Notas da versão do Salesforce Spring '21

Salesforce, Spring '21

Maximize seu ROI do Salesforce com os recursos mais recentes, a maioria dos quais é padrão



'21

@salesforcedocs

Última atualização: 12/02/2021

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

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

CONTEÚDO

Notas da versão do Salesforce Spring '21 1
Como usar as notas de versão 4
Preparar-se para a versão 12
Como e quando os recursos ficam disponíveis? 13
Navegadores suportados 59
Salesforce em geral 62
Work.com 105
Serviço 105
Vendas 151
Receita 201
Setores 209
Análise de dados 304
Salesforce Einstein 383
Comércio 384
Experience Cloud 394
Salesforce CMS 408
Aplicativo móvel 414
Sustentabilidade 426
Personalização 427
Segurança e identidade 479
Customer 360 Truth 503
Implantação 507
Desenvolvimento 507
Salesforce Anywhere (Quip) 623
Pardot 632
Marketing 650
Atualizações de versão 650
myTrailhead 653
Outros produtos e serviços Salesforce 656
Destaque no conteúdo 657
Documentação legal 658

Índice 659

Notas da versão do Salesforce Spring '21

Você sabia que a maioria dos recursos novos está incluída na sua compra inicial? Explore as inovações mais recentes da versão para maximizar seu ROI do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Como usar as notas de versão

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

Preparar-se para a versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos da versão Spring '21 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

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

Salesforce em geral

O idioma em todo o nosso produto foi atualizado para refletir a inclusividade. As Notas de versão do Salesforce foram movidas para a Ajuda do Salesforce para uma experiência do usuário mais unificada. Listas visualizadas recentemente têm ações personalizáveis. Você pode adicionar imagens à sua orientação no aplicativo e silenciar a orientação para que possa vê mais tarde. Use novas ações de pesquisa em um fluxo e foque participantes específicos da pesquisa com regras para convite. Use a nova organização de avaliação do Lightning Scheduler para sair na frente com a sua implementação, e defina fusos horários para períodos de compromisso. Pesquisa usando palavras do cotidiano com pesquisa de idioma natural para Government Cloud e o aplicativo Salesforce móvel.

Work.com

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

Serviço

Empolgue-se para uma Service Cloud mais inteligente. Aprofunde-se no modelo de Recomendação de artigo do Einstein em um novo placar e entregue dados de objetos padrão e personalizados em Bots do Einstein. O Field Service simplifica a experiência de agendamento com roteamento preditivo ponto a ponto, correspondência de compromisso para turnos e alertas quando o trabalhador móvel chega. Com aprimoramentos de configuração e novas ferramentas de produtividade no Service Setup Assistant, o Service Cloud Voice e o Knowledge, você tem mais tempo para se concentrar nos seus clientes.

Vendas

O Salesforce Meetings ajuda as equipes de vendas a prepararem-se para reuniões e engajarem participantes. Usuários do High Velocity Sales podem usar o Insights de conversas do Einstein com chamadas de vídeo, acompanhar as oportunidades e receita desse resultado de ritmos de vendas e descontinