswahllistenwert `CNH` dem Feld `CurrencyCode` des Objekts "VoiceCall" hinzugefügt.

ENTFERNT: Das Feld `TargetUserId` des Objekts "MessagingChannel" wurde entfernt
Das Feld `TargetUserId` ist für das Objekt "MessagingChannel" nicht mehr verfügbar.

Durchsuchen des Objekts "MessagingChannel"
Das Objekt "MessagingChannel" ist jetzt durchsuchbar.

Suchfunktion für das Objekt "MessagingTemplate"
Das Objekt "MessagingTemplate" ist jetzt durchsuchbar.

VERHALTENSÄNDERUNG: Das Feld `ConsentType` des Objekts "MessagingChannel" ist beim Erstellen nicht mehr voreingestellt
Die Eigenschaft `defaultedOnCreate` des Felds `ConsentType` im Objekt "MessagingChannel" wurde zu "false" geändert.

Erstellen von Serviceterminfiltern für Schichten
Verwenden Sie die neuen Objekte "RecordsetFilterCriteria" und "RecordsetFilterCriteriaRule".

Erfassen der Zeitzone von Arbeitszeitblatt-Einträgen in der mobilen Anwendung
Verwenden Sie das neue Feld `IsTimeZoneEnabled` im Objekt "FieldServiceMobileSettings".

Work.com

Abrufen von Informationen zu Mitarbeiterfoto-URLs
Verwenden Sie die neuen Felder `BannerPhotoUrl`, `FullPhotoUrl`, `MediumPhotoUrl` und `SmallPhotoUrl` im Objekt "Employee".

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse

Erhalten Sie Echtzeit-Benachrichtigungen von Salesforce, indem Sie sich zu den Kanälen dieser neuen und geänderten Standard-Plattformereignisse anmelden.

Salesforce allgemein

Erhalten von Benachrichtigungen bei Erstellung, Aktualisierung oder Löschung eines Servicetermins in Lightning Scheduler
Abonnieren Sie das neue Ereignis "AppointmentSchedulingEvent", um Benachrichtigungen über neue, geänderte oder gelöschte Servicetermine in Lightning Scheduler zu erhalten. Dieses Ereignis ist Teil von Lightning Scheduler.

Vertrieb

Benachrichtigt werden, wenn der Status eines Auftrags geändert wird
Abonnieren Sie das neue Objekt "OrderStatusChangedEvent", um Benachrichtigungen über Auftragsstatusänderungen zu erhalten.

Salesforce veröffentlicht kein Ereignis bei der Erstellung eines Auftragsentwurfs.

Mobile Anwendung

Feld aus den Objekten der Echtzeit-Ereignisüberwachung entfernt
Das Feld `Username` wurde für "MobileEmailEvent", "MobileEnforcedPolicyEvent", "MobileScreenshotEvent" und "MobileTelephonyEvent" entfernt.

Wenn Ihre Organisation optionale Apex-Auslöser verwendet, entfernen Sie `obj.UserName__c = event.UserName;` aus den Apex-Auslösern, um Probleme zu vermeiden.

Sicherheit und Identität: Echtzeit-Ereignisüberwachung

Verfolgen von Identitätsanbietern für Authentifizierungsanforderungen
Verwenden Sie das neue Objekt `IdentityProviderEventStore`, um Ereignisse zur Authentifizierungsanforderung von einem anderen Anwendungsanbieter zu überwachen.

Überwachen der Authentifizierungsmethode von Benutzern in Ihrer Organisation

Verwenden Sie das neue Feld `AuthMethodReference` der bestehenden Objekte "LoginEvent" und "LoginEventStream", um festzustellen, wie Identitätsdrittanbieter Ihre Benutzer während OpenId Connect Single Sign-on-Ereignissen authentifizieren.

Entwicklung

Verwenden von BatchApexErrorEvent-Auslösern, um ISV-Anwendungen zu überwachen

Sie können jetzt verwalteten Paketen ein BatchApexErrorEvent hinzufügen. Fügen Sie BatchApexErrorEvent-Auslöser in Ihre verwalteten Pakete ein, um die Integrität von Batchaufträgen zu überwachen und notwendige Korrekturmaßnahmen zu ergreifen, ohne Schritte nach der Installation ausführen zu müssen.

Handel

Überwachen von Browser-Typ, Versionsverwaltung und Shop-Typ in Commerce

Verwenden Sie die neuen Felder `B2BEdition`, `B2BVersion`, `BrowswerDeviceType`, `OsVersion` und `WebStoreType` des vorhandenen Objekts "CommerceDiagnostic Event".

SOQL

Salesforce Object Query Language (SOQL) vereinfacht jetzt die Einbeziehung vordefinierter Feldgruppierungen in eine Abfrageanweisung mit der neuen Funktion `FIELDS()`.

Warum: In früheren Versionen von SOQL mussten Sie zum Abrufen von Feldern die Namen aller gewünschten Felder angeben. In der Regel mussten Sie dazu zunächst einen API-Aufruf zur Beschreibung des Objekts ausführen (oder den Objekt-Manager verwenden), um die Liste der Felder zu erhalten, und dann mühsam eine SOQL-Abfrage erstellen, um alle diese Felder auszuwählen. Außerdem konnte durch eine solche Abfrage die Zeichenobergrenze für umfangreiche, komplexe Abfragen, bei denen viele Daten abgerufen werden, überschritten werden. Mit der neuen Funktion `FIELDS()` können Sie alle Felder auswählen, ohne deren Namen im Voraus zu kennen. Dadurch entfällt der Umweg über den Server zur Vorbereitung einer SOQL-Anweisung, es sind keine Recherchen notwendig und Sie sparen viel Tipparbeit. Abfrageanweisungen und die Erkundung der Form Ihrer Objekte werden ebenfalls vereinfacht.

Wie: Verwenden Sie `FIELDS(ALL)`, `FIELDS(STANDARD)` oder `FIELDS(CUSTOM)` in Ihren `SELECT`-Anweisungen. Weitere Informationen finden Sie unter "FIELDS()" in der *SOQL and SOSL Reference*.

REST-API

Die REST-API enthält neue, geänderte und ersetzte Ressourcen.

Senden von Rich-Text-E-Mails über einen Flow

Verwenden Sie die neue optionale Eigenschaft `sendRichBody` in einem vorhandenen Anforderungstext für die aufrufbare Standardaktion `emailSimple`. Legen Sie die Eigenschaft auf "true" fest, um eine E-Mail im Rich-Text-Format zu senden. Der Standardwert lautet "false". Weitere Informationen erhalten Sie unter Senden von Rich-Text-E-Mails über Ihren Flow mit der Aktion "E-Mail senden" auf Seite 449 in den Salesforce-Versionshinweisen.

Aktualisieren und Schreiben der Einwilligung für mehrere Datensätze mit dem Aufruf der API für das Schreiben von Einwilligungen

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die neue Ressource `/consent/action`. Weitere Informationen finden Sie unter Synchronisieren von Einwilligungsdaten über mehrere Datensätze hinweg auf Seite 524.

Connect-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Connect-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Erledigen Sie mehr Aufgaben mit B2B Commerce für Lightning-Aufträge, Wunschzetteln und allgemein verfügbaren Produktvarianten. Erhalten Sie CMS-verwaltete Inhalte mithilfe von Inhaltsschlüsseln.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API
Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Connect-REST-API
Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Antworttexte der Connect-REST-API
Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

SIEHE AUCH:

ConnectApi (Connect in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Connect REST API Developer Guide

Apex Developer Guide: ConnectApi Namespace

Neue und geänderte Ressourcen der Connect-REST-API

Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

B2B Commerce für Lightning

Abrufen von Auftragszusammenfassungen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries`.

Abrufen von Auftragszustellungsgruppen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/delivery-groups`.

Abrufen von Auftragsposten
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/items`.

Ausschließen von Attribut- und Variationsinformationen beim Abrufen eines Produkts (allgemein verfügbar)
Senden Sie eine GET-Anforderung mit den Parametern `excludeAttributeSetInfo` oder `excludeVariationInfo` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`***.

Abrufen eines Wunschzettels mit Produktfeldern
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `productFields` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Abrufen eines nach Artikeln sortierten Wunschzettels
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `sortItemsBy` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Abrufen eines Wunschzettels mit einer bestimmten Anzahl von Artikeln pro Seite
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `pageSize` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Abrufen von Wunschzettelartikeln mit Produktfeldern
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `productFields` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items`.

Abrufen von sortierten Wunschzettelartikeln
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `sortItemsBy` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items`.

Abrufen von Wunschzettelzusammenfassungen mit Produktfeldern
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `productFields` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Abrufen von nach Artikeln sortierten Wunschzettelzusammenfassungen
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `sortItemsBy` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Abrufen von Wunschzettelzusammenfassungen mit einer bestimmten Anzahl von Artikeln pro Seite
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `pageSize` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists`.

Löschen eines Wunschzettels
Senden Sie eine DELETE-Anforderung mit dem neuen Parameter `effectiveAccountId` an die Ressource `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***.

Chatter

Zugreifen auf die Funktion zur Zusammenarbeit bei Anrufen eines Feedelements
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/call-collaboration`.

Verwalteter CMS-Inhalt

Abrufen veröffentlichter verwalteter Inhaltsversionen für eine Community mithilfe von Inhaltsschlüsseln
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `contentKeys` an die Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-content/delivery`.

Abrufen von veröffentlichten Versionen von verwalteten Inhalten für einen Kanal mithilfe von Inhaltsschlüsseln
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `contentKeys` an die Ressource `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query`.

Unterhaltungen

Massen-Upload von Unterhaltungen
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/conversations/upload` und übertragen Sie dabei die binäre Datei in einer Anforderung des Typs "multipart/form-data".

Abrufen der Status von Massen-Uploads von Unterhaltungen
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `uploadIds` an die neue Ressource `/connect/conversations/upload`.

Abrufen von Unterhaltungseinträgen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries`.

Aktualisieren von Unterhaltungseinträgen
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Conversation Entries Update Input" (Eingabe zur Aktualisierung von Unterhaltungseinträgen) an die neue Ressource `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries`.

Mitarbeiterprofile

Abrufen des Bannerfotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Erstellen und Zuschneiden des Bannerfotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo` mit der Bannerfoto-Eingabe.

Löschen des Bannerfotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Abrufen des Fotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Erstellen und Zuschneiden des Fotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo` mit der Foto-Eingabe.

Löschen des Fotos eines Mitarbeiters
Senden Sie eine DELETE-Anforderung an die neue Ressource `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Field Service

Anzeigen einer Vorschau von Schichten aus einem Muster
Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Shift from Pattern Input" (Eingabe für Schichten aus Muster) an die neue Ressource `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts`.

Erstellen von Schichten aus einem Muster
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Shift from Pattern Input" (Eingabe für Schichten aus Muster) an die neue Ressource `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts`.

Lightning Scheduler

Abrufen von Terminzeitfenstern für einen größeren Zeitraum
Die Ressource `/connect/scheduling/available-territory-slots` gibt jetzt verfügbare Zeitfenster für 31 Tage ab der Startzeit zurück.

Ändern eines Servicetermins
Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Update Service Appointment Input" (Eingabe zur Aktualisierung von Serviceterminen) an die Ressource `/connect/scheduling/service-appointments`, um die geplanten Zeiten, die zugewiesenen Ressourcen, die Serviceregion oder den Arbeitstyp für einen bestehenden Termin zu ändern.

Zahlungen

Stornieren einer autorisierten Zahlung

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/payments/authorizations/authorizationId/reversals` mit dem neuen Anforderungstext "Authorization Reversal Input" (Eingabe für die Aufhebung der Autorisierung).

Tokenisieren einer Zahlungsmethode

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/payments/authorizations/authorizationId/reversals` mit dem neuen Anforderungstext "Payment Method Tokenization Input" (Eingabe für die Tokenisierung der Zahlungsweise).

Personalisierung

Abrufen von zugewiesenen Zielgruppen, die dem Benutzerkontext entsprechen und feldbasierte Kriterien aufweisen

Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem neuen Parameter `recordId` an die Ressource `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences`.

Privatverbindung

Abrufen einer Antwort beim Bereitstellen, Synchronisieren oder Entfernen einer eingehenden Netzwerkverbindung

Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/network-connection/inbound/connections/`***`developerName`***.

In den Versionen 49.0 bis 50.0 führt diese Anforderung zu einer leeren Antwort. Ab Version 51.0 ergibt diese Anforderung den neuen Netzwerkverbindungs-Antworttext.

Abrufen einer Antwort beim Bereitstellen, Synchronisieren oder Entfernen einer ausgehenden Netzwerkverbindung

Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/network-connection/outbound/connections/`***`developerName`***.

In den Versionen 49.0 bis 50.0 führt diese Anforderung zu einer leeren Antwort. Ab Version 51.0 ergibt diese Anforderung den neuen Netzwerkverbindungs-Antworttext.

Auftragsverwaltung

Erstellen Sie mehrere FulfillmentOrders in einer einzigen Anforderung.

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/fulfillment/actions/create-multiple` mit dem neuen Anforderungstext "Multiple Fulfillment Order Input" (Eingabe für mehrere Abwicklungsaufträge).

Finden Sie eine Kombination aus Inventarstandorten, die einen Auftrag innerhalb einer angegebenen Obergrenze von Versandaufteilungen abwickeln können.

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/order-management/routing/actions/find-routes-with-fewest-splits` mit dem neuen Anforderungstext "Find Routes With Fewest Splits Input" (Eingabe für die Suche nach Weiterleitungen mit den geringsten Aufteilungen).

Vergleichen Sie die durchschnittlichen Versandentfernungen für verschiedene Gruppen von Standorten, die einen Auftrag erfüllen können.

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/order-management/routing/actions/rank-byaverage-distance` mit dem neuen Anforderungstext "Rank Average Distance Input" (Eingabe für den Rang der durchschnittlichen Entfernung).

Omnikanal-Inventar

Erstellen Sie eine Inventarreservierung im Omnikanal-Inventar.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/reservation/actions/reservations` mit dem neuen Anforderungstext "OCI Create Reservation Input" (OCI – Eingabe zur Erstellung einer Reservierung).

Erfüllen Sie eine oder mehrere Inventarreservierungen.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/reservation/actions/fulfillments` mit dem neuen Anforderungstext "OCI Fulfill Reservation Input" (OCI – Eingabe für die Abwicklung von Reservierungen).

Rufen Sie Daten zur Inventarverfügbarkeit für eines oder mehrere Produkte an einem oder mehreren Inventarstandorten bzw. in einer oder mehreren Standortgruppen ab.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/availability/availability-records/actions/get-availability` mit dem neuen Anforderungstext "OCI Get Inventory Availability Input" (OCI – Eingabe zum Abrufen der Inventarverfügbarkeit).

Rufen Sie den Status eines Auftrags zum Hochladen der Inventarverfügbarkeit ab.
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/availability-records/uploads/`***`uploadId`***.

Rufen Sie den Status eines Auftrags zum Veröffentlichen einer Standortstruktur ab.
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/location-graph/uploads/`***`uploadId`***.

Veröffentlichen Sie asynchron Informationen über Ihre Inventarstandorte und Standortgruppen im Omnikanal-Inventar.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/location-graph/uploads` ohne Anforderungstext.

Geben Sie eine oder mehrere bestehende Inventarreservierungen frei, um das Inventar wieder zur Verfügung zu stellen.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/reservation/actions/releases` mit dem neuen Anforderungstext "OCI Release Reservation Input" (OCI – Eingabe zum Freigeben von Reservierungen).

Laden Sie eine Datei mit Daten zur Inventarverfügbarkeit in Omnikanal-Inventar hoch.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/availability-records/uploads` mit einem JSON-Datei-Anforderungstext.

Übertragen Sie eine oder mehrere Inventarreservierungen zwischen Standorten oder Standortgruppen.
Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/commerce/oci/reservation/actions/transfers` mit dem neuen Anforderungstext "OCI Transfer Reservation Input" (OCI – Eingabe zum Übertragen von Reservierungen).

Neue und geänderte Anforderungstexte der Connect-REST-API

Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

B2B Commerce für Lightning

Distinct Value Refinement Input (Eingabe für Verbesserung bestimmter Werte)
Dieser Anforderungstext weist folgende allgemein verfügbare Eigenschaft auf.

- `attributeType`: Suchattributtyp. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Benutzerdefiniert`
  - `ProductAttribute`
  - `Standard`

Facetable Attribute Input (Eingabe für in Bereiche aufteilbare Attribute)
Dieser Anforderungstext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `type`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `ProductAttribute` (allgemein verfügbar).

Gruppieren der Eingabe für die Produktsuche (Pilot)

> Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird die Gruppierungsfunktion über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Gruppierungsfunktion kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder in öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `groupingOption`: Gruppierungsoption für Suchergebnisse. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `NoGrouping`: Suchergebnisse werden nicht gruppiert.
  - `VariationParent`: Suchergebnisse werden nach der übergeordneten Variation gruppiert.
- `topProductType`: Typ des wichtigsten Produkts, das für jede Produktgruppe in den Suchergebnissen zurückgegeben werden soll. Der Wert lautet `VariationParent`.

Product Search Input (Eingabe für Produktsuche)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `grouping` (Pilot): Legt fest, ob Produkte in den Suchergebnissen gruppiert werden sollen und wie sie gruppiert werden sollen.

Searchable Attribute Input (Eingabe für durchsuchbare Attribute)

Dieser Anforderungstext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `type`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `ProductAttribute` (allgemein verfügbar).

Unterhaltungen

Conversation Entries Update Input (Eingabe zur Aktualisierung von Unterhaltungseinträgen)

Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `conversationEntriesUpdates`: Liste der Aktualisierungen von Unterhaltungseinträgen.

Conversation Entry Update Input (Eingabe zur Aktualisierung eines Unterhaltungseintrags)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `identifier`: Kennzeichner des aktualisierten Unterhaltungseintrags.
- `messageText`: Nachrichtentext des aktualisierten Unterhaltungseintrags.

Field Service

Shifts from Pattern Input (Eingabe für Schichten aus Muster)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `schedulingEndDate`: Planungsenddatum im Format JJJJ-MM-TT.
- `schedulingOccurrences`: Anzahl der Planungsvorkommen.
- `schedulingStartDate`: Planungsstartdatum im Format JJJJ-MM-TT.
- `serviceResourceId`: ID der Serviceressource, der Schichten zugewiesen werden sollen.
- `serviceTerritoryId`: ID der Serviceregion, der Schichten zugewiesen werden sollen.

Lightning Scheduler

Available Territory Slots Input (Eingabe für verfügbare Regionszeitfenster)

Dieser Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `filterByResources`: Durch Kommas getrennte Liste von Serviceressourcen-IDs. API gibt nur zulässige Serviceressourcen zurück, die sich sowohl in der Liste als auch in der ausgewählten Serviceregion befinden, sortiert nach der Reihenfolge, in der die Ressourcen-IDs übergeben werden.

Update Service Appointment Input (Eingabe zur Aktualisierung des Servicetermins)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `assignedResources`: Die einem Servicetermin zugewiesene Serviceressource.
- `schedulingPolicyId`: ID des Objekts `AppointmentSchedulingPolicy`.
- `serviceAppointment`: Termin zum Ausführen einer Service-Arbeit für einen Kunden.
- `serviceAppointmentId`: ID des Servicetermins, den Sie aktualisieren möchten.

Auftragsverwaltung

Find Routes With Fewest Splits Input (Eingabe für die Suche nach Weiterleitungen mit den geringsten Aufteilungen)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationAvailableInventory`: Jedes Listenelement stellt die verfügbare Menge eines Produkts an einem Inventarstandort dar.
- `maximumNumberOfSplits`: Die maximal zulässige Anzahl von Versandaufteilungen. Weiterleitungsoptionen, die mehr als diese Anzahl von Aufteilungen beinhalten, werden nicht zurückgegeben.
- `orderedQuantities`: Jedes Listenelement stellt eine Menge eines Produkts dar, das zur Erfüllung weitergeleitet werden soll.

Location Availability Input (Eingabe für die Standortverfügbarkeit)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `externalReferenceId`: Die externe Referenz-ID des Inventarstandorts.
- `quantity`: Die verfügbare Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: Die Lagerhaltungseinheit (SKU) des Produkts.

Location Input (Standorteingabe)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `countryCode`: Der Ländercode des Standorts.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.
- `postalCode`: Die Postleitzahl des Standorts.

Multiple Fulfillment Order Input (Eingabe für mehrere Abwicklungsaufträge)

Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `fulfillmentOrders`: Jedes Element enthält die Daten, um einen Abwicklungsauftrag zu erstellen.

Quantity With Sku Input (Eingabe für die Menge mit SKU)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `quantity`: Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: SKU des Produkts.

Rank Average Distance Input (Eingabe für den Rang der durchschnittlichen Entfernung)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `deliveryCountryCode`: Der Ländercode des Auftragsempfängers.
- `deliveryPostalCode`: Die Postleitzahl des Auftragsempfängers.
- `distanceUnit`: Geben Sie "mi" oder "km" an, um die durchschnittlichen Entfernungen in Meilen bzw. Kilometern zurückzugeben.
- `sortResult`: Geben Sie "ASC" oder "DESC" an, um die Ergebnisse nach der durchschnittlichen Versandentfernung in aufsteigender bzw. absteigender Reihenfolge zu ordnen.
- `targetLocations`: Jedes Element entspricht einem Satz von Lagerorten, die kombiniert werden können, um den Auftrag abzuwickeln.

Target Location Input (Eingabe für den Zielstandort)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `locations`: Eine Liste von Standorten mit Informationen über das Land und die Postleitzahlen.

Omnikanal-Inventar

OCI Create Reservation Input (OCI – Eingabe zur Erstellung einer Reservierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `allowPartialReservations`: Bei "true" versucht das System, eine Teilreservierung zu erstellen, wenn die gesamte Reservierung nicht erstellt werden kann.
- `createRecords`: Eine Liste von Produktmengen und Standorten oder Standortgruppen.
- `expirationSeconds`: Zeitraum in Sekunden. Wenn die Reservierung nicht innerhalb dieser Zeit nach der in "reservationTime" angegebenen Zeit abgewickelt wird, verfällt sie.
- `externalRefId`: Externe Referenz-ID.
- `reservationTime`: Die Uhrzeit, zu der die Reservierung aufgezeichnet werden soll.

OCI Create Reservation Single Input (OCI – Eingabe zur Erstellung einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, in der das Inventar reserviert wird.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, an dem das Inventar reserviert wird.
- `quantity`: Die Menge des Produkts, die reserviert werden soll.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts, das reserviert werden soll.

OCI Fulfill Reservation Input (OCI – Eingabe für die Abwicklung von Reservierungen)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `fulfillmentRecords`: Liste der Inventarreservierungen.

OCI Fulfill Reservation Single Input (OCI – Eingabe für die Abwicklung einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung abwickelt.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung abwickelt.
- `quantity`: Die Menge, die abgewickelt wird.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts für die Abwicklung.

OCI Get Inventory Availability Input (OCI – Eingabe zum Abrufen der Inventarverfügbarkeit)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner einer Standortgruppe, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen. Die Angabe dieses Werts ruft Inventardaten für alle Standorte ab, die zu dieser Gruppe gehören.
- `locationGroupIdentifiers`: Eine Liste mit bis zu 100 Kennzeichnern von Standortgruppen, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.
- `locationIdentifiers`: Eine Liste mit bis zu 100 Kennzeichnern von Standorten, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU eines Produkts, für das Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen. Die Angabe einer SKU ohne Standorte oder Standortgruppen gibt Verfügbarkeitsdaten für diese SKU an allen Inventarstandorten zurück, die keinen Standortgruppen zugewiesen sind.
- `stockKeepingUnits`: Eine Liste mit bis zu 100 SKUs von Produkten, für die Inventarverfügbarkeitsdaten abgerufen werden sollen.
- `useCache`: Gibt an, ob die Inventardaten aus dem Cache abgerufen werden sollen. Der Standardwert lautet "true".

OCI Release Reservation Input (OCI – Eingabe zum Freigeben von Reservierungen)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `releaseRecords`: Liste der freizugebenden Inventarreservierungen.

OCI Release Reservation Single Input (OCI – Eingabe zum Freigeben einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts oder der Standortgruppe mit der Reservierung.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe mit der Reservierung.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts mit der Reservierung.
- `quantity`: Die Menge des reservierten Inventars, die freigegeben werden soll.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des freizugebenden Produkts.

OCI Transfer Reservation Input (OCI – Eingabe zum Übertragen von Reservierungen)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `allOrNothingTransferId`: Steuert, ob eine einzige fehlgeschlagene Übertragungsanforderung dazu führt, dass alle anderen Anforderungen des Aufrufs abgebrochen werden.
- `transferRecords`: Eine Liste der zu übertragenden Inventarreservierungen.

OCI Transfer Reservation Single Input (OCI – Eingabe zum Übertragen einer einzigen Reservierung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionRequestId`: Eine UUID, die die Anforderung identifiziert. Verwenden Sie die Aktionsanforderungs-IDs in den Antwortdaten, um festzustellen, welche Anforderungen erfolgreich waren oder fehlgeschlagen sind.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Übertragung erhält.
- `fromLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung sendet.
- `fromLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung sendet.
- `quantity`: Die Menge des zu übertragenden Inventars.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des zu übertragenden Produkts.
- `toLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung erhält.

- `toLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung erhält.

Zahlungen

Authorization Reversal Input (Eingabe für die Aufhebung der Autorisierung)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `accountId`: Der Account für die Aufhebung der Zahlungsautorisierung. Muss mit dem Account der Zahlungsautorisierung übereinstimmen.
- `additionalData`: Ermöglicht es Benutzern, zusätzliche Daten einzugeben, falls dies für eine Zahlungsanforderung erforderlich ist. Das Objekt "additionalData" besteht aus Einträgen, die jeweils einen Schlüssel und einen Wert enthalten. Unterstützt bis zu fünf Schlüssel-Wert-Paare. Jeder Schlüssel und jeder Wert kann bis zu 255 Zeichen enthalten.
- `amount`: Betrag der Anpassung, der auf die Zahlungsautorisierung angewendet wird.
- `comments`: Benutzer können Kommentare hinzufügen, um zusätzliche Details zu einem Datensatz anzugeben. Maximal 1.000 Zeichen.
- `effectiveDate`: Datum, an dem die Anpassung in der Autorisierung wirksam wird.
- `email`: E-Mail des Kunden, der die Anforderung initiiert hat.
- `idempotencyKey`: Für die Zahlungsanforderung verwendeter Idempotenzschlüssel. Kann in der Nutzlast oder in der Kopfzeile angegeben werden, aber nicht an beiden Stellen gleichzeitig.
- `ipAddress`: IP-Adresse des Clients, der die Anforderung gestellt hat.
- `macAddress`: MAC-Adresse des Clients, der die Anforderung gestellt hat.
- `phone`: Telefonnummer des Kunden, der die Anforderung initiiert hat.

Payment Method Tokenization Input (Eingabe für die Tokenisierung der Zahlungsweise)

Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `additionalData`: Ermöglicht es Benutzern, zusätzliche Daten einzugeben, falls dies für eine Zahlungsanforderung erforderlich ist. Das Objekt "additionalData" besteht aus Einträgen, die jeweils einen Schlüssel und einen Wert enthalten. Unterstützt bis zu fünf Schlüssel-Wert-Paare. Jeder Schlüssel und jeder Wert kann bis zu 255 Zeichen enthalten.
- `address`: Anschrift für Zahlungsweise.
- `cardPaymentMethod`: Zahlungsweise per Karte.
- `email`: E-Mail des Kunden, der die Anforderung initiiert hat.
- `idempotencyKey`: Für die Zahlungsanforderung verwendeter Idempotenzschlüssel. Kann in der Nutzlast oder in der Kopfzeile angegeben werden, aber nicht an beiden Stellen gleichzeitig.
- `ipAddress`: IP-Adresse des Clients, der die Anforderung gestellt hat.
- `macAddress`: MAC-Adresse des Clients, der die Anforderung gestellt hat.
- `paymentGatewayId`: ID des Zahlungs-Gateways.
- `phone`: Telefonnummer des Kunden, der die Anforderung initiiert hat.

Neue und geänderte Antworttexte der Connect-REST-API

Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

B2B Commerce für Lightning

Cart Product Attribute (Produktattribut für den Einkaufswagen) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `label`: Bezeichnung oder Anzeigename des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs innerhalb des Attributsatzes
- `value`: Anzeigewert des Attributs

Cart Product Summary (Produktzusammenfassung für den Einkaufswagen)
Dieser Antworttext weist die folgende allgemein verfügbare Eigenschaft auf.

- `variationAttributes`: Die Variationsattribute, die dem Produkt zugeordnet sind.

Distinct Value Search Facet (Bestimmter Wertesuchbereich)
Dieser Antworttext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `attributeType`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `ProductAttribute` (allgemein verfügbar).

Facetable Attribute (In Bereiche aufteilbare Attribute)
Dieser Antworttext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `type`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `ProductAttribute` (allgemein verfügbar).

Order Delivery Group Summary (Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fields`: Die Zuordnung der Felder aus der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassung und anderen verwandten Objekten, die abgefragt wurden.

Order Delivery Group Summary Collection (Sammlung von Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Das Token zur aktuellen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `currentPageUrl`: Der URL zur aktuellen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `nextPageToken`: Das Token zur nächsten Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `nextPageUrl`: Der URL zur nächsten Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `orderDeliveryGroups`: Die Sammlung der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `previousPageToken`: Das Token zur vorherigen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.
- `previousPageUrl`: Der URL zur vorherigen Seite der Auftragszustellungsgruppen-Zusammenfassungen.

Order Item Summary (Auftragspositionszusammenfassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fields`: Die Zuordnung der Felder aus der Auftragspositionszusammenfassung und anderen verwandten Objekten, die abgefragt wurden.
- `orderItemSummaryId`: ID der Auftragspositionszusammenfassung.
- `orderSummaryId`: ID der Auftragszusammenfassung.
- `product`: Zugeordnete Produktelementinformationen.

Order Item Summary Collection (Sammlung von Auftragspositionszusammenfassungen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `currentPageToken`: Token zur aktuellen Seite der Elemente.
- `currentPageUrl`: URL zur aktuellen Seite der Elemente.
- `items`: Sammlung von Auftragspositionszusammenfassungen.
- `nextPageToken`: Token zur nächsten Seite der Elemente.
- `nextPageUrl`: URL zur nächsten Seite der Elemente.
- `previousPageToken`: Token zur vorherigen Seite der Elemente.

- `previousPageUrl`: URL zur vorherigen Seite der Elemente.

Order Item Summary Product (Produkt von Auftragspositionszusammenfassung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `canViewProduct`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer das Produkt anzeigen kann (`true`) oder nicht (`false`).
- `errorCode`: Fehlercode für das Produkt mit Fehlern.
- `errorMessage`: Fehlermeldung für das Produkt mit Fehlern.
- `fields`: Zuordnung der abgefragten Produktfelder.
- `media`: Zugeordnete Produktmedien.
- `productAttributes`: Die Zusammenfassung der Produktattribute.
- `productId`: Die Produkt-ID.

Auftragszusammenfassung

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `createdDate`: Erstelldatum der Auftragszusammenfassung.
- `fields`: Zuordnung der angeforderten Auftragszusammenfassungsfelder.
- `orderNumber`: Auftragsnummer der Auftragszusammenfassung.
- `orderSummaryId`: ID der Auftragszusammenfassung.
- `orderedDate`: Datum der Auftragserteilung für die Auftragszusammenfassung.
- `ownerId`: ID des Inhabers der Auftragszusammenfassung.
- `status`: Status der Auftragszusammenfassung.
- `totalAmount`: Gesamtbetrag der Auftragszusammenfassung.

Order Summary Collection (Sammlung von Auftragszusammenfassungen)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `count`: Gesamtzahl der Auftragszusammenfassungen, die auf der aktuellen Seite zurückgegeben werden.
- `currentPageToken`: Token zur Angabe der aktuellen Seite.
- `currentPageUrl`: Der Connect-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageToken`: Token zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `nextPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `orderSummaries`: Sammlung von Auftragszusammenfassungen.
- `previousPageToken`: Token zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Connect-REST-API-URL zur Angabe der vorigen Seite oder `null`, wenn keine vorige Seite vorhanden ist.
- `sortOrder`: Sortierreihenfolge für Auftragszusammenfassungen. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CreatedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Erstelldatum.
  - `CreatedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Erstelldatum.
  - `OrderedDateAsc`: Sortiert nach dem ältesten Datum der Auftragserteilung.
  - `OrderedDateDesc`: Sortiert nach dem neuesten Datum der Auftragserteilung.

Product Attribute Info (Produktattributinformation) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `allowableValues`: Die zulässigen Werte für das Attribut.
- `apiName`: API-Name des Attributs.

- `availableValues`: Verfügbare Attributwerte für das Produkt.
- `fieldEnumOrId`: Feld-ID für benutzerdefinierte Felder oder der Enumerationswert für Standardfelder.
- `label`: Bezeichnung des Attributs.
- `objectName`: Name des Objekts, in dem das Feld enthalten ist.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.

Product Attribute Selection Info (Informationen zur Produktattributauswahl) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `apiName`: API-Name des Attributs.
- `label`: Bezeichnung des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.
- `value`: Anzeigewert des Attributs

Product Attribute Set (Produktattributsatz) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `attributes`: Aufstellung der Attribute, die zum Attributsatz gehören.
- `developerName`: Name des Attributsatzes.
- `id`: ID des Produktattribut-Datensatzes, der den Produktattributsatz darstellt.

Product Attribute Set Info (Informationen zum Produktattributsatz) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `attributeInfo`: Zuordnung des API-Namens des Attributfelds zu den Attribut-Metadaten.
- `description`: Die Beschreibung des Attributsatzes.
- `developerName`: Der Entwicklername des Attributsatzes.
- `id`: ID des Attributsatzes.
- `masterLabel`: Masterbezeichnung des Attributsatzes.
- `sequence`: Sequenz des Attributsatzes für das Produkt.

Product Attribute Set Summary (Zusammenfassung für den Produktattributsatz) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `apiName`: API-Name des Attributsatzes.
- `attributes`: Liste der Attribute im Attributsatz.
- `label`: Angezeigte Bezeichnung des Attributsatzes.

Product Attribute Summary (Zusammenfassung für das Produktattribut) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `apiName`: API-Name des Attributs.
- `label`: Angezeigte Bezeichnung des Attributs.
- `sequence`: Sequenz des Attributs im Attributsatz.
- `value`: Anzeigewert des Attributs

Product Attributes to Product Entry (Produktattribute für Produkteintrag) (allgemein verfügbar)

Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `canonicalKey`: Mit (_) verkettete Attribut-API-Werte, die auf der Sequenznummer der Attribute im Attributsatz basieren.
- `productId`: Variationsprodukt-ID für die Attributauswahl.

- `selectedAttributes`: Geordnete Liste mit Attributwerten und -Metadaten, die zum Erstellen eines Schlüssels verwendet werden können, der der Produkt-ID zugeordnet wird.

Product Detail (Produktdetails)
Dieser Antworttext weist folgende allgemein verfügbare Eigenschaften auf.

- `attributeSetInfo`: Zuordnung des Entwicklernamens des Attributsatzes zu seinen Metadaten.
- `productClass`: Klasse des Produkts. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet`: Variationsattributsatz für das Produkt.
- `variationInfo`: Die verfügbaren und zulässigen Werte für Variationsattribute und eine Zuordnung zum Auflösen von Variationsprodukt-IDs aus Attributwert-Kombinationen.
- `variationParentId`: ID des übergeordneten Variationsprodukts.

Product Summary (Produktzusammenfassung)
Dieser Antworttext weist folgende allgemein verfügbare Eigenschaften auf.

- `productClass`: Klasse des Produkts. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet`: Der Variationsattributsatz, der dem Produkt zugeordnet ist.

Product Variation Info (Produktvariationsinformation) (allgemein verfügbar)
Dieser Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `attributesToProductMappings`: Zuordnung der Attributwert-Kombinationen zur Variationsprodukt-ID.
- `variationAttributeInfo`: Zuordnung des Feld-API-Namens zu Produktattributinformationen.

Searchable Attribute (Durchsuchbares Attribut)
Dieser Antworttext weist diese geänderte Eigenschaft auf.

- `type`: Diese Eigenschaft unterstützt nun den Wert `ProductAttribute` (allgemein verfügbar).

Chatter

Call Collaboration Capability (Funktion zur Zusammenarbeit bei Anrufen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `commentEndTime`: Endzeit des Kommentars im Media Player in Sekunden.
- `commentStartTime`: Startzeit des Kommentars im Media Player in Sekunden.

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)
Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `callCollaboration`: Wenn ein Feedelement über diese Funktion verfügt, handelt es sich um einen Aufzeichnungskommentar.

Verwalteter CMS-Inhalt

Medien-Knotenwert des verwalteten Inhalts
Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentKey`: Inhaltsschlüssel des verwalteten Inhalts.

Version des verwalteten Inhalts
Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentKey`: Inhaltsschlüssel des verwalteten Inhalts.

Managed Content Search Result (Suchergebnis für verwalteten Inhalt)
Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentKey`: Inhaltsschlüssel des verwalteten Inhalts.

Unterhaltungen

Conversation Bulk Upload (Massen-Upload von Unterhaltungen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `conversationIdentifier`: Kennzeichner für die Unterhaltung.
- `errorDetail`: Der Grund, falls der Upload fehlgeschlagen ist.
- `status`: Status des Upload-Versuchs.
- `uploadId`: Upload-ID der Unterhaltung.

Conversation Bulk Uploads (Massen-Uploads von Unterhaltungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `conversationBulkUploadsResults`: Liste der Ergebnisse eines Massen-Uploads von Unterhaltungen.

Conversation Bulk Upload Status (Status des Massen-Uploads einer Unterhaltung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `conversationId`: ID der Unterhaltung.
- `errorDetail`: Fehlerdetails der Unterhaltung.
- `failedEntryCount`: Anzahl der fehlgeschlagenen Einträge der Unterhaltung.
- `failedEntryIds`: Liste der IDs der fehlgeschlagenen Unterhaltungseinträge der Unterhaltung.
- `lastUpdatedTimestamp`: Zeitstempel (in Millisekunden) für die letzte Aktualisierung der Unterhaltung.
- `status`: Status der Anforderung zum Hochladen der Unterhaltung.
- `successEntryCount`: Anzahl der erfolgreichen Einträge der Unterhaltung.
- `uploadId`: Upload-ID der Unterhaltung.

Conversation Bulk Upload Statuses (Status des Massen-Uploads von Unterhaltungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `conversationBulkUploadStatuses`: Liste der Status des Massen-Uploads von Unterhaltungen.

Conversation Entries (Unterhaltungseinträge)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `conversationEntries`: Liste mit Unterhaltungseinträgen.

Conversation Entries Update (Aktualisierung von Unterhaltungseinträgen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `conversationEntriesUpdateResults`: Liste der Ergebnisse einer Aktualisierung von Unterhaltungseinträgen.

Conversation Entry (Unterhaltungseintrag)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `clientDuration`: Dauer des Unterhaltungseintrags auf dem Client (in Millisekunden).
- `clientTimestamp`: Zeitstempel des Unterhaltungseintrags auf dem Client (in Millisekunden).
- `identifier`: Kennzeichner des Unterhaltungseintrags.
- `messageText`: Nachrichtentext des Unterhaltungseintrags. Dieser Text wird nur für Nachrichteneintragstypen zurückgegeben, die Nachrichten mit statischem Inhalt des Typs "Text" enthalten.
- `sender`: Absender des Unterhaltungseintrags.
- `serverReceivedTimestamp`: Vom Server empfangener Zeitstempel (in Millisekunden) des Unterhaltungseintrags.

Conversation Entry Update (Aktualisierung eines Unterhaltungseintrags)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `failureReason`: Grund, warum die Aktualisierung fehlgeschlagen ist.
- `identifier`: Kennzeichner des aktualisierten Unterhaltungseintrags.
- `success`: Gibt an, ob der Aktualisierungsversuch erfolgreich war (`true`) oder nicht (`false`).

Conversation Participant (Unterhaltungsteilnehmer)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `appType`: Anwendungstyp des Teilnehmers.
- `role`: Rolle des Teilnehmers.
- `subject`: Thema des Teilnehmers.

Field Service

Shifts from Pattern (Schichten aus Muster)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `count`: Gesamtzahl der erstellten Schichten.
- `recordIds`: Sammlung der erstellten Schicht-IDs.

Auftragsverwaltung und Omnikanal-Inventar

Available Location Output (Ausgabe für verfügbaren Standort)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `locations`: Eine Liste mit Inventarstandorten.

Average Distance Result Output (Ausgabe für Ergebnis der durchschnittlichen Entfernung)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `distanceCalculation`: Ergebnisse der Berechnungen der Versandentfernung.

Distance Calculation Output (Ausgabe für Entfernungsberechnung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `averageDistance`: Die durchschnittliche Entfernung von den Standorten des Auftragsempfängers.
- `locations`: Die Liste der Standorte und ihrer Entfernungen zum Auftragsempfänger.
- `rank`: Der Rang dieses Ergebnisses aus allen Ergebnissen nach der durchschnittlichen Entfernung zum Auftragsempfänger.

Find Routes With Fewest Splits Output (Ausgabe für die Suche nach Routen mit den wenigsten Aufteilungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `targetLocations`: Jedes Element der Liste ist ein Satz von Inventarstandorten, die zusammen den weitergeleiteten Auftrag abwickeln können.

Fulfillment Group Output (Ausgabe für Abwicklungsgruppen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfilledFromLocationId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die FulfilledFromLocationId der Eingabe.
- `fulfillmentOrderId`: Die FulfillmentOrderId der erfolgreich erstellten FulfillmentOrder.
- `fulfillmentType`: (Erstellung fehlgeschlagen) Der FulfillmentType der Eingabe.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderDeliveryGroupSummaryId der Eingabe.
- `orderItemSummaries`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die Eingabeliste der OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderSummaryId der Eingabe.
- `referenceId`: Die referenceId der Eingabedarstellung für die FulfillmentGroup.

Available Location Output (Ausgabe für verfügbaren Standort)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `locations`: Eine Liste mit Inventarstandorten.

Average Distance Result Output (Ausgabe für Ergebnis der durchschnittlichen Entfernung)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `distanceCalculation`: Ergebnisse der Berechnungen der Versandentfernung.

Distance Calculation Output (Ausgabe für Entfernungsberechnung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `averageDistance`: Die durchschnittliche Entfernung von den Standorten des Auftragsempfängers.
- `locations`: Die Liste der Standorte und ihrer Entfernungen zum Auftragsempfänger.
- `rank`: Der Rang dieses Ergebnisses aus allen Ergebnissen nach der durchschnittlichen Entfernung zum Auftragsempfänger.

Find Routes With Fewest Splits Output (Ausgabe für die Suche nach Routen mit den wenigsten Aufteilungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `targetLocations`: Jedes Element der Liste ist ein Satz von Inventarstandorten, die zusammen den weitergeleiteten Auftrag abwickeln können.

Fulfillment Group Output (Ausgabe für Abwicklungsgruppen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfilledFromLocationId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die FulfilledFromLocationId der Eingabe.
- `fulfillmentOrderId`: Die FulfillmentOrderId der erfolgreich erstellten FulfillmentOrder.
- `fulfillmentType`: (Erstellung fehlgeschlagen) Der FulfillmentType der Eingabe.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderDeliveryGroupSummaryId der Eingabe.
- `orderItemSummaries`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die Eingabeliste der OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderSummaryId der Eingabe.
- `referenceId`: Die referenceId der Eingabedarstellung für die FulfillmentGroup.

Zahlungen

Authorization Adjustment Output (Ausgabe für Autorisierungsanpassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `accountID`: ID des Accounts mit der Zahlungsautorisierung, die angepasst wird.

- `amount`: Betrag der Zahlungsautorisierungsanpassung.
- `currencyIsoCode`: Das der Zahlungsautorisierungsanpassung zugeordnete dreistellige ISO 4217-Währungskürzel.
- `effectiveDate`: Datum, an dem die Autorisierungsanpassung wirksam wird.
- `id`: ID des PaymentAuthAdjustment-Datensatzes.
- `paymentAuthAdjustmentNumber`: Systemdefinierte Referenznummer.
- `requestDate`: Datum, an dem die Transaktion zur Autorisierungsanpassung stattgefunden hat.
- `status`: Status der Zahlungsautorisierungsanpassung.

Authorization Reversal Output (Ausgabe für Autorisierungsaufhebung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `error`: Darstellung der Fehlerantwort für eine Aufhebung der Autorisierung.
- `gatewayResponse`: Darstellung der Gateway-Antwort für die Aufhebung der Autorisierung.
- `paymentAuthAdjustment`: Darstellung der Antwort der Zahlungsautorisierungsanpassung für die Aufhebung der Autorisierung.
- `paymentGatewayLogs`: Darstellung der Gateway-Protokollsammlung für die Aufhebung der Autorisierung.

Authorization Reversal Gateway Response Output (Ausgabe für Gateway-Antwort für Autorisierungsaufhebung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `gatewayAvsCode`: Gateway-AVS-Code.
- `gatewayDate`: Gateway-Datum.
- `gatewayMessage`: Vom Gateway zurückgegebene Nachricht.
- `gatewayReferenceDetails`: Gateway-Referenzdetails.
- `gatewayReferenceNumber`: Gateway-Referenznummer.
- `gatewayResultCode`: Gateway-Ergebniscode.
- `gatewayResultCodeDescription`: Beschreibung des Gateway-Ergebniscodes.
- `salesforceResultCode`: Salesforce-Ergebniscode.

Payment Method Tokenization Output (Ausgabe für die Tokenisierung der Zahlungsweise)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `error`: Fehlerantwort nach einer fehlgeschlagenen Anforderung zur Tokenisierung der Zahlungsweise.
- `gatewayResponse`: Gateway-Antwort nach einer Anforderung zur Tokenisierung der Zahlungsweise.
- `paymentGatewayLogs`: Zahlungs-Gateway-Protokolle nach einer Anforderung zur Tokenisierung der Zahlungsweise.
- `paymentMethod`: Darstellung der Zahlungsweise für die Anforderung der Tokenisierung der Zahlungsweise.

Payment Method Tokenization Gateway Output (Ausgabe für das Gateway zur Tokenisierung der Zahlungsweise)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `gatewayAvsCode`: Gateway-AVS-Code.
- `gatewayDate`: Gateway-Datum.
- `gatewayMessage`: Vom Gateway zurückgegebene Nachricht.
- `gatewayResultCode`: Gateway-Ergebniscode.
- `gatewayResultCodeDescription`: Beschreibung des Gateway-Ergebniscodes.
- `gatewayToken`: Token für die Zahlungsweise vom Zahlungs-Gateway.
- `salesforceResultCode`: Salesforce-Ergebniscode.

Personalisierung

Zielzuweisung der Zielgruppe

Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `formulaScope`: Formelumfang für das Ziel.

Privatverbindung

AWS Inbound Network Connection Properties (Eigenschaften der eingehenden AWS-Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `awsVpcEndpointId`: VPC-Endpunkt-ID der eingehenden AWS-Netzwerkverbindung.
- `region`: Cloud-Region der eingehenden AWS-Netzwerkverbindung.

AWS Outbound Network Connection Properties (Eigenschaften der ausgehenden AWS-Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `awsVpcEndpointId`: VPC-Endpunkt-ID der ausgehenden AWS-Netzwerkverbindung.
- `awsVpcEndpointServiceName`: VPC-Endpunkt-Servicename der ausgehenden AWS-Netzwerkverbindung.
- `region`: Cloud-Region der ausgehenden AWS-Netzwerkverbindung.

Network Connection (Netzwerkverbindung)

Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `connectionProperties`: Eigenschaftsnamen und Werte der Netzwerkverbindung.
- `connectionType`: Typ der Netzwerkverbindung. Der Wert lautet `AwsPrivateLink`.
- `description`: Beschreibung der Netzwerkverbindung.
- `developerName`: Name der Netzwerkverbindung.
- `id`: ID der Netzwerkverbindung.
- `isActive`: Gibt an, ob die Netzwerkverbindung aktiv (`true`) oder inaktiv (`false`) ist.
- `masterLabel`: Masterbezeichnung der Netzwerkverbindung.
- `namespacePrefix`: Namespace-Präfix der Netzwerkverbindung.
- `status`: Status der Netzwerkverbindung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Allocating`
  - `DeletedRemotely`
  - `PendingAcceptance`
  - `PendingActivation`
  - `Ready`
  - `RejectedRemotely`
  - `TeardownInProgress`
  - `Unprovisioned`

Auftragsverwaltung

Available Location Output (Ausgabe für verfügbaren Standort)

Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `locations`: Eine Liste mit Inventarstandorten.

Average Distance Result Output (Ausgabe für Ergebnis der durchschnittlichen Entfernung)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `distanceCalculation`: Ergebnisse der Berechnungen der Versandentfernung.

Distance Calculation Output (Ausgabe für Entfernungsberechnung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `averageDistance`: Die durchschnittliche Entfernung von den Standorten des Auftragsempfängers.
- `locations`: Die Liste der Standorte und ihrer Entfernungen zum Auftragsempfänger.
- `rank`: Der Rang dieses Ergebnisses aus allen Ergebnissen nach der durchschnittlichen Entfernung zum Auftragsempfänger.

Find Routes With Fewest Splits Output (Ausgabe für die Suche nach Routen mit den wenigsten Aufteilungen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `targetLocations`: Jedes Element der Liste ist ein Satz von Inventarstandorten, die zusammen den weitergeleiteten Auftrag abwickeln können.

Fulfillment Group Output (Ausgabe für Abwicklungsgruppen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfilledFromLocationId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die FulfilledFromLocationId der Eingabe.
- `fulfillmentOrderId`: Die FulfillmentOrderId der erfolgreich erstellten FulfillmentOrder.
- `fulfillmentType`: (Erstellung fehlgeschlagen) Der FulfillmentType der Eingabe.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderDeliveryGroupSummaryId der Eingabe.
- `orderItemSummaries`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die Eingabeliste der OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId`: (Erstellung fehlgeschlagen) Die OrderSummaryId der Eingabe.
- `referenceId`: Die referenceId der Eingabedarstellung für die FulfillmentGroup.

Location Output (Standort-Ausgabe)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `distance`: Die Entfernung vom Standort zum Auftragsempfänger.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.

Multiple Fulfillment Order Output (Ausgabe für mehrere Abwicklungsaufträge)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `fulfillmentOrders`: Eine Liste von Antwortdaten für erstellte und fehlgeschlagene FulfillmentOrders.

Order Item Summary Output (Ausgabe für die Auftragspositionszusammenfassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errors`: Liste der für OrderItemSummary spezifischen Fehler, falls vorhanden.
- `orderItemSummaryId`: Die ID von OrderItemSummary.
- `quantity`: Menge von OrderItemSummary.

Rank Average Distance Output (Ausgabe für den Rang der durchschnittlichen Entfernung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `distanceUnit`: Die angegebene Einheit der Entfernung (Meilen oder Kilometer).
- `results`: Ergebnisse für die Berechnungen der Versandentfernung.

Omnikanal-Inventar

OCI Create Reservation Error Output (OCI – Fehlerausgabe bei der Erstellung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errorCode`: Fehlercode.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

OCI Create Reservation Output (OCI – Ausgabe bei der Erstellung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `details`: Details für jedes Produkt der Reservierung.
- `errors`: Alle von der Reservierungsanforderung zurückgegebenen Fehler.
- `expirationTime`: Der Zeitpunkt, an dem die Reservierung abläuft.
- `reservationTime`: Der Zeitpunkt, an dem die Reservierung aufgezeichnet wurde.
- `success`: Gibt an, ob die Reservierung erfolgreich erstellt wurde.

OCI Create Reservation Single Output (OCI – Ausgabe bei der Erstellung einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errorCode`: Der Fehlercode, falls vorhanden.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, in der das Inventar reserviert ist.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, an dem das Inventar reserviert ist.
- `quantity`: Die reservierte Menge des Produkts.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des reservierten Produkts.

OCI Fulfill Reservation Error Output (OCI – Fehlerausgabe bei der Abwicklung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `details`: Details der abgewickelten Reservierung, falls erfolgreich.
- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

OCI Fulfill Reservation Output (OCI – Ausgabe bei der Abwicklung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Abwicklungsanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

OCI Fulfill Reservation Single Output (OCI – Ausgabe bei der Abwicklung einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Reservierungsabwicklung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung abgewickelt hat.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung abgewickelt hat.
- `quantity`: Die im Rahmen der Abwicklung bereitgestellte Menge.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des im Rahmen der Abwicklung bereitgestellten Produkts.

OCI Future Inventory Output (OCI – Ausgabe für zukünftiges Inventar)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `expectedDate`: Datum, an dem das zukünftige Inventar erwartet wird.
- `quantity`: Menge des zukünftigen Inventars.

OCI Get Inventory Availability Output (OCI – Ausgabe eines Abrufs der Inventarverfügbarkeit)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `locationGroups`: Eine Liste mit Inventarverfügbarkeitsdaten für einzelne Standortgruppen.
- `locations`: Eine Liste mit Inventarverfügbarkeitsdaten für einzelne Standorte.

OCI Inventory Record Output (OCI – Ausgabe für Inventardatensatz)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `availableToFulfill`: Die Menge, die für die Abwicklung zur Verfügung steht.
- `availableToOrder`: Die Menge, die für Aufträge zur Verfügung steht.
- `effectiveDate`: Das Datum des Inkrafttretens bezogen auf das Inventar.
- `futures`: Eine Liste aller erwarteten zukünftigen Wiedereinlagerungen für Inventar.
- `onHand`: Die verfügbare Menge.
- `reserved`: Die reservierte Menge.
- `safetyStockCount`: Die Menge des Sicherheitsbestands.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des Produkts.

OCI Location Availability Output (OCI – Ausgabe für Standortverfügbarkeit)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `inventoryRecords`: Eine Liste der Verfügbarkeitsdaten für einzelne Produkte an diesem Standort.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts.

OCI Location Group Availability Output (OCI – Ausgabe der Verfügbarkeit für eine Standortgruppe)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `inventoryRecords`: Eine Liste der Verfügbarkeitsdaten für einzelne Produkte. Dabei werden die Mengen, die an den einzelnen Standorten dieser Gruppe verfügbar sind, zusammengefasst.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe.

OCI Publish Location Structure Output (OCI – Ausgabe der Veröffentlichung einer Standortstruktur)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `uploadId`: Kennzeichner des Veröffentlichungsauftrags. Verwenden Sie diesen Wert, um den Status des Auftrags abzurufen.

OCI Publish Location Structure Status Output (OCI – Ausgabe für den Veröffentlichungsstatus einer Standortstruktur)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `endTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag beendet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag verarbeiteten Datensätze.
- `recordsReadCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag gelesenen Datensätze.
- `recordsSkippedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag übersprungenen Datensätze.
- `startTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag gestartet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `Status:`: Der Status des Auftrags. (Beispiele: "PENDING", "COMPLETED" usw.).
- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags.
- `validationErrors`: Liste aller durch den Auftrag zurückgegebenen Validierungsfehler.
- `validationStatus`: Der Validierungsstatus des Auftrags.

OCI Release Reservation Error Output (OCI – Fehlerausgabe bei der Freigabe einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `details`: Details der freigegebenen Reservierung, falls erfolgreich.

- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

OCI Release Reservation Output (OCI – Ausgabe bei der Freigabe einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Freigabeanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

OCI Release Reservation Single Output (OCI – Ausgabe bei der Freigabe einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Freigabe der Reservierung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung freigegeben hat.
- `locationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung freigegeben hat.
- `locationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung freigegeben hat.
- `quantity`: Die freigegebene Menge.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des freigegebenen Produkts.

OCI Transfer Reservation Error Output (OCI – Fehlerausgabe bei der Übertragung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `details`: Details der übertragenen Reservierung, falls erfolgreich.
- `errorCode`: Fehlercode, falls vorhanden.
- `message`: Details des Fehlers, falls verfügbar.

OCI Transfer Reservation Output (OCI – Ausgabe bei der Übertragung einer Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errors`: Antworten für die einzelnen Reservierungen in der Übertragungsanforderung.
- `success`: Gibt an, ob die Anforderung erfolgreich war.

OCI Transfer Reservation Single Output (OCI – Ausgabe bei der Übertragung einer einzelnen Reservierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actionRequestId`: Die UUID, die die ursprüngliche Anforderung zur Übertragung der Reservierung identifiziert.
- `externalRefId`: Die externe Referenz-ID des Standorts, der die Reservierung erhalten hat.
- `fromLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, der die Reservierung gesendet hat.
- `fromLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung gesendet hat.
- `quantity`: Die Menge des übertragenen Inventars.
- `stockKeepingUnit`: Die SKU des übertragenen Produkts.
- `toLocationGroupIdentifier`: Der Kennzeichner der Standortgruppe, die die Reservierung erhalten hat.
- `toLocationIdentifier`: Der Kennzeichner des Standorts, der die Reservierung erhalten hat.

OCI Upload Inventory Availability Output (OCI – Ausgabe für das Hochladen von Inventarverfügbarkeitsdaten)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags zum Hochladen. Verwenden Sie diesen Wert, um den Status des Auftrags abzurufen.

OCI Upload Inventory Availability Status Output (OCI – Ausgabe für den Status zum Hochladen von Inventarverfügbarkeitsdaten)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `endTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag beendet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:54:08.012Z")

- `recordsProcessedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag verarbeiteten Datensätze.
- `recordsReadCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag gelesenen Datensätze.
- `recordsSkippedCount`: Die Anzahl der durch den Auftrag übersprungenen Datensätze.
- `startTimeUTC`: Die UTC-Zeit, zu der der Auftrag gestartet wurde. (Beispiel: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `Status:`: Der Status des Auftrags. (Beispiele: "PENDING", "COMPLETED" usw.).
- `uploadId`: Kennzeichner des Auftrags.
- `validationErrors`: Liste aller durch den Auftrag zurückgegebenen Validierungsfehler.
- `validationStatus`: Der Validierungsstatus des Auftrags.

Tableau CRM-REST-API

Rufen Sie die Informationen zu Analytics-Obergrenzen mit der Tableau CRM-REST-API ab. Rufen Sie Rezeptverlaufsdatensätze ab und setzen Sie diese zurück. Lernen Sie die verbesserte Filterung für Datenflussaufträge kennen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Tableau CRM-REST-API
Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Tableau CRM-REST-API
Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Antworttexte der Tableau CRM-REST-API
Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Ressourcen der Tableau CRM-REST-API

Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Abrufen der Analytics-Obergrenzen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/wave/limits`. Zum Filtern der Ergebnisse können Abfrageparameter verwendet werden.

Abrufen eines Rezeptverlaufsdatensatzes
Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/wave/recipes/recipeId` mit dem neuen Anforderungsparameter `historyId`.

Zurücksetzen eines Rezepts auf einen früheren Verlaufsdatensatz
Senden Sie eine PUT-Anforderung an die Ressource `/wave/recipes/recipeId` mit der Ressource `AssetRevertHistoryInputRepresentation`.

Abrufen von Datenflussaufträgen nach Lizenztyp
Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/wave/dataflowjobs/` mit dem neuen Anforderungsparameter `licenseType`. Die gültigen Werte lauten: `EinsteinAnalytics` und `Sonic`.

Abrufen von Datenflussaufträgen nach Status
Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/wave/dataflowjobs/` mit dem neuen Anforderungsparameter `status`.

Abrufen von Datenflussaufträgen mit Suchbegriffen
Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/wave/dataflowjobs` mit dem neuen Anforderungsparameter `q`.

Abrufen einer Abfrage nach Abfragequelle
Senden Sie eine GET-Anforderung an die Ressource `/wave/query` mit dem neuen Anforderungsparameter `querySource`.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Tableau CRM-REST-API

Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Eingabe für gespeicherte Komponentenansichten (ComponentSavedViewInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `pageId`: Die ID der Komponentenseite für die gespeicherte Ansicht.
- `state`: Auswahlen und Filter, die in der gespeicherten Ansicht auf die Komponente angewendet wurden.

Statuseingabe für gespeicherte Komponentenansichten (ComponentSavedViewStateInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `datasets`: Eine Zuordnung der vollständig qualifizierten Datensetnamen zu den Status der Datensets.
- `steps`: Eine Zuordnung der Schritt-IDs zu den Status der Schritte.

Eingabe für Komponenten-Widget-Parameter (ComponentWidgetParametersInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `shareState`: Gibt an, ob der Komponentenstatus für das übergeordnete Dashboard freigegeben wird (`true`) oder nicht (`false`).
- `attributes`: Die Sammlung der Werte für die Attribute der Komponente.
- `step`: Der Schritt für die Komponente.

Dashboard-Eingabe (DashboardInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob das Dashboard für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Eingabe für gespeicherte Dashboard-Ansichten (DashboardSavedViewInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob die gespeicherte Ansicht des Dashboards für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Dataset-Eingabe (DatasetInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob das Datenset für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Linseneingabe (LensInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob die Linse für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Eingabe für Zahlen-Widget-Parameter (NumberWidgetParametersInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `tooltip`: Die QuickInfo für dieses Widget.

Eingabe für Rezepte (RecipeInputRepresentation)

Der Anforderungstext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `historyLabel`: Eine optionale Verlaufsbezeichnung zur Kennzeichnung der gespeicherten Rezeptversion.

- `licenseAttributes`: Optionale Lizenzattribute, die an das zu speichernde Rezept angehängt werden.

Eingabe für die Rezeptnamensbezeichnung (RecipeNameLabelInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `label`: Die Bezeichnung für den Rezeptknoten.
- `label`: Der Name für den Rezeptknoten.

Eingabe für den Rezeptknoten (RecipeNodeInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `action`: Der Typ des Rezeptknotens. Die gültigen Werte lauten: `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`, `Export`, `Extract`, `Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` und `TypeCast`.
- `schema`: Schemaänderungen für den Knoten.
- `sources`: Eine Liste der Quellknoten-IDs.

Jede Rezeptknotenaktion verfügt über eindeutige Anforderungsdarstellungen, die Erweiterungen der grundlegenden `RecipeNodeInputRepresentation` sind. Im vollständigen Entwicklerhandbuch werden diese Darstellungen detailliert beschrieben.

Eingabe für den Rezepttypnamen (RecipeTypeNameInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `label`: Die Bezeichnung für den Rezepttyp.
- `name`: Der Name für den Rezepttyp.

Eingabe für einen SQL-Schritt (SqlStepInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `broadcastFacet`: Gibt an, ob der Schritt Bereiche überträgt (`true`) oder nicht (`false`).
- `connectionName`: Der Name der Verbindung, die für die Abfrage externer Daten verwendet wird.

Eingabe für den Inhalt einer QuickInfo (TooltipContentInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `body`: Der Visualisierungsinhalt für die QuickInfo.
- `description`: Der Textinhalt für die QuickInfo.

QuickInfo-Eingabe (TooltipInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `content`: Der Inhalt für die QuickInfo.
- `customizeTooltip`: Gibt an, ob es sich um eine benutzerdefinierte QuickInfo handelt (`true`) oder nicht (`false`).

Eingabe für die Quelle einer QuickInfo (TooltipSourceInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Der Name der Quelle für die QuickInfo.
- `namespace`: Der Namespace der QuickInfo.
- `type`: Der Typ der Quelle für die QuickInfo. Unterstützter Wert: `Step`.

Eingabe für die Visualisierung einer QuickInfo (TooltipVisualizationInputRepresentation)

Der neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `height`: Die Höhe der Quelle für die QuickInfo.
- `source`: Die Quelle für die angezeigte QuickInfo-Visualisierung.
- `width`: Die Breite der Quelle für die QuickInfo.

Neue und geänderte Antworttexte der Tableau CRM-REST-API

Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Gespeicherte Komponentenansicht (ComponentSavedViewRepresentation)

Der neue Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `pageId`: Die ID der Komponentenseite für die gespeicherte Ansicht.
- `state`: Die Auswahlen und Filter, die in der gespeicherten Ansicht auf die Komponente angewendet wurden.

Status einer gespeicherten Komponentenansicht (ComponentSavedViewStateRepresentation)

Der neue Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf.

- `datasets`: Eine Zuordnung der vollständig qualifizierten Datensetnamen zu den Status der Datensets.
- `steps`: Eine Zuordnung der Schritt-IDs zu den Status der Schritte.

Komponenten-Widget-Parameter (ComponentWidgetParametersRepresentation)

Der Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `shareState`: Gibt an, ob der Komponentenstatus für das übergeordnete Dashboard freigegeben wird (`true`) oder nicht (`false`).
- `attributes`: Die Sammlung der Werte für die Attribute der Komponente.
- `step`: Der Schritt für die Komponente.

Dashboard (DashboardRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob das Dashboard für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Gespeicherte Dashboard-Ansicht (DashboardSavedViewRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob die gespeicherte Ansicht des Dashboards für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Datenflussauftrag (DataflowJobRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `licenseAttributes`: Optionale Lizenzattribute, die an das zu speichernde Rezept angehängt werden.

Datenflussauftrags-Sammlung (DataflowJobCollectionRepresentation)

Der Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `nextPageUrl`: Der URL zum Aufrufen der nächsten Seite mit Aufträgen in der Sammlung.
- `totalSize`: Die Gesamtzahl der Datenflussaufträge in der Sammlung, unabhängig von der Seite.

Datenset (DatasetRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob das Datenset für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Linse (LensRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `visibility`: Gibt an, ob die Linse für Benutzer mit Anzeigezugriff ausgeblendet ist oder nicht. Die gültigen Werte lauten: `All` und `Limited`.

Link zum Ziel der Massenaktion (LinkMassActionDestinationRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `actionName`: Name der Aktion.
- `field`: Feld für die Aktion.
- `step`: Schritt, bei dem die Aktion aufgerufen werden soll.

Zahlen-Widget-Parameter (NumberWidgetParametersRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `tooltip`: Die QuickInfo für das Widget.

Rezept (RecipeRepresentation)

Der Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `historiesUrl`: Der URL für den Versionsverlauf des Rezepts.
- `licenseType`: Der Analytics-Lizenztyp für das Rezept.

Rezeptdefinition (RecipeDefinitionRepresentation)

Der Antworttext weist diese aktualisierte Eigenschaft auf.

- `nodes`: Eine Sammlung von Objekten des Typs `RecipeNodeRepresentation`.

Rezeptnamensbezeichnung (RecipeNameLabelRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `label`: Die Bezeichnung für den Rezeptknoten.
- `label`: Der Name für den Rezeptknoten.

Rezeptknoten (RecipeNodeRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `action`: Der Typ des Rezeptknotens. Die gültigen Werte lauten: `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`, `Export`, `Extract`, `Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` und `TypeCast`.
- `schema`: Schemaänderungen für die Knotenausgabe.
- `sources`: Eine Liste der Quelleingabeknoten.

Jede Rezeptknotenaktion verfügt über eindeutige Antwortdarstellungen, die Erweiterungen der grundlegenden `RecipeNodeRepresentation` sind. Im vollständigen Entwicklerhandbuch werden diese Darstellungen detailliert beschrieben.

SQL-Schritt (SqlStepRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `broadcastFacet`: Gibt an, ob der Schritt Bereiche überträgt (`true`) oder nicht (`false`).
- `connectionName`: Der Name der Verbindung, die für die Abfrage externer Daten verwendet wird.

- `query`: Die Abfrage für den Schritt.
- `start`: Der Startwert für den Schritt.
- `visualizationParameters`: Die Visualisierungsparameter für den Schritt.

Inhalt der QuickInfo (TooltipContentRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `body`: Der Visualisierungsinhalt für die QuickInfo.
- `description`: Der Textinhalt für die QuickInfo.

QuickInfo (TooltipRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `content`: Der Inhalt für die QuickInfo.
- `customizeTooltip`: Gibt an, ob es sich um eine benutzerdefinierte QuickInfo handelt (`true`) oder nicht (`false`).

Quelle der QuickInfo (TooltipSourceRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `name`: Der Name der Quelle für die QuickInfo.
- `namespace`: Der Namespace der QuickInfo.
- `type`: Der Typ der Quelle für die QuickInfo. Unterstützter Wert: `Step`.

Visualisierung der QuickInfo (TooltipVisualizationRepresentation)

Der neue Antworttext weist diese Eigenschaften auf.

- `height`: Die Höhe der Quelle für die QuickInfo.
- `source`: Die Quelle für die angezeigte QuickInfo-Visualisierung.
- `width`: Die Breite der Quelle für die QuickInfo.

Nicht unterstützter Datensatz (UnsupportedRecordRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `descriptorCount`: Die Anzahl der Deskriptoren für den Datensatz.

Wave-Funktionen (WaveFeaturesRepresentation)

Der Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `canUseDataPrepPilot`: Gibt an, ob die Voreinstellung für das Pilotprogramm der Datenvorbereitung aktiviert ist (`true`) oder nicht (`false`).

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Rufen Sie die Speicheroptionen für ein Datensatzlayout ab.

Abrufen der Speicheroptionen für ein Datensatzlayout

Die neue Eigenschaft `saveOptions` des Datensatzlayout-Antworttexts gibt eine Liste von Speicheroptionen für das Datensatzlayout zurück. Speicheroptionen definieren das Verhalten, das eintritt, wenn Objekte unter Verwendung des angegebenen Layouts erstellt oder geändert werden.

Senden einer E-Mail-Benachrichtigung bei Erstellung oder Aktualisierung eines Kundenvorgangs oder eines Kundenvorgangskommentars

Verwenden Sie die neuen Anforderungsparameter `triggerOtherEmail` und `triggerUserEmail` beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes über `/ui-api/records` und `/ui-api/records/{recordId}`.

Verwenden Sie `triggerOtherEmail`, um anzugeben, ob eine E-Mail an Benutzer außerhalb der Organisation gesendet werden soll. In der Salesforce-Benutzeroberfläche kann diese E-Mail durch das Erstellen, Bearbeiten oder Löschen eines Kontakts für einen Kundenvorgang ausgelöst werden.

Verwenden Sie `triggerUserEmail`, um anzugeben, ob eine E-Mail an Benutzer innerhalb der Organisation gesendet werden soll. In der Salesforce-Benutzeroberfläche kann diese E-Mail durch das Zurücksetzen eines Kennworts, Erstellen eines Benutzers oder Hinzufügen von Kommentaren zu einem Kundenvorgang ausgelöst werden.

Festlegen einer Zuweisungsregel beim Erstellen oder Aktualisieren eines Accounts, Kundenvorgangs oder Leads

Verwenden Sie den neuen Anforderungsparameter `useDefaultRule` beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes über `/ui-api/records` und `/ui-api/records/{recordId}`.

Für einen Kundenvorgang oder Lead wird angegeben, ob die standardmäßige (`active`) Zuweisungsregel verwendet werden soll. Für einen Account wird angegeben, ob beim Aktualisieren des Accounts alle Regionszuweisungsregeln angewendet werden sollen.

Abrufen des Feld-API-Namens und der Liste der Objekt-API-Namen für eine Themenliste

Die neuen Eigenschaften `fieldApiName` und `objectApiNames` des Antworttexts für Themenlisteninformationen geben weitere Informationen über die Themenliste zurück.

Unterstützte Objekte

Diese Objekte werden nun von den meisten Ressourcen der Benutzeroberflächen-API unterstützt. Ressourcen der Listenansichten und Ressourcen der zuletzt verwendeten Listenansichten unterstützen eine kleinere Menge an Objekten, die unten aufgeführt sind.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- AppExtension
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- AssessmentTaskIndDefinition
- BusinessHours
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy
- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail
- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- DataStream
- FieldServiceMobileExtension
- FieldServiceMobileSettings
- ForecastingOwnerAdjustment
- Holiday
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary

- InteractionSummaryParticipant
- LiveChatTranscript
- MobileSettingsAssignment
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem
- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- OpportunityHistory
- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductRequired
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher
- VoucherDefinition
- WebStore

Ressourcen der Listenansichten unterstützen nun diese Objekte.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy
- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail

- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary
- InteractionSummaryParticipant
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem
- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductRequired
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher

Diese Objekte werden nun von Ressourcen der zuletzt verwendeten Listenansichten unterstützt.

- AiVisitTaskRcmd
- AiVisitTaskRcmdRequest
- ApplicationCase
- AssessmentTaskDefinition
- CareProviderAdverseAction
- CareSpecialtyTaxonomy

- ClaimCoverage
- ClaimCoveragePaymentDetail
- ClaimCoverageReserveDetail
- ClaimCovPaymentAdjustment
- ClaimCovReserveAdjustment
- ClaimPaymentSummary
- InsurancePolicySurcharge
- InsurancePolicyTransaction
- Interaction
- InteractionAttendee
- InteractionSummary
- InteractionSummaryParticipant
- OmniDataTransform
- OmniDataTransformItem
- OmniProcess
- OmniProcessCompilation
- OmniProcessElement
- OmniScriptSavedSession
- OmniUiCard
- ProducerCommission
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductItemTransaction
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductServiceCampaignItem
- RegulatoryTrxnFee
- RegulatoryTrxnFeeItem
- ShiftPatternEntry
- ShiftTemplate
- SkillLevelDefinition
- Survey
- SwarmRequest
- VehicleUserAssignment
- Voucher

Die Ressourcen der Themenlistenansichten unterstützen nun diese Objekte.

- Voucher
- VoucherDefinition

Bulk-API und Bulk-API 2.0

Die erweiterte Abdeckung über mehr Objekte verbessert die Abfrageleistung.

Verwenden von zwölf neuen Objekten, die für die Primärschlüsselsegmentierung aktiviert sind, mit der Bulk-API und der Bulk-API 2.0

Sie können jetzt die Primärschlüsselsegmentierung bei Bulk-API-Abfragen für die folgenden Objekte anfordern. Bulk 2.0 stellt die Anforderung automatisch.

- B2BMktActivity
- B2BMktProspect
- Anspruch
- ClaimParticipant
- ContractLineItem
- CustomerProperty
- InsurancePolicy
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyParticipant
- ProductConsumed
- ProductRequired
- ServiceContract

Eine vollständige Liste der unterstützten Objekte für die Primärschlüsselsegmentierung finden Sie in der Salesforce-Entwicklerdokumentation.

Salesforce Bulk API Developer Guide: "PK Chunking Header" (Kopfzeile der Primärschlüsselsegmentierung)

Salesforce Bulk API 2.0 Developer Guide: "How Requests Are Processed" (Verarbeiten von Anforderungen)

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Mobile Anwendung

Auswählen von Datensätzen zur Anzeige durch bestimmte Benutzer, wenn diese in der Field Service Mobile-Anwendung für iOS und Android offline sind

Verwenden Sie das Objekt "BriefcaseDefinition". Dieses Objekt wurde in API-Version 50.0 eingeführt und dem Tooling API Developer Guide hinzugefügt.

Salesforce-Umfragen

Speichern von Informationen über Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Verwenden Sie das Objekt `BusinessProcessGroup`. Dieses Objekt wurde in API-Version 51.0 eingeführt und dem Tooling API Developer Guide hinzugefügt.

Speichern von Informationen über Phasen in Kundenlebenszyklus-Zuordnungen

Verwenden Sie das Objekt `BusinessProcessDefinition`. Dieses Objekt wurde in API-Version 51.0 eingeführt und dem Tooling API Developer Guide hinzugefügt.

Speichern von Informationen zu Umfrage und Frage, die mit jeder Phase einer Kundenlebenszyklus-Zuordnung verbunden sind

Verwenden Sie das neue Objekt `BusinessProcessFeedback`. Dieses Objekt wurde in API-Version 51.0 eingeführt und dem Tooling API Developer Guide hinzugefügt.

Speichern der Konfiguration über die Methode der Feedback-Erfassung

Verwenden Sie das Objekt `BusProcessFeedbackConfig`. Dieses Objekt wurde in API-Version 51.0 eingeführt und dem Tooling API Developer Guide hinzugefügt.

Anpassung

Erstellen und Verwalten externer Datenquellen

Verwenden Sie die neuen Objekte "ExternalDataSource" und "CustomHttpHeader", um Verbindungsdetails für die Integration mit Daten und Inhalten zu verwalten, die außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeichert sind.

Sicherheit und Identität

Erstellen und Verwalten von Anmeldeinformation mit Namen

Verwenden Sie das neue Objekt "NamedCredential", um den URL eines Callout-Endpunkts und seine erforderlichen Authentifizierungsparameter in einer Definition anzugeben.

Abrufen von Informationen über die früheren Namen und Suffixe der "Meine Domäne" Ihrer Salesforce-Organisation

Verwenden Sie das neue Objekt "MyDomainLog".

Entwicklung

Festlegen der Batchgröße und des aktuellen Benutzers für einen Apex-Plattformereignisauslöser

Verwenden Sie das neue Objekt "PlatformEventSubscriberConfig", um einen Plattformereignisauslöser zu konfigurieren.

Abrufen von Informationen über die Salesforce-Version, die zum Erstellen der Paketversion verwendet wurde

Verwenden Sie das neue Feld `ReleaseVersion` im Objekt "Package2Version". Dieses Feld ist in API-Version 51.0 neu.

Abrufen von Informationen über die Zeit, die zum Erstellen einer Paketversion benötigt wurde

Verwenden Sie das neue Feld `BuildDurationInSeconds` im Objekt "Package2Version". Dieses Feld ist in API-Version 51.0 neu.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Salesforce allgemein

Hinzufügen von Bildern zur Hilfestellung in der Anwendung

Verwenden Sie die neuen Felder `image`, `imageAltText` und `imageLocation` im Untertyp "PromptVersion" des Metadatentyps "Prompt".

ERSETZT: Die Felder `targetAppDeveloperName` und `targetAppNamespacePrefix` im Untertyp "PromptVersion" des Metadatentyps "Prompt" wurden ersetzt

Die Felder wurden in API-Version 51.0 ersetzt.

Mobile Anwendung

Aktivieren von ausgewählten Datensätzen, damit sie für bestimmte Benutzer in der Salesforce Field Service Mobile-Anwendung für iOS und Android offline verfügbar sind

Verwenden Sie den Metadatentyp "BriefcaseDefinition". Dieser Typ wurde in API-Version 50.0 eingeführt und dem "Metadata API Developer Guide" hinzugefügt.

Handel

Aktivieren von Salesforce-Omnikanal-Inventar und Integrieren in Salesforce B2C Commerce

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "InventorySettings".

Vertrieb

Aktivieren des Sendens von OrderStatusChangedEvent-Benachrichtigungen für Auftragsstatusänderungen

Verwenden Sie die Einstellung "EnableOrderEvents" im Metadatentyp "OrderSettings".

Exportieren der ContractStatus-Felder aus einer Salesforce Developer Edition-Organisation bei der Bereitstellung in einer neuen Developer Edition-Organisation

Verwenden Sie die Metadaten-API, um das Feld "ContractStatus" der Vertragseinheit zu lesen und bereitzustellen.

Service

Konfigurieren von Einstellungen für eine Funktion von Einstein für Service

Verwenden Sie den Metadatentyp "ServiceAISetupDefinition".

Angeben eines Kundenvorgangs- oder Artikelfelds für Einstein-Artikelempfehlungen

Verwenden Sie den Metadatentyp "ServiceAISetupField".

Hinzufügen von Benachrichtigungen zur Ankunftszeit und Verfolgung von mobilen Mitarbeitern zu Field Service

Verwenden Sie die neuen Felder `apptAssistantExpiration`, `apptAssistantInfoUrl`, `apptAssistantRadiusUnitValue`, `apptAssistantRadiusValue` und `apptAssistantStatus` im Metadatentyp "FieldServiceSettings".

Analysen

Aktivieren neuer Analysefunktionen

Aktivieren Sie diese Funktionen mithilfe dieser neuen Felder im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

- Aktivieren Sie die Funktion "Mobile Offline" mithilfe des Felds `enableOrgHasMobileOfflineEnabled`.
- Aktivieren Sie die Funktion zum Ausblenden des XLS-Berichts für Lightning Experience-Berichte mit dem Feld `enableReportHideXlsExportPref`.
- Aktivieren Sie den Salesforce-Ausgabe-Konnektor mithilfe des Felds `enableSalesforceOutputConnector`.
- Aktivieren Sie SQL-Live-Datensets mithilfe des Felds `enableSqlLiveDataset`.
- Aktivieren Sie den Tableau Hyper-Ausgabe-Konnektor mithilfe des Felds `enableTableauHyperOutputConnector`.
- Aktivieren Sie die Funktion "Sonic" mithilfe des Felds `sonicEnabled`.

ENTFERNT: Diese Felder werden aus dem Metadatentyp "AnalyticsSettings" in API-Version 51.0 entfernt

- `canSubscribeDashboardWidgets`
- `enablePowerInsights`
- `enableWaveTemplate`

- `enableSmartDataDiscovery`

Batch-Verwaltung

Definieren von Batch-Verwaltungsaufträgen zur Verarbeitung von Daten
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "BatchProcessJobDefinition".

Datenverarbeitungsmodul

Transformieren von Daten mit einer Datenverarbeitungsmodul-Definition
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "BatchCalcJobDefinition".

Entscheidungstabelle

Erstellen von Regeln für Entscheidungstabellen zur Verarbeitung von Datensätzen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "DecisionTable".

Festlegen von Zuordnungsdefinitionen für eine Entscheidungstabelle
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "DecisionTableDatasetLink".

Experience Cloud

Migrieren von neuen Navigationsthemen und vorgestellten Themen
Verwenden Sie die Metadatentypen "ContentAsset" und "ManagedTopics". Verwenden Sie für Bilder zu verwalteten Themen, die in API-Version 49.0 und früher hochgeladen wurden, die Metadatentypen "Document" und "ManagedTopics".

ENTFERNT: Das Feld `enableWebruntimeBYOTemplate` im Typ "SiteSettings" wurde entfernt.
Das Feld `enableWebruntimeBYOTemplate` wurde in API-Version 51.0 entfernt.

Salesforce-Flow

Hinzufügen von geplanten Pfaden zu Flows, die durch Datensätze ausgelöst werden
Verwenden Sie das neue Feld `scheduledPaths` im Metadaten-Untertyp "FlowStart" des Metadatentyps "Flow". Mehr darüber erfahren Sie unter Ausführen eines Teils eines durch einen Datensatz ausgelösten Flows nach dem auslösenden Ereignis auf Seite 446 in den Salesforce-Versionshinweisen.

Steuern erneut aufgerufener Bildschirmwerte in Flows
Verwenden Sie das neue Feld `inputsOnNextNavToAssocScrn` im vorhandenen Metadatentyp "FlowScreenField". Weitere Informationen finden Sie unter Steuern erneut aufgerufener Bildschirmkomponentenwerte in Flows in den Salesforce-Versionshinweisen.

Festlegen der Transaktionssteuerung für eine Aktion in Bildschirm-Flows
Verwenden Sie diese neuen Werte im Untertyp "FlowTransactionModel" des Metadatentyps "Flow".

- Wenn ein Flow entscheiden soll, ob eine Callout-Aktion automatisch in einer neuen Transaktion oder in der aktuellen Transaktion ausgeführt werden soll, verwenden Sie den neuen Wert `Automatic` des Felds "FlowTransactionModel".
- Damit immer eine neue Transaktion für die Aktion gestartet wird, verwenden Sie den neuen Wert `NewTransaction` des Felds "FlowTransactionModel".
- Damit für die Aktion immer die aktuelle Transaktion fortgesetzt wird, verwenden Sie den neuen Wert `CurrentTransaction` des Felds "FlowTransactionModel".

Weitere Informationen finden Sie unter Automatisches Vermeiden von Callout-Fehlern in Bildschirm-Flows in den Salesforce-Versionshinweisen.

Sicherheit und Identität

Automatisieren der Einrichtung für die Echtzeit-Ereignisüberwachung durch Aktivieren oder Deaktivieren von Streaming und Speichern für ein oder mehrere Echtzeitereignisse

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "RealTimeEventSettings".

Anfordern des Client-Geheimnisses für Aktualisierungstoken-Flows

Verwenden Sie das neue Feld `isSecretRequiredForRefreshToken` im Metadaten-Untertyp "ConnectedAppOauthConfig" des Metadatentyps "ConnectedApp".

Zulassen, dass hybride Anwendungen Lightning- und untergeordnete Inhaltssitzungen direkt über Flows der OAuth 2.0-Hybridanwendung erhalten

Weisen Sie die neuen Geltungsbereiche `Lightning` und `Content` im Feld `scopes` im Metadaten-Untertyp "ConnectedAppOauthConfig" des Metadatentyps "ConnectedApp" zu.

Abrufen und Bereitstellen von Anmelde-Flow-Datensätzen

Verwenden Sie das neue Feld `loginFlows` im Metadatentyp `Profile`.

ENTFERNT: Das Feld `enableSetPasswordInApi` des Metadatentyps "SecuritySettings" wurde entfernt

Das Feld `enableSetPasswordInApi` wurde in API-Version 51.0 entfernt.

Einschließen von Instanznamen in Visualforce-URLs, wenn Cookies von Drittanbietern blockiert sind

Verwenden Sie das neue Feld `useStabilizedMyDomainHostnames` im vorhandenen Metadatentyp "MyDomainSettings".

Erhalten des Namens der "Meine Domäne" und des Suffixes Ihrer Organisation

Fragen Sie die neuen Felder `MyDomainName` und `MyDomainSuffix` im vorhandenen Metadatentyp "MyDomainSettings" ab.

Feststellen, ob Ihre Organisation zum Salesforce Edge-Netzwerk gehört

Fragen Sie das neue Feld `useEdge` im vorhandenen Metadatentyp "MyDomainSettings" ab.

ENTFERNT: Das Feld `securityCentralKillSession` im Typ "SessionSettings" wurde entfernt.

Das Feld `securityCentralKillSession` wurde in API-Version 51.0 entfernt.

ENTFERNT: Das Feld `isTLSv12Required` im Typ "SecuritySettings" wurde entfernt.

Das Feld `isTLSv12Required` wurde in API-Version 51.0 entfernt.

ENTFERNT: Das Feld `isTLSv12RequiredCommunities` im Typ "SecuritySettings" wurde entfernt.

Das Feld `isTLSv12RequiredCommunities` wurde in API-Version 51.0 entfernt.

Entwicklung

Festlegen der Batchgröße und des aktuellen Benutzers für einen Apex-Plattformereignisauslöser

Verwenden Sie den neuen Typ "PlatformEventSubscriberConfig", um einen Plattformereignisauslöser zu konfigurieren.

Verwenden der kostenlosen Plattform-Cache-Kapazität mit AppExchange-zertifizierten und sicherheitsüberprüften Paketen in Developer Edition-Organisationen

Verwenden Sie das neue Feld "allocatedPartnerCapacity" im Metadaten-Untertyp "PlatformCachePartitionType" des Metadatentyps "PlatformCachePartition".

Abrufen von Informationen über AI-Anwendungen in Ihrer Organisation

Verwenden Sie die neuen Metadatentypen "AIApplication" und "AIApplicationConfig".

Abrufen von Informationen über Prognosen zu maschinellem Lernen in Ihrer Organisation

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "MLPredictionDefintion", den Metadatentyp "MLDataDefintion" sowie die Untertypen "MLFilter" und "MLField".

Salesforce CPQ- und Billing-API

Die Salesforce CPQ- und Billing-API enthält neue, geänderte und veraltete Funktionen in den Apex-, REST-, SOAP CPQ- und Billing-APIs.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce CPQ-API
Die Salesforce CPQ-API enthält neue, geänderte und veraltete Funktionen in den Apex-, REST- und SOAP-CPQ-APIs.

Salesforce CPQ-API

Die Salesforce CPQ-API enthält neue, geänderte und veraltete Funktionen in den Apex-, REST- und SOAP-CPQ-APIs.

Mehr Platz auf dem Bildschirm mit dem aktualisierten Drittanbieter-Konfigurator von Salesforce CPQ

Der Salesforce CPQ-Konfigurator ermöglicht es Ihnen, Optionen Ihren Paketprodukten hinzuzufügen oder daraus zu entfernen. Mit dem Salesforce CPQ-Drittanbieter-Konfigurator können Sie Ihren eigenen Konfigurator über den Angebotsbelegposten-Editor starten. Der Abstand an den Rändern des Rahmens wurde entfernt, damit Ihnen mehr Platz für Ihr eigenes Layout zur Verfügung steht. Außerdem wurde die Schaltfläche **Abbrechen** entfernt, damit Sie eine eigene Schaltfläche entwerfen können.

Beim Verlängern oder Ändern eines Vertrags angeben, dass die Antwort die Angebots-ID anstelle des Angebotsmodells enthält

Verwenden Sie die neue Kennzeichnung `returnOnlyQuoteId` in der ContractRenewer-API zusammen mit der neuen Klasse `AmendmentContext` in der ContractAmender-API.

Lightning-Konsolen-JavaScript-API

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält neue und aktualisierte Methoden zur programmatischen Anpassung von Lightning-Konsolenanwendungen und Dienstprogrammleisten.

Wo: Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Begriff

Beschreibung

Salesforce Anywhere

Salesforce Anywhere wurde erweitert und enthält jetzt alle Funktionen, die Sie aus Quip für Customer 360 kennen und schätzen. Erfahren Sie mehr über die neuesten Aktualisierungen der Salesforce Anywhere Beta-Funktionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erwarteter Einführungszeitpunkt der neuen Salesforce Anywhere-Funktionen
Erfahren Sie, ab wann Sie neue Salesforce Anywhere-Funktionen nutzen können und wann andere Funktionen eingestellt werden.

Umbenennung von Quip für Customer 360 in Salesforce Anywhere Advanced
Salesforce Anywhere Advanced wurde entwickelt, um Ihrem Team zu helfen, schnellere und intelligentere Entscheidungen im Kontext Ihrer Salesforce-Daten zu treffen. Mit Salesforce-Live-Daten in Ihren Dokumenten, Tabellenblättern, Vorlagen und Nachrichten bleiben die Daten im Mittelpunkt Ihrer Teamarbeit.

Schneller einsatzbereit mit dem Salesforce Anywhere-Setup

Richten Sie alle Salesforce Anywhere-Funktionen über eine einzige Seite in Salesforce-Setup ein. Bestehende Quip für Customer 360-Kunden können ihre Einstellungen jetzt über die Setup-Seite von Salesforce Anywhere statt über die Setup-Seite von Quip verwalten. Kunden mit Salesforce Anywhere Advanced und Salesforce Anywhere Beta können ihre Einstellungen über die Setup-Seite von Salesforce Anywhere verwalten.

Freigeben von zahlreichen benutzerdefinierten Vorlagen für Unternehmen (Vorlagenbibliothek)

Veröffentlichen Sie unternehmensweit geltende Vorlagen über die Unternehmensgalerien der Vorlagenbibliothek in der Quip-Administratorkonsole. Unternehmensgalerien erleichtern die Optimierung und Freigabe von Prozessen in Ihrem Unternehmen.

Erstellen von Dokumenten an jedem Ort (Dokumenterstellung in Salesforce)

Jetzt können Sie Dokumente überall in Lightning Experience erstellen und mit Datensätzen verknüpfen. Mit der globalen Aktion "Neues Dokument" können Ihre Benutzer Freiform-Notizen im Kontext ihrer Salesforce-Daten erstellen.

Dynamische Vorlagen durch Salesforce-Datenerwähnungen mit Vorlagen

Verwenden Sie Salesforce-Datenerwähnungen mit Vorlagen, um Ihre eingebetteten Vorlagen anhand von Salesforce-Datensätzen dynamisch und automatisch auszufüllen. Im Gegensatz zur manuellen Briefvorlagensyntax bleiben Ihre dynamischen Datenerwähnungen auf dem neuesten Stand, auch wenn sich die Daten in Salesforce ändern.

Definieren von Abschnitten in einer Vorlage mit Dokumentbereichen

Fügen Sie Ihren Vorlagen Überschriften hinzu, um Dokumentbereiche zu erstellen und den Aufbau Ihrer Vorlagen zu erkennen. Jetzt können Sie die Abschnitte in Ihrer Vorlage ganz einfach verwenden, um Geschäftsprozesse und Automatisierungen basierend auf Ihren Bereichsnamen zu erstellen.

Aktualisieren von Dokumentbereichen, Sperren von Abschnitten und Exportieren von Dokumenten in PDFs mit Salesforce-Flow

Optimieren Sie Ihre Dokument- und Vorlagen-Workflows mit neuen Aktionen in Salesforce-Flow. Fügen Sie einem Dokument neue Inhalte basierend auf definierten Dokumentbereichen automatisch hinzu. Sperren Sie Dokumentabschnitte, um sie vor versehentlichen Bearbeitungen zu schützen. Exportieren Sie Ihre fertigen Dokumente in PDFs.

Quip-Folien werden eingestellt

Quip-Folien werden voraussichtlich zum 31. Januar 2021 eingestellt. Danach können Benutzer keine Folien mehr erstellen. Vorhandene Folien können nur noch angezeigt werden.

Hinzufügung von Salesforce-Datenerwähnungen für iOS, Anzeigen der verknüpften Salesforce-Datensätze eines Dokuments in der Ansicht "Alle Dateien" und weitere Verbesserungen

Nutzen Sie die erweiterte Salesforce Anywhere-Erfahrung in Quip.

Einfacheres Zugreifen auf Benachrichtigungen in Lightning Experience (Beta)

Mit dem neuen Symbol für Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen (Beta) sehen Sie es sofort, wenn sich etwas in Salesforce ändert, und können schneller Maßnahmen ergreifen.

Schnelleres Abonnieren von Benachrichtigungen (Beta)

Verwenden Sie Abonnementvorlagen, um Abonnementparameter schneller zu definieren. Ihre Benutzer können die Kriterien der Vorlage anpassen, um nur die gewünschten Benachrichtigungen zu erhalten.

Salesforce Anywhere-Nachrichtenton (Beta)

Unterscheiden Sie Salesforce Anywhere-Nachrichten (Beta) über den Salesforce Anywhere-Nachrichtenton von anderen Mitteilungen. Hören Sie den Nachrichtenton, wenn Ihre Benutzer Salesforce Anywhere-Nachrichten erhalten (Beta).

Informationen über veröffentlichte Beta-Funktionen

Zu den Funktionen von Salesforce Anywhere Beta gehören benutzerdefinierte Benachrichtigungen, Messaging, vorgeschlagene Aktionen und mehr.

Erwarteter Einführungszeitpunkt der neuen Salesforce Anywhere-Funktionen

Erfahren Sie, ab wann Sie neue Salesforce Anywhere-Funktionen nutzen können und wann andere Funktionen eingestellt werden.

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

Funktion	Datum
Neues Salesforce Anywhere-Setup	Wenn die Version für Ihre Organisation live geschaltet wird
Vorlagen für Benachrichtigungsabonnements (Beta)	Salesforce-Vorschau
Benachrichtigungssymbol in Lightning Experience (Beta)	Salesforce-Vorschau
Salesforce Anywhere-Nachrichtenton in Lightning Experience (Beta)	Wenn die Version für Ihre Organisation live geschaltet wird
Globale Aktion "Neues Dokument" (Dokumenterstellung in Salesforce)	Salesforce-Vorschau
Salesforce-Flow-Aktionen	Salesforce-Vorschau
Einstellung von Folien	31. Januar 2021
Dokumentbereiche	Salesforce-Vorschau
Dynamische Salesforce-Datenerwähnungen	Ende Februar 2021
Unternehmensgalerien (Vorlagenbibliothek)	Ende März 2021
Salesforce-Datenerwähnungen für iOS	Ende Februar 2021
Bearbeiten der Salesforce-Datenerwähnung für iOS	Ende März 2021
Unterstützung von Salesforce-Datenerwähnungen in Tabellenblättern	Ende Januar 2021
Benutzerdefinierte Layouts für Salesforce-Datenerwähnungen	Ende März 2021
Salesforce-Suchfilter in Quip	März 2021
Verknüpfte Salesforce-Datensätze in der Navigation	Februar 2021
Verbesserungen bei der Dokumentenverknüpfung	März 2021
Link-Freigabe für Ordner	Januar 2021
Quip-Farbpalette	Januar 2021

Umbenennung von Quip für Customer 360 in Salesforce Anywhere Advanced

Salesforce Anywhere Advanced wurde entwickelt, um Ihrem Team zu helfen, schnellere und intelligentere Entscheidungen im Kontext Ihrer Salesforce-Daten zu treffen. Mit Salesforce-Live-Daten in Ihren Dokumenten, Tabellenblättern, Vorlagen und Nachrichten bleiben die Daten im Mittelpunkt Ihrer Teamarbeit.

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

Warum: Quip für Customer 360 wird mit Salesforce Anywhere vereint, um noch mehr Funktionen unter dem Markennamen Salesforce Anywhere anzubieten. Software und Dokumentation enthalten weiterhin gelegentlich Verweise auf Quip für Customer 360, das Produkt heißt jedoch in Zukunft Salesforce Anywhere Advanced.

Schneller einsatzbereit mit dem Salesforce Anywhere-Setup

Richten Sie alle Salesforce Anywhere-Funktionen über eine einzige Seite in Salesforce-Setup ein. Bestehende Quip für Customer 360-Kunden können ihre Einstellungen jetzt über die Setup-Seite von Salesforce Anywhere statt über die Setup-Seite von Quip verwalten. Kunden mit Salesforce Anywhere Advanced und Salesforce Anywhere Beta können ihre Einstellungen über die Setup-Seite von Salesforce Anywhere verwalten.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif, Salesforce Anywhere Advanced oder Salesforce Anywhere Beta.

Wie: Geben Sie im Salesforce-Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Salesforce Anywhere` ein und wählen Sie dann **Salesforce Anywhere (Quip)** aus. Folgen Sie den Schritten der Anleitung.

Freigeben von zahlreichen benutzerdefinierten Vorlagen für Unternehmen (Vorlagenbibliothek)

Veröffentlichen Sie unternehmensweit geltende Vorlagen über die Unternehmensgalerien der Vorlagenbibliothek in der Quip-Administratorkonsole. Unternehmensgalerien erleichtern die Optimierung und Freigabe von Prozessen in Ihrem Unternehmen.

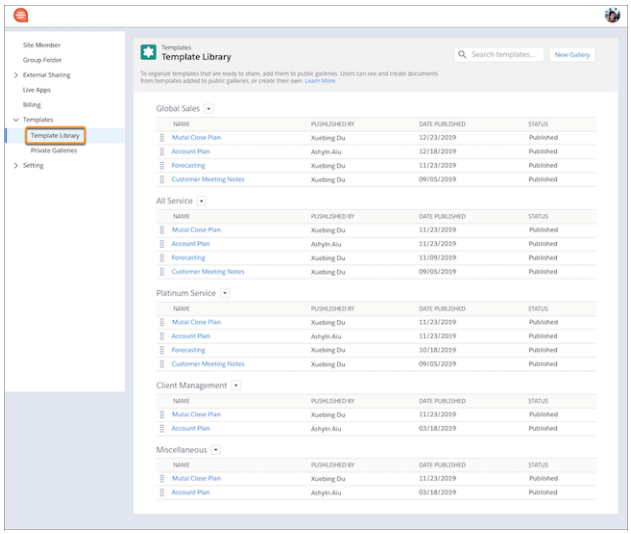
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif, Quip Enterprise-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced. Nur Quip-Administratoren können Vorlagen in einer öffentlichen Galerie freigeben.

Warum: Legen Sie verschiedene Unternehmensgalerien entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen an, z. B. eine für den globalen Vertrieb und eine andere für das Kundenmanagement, in denen Sie dann Ihre benutzerdefinierten Vorlagen veröffentlichen. Ihre Teams können die Vorlagen, die sie benötigen, mühelos finden und wissen, dass sie vom Administrator genehmigt wurden.

Mit der Verwaltung der Vorlagenbibliothek in der Quip-Administratorkonsole sehen Sie Ihre gesamten privaten Vorlagen und können sie, wenn sie bereit sind, in den Unternehmensgalerien veröffentlichen. Ihre Vorlagen bleiben organisiert und das Veröffentlichen und Löschen von Vorlagen ist ein Kinderspiel. Sie können sogar verwalten, wer Zugriff auf Ihre privaten Vorlagen in der Galerie hat.

Wie: Erstellen Sie in der Quip-Administratorkonsole Unternehmensgalerien und veröffentlichen Sie darin Ihre Vorlagen. Wenn ein Benutzer eine freigegebene Vorlage in einer Unternehmensgalerie veröffentlicht, wird die Vorlage aus der Galerie "Für mich freigegeben" des Benutzers entfernt.



Erstellen von Dokumenten an jedem Ort (Dokumenterstellung in Salesforce)

Jetzt können Sie Dokumente überall in Lightning Experience erstellen und mit Datensätzen verknüpfen. Mit der globalen Aktion "Neues Dokument" können Ihre Benutzer Freiform-Notizen im Kontext ihrer Salesforce-Daten erstellen.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Warum: Verwenden Sie die globale Aktion "Neues Dokument", um ein Dokument zu erstellen, ohne Ihre Salesforce-Seite zu verlassen. Fügen Sie Ihren Dokumenten bekannte und beliebte Elemente wie @Erwähnungen, Salesforce-Datenerwähnungen und Tabellenblätter hinzu. Wenn Sie bereit sind, verknüpfen Sie Ihr Dokument zur Freigabe mit einem Salesforce-Datensatz und arbeiten Sie mit Ihrem Team zusammen.

Wie: Fügen Sie über "Publisher-Layouts" in "Setup" die globale Aktion "Neues Dokument" Ihrem Abschnitt "Aktionen in Salesforce Mobile und Lightning Experience" hinzu.

Dynamische Vorlagen durch Salesforce-Datenerwähnungen mit Vorlagen

Verwenden Sie Salesforce-Datenerwähnungen mit Vorlagen, um Ihre eingebetteten Vorlagen anhand von Salesforce-Datensätzen dynamisch und automatisch auszufüllen. Im Gegensatz zur manuellen Briefvorlagensyntax bleiben Ihre dynamischen Datenerwähnungen auf dem neuesten Stand, auch wenn sich die Daten in Salesforce ändern.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Warum: Fehler durch falsche Briefvorlagensyntax und Briefvorlagen, die nicht mit Datensatzfeldern übereinstimmen, gehören jetzt der Vergangenheit an. Mit dynamischen Salesforce-Datenerwähnungen stimmen die einer eingebetteten Vorlage hinzugefügten Vorlagenfelder immer mit den verfügbaren Feldern eines Objekts überein und sind stets mit Salesforce synchronisiert.

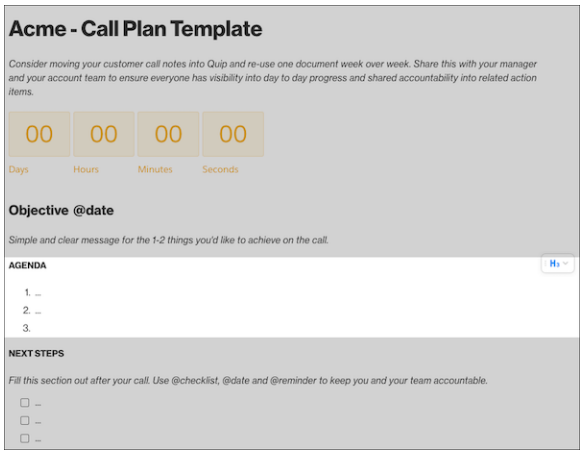
Definieren von Abschnitten in einer Vorlage mit Dokumentbereichen

Fügen Sie Ihren Vorlagen Überschriften hinzu, um Dokumentbereiche zu erstellen und den Aufbau Ihrer Vorlagen zu erkennen. Jetzt können Sie die Abschnitte in Ihrer Vorlage ganz einfach verwenden, um Geschäftsprozesse und Automatisierungen basierend auf Ihren Bereichsnamen zu erstellen.

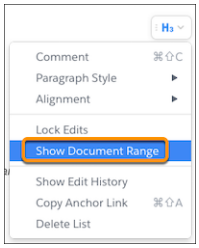
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Warum: Verwenden Sie Namen von Dokumentbereichen, um Ihre eigenen Automatisierungs-APIs zu erstellen, oder verwenden Sie Salesforce-Flow, um einer Vorlage basierend auf einem Dokumentbereich Inhalte hinzuzufügen.



Wie: Klicken Sie in einer Vorlage auf das Kopfzeilenmenü und wählen Sie **Show Document Range** (Dokumentbereich anzeigen) aus. Wenn Sie Inhalte mit Salesforce-Flow basierend auf einem Dokumentbereich aktualisieren möchten, verwenden Sie die Aktionen "Dokument bearbeiten" oder "Kopieren mit 'Inhalt in Echtzeit einfügen'" und wählen eine Stelle in einem Dokumentbereich aus.



Aktualisieren von Dokumentbereichen, Sperren von Abschnitten und Exportieren von Dokumenten in PDFs mit Salesforce-Flow

Optimieren Sie Ihre Dokument- und Vorlagen-Workflows mit neuen Aktionen in Salesforce-Flow. Fügen Sie einem Dokument neue Inhalte basierend auf definierten Dokumentbereichen automatisch hinzu. Sperren Sie Dokumentabschnitte, um sie vor versehentlichen Bearbeitungen zu schützen. Exportieren Sie Ihre fertigen Dokumente in PDFs.

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

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Wie: Ab Spring '21 sind Quip- und Salesforce Anywhere-Aktionen im Abschnitt "Salesforce Anywhere" des Prozessgenerators und in Flow Builder verfügbar.

Quip-Folien werden eingestellt

Quip-Folien werden voraussichtlich zum 31. Januar 2021 eingestellt. Danach können Benutzer keine Folien mehr erstellen. Vorhandene Folien können nur noch angezeigt werden.

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

Wer: Diese Änderung gilt für Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Wie: Die Einstellung von Quip-Folien wirkt sich auf die folgenden Funktionen in Lightning Experience aus.

- In den Komponenten "Quip-Dokument" und "Zugeordnete Quip-Dokumente" können keine Folien mehr erstellt werden.
- Mit der Aktion "Neues Dokument erstellen" in Salesforce-Flow kann keine Folie mehr erstellt werden.
- Mit der Aktion "Dokument bearbeiten" in Salesforce-Flow kann keine neue Folie mehr eingefügt und kein Folienbild mehr geändert werden.
- Mit der Aktion "Inhalt kopieren" in Salesforce-Flow können keine neuen Folieninhalte mehr kopiert werden.

Hinzufügung von Salesforce-Datenerwähnungen für iOS, Anzeigen der verknüpften Salesforce-Datensätze eines Dokuments in der Ansicht "Alle Dateien" und weitere Verbesserungen

Nutzen Sie die erweiterte Salesforce Anywhere-Erfahrung in Quip.

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

Wer: Diese Änderung gilt für Salesforce-Organisationen mit einem vorhandenen Quip für Customer 360-Tarif oder mit Salesforce Anywhere Advanced.

Warum: In Salesforce Anywhere (Quip) wurden die folgenden Funktionen verbessert.

- Sie können Salesforce-Datenerwähnungen in der Quip-Anwendung für iOS einfügen und bearbeiten.
- Salesforce-Datenerwähnungen, die einem Dokument, einem Chatroom oder dem Titel eines Tabellenblatts hinzugefügt wurden, sind jetzt durchsuchbar.
- Verwenden Sie Salesforce-Datenerwähnungen in Tabellenblättern, wenn gespiegelte Salesforce-Berechtigungen aktiviert sind:
  - Fügen Sie eine Salesforce-Datenerwähnung einer Formel hinzu.
  - Verweisen Sie auf eine Zelle mit einer Salesforce-Datenerwähnung.
- Sehen Sie die Daten, die Ihnen wichtig sind, mit angepassten Layouts für Salesforce-Datenerwähnungen.
  - Erstellen Sie benutzerdefinierte Datensatzlayouts in der Web-, Desktop- und iOS-Version.
- Filtern Sie Suchergebnisse in Quip nach einem Salesforce-Objekt oder -Datensatz.
  - Verwenden Sie einen Salesforce-Objekt- oder Datensatzfilter in der Suche, um Dokumente zu finden, die mit einem Datensatz verknüpft sind.
  - Finden Sie Dokumente mit Live-Anwendungen oder Datenerwähnungen, die auf einen Salesforce-Datensatz verweisen.

  - Finden Sie Accountpläne in Quip schneller, indem Sie in Ihren Dokumenten nach dem Objekttyp "Salesforce-Account" filtern.
- Sehen Sie in der Ansicht "Alle Dateien" in Quip, mit welchen Salesforce-Datensätzen ein Dokument verknüpft ist.
  - Scannen Sie schnell eine Liste von Dokumenten und sehen Sie, welche davon mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind.
- Verknüpfen Sie ein Dokument einfacher mit einem Datensatz aus Quip.
  - Es ist einfacher denn je, ein Dokument mit einem Datensatz aus der Salesforce Actions Cloud zu verknüpfen.
  - Betrachten und verwalten Sie Ihre verknüpften Datensätze in Quip.
  - Erhalten Sie intelligente Empfehlungen für Salesforce-Datensätze, die Sie mit Ihren Dokumenten verknüpfen können.
- Geben Sie einen Ordner über einen Link frei.
  - Vereinfachen Sie die gemeinsame Nutzung von Ordnern in Quip, indem Sie einen Ordner über einen Link freigeben.
- Passen Sie die Farbpalette Ihrer Quip-Site an.
  - Verwenden Sie alle Ihre bevorzugten Quip-Funktionen im dunklen oder hellen Modus.
  - Erhöhen Sie den Farbkontrast.

Einfacheres Zugreifen auf Benachrichtigungen in Lightning Experience (Beta)

Mit dem neuen Symbol für Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen (Beta) sehen Sie es sofort, wenn sich etwas in Salesforce ändert, und können schneller Maßnahmen ergreifen.

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

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere Beta handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service, der weder ein "Service" noch ein Teil der "Services" ist, die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen, die sich für das Salesforce Anywhere-Betaprogramm angemeldet haben. Das Symbol für Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen (Beta) ist automatisch für jeden Benutzer verfügbar, dem der Berechtigungssatz "Salesforce Anywhere in Lightning Experience" (Beta) zugewiesen wurde.

Warum: Greifen Sie mit weniger Klicks auf Benachrichtigungen zu. Wenn ungelesene Elemente angezeigt werden, müssen Benutzer nicht mehr auf das Symbol für Salesforce Anywhere-Nachrichten (Beta) klicken, um herauszufinden, ob eine normale Nachricht oder eine automatisch generierte Benachrichtigung für sie vorliegt.

Wie: Über das Symbol für Salesforce Anywhere-Benachrichtigungen (Beta) können Sie Ihre Benachrichtigungen überprüfen und bei Bedarf Maßnahmen ergreifen.

Schnelleres Abonnieren von Benachrichtigungen (Beta)

Verwenden Sie Abonnementvorlagen, um Abonnementparameter schneller zu definieren. Ihre Benutzer können die Kriterien der Vorlage anpassen, um nur die gewünschten Benachrichtigungen zu erhalten.

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

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere Beta handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service, der weder ein "Service" noch ein Teil der "Services" ist, die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen, die sich für das Salesforce Anywhere-Betaprogramm angemeldet haben.

Wie: Starten Sie ein Benachrichtigungsabonnement und wählen Sie dann alle Abonnementvorlagen aus, die Felder von Interesse enthalten.

Wenn Sie die generierten Benachrichtigungen bearbeiten möchten, wählen Sie **Bearbeiten** aus und passen Sie dann die Kriterien an.

Salesforce Anywhere-Nachrichtenton (Beta)

Unterscheiden Sie Salesforce Anywhere-Nachrichten (Beta) über den Salesforce Anywhere-Nachrichtenton von anderen Mitteilungen. Hören Sie den Nachrichtenton, wenn Ihre Benutzer Salesforce Anywhere-Nachrichten erhalten (Beta).

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

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere Beta handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service, der weder ein "Service" noch ein Teil der "Services" ist, die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wer: Verfügbar in Salesforce-Organisationen, die sich für das Salesforce Anywhere-Betaprogramm angemeldet haben.

Informationen über veröffentlichte Beta-Funktionen

Zu den Funktionen von Salesforce Anywhere Beta gehören benutzerdefinierte Benachrichtigungen, Messaging, vorgeschlagene Aktionen und mehr.

Wo: Diese Änderungen gelten für die Enterprise, Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition. Die Plattformverfügbarkeit ist in der Funktionsbeschreibung enthalten.

Anmerkung: Bei Salesforce Anywhere Beta handelt es sich um einen nicht allgemein verfügbaren Service, der weder ein "Service" noch ein Teil der "Services" ist, die im Rahmen-Abonnementvertrag (Master Subscription Agreement, MSA) mit Salesforce definiert sind. Ein solcher nicht allgemein verfügbarer Service unterliegt den Bedingungen des Unified Pilot Research Agreement ("UPRA", Vereinheitlichte Pilotforschungsvereinbarung), einschließlich des Nachtrags zur Datenverarbeitung zur UPRA. Die Verwendung dieses nicht allgemein verfügbaren Service liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wann: Diese Funktionen wurden zwischen Juli und November 2020 veröffentlicht.

Warum: Zu den bereits veröffentlichten Salesforce Anywhere Beta-Funktionen gehören:

- **November 2020**
  - **Auswählen der angezeigten Felder (Beta)**

    Keine überflüssigen Informationen mehr! Ihre Benutzer können jetzt auswählen, welche Felder angezeigt werden und in welcher Reihenfolge sie aufgeführt werden, wenn sie einen bestimmten Datensatztyp betrachten. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

- **Anzeigen der am häufigsten verwendeten Felder (Beta)**

  Ihre Benutzer können jetzt Felder anzeigen, die sie häufig verwenden, auch wenn sie nicht dem Datensatzlayout zugewiesen sind. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

- **Steigern der Produktivität mit der neu gestalteten mobilen Anwendung (Beta)**

  Die Salesforce Anywhere-Anwendung wurde neu gestaltet, um Ihre Produktivität zu steigern. Die Registerkarten wurden neu angeordnet. Die Anwendung enthält eine spezielle Startseite mit den zuletzt verwendeten Datensätzen und eine hervorgehobene Registerkarte "Aktionen", um Aktualisierungen in Salesforce zu fördern. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

- **Oktober 2020**
  - **Abgeben von Feedback zu Salesforce Anywhere (Beta)**

    Mit der neuen Umfrage in der Anwendung können Benutzer die Anwendung bewerten und weitere Details über ihre Erfahrung angeben. Ihr Feedback trägt zur Verbesserung des Produkts bei. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Erhalten von Erinnerungen zur Aktualisierung von Salesforce (Beta)**

    Benutzer können Benachrichtigungen konfigurieren, die sie daran erinnern, wenn sich Felder, die für sie von Interesse sind, innerhalb eines bestimmten Zeitraums nicht geändert haben. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Erinnerung, eine Chat-Nachricht später zu lesen (Beta)**

    Ihre Benutzer können Chats im Auge behalten, indem sie Nachrichten, zu denen sie später zurückkehren möchten, als ungelesen markieren. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Mehr Möglichkeiten in einer Datensatzansicht auf Mobilgeräten (Beta)**

    Ihre Benutzer müssen nicht mehr zwischen Geräten wechseln, um Salesforce-Aufgaben zu erledigen. Jetzt können sie in der Datensatzansicht auf ihrem Mobilgerät auf Salesforce-Aktionen zugreifen, z. B. um ein neues Ereignis zu protokollieren. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

- **September 2020**
  - **Anzeigen des Setup-Fortschritts auf einen Blick (Beta)**

    Die erweiterte Setup-Seite zeigt jetzt den Setup-Fortschritt, einschließlich Warnungen zu Fehlkonfigurationen, an und Sie erfahren, wie viele Ihrer Benutzer die Berechtigung haben, Salesforce Anywhere auf Mobilgeräten und Lightning Experience zu verwenden. Sie können Ihre Konfiguration jederzeit mit einem einzigen Klick überprüfen. Verfügbar in Lightning Experience.

  - **Einfaches Verwenden von Salesforce Anywhere mit Aktionen auf Seitenlayouts (Beta)**

    Über Aktionen auf Datensatzseiten können Sie schnell auf einige Salesforce Anywhere-Funktionen zugreifen, um beispielsweise einen Chat zu starten oder Benachrichtigungen zu abonnieren. Bei einigen Standard- und benutzerdefinierten Objekten werden die Aktionen automatisch angezeigt. Bei anderen Objekten können Sie sie hinzufügen, indem Sie das Seitenlayout ändern. Verfügbar in Lightning Experience.

  - **Erstellen und Verwalten von Abonnements in Lightning Experience (Beta)**

    Jetzt können Ihre Benutzer Abonnements für Datensätze, Listen und Berichte in Lightning Experience erstellen und verwalten. Benutzer können auswählen, bei welchen Arten von Datenänderungen Benachrichtigungen gesendet werden, und diese Parameter jederzeit ändern. Verfügbar in Lightning Experience.

  - **Eliminieren von zusätzlichen Schritten durch Bearbeiten von Datensätzen aus dem Chat und aus Benachrichtigungen (Beta)**

Benutzer müssen nicht mehr zwischen Registerkarten wechseln, um Salesforce-Daten zu aktualisieren. Jetzt können sie einen Salesforce-Datensatz aus Chats und Benachrichtigungen in Salesforce Anywhere heraus bearbeiten. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

- **Juli 2020**
  - **Erhalten von benutzerdefinierten Benachrichtigungen über Änderungen an Salesforce-Daten (Beta)**

    Benutzer können auswählen, für welche Datensätze, Listenansichten oder Berichte sie Benachrichtigungen erhalten möchten und welche Arten von Änderungen sie interessieren. Sie können individuelle Benachrichtigung im Chat weiterleiten, um Teamkollegen auf dem Laufenden zu halten. Benutzer können auch ein Benachrichtigungsabonnement an andere weiterleiten, damit diese die gleichen Benachrichtigungen erhalten. Verfügbar in Lightning Experience und der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Chatten mit Teamkollegen innerhalb von Salesforce (Beta)**

    Vorbei sind die Zeiten, in denen Sie zwischen Anwendungen hin- und herspringen mussten, um eine Opportunity oder einen Service-Kundenvorgang zu besprechen. Mit Salesforce Anywhere können Benutzer mit Teammitgliedern chatten und Salesforce-Datensätze freigeben und anzeigen – ohne die Anwendung jemals zu verlassen. Verfügbar in Lightning Experience und der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Schnelles Aktualisieren von Salesforce-Daten (Beta)**

    Die Funktion "Vorgeschlagene Aktionen" zeigt Benutzern empfohlene Aktionen an, sodass sie nur ein paar Mal tippen müssen, um die für sie wichtigsten Felder zu aktualisieren. Außerdem können Benutzer mühelos Anrufe protokollieren, Aufgaben erstellen und Datensätze aktualisieren. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Suchen und Anzeigen von Salesforce-Daten (Beta)**

    Nutzen Sie die Vorteile der Salesforce-Suche auch dann, wenn Sie nicht an Ihrem Computer sitzen. Benutzer können alle ihre Salesforce-Daten durchsuchen, aus den nach Objekttyp geordneten Ergebnissen auswählen und die Datensatzdetails sofort überprüfen. Wenn Benutzer Zugriff auf mehrere Salesforce-Organisationen haben, können sie zwischen den Organisationen wechseln. Verfügbar in der mobilen Salesforce Anywhere-Anwendung für iOS.

  - **Verwenden von Salesforce Anywhere-Chat und -Benachrichtigungen in Ihren Prozessen und Flows (Beta)**

    Helfen Sie Benutzern, ihre Arbeit in Salesforce zu verfolgen und mit relevanten Teamkollegen zusammenzuarbeiten, indem Sie aufrufbare Salesforce Anywhere-Aktionen in Salesforce-Flow verwenden. Richten Sie eine Logik ein, die mithilfe von Aktionen einen Chat erstellt, Mitglieder hinzufügt oder eine Nachricht an einen bestehenden Chat sendet, und senden Sie Benachrichtigungen an Benutzer. Verfügbar in Lightning Experience.

  - **Schnelles Einrichten von Salesforce Anywhere (Beta)**

    Damit Ihre Benutzer in Rekordzeit loslegen können, wurde die Setup-Erfahrung schneller und einfacher gestaltet. Vereinfachen Sie den Benutzerzugriff mit automatisch erstellten Berechtigungssätzen und nutzen Sie die integrierten Ressourcen, um Ihre Benutzer über Lightning Experience und die mobile Anwendung in Salesforce Anywhere einzuführen. Verfügbar in Lightning Experience.

Pardot

Richten Sie Pardot schneller ein, verwalten Sie Interaktionsdatenströme mit "Verfolgung durch Erstanbieter" und profitieren Sie von den erweiterten Funktionen der E-Mail-Personalisierung, Zustellbarkeit und Berichterstellung. Es wurden auch die Duplizierungsaktionen verbessert. Entsprechend können Sie Ihren Kampagnen zugeordnete E-Mail-Inhalte oder neue Datenbestandstypen ohne Weiteres kopieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kampagnen und Datenbestände

Mit den in Version Spring '21 vorgenommenen Erweiterungen werden Ihre accountbasierten Marketingaktivitäten unterstützt und allgemeine Aufgaben optimiert.

E-Mail-Marketing

Bei den in Version Spring '21 vorgenommenen Erweiterungen für das E-Mail-Marketing wurde der Fokus auf die E-Mail-Aufbewahrung, Leistungsanalyse und Flexibilität in Bezug auf die Antwort- und Absenderadressen gelegt.

Analysen und Berichterstellung

Die präskriptiven und Prognoseanalysefunktionen von Pardot bieten zuverlässige Kennzahlen und eine höhere Flexibilität als je zuvor.

Schützen der Aktivitätsdaten potenzieller Kunden mittels Verfolgung durch Erstanbieter (allgemein verfügbar)

Die Pardot-Funktion "Verfolgung durch Erstanbieter" ist nun allgemein verfügbar. "Verfolgung durch Erstanbieter" verhindert, dass Sie Daten über Aktivitäten potenzieller Kunden verlieren, bietet Ihnen mehr Flexibilität bei der Kampagnenzuordnung und blockiert nicht von Ihren Domänen stammenden Datenverkehr. Zum Schutz der Privatsphäre der Verbraucher werden von Webbrowsern zur Verfolgung datenbestands- und domänenübergreifender Aktivitäten verwendete Cookies von Drittanbietern nach und nach nicht mehr unterstützt.

Zugreifen auf den Pardot-Setup-Assistenten über die neue Salesforce Marketing-Setup-Anwendung

Nun finden Sie alle Pardot-Standardkonfigurationsaufgabenzentral in der Marketing-Setup-Anwendung. Das Setup für andere Salesforce Marketing-Tools sowie Verbesserungen am vorhandenen Pardot-Setup-Assistenten sind für anstehende Versionen geplant.

Feld "Firmenname" in Pardot gibt den Namen der Geschäftseinheit im Pardot-Account-Setup vor

Das Feld "Firmenname" fungiert nun in den Pardot-Einstellungen für bestimmte Pardot-Geschäftseinheiten als allgemeingültige Informationsquelle, um Verwirrung zu vermeiden. Liegt ein Konflikt mit dem Namen der Geschäftseinheit unter "Salesforce-Setup" vor, setzt das Feld "Firmenname" in Pardot den Namen in Salesforce außer Kraft. Bisher konnte eine Geschäftseinheit in Salesforce anders heißen als in Pardot.

Sicheres Synchronisieren potenzieller Kunden mit geschäftseinheitenübergreifenden Leads und Kontakten

Eine neue Einstellung im Salesforce-Pardot-Konnektor verhindert, dass Pardot-Paketfelder mit Lead- und Kontaktdatensätzen in Salesforce synchronisiert werden. Verwenden Sie diese Einstellung im Rahmen eines benutzerdefinierten Setups, um potenzielle Kunden aus unterschiedlichen Pardot-Geschäftseinheiten mit einem einzelnen Lead oder Kontakt in Salesforce zu synchronisieren. Es ist nicht nötig, doppelte Lead- oder Kontaktdatensätze zu verwalten. Sie sollten dies zusammen mit einem Partner für Ihre Organisation implementieren.

Pardot-API V5 (allgemein verfügbar)

Sie können nun eine neue, standardisierte Version der Pardot-API verwenden. Version 5 der Pardot-API bietet neue Endpunkte, damit Sie benutzerdefinierte Umleitungen verwalten und Ihre eigenen externen Zielseitenvorlagen und -dateien in Pardot importieren können.

Pardot-API: Neue und geänderte Elemente

Nutzen Sie die Pardot-API mit diesen neuen Funktionen und Änderungen effektiver.

Pardot-Benutzerauthentifizierung wird eingestellt

Das Benutzerauthentifizierungssystem von Pardot wird am 15. Februar 2021 eingestellt. Dann müssen alle Benutzer Salesforce Single Sign-On (SSO) verwenden. Falls nicht bereits geschehen, sollte Sie die Schritte zum Vorbereiten Ihrer Salesforce-Organisation ausführen und SSO schnellstmöglich für alle Pardot-Benutzer aktivieren. Zur Unterstützung von Kunden mit Nur-Pardot-Benutzern, die weder eine vollständige Sales Cloud- noch Service Cloud-Lizenz benötigen, enthält Ihre Salesforce-Organisation nun ein Paket mit 100 Identity-Lizenzen ohne zusätzliche Kosten. Sie können diese Lizenzen verwenden, um Nur-Pardot-Benutzer auf Salesforce SSO umzustellen.

Kampagnen und Datenbestände

Mit den in Version Spring '21 vorgenommenen Erweiterungen werden Ihre accountbasierten Marketingaktivitäten unterstützt und allgemeine Aufgaben optimiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Duplizieren von Kampagnen mit zugehörige Vermögenswerten

Wenn Sie eine Kampagne mit denselben verwandten Datensätzen wie eine vorhandene erstellen möchten, besitzen Sie nun schnellen Zugriff auf mehr Datensatztypen. Sie erhalten das erweiterte Tool "Mit verwandten duplizieren" für Kampagnendatensätze, das "Marketinglink", "Marketingformular" und "Zielseiten" umfasst.

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)

Erweitern Sie Ihre auf Accounts basierenden Marketingaktivitäten bei Verwendung von "Verbundene Kampagnen" mit "Accounts als Kampagnenmitglieder". Fügen Sie Accountdatensätze als Mitglieder einer Kampagne hinzu, damit Sie Ihre Aufmerksamkeit auf diese Accounts in den Tabellen, Themenlisten und Berichten richten können, in denen Kampagnenmitglieder enthalten sind.

Organisieren von Kampagnen nach Geschäftseinheit

Mit dem neuen Feld "Geschäftseinheit" können Sie Kampagnen basierend auf diesem wichtigen Datenpunkt organisieren, sortieren und Berichte dazu erstellen. Sie können diese Informationen anzeigen, unabhängig von der Geschäftseinheit, bei der Sie aktuell angemeldet sind. Das Feld ist schreibgeschützt und unterstützt nur 1:1-Beziehungen zwischen der Kampagne und Geschäftseinheit.

Schützen Ihrer WebEx-Webinare

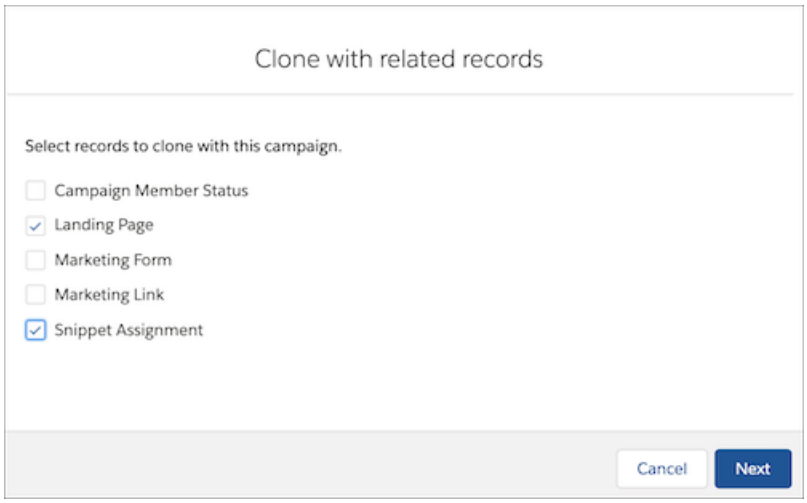
Pardot verwendet nun eine OAuth-Autorisierungsmethode für den WebEx-Konnektor. Über das Warnungsbanner in Ihrer Anwendung können Sie Ihren WebEx-Konnektor erneut autorisieren und bestätigen, um eine Servicelücke zu verhindern.

Schnelles Duplizieren von Kampagnen mit zugehörige Vermögenswerten

Wenn Sie eine Kampagne mit denselben verwandten Datensätzen wie eine vorhandene erstellen möchten, besitzen Sie nun schnellen Zugriff auf mehr Datensatztypen. Sie erhalten das erweiterte Tool "Mit verwandten duplizieren" für Kampagnendatensätze, das "Marketinglink", "Marketingformular" und "Zielseiten" umfasst.

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

Wie: Benutzer können "Mit verwandten duplizieren" aus dem Aktionsmenü einer Kampagne auswählen und anschließend festlegen, welche Typen verwandter Datensätze aufgenommen werden sollen. Der Typ "Marketinglink" umfasst benutzerdefinierte Umleitungen und Dateien. Der Typ "Marketingformular" umfasst Formulare und Formular-Handler.



Für die Funktion gelten Betriebs- und Accountgrenzwerte. Daher sollten Sie zunächst überprüfen, wie viele Datensätze einer Kampagne zugeordnet sind.

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)

Erweitern Sie Ihre auf Accounts basierenden Marketingaktivitäten bei Verwendung von "Verbundene Kampagnen" mit "Accounts als Kampagnenmitglieder". Fügen Sie Accountdatensätze als Mitglieder einer Kampagne hinzu, damit Sie Ihre Aufmerksamkeit auf diese Accounts in den Tabellen, Themenlisten und Berichten richten können, in denen Kampagnenmitglieder enthalten sind.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Salesforce-Editionen mit einer beliebigen Pardot-Edition.

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

SIEHE AUCH:

Verfolgen von Accounts als Kampagnenmitglieder (Beta)

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

Organisieren von Kampagnen nach Geschäftseinheit

Mit dem neuen Feld "Geschäftseinheit" können Sie Kampagnen basierend auf diesem wichtigen Datenpunkt organisieren, sortieren und Berichte dazu erstellen. Sie können diese Informationen anzeigen, unabhängig von der Geschäftseinheit, bei der Sie aktuell angemeldet sind. Das Feld ist schreibgeschützt und unterstützt nur 1:1-Beziehungen zwischen der Kampagne und Geschäftseinheit.

Wo: Diese Änderung gilt für die Salesforce **Professional**, **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition mit einer beliebigen Pardot Edition.

Schützen Ihrer WebEx-Webinare

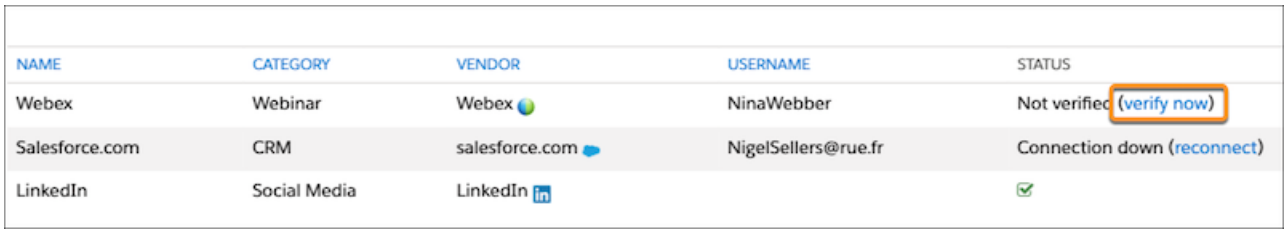
Pardot verwendet nun eine OAuth-Autorisierungsmethode für den WebEx-Konnektor. Über das Warnungsbanner in Ihrer Anwendung können Sie Ihren WebEx-Konnektor erneut autorisieren und bestätigen, um eine Servicelücke zu verhindern.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wann: Ab dem 4. Januar 2021 wird in Ihrem Account ein Banner angezeigt, womit Sie beim Upgrade auf die neue Autorisierungsmethode unterstützt werden. Am 15. Februar 2021 überträgt Pardot die Aktualisierung automatisch per Push-Vorgang. Entsprechend kann die Synchronisierung der Webinare angehalten werden, bis der Konnektor erneut bestätigt wird.

Wie: Klicken Sie vor dem 15. Februar auf das WebEx-Banner in Ihrem Account, um loszulegen. Befolgen Sie die Aufforderungen und bestätigen Sie Ihren Konnektor erneut, indem Sie sich bei WebEx anmelden.

Nach der automatischen Aktualisierung am 15. Februar müssen Sie Ihren Konnektor erneut bestätigen. Öffnen Sie die Konnektoreinstellungen, suchen Sie den WebEx-Konnektor und klicken Sie auf **Jetzt bestätigen**.



E-Mail-Marketing

Bei den in Version Spring '21 vorgenommenen Erweiterungen für das E-Mail-Marketing wurde der Fokus auf die E-Mail-Aufbewahrung, Leistungsanalyse und Flexibilität in Bezug auf die Antwort- und Absenderadressen gelegt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steigern Ihrer E-Mail-Marketingbeibehaltung mit "Abonnement mit zwei Klicks beenden"

"Abonnement mit zwei Klicks beenden" kann verhindern, dass Prüfprogramme für E-Mail-Sicherheit potenzielle Kunden automatisch abmelden, da potenzielle Kunden erst bestätigen müssen, dass sie keine E-Mails mehr erhalten möchten. Zudem können Sie nun die Meldung anpassen, die E-Mail-Abonnenten angezeigt wird, wenn sie auf den Link zum Beenden des Abonnements klicken.

Analysieren der E-Mail-Inhaltsleistung mit benutzerdefinierten Berichten

Nun können Sie E-Mail-Inhalt als primäres Objekt für benutzerdefinierte Berichtstypen auswählen. Zudem können Sie das Objekt "Listen-E-Mail" als verwandtes Objekt auswählen. Anschließend können Marketingexperten Berichte erstellen, in denen die Leistung und das Engagement von E-Mail-Inhalt aufgeführt wird. So kann ein Bericht beispielsweise Statistiken zum Engagement nach E-Mail-Inhaltsdatensatz enthalten.

Zeit einsparen durch das Duplizieren von E-Mail-Inhaltsdatensätzen

Marketingexperten können E-Mail-Inhalte nun kopieren. Sie können die Integrität einer E-Mail aufrechterhalten und E-Mail-Inhalte flexibel optimieren, bevor sie sie als eine Listen-E-Mail senden. Der Inhaltsname, die Beschreibung, die Vorlage und HTML-Inhalte der E-Mail werden kopiert.

Angeben eines Links für Vervollständigungsaktionen in Pardot-E-Mails

Marketingexperten können nun einen bestimmten Link festlegen, um eine Vervollständigungsaktion für E-Mails auszulösen und erhalten somit eine bessere Kontrolle über ihre E-Mail-Sendungen. Bisher wurde die definierte automatisierte Aktion ausgelöst, indem in der E-Mail auf einen beliebigen Link geklickt wurde.

Hinzufügen von alternativen Antwortadressen und E-Mail-Absendern zu Pardot-E-Mails

Marketingexperten können die E-Mail-Adressierung verwalten und optimieren, indem sie alternative E-Mail-Absender und Antwortadressen angeben. Sie erhalten Parität mit der älteren Pardot-E-Mail-Erfahrung und können besser steuern, wie ihre E-Mail potenziellen Kunden angezeigt wird. So können Marketingexperten beispielsweise "Account Assigned Owner" (Dem Account zugewiesener Inhaber) als Absender auswählen, damit der Inhaber des Accounts für potenzielle Kunden als E-Mail-Absender angezeigt wird.

Anzeigen der Anzahl per E-Mail erreichbarer potenzieller Kunden beim Definieren der Einstellungen für E-Mail-Sendungen

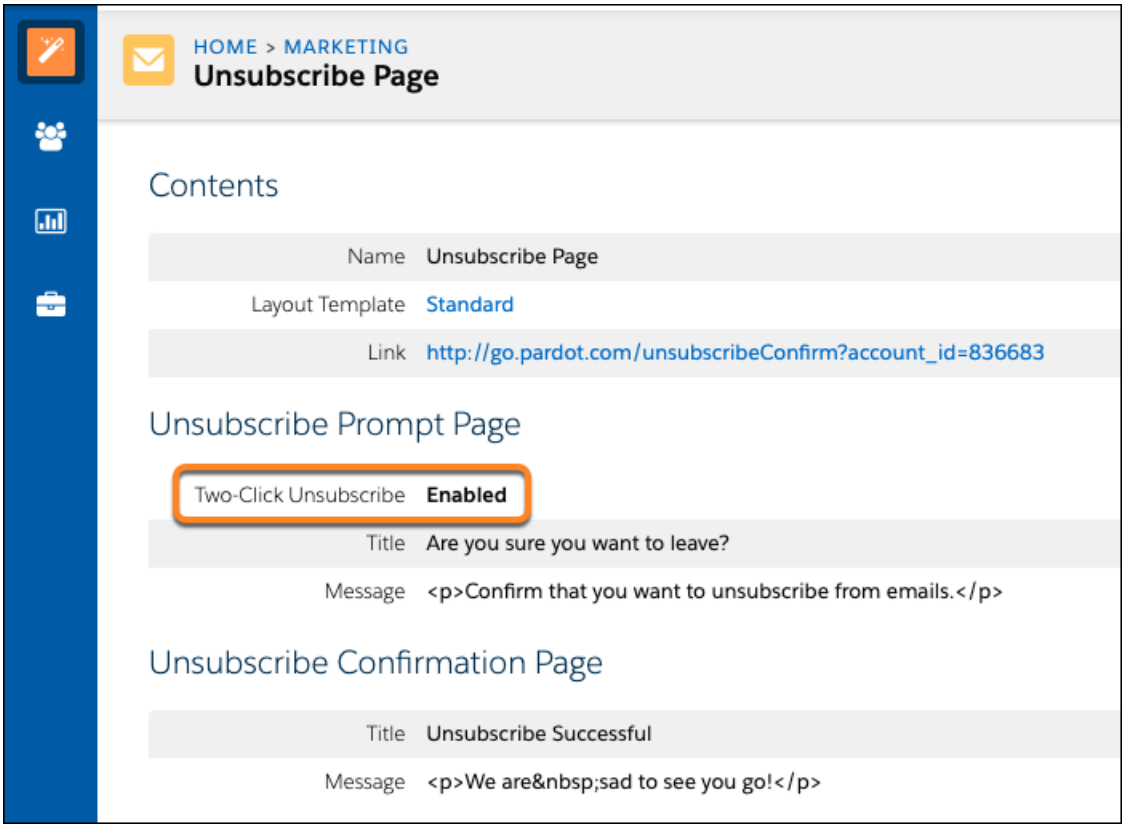
Marketingexperten können nun basierend auf den ausgewählten Empfänger- und Unterdrückungslisten bestimmen, wie vielen potenziellen Kunden eine E-Mail gesendet wird. Im Modalfenster zum Senden von Pardot-E-Mails wird die Anzahl der per E-Mail erreichbaren potenziellen Kunden für die E-Mail angezeigt.

Steigern Ihrer E-Mail-Marketingbeibehaltung mit "Abonnement mit zwei Klicks beenden"

"Abonnement mit zwei Klicks beenden" kann verhindern, dass Prüfprogramme für E-Mail-Sicherheit potenzielle Kunden automatisch abmelden, da potenzielle Kunden erst bestätigen müssen, dass sie keine E-Mails mehr erhalten möchten. Zudem können Sie nun die Meldung anpassen, die E-Mail-Abonnenten angezeigt wird, wenn sie auf den Link zum Beenden des Abonnements klicken.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Über die Seite "Abonnement beenden" in Pardot können Sie "Abonnement mit zwei Klicks beenden" aktivieren und die Eingabeaufforderung und Bestätigungsnachrichten anpassen.

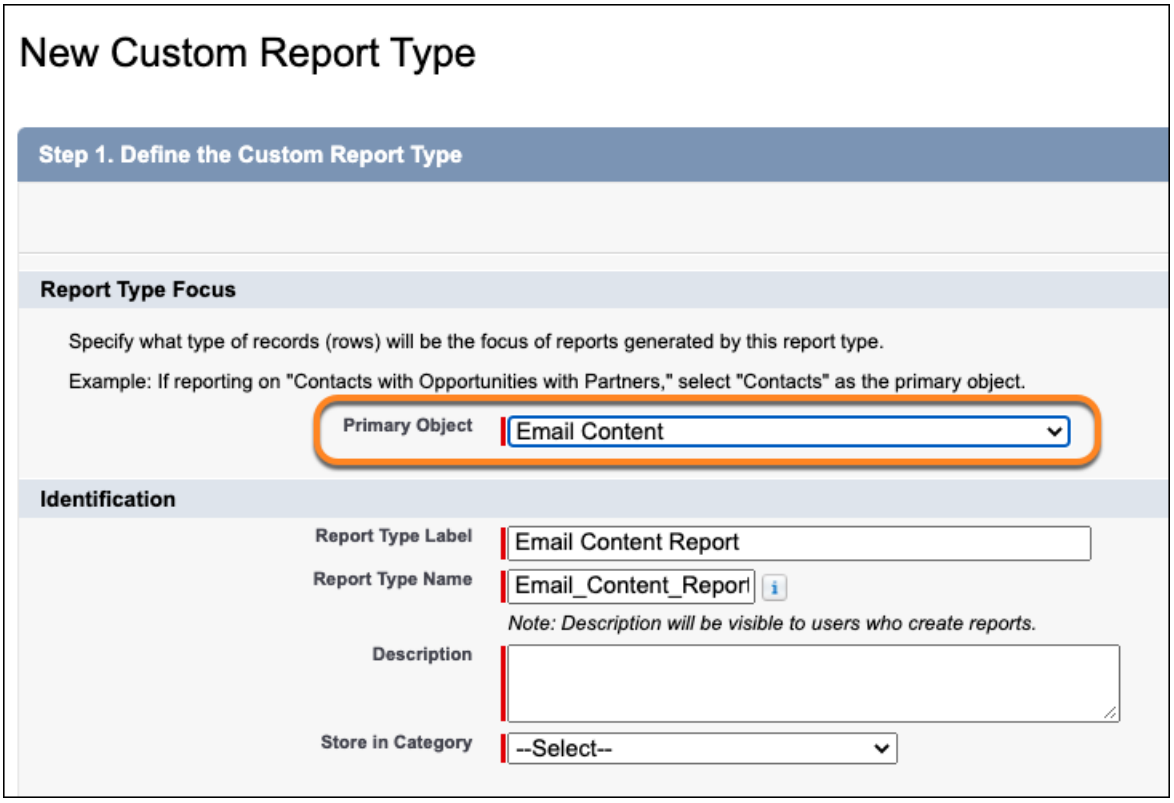


Analysieren der E-Mail-Inhaltsleistung mit benutzerdefinierten Berichten

Nun können Sie E-Mail-Inhalt als primäres Objekt für benutzerdefinierte Berichtstypen auswählen. Zudem können Sie das Objekt "Listen-E-Mail" als verwandtes Objekt auswählen. Anschließend können Marketingexperten Berichte erstellen, in denen die Leistung und das Engagement von E-Mail-Inhalt aufgeführt wird. So kann ein Bericht beispielsweise Statistiken zum Engagement nach E-Mail-Inhaltsdatensatz enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Erstellen Sie auf der Seite "Berichtstypen" unter "Setup" einen benutzerdefinierten Berichtstyp. Verwenden Sie dabei "E-Mail-Inhalt" als primäres Objekt. Fügen Sie die Listen-E-Mail als verwandtes Objekt hinzu, um mehr Berichtsoptionen für alle Listen-E-Mails zu erhalten, einschließlich der über den E-Mail-Inhaltsdatensatz gesendeten E-Mails.



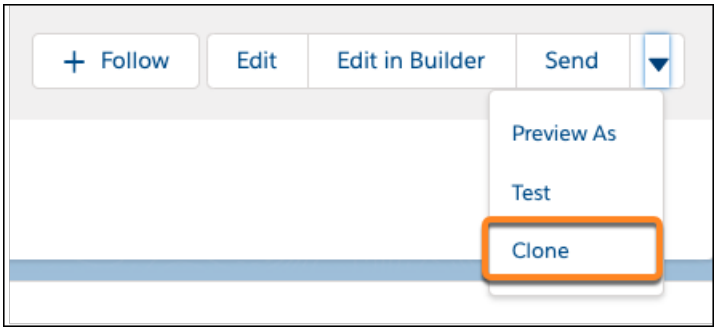
Zeit einsparen durch das Duplizieren von E-Mail-Inhaltsdatensätzen

Marketingexperten können E-Mail-Inhalte nun kopieren. Sie können die Integrität einer E-Mail aufrechterhalten und E-Mail-Inhalte flexibel optimieren, bevor sie sie als eine Listen-E-Mail senden. Der Inhaltsname, die Beschreibung, die Vorlage und HTML-Inhalte der E-Mail werden kopiert.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen in Lightning Experience mit der Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited und Performance Edition. Sie ist weder für Pardot Classic noch für die eigenständige Pardot-Anwendung verfügbar.

Wer: Pardot-Marketingexperten mit den Benutzerberechtigungen "Content Builder zum Ziehen und Ablegen aufrufen" und "E-Mail-Inhalt verwalten" können E-Mail-Inhaltsdatensätze duplizieren und auf die E-Mail-Entwurfsfunktionen zugreifen.

Wie: Klicken Sie im E-Mail-Inhaltsdatensatz auf **Duplizieren** und ändern Sie optional den Namen, die Beschreibung und die Vorlage der E-Mail, um einen Datensatz zu erstellen.



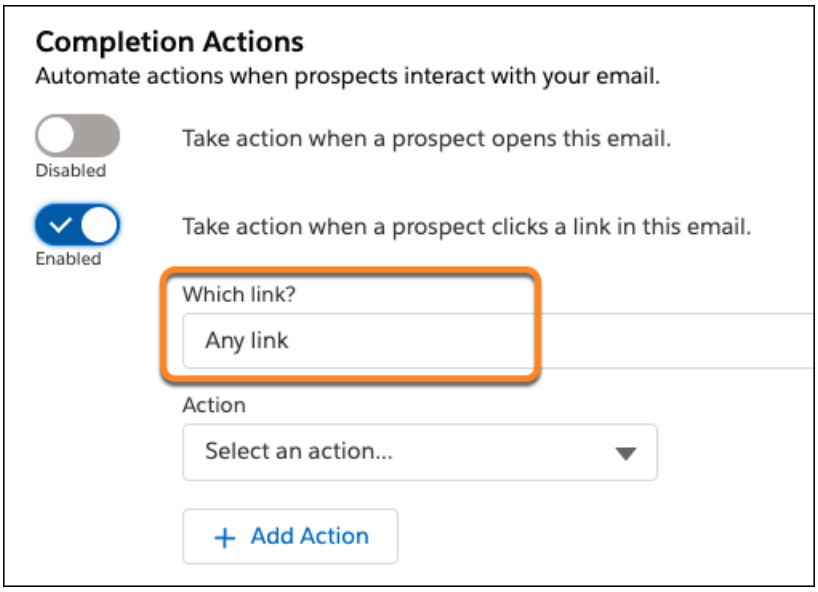
Angeben eines Links für Vervollständigungsaktionen in Pardot-E-Mails

Marketingexperten können nun einen bestimmten Link festlegen, um eine Vervollständigungsaktion für E-Mails auszulösen und erhalten somit eine bessere Kontrolle über ihre E-Mail-Sendungen. Bisher wurde die definierte automatisierte Aktion ausgelöst, indem in der E-Mail auf einen beliebigen Link geklickt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen in Lightning Experience mit der Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited und Performance Edition. Sie ist weder für Pardot Classic noch für die eigenständige Pardot-Anwendung verfügbar.

Wer: Pardot-Benutzer mit der Benutzerberechtigung "E-Mail-Inhalt verwalten" können E-Mails senden. Die Benutzer benötigen zudem die Pardot-Berechtigungen "E-Mail senden", "Listen-E-Mail senden" sowie "E-Mail erstellen", "Kampagnenansicht" und "Segmentierungslisten anzeigen".

Wie: Aktivieren Sie die Link-Klick-Vervollständigungsaktion und wählen Sie den gewünschten Link und die gewünschte Aktion aus.



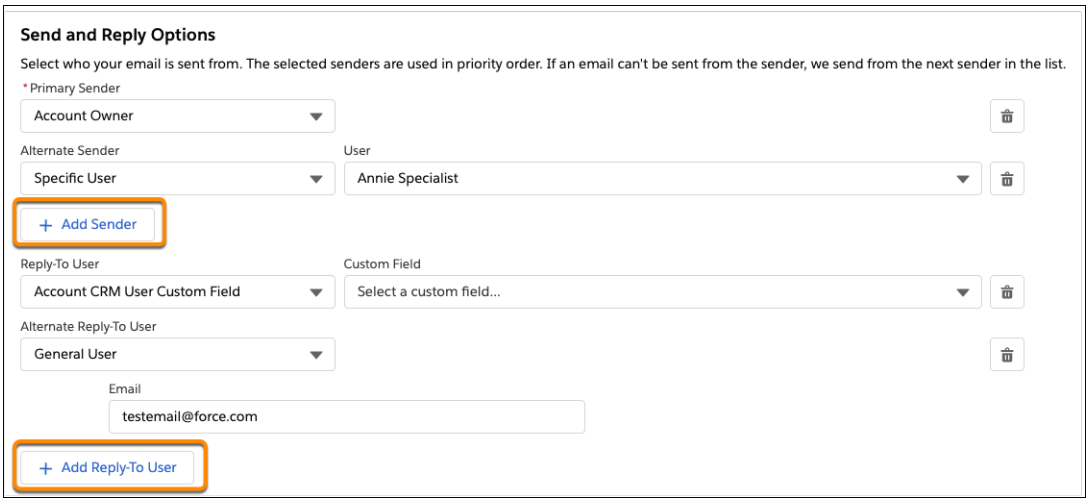
Hinzufügen von alternativen Antwortadressen und E-Mail-Absendern zu Pardot-E-Mails

Marketingexperten können die E-Mail-Adressierung verwalten und optimieren, indem sie alternative E-Mail-Absender und Antwortadressen angeben. Sie erhalten Parität mit der älteren Pardot-E-Mail-Erfahrung und können besser steuern, wie ihre E-Mail potenziellen Kunden angezeigt wird. So können Marketingexperten beispielsweise "Account Assigned Owner" (Dem Account zugewiesener Inhaber) als Absender auswählen, damit der Inhaber des Accounts für potenzielle Kunden als E-Mail-Absender angezeigt wird.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen in Lightning Experience mit der Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited und Performance Edition. Sie ist weder für Pardot Classic noch für die eigenständige Pardot-Anwendung verfügbar.

Wer: Pardot-Benutzer mit der Benutzerberechtigung "E-Mail-Inhalt verwalten" können E-Mails senden. Die Benutzer benötigen zudem die Pardot-Berechtigungen "E-Mail senden", "Listen-E-Mail senden" sowie "E-Mail erstellen", "Kampagnenansicht" und "Segmentierungslisten anzeigen".

Wie: Fügen Sie bis zu fünf Absender und Antwortbenutzer hinzu, die nach Priorität geordnet verwendet werden sollen. Ist es nicht möglich, eine E-Mail über den ersten Absender zu senden, wird sie über den nächsten Absender in der Liste gesendet. Wählen Sie "Allgemeiner Benutzer" oder "Spezieller Benutzer" als letzte alternative Option aus, um sicherzustellen, dass die Optionen eine gültige E-Mail umfassen.



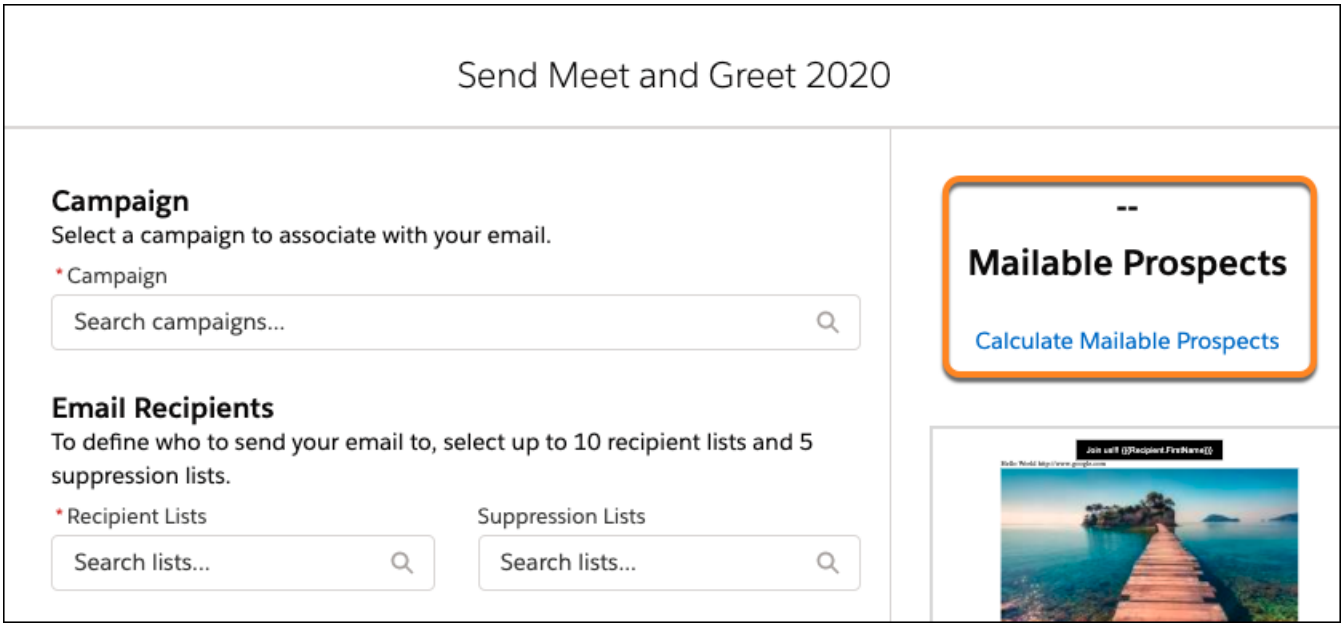
Anzeigen der Anzahl per E-Mail erreichbarer potenzieller Kunden beim Definieren der Einstellungen für E-Mail-Sendungen

Marketingexperten können nun basierend auf den ausgewählten Empfänger- und Unterdrückungslisten bestimmen, wie vielen potenziellen Kunden eine E-Mail gesendet wird. Im Modalfenster zum Senden von Pardot-E-Mails wird die Anzahl der per E-Mail erreichbaren potenziellen Kunden für die E-Mail angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen in Lightning Experience mit der Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited und Performance Edition. Sie ist weder für Pardot Classic noch für die eigenständige Pardot-Anwendung verfügbar.

Wer: Pardot-Benutzer mit der Benutzerberechtigung "E-Mail-Inhalt verwalten" können E-Mails senden. Die Benutzer benötigen zudem die Pardot-Berechtigungen "E-Mail senden", "Listen-E-Mail senden" sowie "E-Mail erstellen", "Kampagnenansicht" und "Segmentierungslisten anzeigen".

Wie: Klicken Sie oben rechts im Fenster auf **Per E-Mail erreichbare potenzielle Kunden berechnen**. Nach Abschluss der Ausgangsberechnung kann die Berechnung aktualisiert werden.



Analysen und Berichterstellung

Die präskriptiven und Prognoseanalysefunktionen von Pardot bieten zuverlässige Kennzahlen und eine höhere Flexibilität als je zuvor.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Synchronisieren von benutzerdefinierten Feldern in der Pardot-Objektsynchronisierung (Beta)

Die Pardot-Objektsynchronisierung bleibt in der Beta-Funktion, jedoch mit einer verbesserten Infrastruktur. Nun stehen Ihre standardmäßigen und benutzerdefinierten Felder als einzelnes Datenset "Potenzieller Kunde" zur Verfügung. Außerdem können Sie auswählen, welche benutzerdefinierten Felder in Tableau CRM integriert werden sollen. In diesem Datenset wurden einige Felder entfernt und umbenannt. Außerdem wurde sichergestellt, dass die verbleibenden Felder die neuesten Werte erhalten.

Vertrauenszuordnung mit Lead-IDs

Den Ergebnissen Ihres datengesteuerten Modells wurde das Feld "Lead-ID" hinzugefügt, damit Sie die Verbindungen zwischen Kampagnen und Opportunities besser nachvollziehen können. Die aktualisierten Statistiken bieten neue Einblicke in die in Ihren Daten zu potenziellen Kunden, Leads und Opportunities identifizierten virtuellen Opportunity-Kontaktrollen. Das Feld "Lead-ID" ist nun in den standardmäßigen und benutzerdefinierten Berichten und im datengesteuerten Modell in B2B Marketing Analytics verfügbar.

Ausschließen archivierter potenzieller Kunden aus Datensets

Nun können Sie auswählen, ob archivierte potenzielle Kunden in Ihren in Analytics Studio verwendeten Datensets berücksichtigt oder ausgeschlossen werden sollen. Diese Einstellung auf Pardot-Accountebene gilt für alle Anwendungen in B2B Marketing Analytics und B2B Marketing Analytics Plus.

Einstein-Verhaltensbewertung wurde dem Analytics-Setup hinzugefügt

Durch einfaches Klicken auf den Link auf der Setup-Seite der Einstein-Verhaltensbewertung können Sie die Einstein-Verhaltensbewertung und B2B Marketing Analytics zusammen verwenden. Dadurch gelangen Sie zu Analytics Studio, wo Sie eine Anwendung erstellen und das Dashboard zur Verhaltensbewertung aktivieren können. Wenn Sie bereits B2B Marketing Analytics-Dashboards verwenden, sollten Sie eine Anwendung neu konfigurieren, um das optionale Dashboard zur Einstein-Verhaltensbewertung einzubeziehen.

Synchronisieren von benutzerdefinierten Feldern in der Pardot-Objektsynchronisierung (Beta)

Die Pardot-Objektsynchronisierung bleibt in der Beta-Funktion, jedoch mit einer verbesserten Infrastruktur. Nun stehen Ihre standardmäßigen und benutzerdefinierten Felder als einzelnes Datenset "Potenzieller Kunde" zur Verfügung. Außerdem können Sie auswählen, welche benutzerdefinierten Felder in Tableau CRM integriert werden sollen. In diesem Datenset wurden einige Felder entfernt und umbenannt. Außerdem wurde sichergestellt, dass die verbleibenden Felder die neuesten Werte erhalten.

Wo: Die Einstellung gilt für B2B Marketing Analytics und B2B Marketing Analytics Plus in Lightning Experience.

- B2B Marketing Analytics Plus ist in der Salesforce Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit Pardot Premium verfügbar. Sie ist auch in Pardot Plus oder Advanced mit dem B2B Marketing Analytics-Add-on verfügbar.
- B2B Marketing Analytics ist in Pardot Plus, Advanced und Premium sowie in Pardot Pro und in der Ultimate Edition mit dem B2B Marketing Analytics-Add-on verfügbar.

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

Wie: Führen Sie zwei Schritte durch, um die Änderungen der Pardot-Objektsynchronisierung (Beta) abzurufen.

- Der Administrator aktiviert den neuen Datenset und wählt die benutzerdefinierten Felder aus.
- Benutzer konfigurieren die Anwendungen neu und überarbeiten Abfragen.

Suchen Sie zum Aktivieren des Datensets unter "Salesforce-Setup" nach dem Pardot-Objektsynchronisierung (Beta) und aktivieren Sie die Funktion. Führen Sie die Schritte zum Öffnen der Pardot-Einstellungen aus. Legen Sie dann die benutzerdefinierten Felder fest, die in Ihr Datenset "Potenzieller Kunde" aufgenommen werden sollen. Synchronisieren Sie unter "Salesforce-Setup" die Daten.

In der Beta-Version Winter '21 waren alle benutzerdefinierten Felder standardmäßig enthalten. In der Version Spring '21 sind Felder standardmäßig ausgeschlossen, um die Auswahl benutzerdefinierter Felder zu unterstützen. Wählen Sie bei vorheriger Aktivierung der Beta-Version die gewünschten Felder auf der Seite zur Auswahl der Synchronisierung aus.

Informieren Sie Benutzer nach der Aktualisierung der Datensets, dass sie B2B Marketing Analytics- oder B2B Marketing Analytics Plus-Anwendungen neu konfigurieren sollen, von denen Daten potenzieller Kunden verwendet werden. Standardmäßige Dashboards verwenden automatisch die neuen Felder. Werden in Anpassungen gelöschte oder umbenannte Felder verwendet, müssen Benutzer die Abfragen bearbeiten, um auf die neuen Felder zu verweisen.

Datenset "Potenzieller Kunde"

In der folgenden Tabelle sehen Sie die im aktualisierten Datenset "Potenzieller Kunde" geänderten Feldbezeichnungen sowie die darin neuen oder nicht implementierten Felder.

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername	Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung
account_crm_id	N/V	CRM-Account-ID	N/V
account_name	ProspectAccount.AccountName	Accountname	Accountname
address_one	AddressOne	Erste Adresse	Erste Adresse

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername	Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung
address_two	AddressTwo	Zweite Adresse	Zweite Adresse
annual_revenue	AnnualRevenue	Jahresumsatz	Jahresumsatz
assigned_date	FirstAssignedAt	Zuweisungsdatum	Zuweisungsdatum
assigned_user_first_name	N/V	Vorname des zugewiesenen Benutzers	N/V
assigned_user_full_name	N/V	Vollständiger Name des zugewiesenen Benutzers	N/V
assigned_user_last_name	N/V	Nachname des zugewiesenen Benutzers	N/V
campaign_id	CampaignId	Pardot-Kampagnen-ID	Pardot-Kampagnen-ID
Stadt	Stadt	Stadt	Stadt
Kommentare	Comments	Comments	Comments
Firma	Firma	Firma	Firma
contact_crm_id	LeadOrContactCrmId	CRM-Lead-ID oder CRM-Kontakt-ID	CRM-Lead-ID oder CRM-Kontakt-ID
Land	Land	Land	Land
created_at_date	CreatedDate	Datum der Erstellung	Datum der Erstellung
created_by_first_name	N/V	Ersteller-Vorname	N/V
created_by_full_name	N/V	Ersteller – Vollständiger Name	N/V
created_by_last_name	N/V	Ersteller-Nachname	N/V
crm_contact_fid	ContactId	CRM-Kontakt-ID	CRM-Kontakt-ID
crm_last_activity_date	LastSync	CRM – Letzte Aktivität am	CRM – Letzte Aktivität am
crm_lead_fid	LeadId	CRM-Lead-ID	CRM-Lead-ID
crm_owner_fid	OwnerId	CRM-Inhaber-ID	CRM-Inhaber-ID
Abteilung	Abteilung	Abteilung	Abteilung
E-Mail	E-Mail	E-Mail	E-Mail
Mitarbeiter	Mitarbeiter	Mitarbeiter	Mitarbeiter
Fax	Fax	Fax	Fax
first_name	FirstName	Vorname	Vorname
first_visitor_date	Visitor.FirstVisitorDate	Erstes Besuchsdatum	Erstes Besuchsdatum
full_name	FullName	Vollständiger Name	Vollständiger Name
Note	Note	Pardot-Bewertung	Pardot-Bewertung

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername	Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung
id	Id	id	ID des potenziellen Kunden
Branche	Branche	Branche	Branche
is_archived	IsArchived	Ist archiviert	Ist archiviert
is_assigned	IsAssigned	Ist zugewiesen	Ist zugewiesen
is_do_not_call	IsDoNotCall	Ist "Keine Anrufe"	Ist "Keine Anrufe"
is_do_not_email	IsDoNotEmail	Ist "Keine E-Mail"	Ist "Keine E-Mail"
job_title	JobTitle	Position	Position
last_activity_date	LastActivityAt	Letzte Aktivität am	Letzte Aktivität am
last_name	LastName	Nachname	Nachname
most_recent_visitor_date	Visitor.MostRecentVisitorDate	Most Recent Visitor Date (Letztes Besucherdatum)	Most Recent Visitor Date (Letztes Besucherdatum)
mql_date	MqlDate	MQL Date (Datum der Lead-Qualifizierung durch Marketing)	MQL Date (Datum der Lead-Qualifizierung durch Marketing)
mql_velocity	MqlVelocity	MQL Velocity (Geschwindigkeit der Lead-Qualifizierung durch Marketing)	MQL Velocity (Geschwindigkeit der Lead-Qualifizierung durch Marketing)
Neues Feld	ExternalId	Neues Feld	ID des potenziellen Kunden in Pardot
Neues Feld	IsReviewed	Neues Feld	Ist geprüft
Neues Feld	IsStarred	Neues Feld	Ist markiert
opted_out	IsOptedOut	Abgemeldet	Abgemeldet
pardot_account_id	PardotAccountId	Pardot-Account-ID	Pardot-Account-ID
Tel.	Telefon	Telefon	Telefon
prospect_velocity	ProspectVelocity	Prospect Velocity (Geschwindigkeit für potenziellen Kunden)	Prospect Velocity (Geschwindigkeit für potenziellen Kunden)
Anrede	Anrede	Anrede	Anrede
Punktwert	Punktwert	Pardot Score (Pardot-Ergebnis)	Pardot Score (Pardot-Ergebnis)
source	SourceName	Quelle	Quelle
source_campaign	SourceCampaign	Quellkampagne	Quellkampagne
Phase	LifecycleStage.Stage	Phase	Phase
Bundesland	Bundesland	Bundesland	Bundesland

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername	Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung
Tags	Tags.TagName	Tags	Tags
Region	Region	Region	Region
updated_at_date	LastModifiedDate	Aktualisierungsdatum	Aktualisierungsdatum
updated_by_first_name	N/V	Aktualisiert nach Vorname	N/V
updated_by_last_name	N/V	Aktualisiert nach Nachname	N/V
visitor_id	Visitor.FirstVisitorId	Pardot-Besucher-ID	Pardot-Besucher-ID
Website	Website	Website	Website
years_in_business	YearsInBusiness	Jahre im Geschäft	Jahre im Geschäft
PLZ	Postleitzahl	Postleitzahl	Postleitzahl

Datenset zu potenziellen Kunden und Aktivitäten

Diese Tabelle zeigt die Entwicklernamen, die im aktualisierten Datenset zu potenziellen Kunden und Aktivitäten geändert wurden. Es wurden keine Bezeichnungen geändert. Vier Felder wurden aus dem Datenset zu potenziellen Kunden und Aktivitäten entfernt, da es sich um Duplikate handelte.

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername
ActorExternalID	N/V (Entfernt)
ProspectIsArchived	N/V (Entfernt)
ProspectJobTitle	N/V (Entfernt)
Prospect.account_name	N/V (Entfernt)
Prospect.address_one	Prospect.AddressOne
Prospect.address_two	Prospect.AddressTwo
Prospect.annual_revenue	Prospect.AnnualRevenue
Prospect.is_archived	Prospect.IsArchived
Prospect.city	Prospect.City
Prospect.comments	Prospect.Comments
Prospect.company	Prospect.Company
Prospect.country	Prospect.Country
Prospect.crm_contact_fid	Prospect.ContactId
Prospect.crm_lead_fid	Prospect.LeadId
Prospect.crm_owner_fid	Prospect.OwnerId
Prospect.department	Prospect.Department

Alter Entwicklername	Neuer Entwicklername
Prospect.email	Prospect.Email
Prospect.employees	Prospect.Employees
Prospect.fax	Prospect.Fax
Prospect.first_name	Prospect.FirstName
Prospect.full_name	Prospect.FullName
Prospect.grade	Prospect.Grade
Prospect.industry	Prospect.Industry
Prospect.is_do_not_call	Prospect.IsDoNotCall
Prospect.is_do_not_email	Prospect.IsDoNotEmail
Prospect.job_title	Prospect.JobTitle
Prospect.last_name	Prospect.LastName
Prospect.opted_out	Prospect.IsOptedOut
Prospect.phone	Prospect.Phone
Prospect.assigned_date	Prospect.FirstAssignedAt
Prospect.created_at_date	Prospect.CreatedDate
Prospect.crm_last_activity_date	Prospect.LastSync
Prospect.id	Prospect.ExternalId
Prospect.last_activity_date	Prospect.LastActivityAt
Prospect.updated_at_date	Prospect.LastModifiedDate
Prospect.salutation	Prospect.Salutation
Prospect.score	Prospect.Score
Prospect.source	Prospect.SourceName
Prospect.source_campaign	Prospect.SourceCampaign
Prospect.state	Prospect.State
Prospect.tags	Prospect.Tags.TagName
Prospect.territory	Prospect.Territory
Prospect.website	Prospect.Website
Prospect.years_in_business	Prospect.YearsInBusiness
Prospect.zip	Prospect.Zip

Anmerkung: Wenn Sie in Version Winter '21 einer benutzerdefinierten Abfrage ein Ergebnisfeld aus dem Objekt "B2BMktgProspect" hinzugefügt haben, sollten Sie es über den Datenmanager entfernen, um das Datenset neu zu synchronisieren.

Vertrauenszuordnung mit Lead-IDs

Den Ergebnissen Ihres datengesteuerten Modells wurde das Feld "Lead-ID" hinzugefügt, damit Sie die Verbindungen zwischen Kampagnen und Opportunities besser nachvollziehen können. Die aktualisierten Statistiken bieten neue Einblicke in die in Ihren Daten zu potenziellen Kunden, Leads und Opportunities identifizierten virtuellen Opportunity-Kontaktrollen. Das Feld "Lead-ID" ist nun in den standardmäßigen und benutzerdefinierten Berichten und im datengesteuerten Modell in B2B Marketing Analytics verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für die Pardot Advanced und Pardot Premium Edition mit der Salesforce Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Ausschließen archivierter potenzieller Kunden aus Datensets

Nun können Sie auswählen, ob archivierte potenzielle Kunden in Ihren in Analytics Studio verwendeten Datensets berücksichtigt oder ausgeschlossen werden sollen. Diese Einstellung auf Pardot-Accountebene gilt für alle Anwendungen in B2B Marketing Analytics und B2B Marketing Analytics Plus.

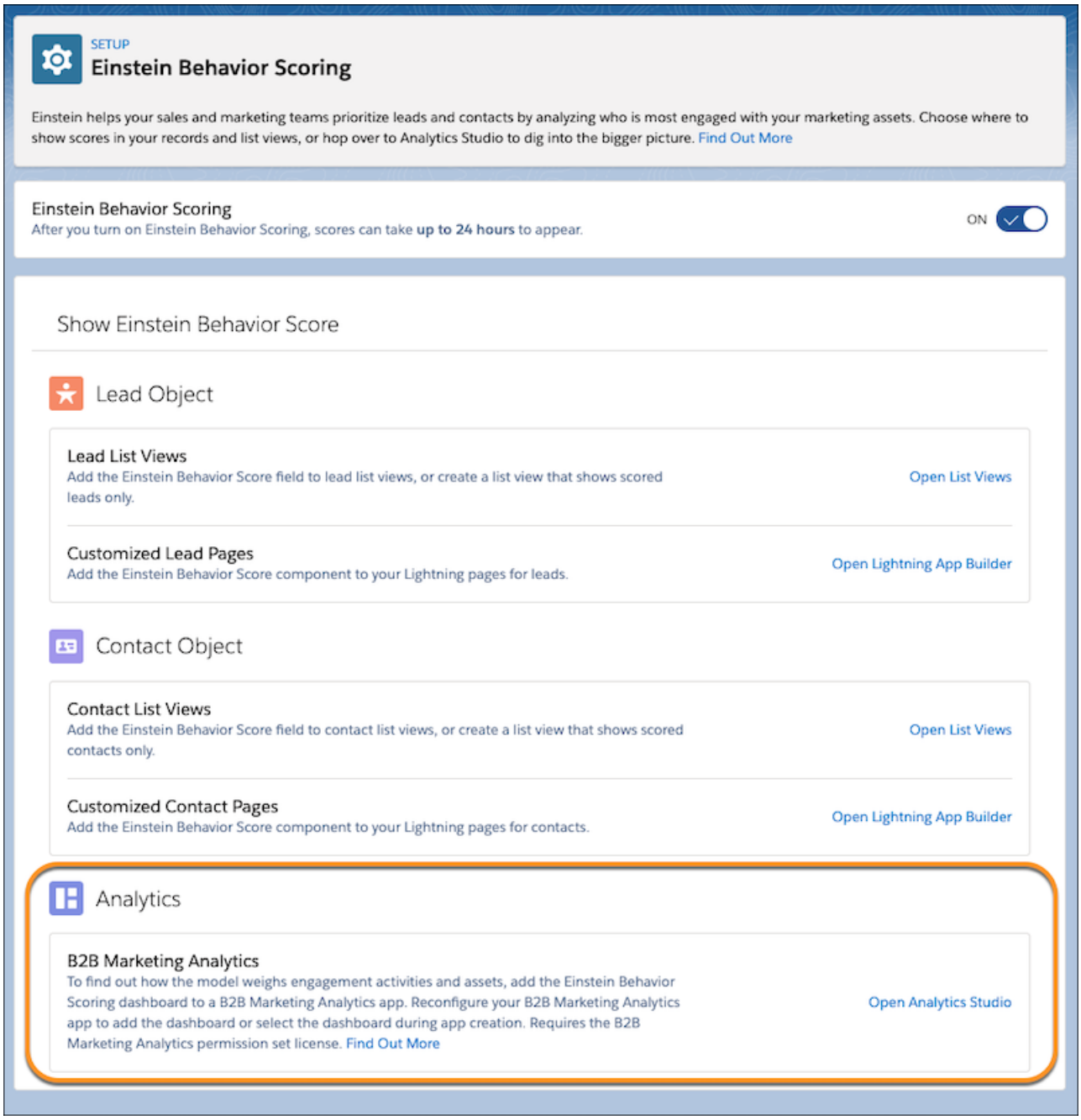
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic und ist in Pardot Plus, Advanced und Premium enthalten. Die Änderung wirkt sich zudem auf die Pardot Pro und Ultimate Edition mit dem B2B Marketing Analytics-Add-On aus.

Wie: Archivierte potenzielle Kunden sind standardmäßig in Datensets enthalten. Wählen Sie in den Pardot-Einstellungen Ihre Voreinstellungen aus.

Einstein-Verhaltensbewertung wurde dem Analytics-Setup hinzugefügt

Durch einfaches Klicken auf den Link auf der Setup-Seite der Einstein-Verhaltensbewertung können Sie die Einstein-Verhaltensbewertung und B2B Marketing Analytics zusammen verwenden. Dadurch gelangen Sie zu Analytics Studio, wo Sie eine Anwendung erstellen und das Dashboard zur Verhaltensbewertung aktivieren können. Wenn Sie bereits B2B Marketing Analytics-Dashboards verwenden, sollten Sie eine Anwendung neu konfigurieren, um das optionale Dashboard zur Einstein-Verhaltensbewertung einzubeziehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Pardot Advanced und Premium mit der Salesforce Enterprise und Unlimited Edition.



Schützen der Aktivitätsdaten potenzieller Kunden mittels Verfolgung durch Erstanbieter (allgemein verfügbar)

Die Pardot-Funktion "Verfolgung durch Erstanbieter" ist nun allgemein verfügbar. "Verfolgung durch Erstanbieter" verhindert, dass Sie Daten über Aktivitäten potenzieller Kunden verlieren, bietet Ihnen mehr Flexibilität bei der Kampagnenzuordnung und blockiert nicht von Ihren Domänen stammenden Datenverkehr. Zum Schutz der Privatsphäre der Verbraucher werden von Webbrowsern zur Verfolgung datenbestands- und domänenübergreifender Aktivitäten verwendete Cookies von Drittanbietern nach und nach nicht mehr unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

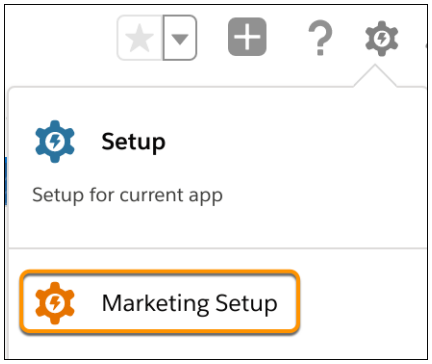
Wie: Aktivieren Sie die Verfolgung durch Erstanbieter-Cookies über die Pardot-Einstellungen und aktualisieren Sie dann Ihre Tracker-Domänen in der Domänenverwaltung.

Zugreifen auf den Pardot-Setup-Assistenten über die neue Salesforce Marketing-Setup-Anwendung

Nun finden Sie alle Pardot-Standardkonfigurationsaufgabenzentral in der Marketing-Setup-Anwendung. Das Setup für andere Salesforce Marketing-Tools sowie Verbesserungen am vorhandenen Pardot-Setup-Assistenten sind für anstehende Versionen geplant.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Klicken Sie auf einer beliebigen Salesforce-Seite auf , um die Setup-Optionen zu öffnen, und wählen Sie "Marketing-Setup" aus.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Pardot Setup Implementation Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Feld "Firmenname" in Pardot gibt den Namen der Geschäftseinheit im Pardot-Account-Setup vor

Das Feld "Firmenname" fungiert nun in den Pardot-Einstellungen für bestimmte Pardot-Geschäftseinheiten als allgemeingültige Informationsquelle, um Verwirrung zu vermeiden. Liegt ein Konflikt mit dem Namen der Geschäftseinheit unter "Salesforce-Setup" vor, setzt das Feld "Firmenname" in Pardot den Namen in Salesforce außer Kraft. Bisher konnte eine Geschäftseinheit in Salesforce anders heißen als in Pardot.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Sicheres Synchronisieren potenzieller Kunden mit geschäftseinheitenübergreifenden Leads und Kontakten

Eine neue Einstellung im Salesforce-Pardot-Konnektor verhindert, dass Pardot-Paketfelder mit Lead- und Kontaktdatensätzen in Salesforce synchronisiert werden. Verwenden Sie diese Einstellung im Rahmen eines benutzerdefinierten Setups, um potenzielle Kunden aus unterschiedlichen Pardot-Geschäftseinheiten mit einem einzelnen Lead oder Kontakt in Salesforce zu synchronisieren. Es ist nicht nötig, doppelte Lead- oder Kontaktdatensätze zu verwalten. Sie sollten dies zusammen mit einem Partner für Ihre Organisation implementieren.

Wo: Diese Änderung gilt für die Pardot Advanced und Premium Edition mit mehreren Geschäftseinheiten.

Wie: Aktivieren Sie in den Einstellungen des Salesforce-Pardot-Konnektors das Kontrollkästchen, um die Synchronisierung von Pardot-Paketfeldern zu beenden. Konfigurieren Sie dann die Regeln für die gemeinsame Nutzung von Marketingdaten neu, damit Lead- und Kontaktdatensätze mit mehreren Geschäftseinheiten synchronisiert werden. Erstellen Sie anschließend ein benutzerdefiniertes Objekt, das für Lead- oder Kontaktmarketinginformationen verwendet werden soll, und verwenden Sie die Pardot-Export API, um Werte des Felds für potenzielle Kunden aus unterschiedlichen Geschäftseinheiten zu synchronisieren.

Pardot-API V5 (allgemein verfügbar)

Sie können nun eine neue, standardisierte Version der Pardot-API verwenden. Version 5 der Pardot-API bietet neue Endpunkte, damit Sie benutzerdefinierte Umleitungen verwalten und Ihre eigenen externen Zielseitenvorlagen und -dateien in Pardot importieren können.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit API-Zugriff.

Wie: Aktivieren Sie den Zugriff auf die Endpunkte von Version 5 der Pardot-API in Ihren Pardot-Account-Einstellungen.

SIEHE AUCH:

Developer Docs: Dokumentation zur Pardot-API (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Pardot-API: Neue und geänderte Elemente

Nutzen Sie die Pardot-API mit diesen neuen Funktionen und Änderungen effektiver.

Objekt "Potenzieller Kunde"

Es wurden verschiedene Felder für den Massenexport potenzieller Kunden hinzugefügt und aktualisiert.

Die Felder "Anmelden" und "Keine E-Mail" können nun bearbeitet werden.

Pardot-Benutzerauthentifizierung wird eingestellt

Das Benutzerauthentifizierungssystem von Pardot wird am 15. Februar 2021 eingestellt. Dann müssen alle Benutzer Salesforce Single Sign-On (SSO) verwenden. Falls nicht bereits geschehen, sollte Sie die Schritte zum Vorbereiten Ihrer Salesforce-Organisation ausführen und SSO schnellstmöglich für alle Pardot-Benutzer aktivieren. Zur Unterstützung von Kunden mit Nur-Pardot-Benutzern, die weder eine vollständige Sales Cloud- noch Service Cloud-Lizenz benötigen, enthält Ihre Salesforce-Organisation nun ein Paket mit 100 Identity-Lizenzen ohne zusätzliche Kosten. Sie können diese Lizenzen verwenden, um Nur-Pardot-Benutzer auf Salesforce SSO umzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Verwenden Sie den Pardot User Migration Admin Guide, um Ihre Organisation vorzubereiten und um SSO für alle Pardot-Benutzer zu aktivieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Pardot User Migration Admin Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Marketing

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

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen finden Sie in den Versionshinweisen zu Marketing Cloud.

SIEHE AUCH:

- Marketing Cloud – Übersicht
- Marketing Cloud: Ältere Versionshinweise
- Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Versionsaktualisierungen

Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Sie finden die Aktualisierung für die Version Spring '21 unter "Setup" im Knoten "Versionsaktualisierungen".

Die Seite "Versionsaktualisierungen" enthält eine Liste der Aktualisierungen, die sich auf Ihre Organisation auswirken. Jede Aktualisierung beinhaltet schrittweise Aktionen, die Sie ausführen müssen. Damit eine reibungslose Umstellung sichergestellt wird, sind bei vielen Versionsaktualisierungen Testläufe verfügbar. Verwenden Sie die Testlaufoption, um eine Aktualisierung vor dem Datum unter "Schritte abschließen bis" so oft wie nötig zu aktivieren und zu deaktivieren, damit Sie die Auswirkungen auf Ihre Organisation auswerten können.

Umgesetzte Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und werden jetzt verpflichtend umgesetzt.

"with sharing" für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (Aktualisierung, erzwungen)

Durch diese Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (Aktualisierung, erzwungen)

Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese Aktualisierung wird in Version Spring '21 erzwungen.

HTML-Rendering in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen deaktivieren (Aktualisierung, erzwungen)

Zum besseren Schutz Ihrer Salesforce-Organisation entfernt diese Aktualisierung das veraltete Verhalten, das HTML-Formatierung in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen ermöglicht. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden HTML-Tags in benutzerdefinierten Feldbezeichnungen als unformatierter Text dargestellt.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (Aktualisierung, erzwungen)

Durch diese Versionsaktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl. Diese in Version Winter '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch zunächst auf Winter '21 verschoben. Die Aktualisierung wurde erneut verschoben und wird nun in Spring '21 erzwungen.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (Aktualisierung, erzwungen)

Wenn diese Versionsaktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält. Diese in der Version Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde jedoch verschoben und wird nun in Spring '21 durchgeführt.

Zuvor veröffentlichte Versionsaktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und sind weiterhin verfügbar.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, übernehmen Sie für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode). ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Die ICU-Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Bereitstellen von "Meine Domäne" (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Damit die neuesten Funktionen verwendet und die Browseranforderungen erfüllt werden, müssen alle Salesforce-Organisationen über das Element "Meine Domäne" verfügen. Stellen Sie eines bereit. Andernfalls wird anhand Ihres Unternehmensnamens eines für Sie zugewiesen. Da sich "Meine Domäne" auf alle Anwendungs-URLs auswirkt, sollten Sie ein Element vom Typ "Meine Domäne" zunächst testen und bereitstellen, bevor diese Aktualisierung in Version Winter '22 erzwungen wird. Diese Aktualisierung wurde in der Version Winter '21 erstmals zur Verfügung gestellt.

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

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

Verhindern aufeinanderfolgender API-Navigationsaufrufe auf Visualforce-Seiten (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

In Visualforce-Seiten können API-Navigationsaufrufe nacheinander ausgelöst werden, was zu unerwünschtem Verhalten führen kann. Mit dieser Versionsaktualisierung wird dieses API-Navigationsaufrufmuster verhindert und es wird nur der erste Navigationsaufruf ausgelöst. Diese Aktualisierung wurde in der Version Summer '20 erstmals zur Verfügung gestellt.

Angehaltene Flow-Interviews mit dem gleichen Kontext und dem gleichen Benutzerzugriff fortsetzen (zuvor veröffentlichte Aktualisierung)

Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, werden angehaltene, automatisch gestartete Flows immer im gleichen Kontext und mit dem gleichen Benutzerzugriff fortgesetzt, den sie hatten, bevor sie angehalten wurden. Diese Aktualisierung wird in der Version Winter '22 erzwungen.

Neu angekündigte Aktualisierungen

Diese Versionsaktualisierungen sind für die Version Spring '21 neu angekündigt.

Sicheres Aufrufen der Visualforce-Remoting-API (Aktualisierung)

Die Visualforce-Remoting-API verwendet JavaScript, um Methoden in Apex-Steuerfeldern direkt von Visualforce-Seiten aus aufzurufen. Aufrufe verfügen jetzt über eine strengere Validierung, um sicherzustellen, dass die API ordnungsgemäß geschützt ist. Diese Aktualisierung wird in Version Winter '22 erzwungen.

Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil konvertieren (Aktualisierung)

Diese Aktualisierung konvertiert das Standardprofil für den Lesezugriff in ein benutzerdefiniertes Profil. Nachdem die Aktualisierung erzwungen wurde, können Sie die Berechtigungen in diesem Profil entsprechend Ihren geschäftlichen Anforderungen bearbeiten.

Multi-Faktor-Authentifizierung für Anmeldungen bei Abonnentenorganisationen anfordern (Aktualisierung)
Schützen Sie den Zugriff auf Abonnentenorganisationen, indem Sie zur Anmeldung bei der Lizenzmanagementorganisation (LMO) eine Multi-Faktor-Authentifizierung (MFA) verlangen.

Genaue Messung des CPU-Zeitverbrauchs von Flows und Prozessen (Aktualisierung)
Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, wird die von allen Flows und Prozessen verbrauchte CPU-Zeit von Salesforce genau gemessen, protokolliert und begrenzt. Bisher wurde die verbrauchte CPU-Zeit gelegentlich falsch angegeben oder fälschlicherweise anderen Automatisierungen, die später in der Transaktion durchgeführt wurden (z. B. Apex-Auslösern), zugeschrieben. Jetzt können Sie Leistungsengpässe, die zum Überschreiten der Obergrenze für den CPU-Zeitverbrauch pro Transaktion führen, richtig identifizieren. Da die CPU-Zeit jetzt genau gemessen wird, schlagen außerdem Flows und Prozesse fehl, nachdem das Element, der Kriterienknoten oder die Aktion ausgeführt wurde, durch die eine Transaktion die CPU-Obergrenze überschreitet. Es wird empfohlen, alle komplexen Flows und Prozesse zu testen, bei denen eine höhere Wahrscheinlichkeit besteht, dass sie diese Obergrenze überschreiten.

Verschobene Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden verschoben.

Zugriff auf Nicht-global-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Winter '20 geplant. In dieser Aktualisierung wird die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen korrigiert. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Summer '20 geplant. Durch diese Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen.

Aktivieren sicherer statischer Ressourcen für Lightning-Komponenten (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Winter '22 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Aktualisierung stellt alle statischen Ressourcen über die Visualforce-Domäne und nicht über die Lightning-Domäne bereit, um die Sicherheit zu erhöhen. Durch diese Änderung wird verhindert, dass ein in einer statischen Ressource enthaltenes Skript aufgrund der Sicherheitsrichtlinie desselben Ursprungs auf das Dokument in der Lightning-Domäne zugreift.

Verlangen einer Bestätigung bei E-Mail-Adressänderungen durch Experience Cloud-Benutzer, Partner und Kunden (Aktualisierung, verschoben)
Diese Aktualisierung wird auf die Version Summer '21 verschoben. Die automatische Aktivierung (Erzwingung) war für die Version Spring '21 geplant. Diese Sicherheitsaktualisierung verlangt, dass externe Benutzer Änderungen ihrer Community-E-Mail-Adresse bestätigen.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (Aktualisierung, verschoben)
Diese in der Version Summer '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer ’20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Winter '21 und dann nochmals auf Winter '22 verschoben. Durch diese Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds, das den Prozess begonnen hat, mit null auswertet.

Deaktivieren von Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen (Aktualisierung, verschoben)
Die in der Version Summer '20 veröffentlichte Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" sollte in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Summer '21 verschoben. Diese Versionsaktualisierung ersetzt die Aktualisierung "Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen". Mit der Aktualisierung "Regeln zum Erzwingen des expliziten Zugriffs auf Apex-Klassen deaktivieren" werden Organisationen durch die neue Aktualisierung in ihren

ursprünglichen Zustand zurückversetzt, in dem Benutzer nur Zugriff auf den Flow benötigten, um einen Flow ausführen zu können, der Apex-Aktionen beinhaltet.

Nach Nulldatensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist. Diese in der Version Spring '19 veröffentlichte Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '21 erzwungen werden. Dies wurde jedoch auf Spring '22 verschoben. Diese Aktualisierung wurde in Salesforce-Organisationen aktiviert, die die Version Summer '20 vor dem 10. Juli 2020 erhalten haben. Wenn dies auf Ihre Organisation zutrifft und Sie die Aktualisierung deaktiviert haben, müssen Sie sie in Spring '22 aktivieren.

Verlängerung der Erzwingung der Aktualisierung an "E-Mail-Vorgangserfassung" auf die Version Winter '22

Infolge einer neuen Erzwingungsfrist für die für Version Winter '21 vorgesehenen Aktualisierungen an "E-Mail-Vorgangserfassung" erhalten Administratoren nun Zeit bis zur Version Winter '22, um die Änderungen über die Funktion "Versionsaktualisierung" zu übernehmen.

Datenzugriff in Flow-Briefvorlagenfeldern erzwingen (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung erzwingt, dass der aktuelle Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn Flow Builder über ein Briefvorlagenfeld auf ein Feld in einem verwandten Datensatz zugreift. Diese in der Spring '20 veröffentlichte Aktualisierung sollte in Summer '20 erzwungen werden. Dies wurde zunächst auf Spring '21 und dann nochmals auf Summer '21 verschoben.

Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe (Aktualisierung, verschoben)

Diese Aktualisierung wird auf die Version Spring '22 verschoben. Die Aktualisierung sollte ursprünglich in Spring '20 automatisch aktiviert (erzwungen) werden. Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert.

Außer Kraft gesetzte Aktualisierungen

Diese Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt, wurden aber zurückgezogen. Sie wurden im Knoten "Versionsaktualisierungen" entfernt und werden nicht aktiviert.

Stabilisieren von URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (Aktualisierung, eingestellt)

Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Verwenden Sie erweiterte Domänen, um Instanznamen aus Ihren URLs zu entfernen.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (Aktualisierung, eingestellt)

Diese Aktualisierung wurde eingestellt. Diese Aktualisierung wird von Salesforce nicht in allen Salesforce-Organisationen aktiviert. Stattdessen können Sie mit einer Opt-in-Einstellung auf der Seite "Freigabeeinstellungen" einschränken, wer die Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann.

myTrailhead

Fügen Sie der Produktliste auf myTrailhead die Produktnamen Ihres Unternehmens hinzu und helfen Sie Ihren Benutzern bei der Suche nach den gewünschten Inhalten. Dank der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie myTrailhead-Module absolvieren, ohne die Salesforce-Anwendung verlassen zu müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der Produktfilter auf myTrailhead
Mithilfe von Produktfiltern können sich Ihre myTrailhead-Benutzer schnell den für sie relevantesten Inhalt finden. Beispielsweise können Benutzer über Filter für Sales Cloud und Service Cloud direkt zu den Modulen und Trails dieser Salesforce-Produkte gelangen. Passen Sie die Produktliste mit den Produktnamen Ihres Unternehmens an, damit sich Ihre Benutzer auf ihre relevanten Inhalte konzentrieren können. Nicht mehr benötigte Filter können aus der Produktkategorie gelöscht werden.

Arbeiten während des Workflows mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta)
Mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie die relevanten Fertigkeiten im richtigen Kontext erlernen, ohne Ihre Salesforce-Organisation verlassen zu müssen. Administratoren oder angegebene Schulungsleiter können dem Lernbereich relevante myTrailhead-Module hinzufügen, wobei die Lerninhalte dem jeweiligen Benutzerkontext entsprechen. Trailblazer-Benutzer können direkt in der Salesforce-Anwendung den Inhalt lesen, die Quizze absolvieren und Badges verdienen.

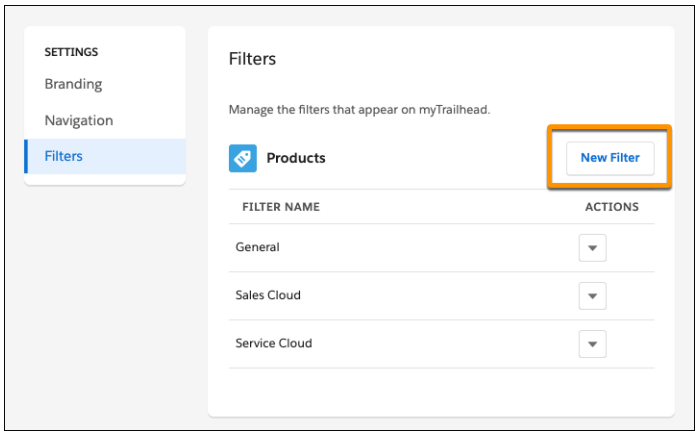
Anpassen der Produktfilter auf myTrailhead

Mithilfe von Produktfiltern können sich Ihre myTrailhead-Benutzer schnell den für sie relevantesten Inhalt finden. Beispielsweise können Benutzer über Filter für Sales Cloud und Service Cloud direkt zu den Modulen und Trails dieser Salesforce-Produkte gelangen. Passen Sie die Produktliste mit den Produktnamen Ihres Unternehmens an, damit sich Ihre Benutzer auf ihre relevanten Inhalte konzentrieren können. Nicht mehr benötigte Filter können aus der Produktkategorie gelöscht werden.

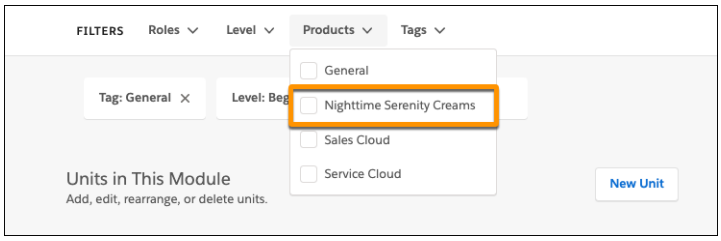
Wo: myTrailhead ist gegen einen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Alle Benutzer mit der Berechtigung "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden. Benutzer mit der Berechtigung "myTrailhead-Branding-Verwaltung" können auf Trailmaker-Einstellungen zugreifen, um die Filter in der Produktkategorie anzupassen. Benutzer mit der Berechtigung "myTrailhead-Inhaltserstellung" können Modulen und Trails Produktfilter zuweisen oder diese aus ihnen löschen. Benutzer mit der Berechtigung "myTrailhead-Versionsverwaltung" können Versionen erstellen und veröffentlichen. Benutzer mit den Berechtigungen "myTrailhead-Inhaltserstellung" und "myTrailhead-Versionsverwaltung" können Module und Trails aus Trailmaker Content auf Trailmaker Release hochladen.

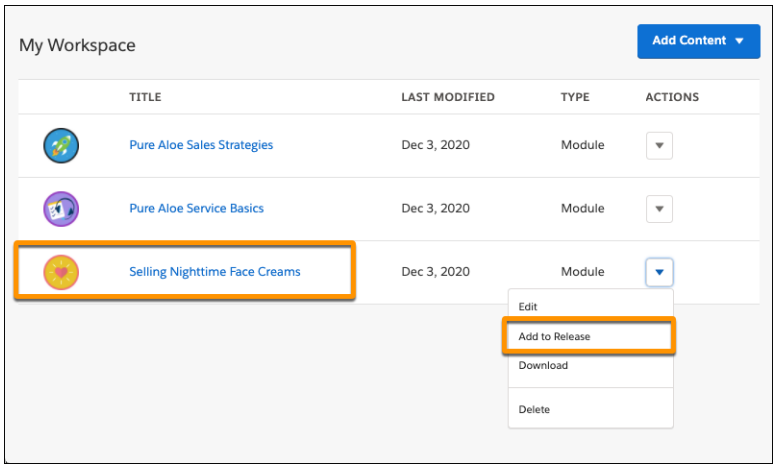
Wie: Zum Anpassen der Produktfilter auf myTrailhead bedarf es der Zusammenarbeit mehrerer Benutzer: Administratoren, Verfasser und Freigabe-Manager. Damit ein neuer Filter verfügbar wird, fügt der Administrator der Produktliste auf der Seite "Filter" in den Trailmaker-Einstellungen den Filternamen hinzu.



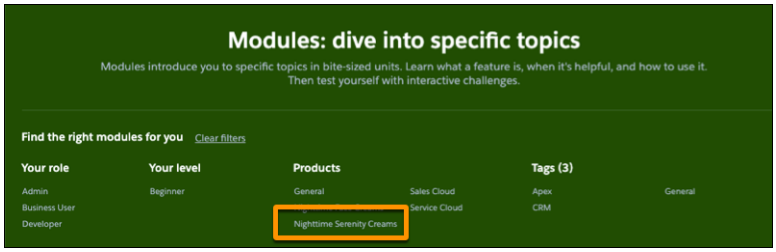
Wenn der Filter in den Trailmaker-Einstellungen hinzugefügt wird, wird er auch der Produktliste in Trailmaker Content hinzugefügt. Anschließend kann der Verfasser den neuen Filter mittels Trailmaker Content einem Modul oder Trail zuweisen.



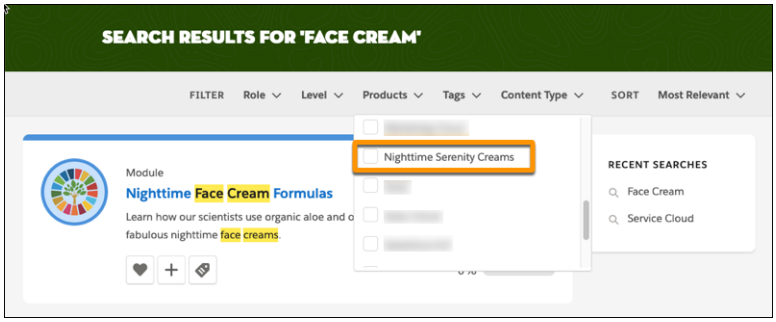
Der Verfasser oder Freigabe-Manager lädt den Inhalt aus Trailmaker Content auf Trailmaker Release hoch.



Nachdem die Freigabe veröffentlicht wurde, können Trailblazer-Benutzer den Inhalt nach Produktfilter sortieren, um alle Module oder Trails genau zu bestimmen, denen der Filter zugewiesen ist.



Zudem können Trailblazer-Benutzer ihre Suchergebnisse auf myTrailhead durch Auswahl des Produktfilters eingrenzen.



Das Löschen eines Filters aus myTrailhead ist eine ähnliche Zusammenarbeit.

- Der Verfasser löscht den Filter mit Trailmaker Content aus allen Modulen und Trails, denen der Filter zugewiesen ist.
- Der Verfasser oder Freigabe-Manager lädt die Module und Trails aus Trailmaker Content auf Trailmaker Release hoch.
- Der Freigabe-Manager veröffentlicht die Freigabe. Der Filter wird aus myTrailhead entfernt. Danach können Trailblazer-Benutzer Inhalt nicht mehr nach diesem Filter sortieren.
- Der Administrator kann den Filter aus der Liste der Produkte in den Trailmaker-Einstellungen löschen, wodurch er zudem aus der Produktliste in Trailmaker Content entfernt wird. Verfasser können den Filter Modulen oder Trails nicht mehr zuweisen.

SIEHE AUCH:

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

Arbeiten während des Workflows mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead (Beta)

Mit der Funktion zum Lernen in der Anwendung mit Trailhead können Sie die relevanten Fertigkeiten im richtigen Kontext erlernen, ohne Ihre Salesforce-Organisation verlassen zu müssen. Administratoren oder angegebene Schulungsleiter können dem Lernbereich relevante myTrailhead-Module hinzufügen, wobei die Lerninhalte dem jeweiligen Benutzerkontext entsprechen. Trailblazer-Benutzer können direkt in der Salesforce-Anwendung den Inhalt lesen, die Quizze absolvieren und Badges verdienen.

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

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition. myTrailhead ist für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition gegen einen Aufpreis verfügbar.

Wer: Alle Benutzer können auf das neue Symbol auf der globalen Kopfzeile und im Bereich zugreifen. myTrailhead-Benutzer können myTrailhead-Inhalte im Bereich anzeigen.

Administratoren mit den Berechtigungen "Alle Daten ändern" oder "Anwendung anpassen" können Benutzern über das Lernobjekt Lerninhalt zuweisen. Wenn Sie es Schulungsleitern, Vertriebsmitarbeitern und anderen ermöglichen möchten, Lerninhalte zu verwalten, verwenden Sie die Benutzerberechtigung zum Verwalten von Lerninhalten.

Warum: Wenn Ihr Unternehmen Salesforce Identity für myTrailhead als Authentifizierungsanbieter für myTrailhead verwendet, können Sie myTrailhead-Badges in Salesforce verdienen, aber keine öffentlichen Trailhead-Badges. Wenn Ihr Unternehmen Trailblazer.me für den Zugriff auf myTrailhead verwendet, können Sie myTrailhead-Badges und öffentliche Trailhead-Badges in der Salesforce-Anwendung verdienen.

SIEHE AUCH:

Integrieren der Trailhead-Lernumgebung in die Anwendung (Beta)

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

Success Cloud

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Success Cloud helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

Inhalt im Mittelpunkt

Ein neues Trailhead-Modul, Videos mit Anleitungen und eine neue Ressource, "Communities User Licenses for Industries" (Communities-Benutzerlizenzen für Branchen), wurden hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden von Funktionen mit Trailhead
Machen Sie sich in dem unterhaltsamen geführten interaktiven Tool Trailhead mit Salesforce vertraut. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)
Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

Einführung der Communities-Benutzerlizenzen für Branchen
Eine neue Ressource, "Communities User Licenses for Industries" (Communities-Benutzerlizenzen für Branchen), wurde erstellt, in der die Objekte, die Administratoren von Branchen-Clouds für Experience Cloud-Benutzer freigeben können, im Detail beschrieben sind. Mit diesen Informationen können Sie die Implementierung Ihrer Experience Cloud-Site unter Berücksichtigung Ihrer vorhandenen Lizenzen planen.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Machen Sie sich in dem unterhaltsamen geführten interaktiven Tool Trailhead mit Salesforce vertraut. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Sehen Sie sich Trailhead unter https://trailhead.salesforce.com an und finden Sie Ihren Weg. Die neuesten Ergänzungen sind im Folgenden aufgeführt.

Module

Salesforce Private Connect für AWS
Entdecken Sie eine neue Möglichkeit, die Sicherheit Ihrer AWS-Integrationen zu erhöhen.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

- Im neuen Video Save Time Creating and Managing Dashboards with Reusable Dashboard Components (Schnelleres Erstellen und Verwalten von Dashboards mit wiederverwendbaren Dashboard-Komponenten) erfahren Sie, wie Sie die Erstellung und Verwaltung von Dashboards in Tableau CRM optimieren können.
- Im neuen Video How Multi-Factor Authentication Works to protect Account Access (Funktionsweise der Multi-Faktor-Authentifizierung zum Schutz des Zugriffs auf Accounts) wird erklärt, was die MFA ist, wie sie funktioniert und warum sie ein wichtiger Bestandteil Ihrer Salesforce-Sicherheitsstrategie ist.
- Das neue Video Welcome to Meeting Studio (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar) zeigt, wie Sie mit Meeting Studio (Bestandteil von Salesforce Meetings) bei Ihrer nächsten Besprechung eine einzigartige visuelle Erfahrung erzielen.

Einführung der Communities-Benutzerlizenzen für Branchen

Eine neue Ressource, "Communities User Licenses for Industries" (Communities-Benutzerlizenzen für Branchen), wurde erstellt, in der die Objekte, die Administratoren von Branchen-Clouds für Experience Cloud-Benutzer freigeben können, im Detail beschrieben sind. Mit diesen Informationen können Sie die Implementierung Ihrer Experience Cloud-Site unter Berücksichtigung Ihrer vorhandenen Lizenzen planen.

Warum: Die jeweilige Community-Lizenz ermöglicht es Ihnen, Experience Cloud-Benutzern für bestimmte Datenobjekte Berechtigungen zum Erstellen, Lesen, Schreiben oder Löschen zu erteilen. In der neuen Tabelle für den Objektzugriff sehen Sie auf einen Blick, welche Berechtigungen Sie mit Ihrer Lizenz für welche Objekte zuweisen können. Weitere Informationen finden Sie unter Communities-Benutzerlizenzen für Branchen.

Rechtsdokumentation

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Rechtsdokumenten von Salesforce vorgenommen.

Vertrauen und Einhaltung von Vorschriften

Eine vollständige Liste der Änderungen an den Dokumenten über Vertrauen und die Einhaltung von Vorschriften im Rahmen dieser Version finden Sie im Änderungsprotokoll für Salesforce-Dokumente über Vertrauen und die Einhaltung von Vorschriften.

VERZEICHNIS

M

Mobile Salesforce-Anwendung 430

S

Salesforce Authenticator 428
Salesforce Knowledge 151–153
Salesforce Service Cloud 111
Salesforce-Anwendung 428–429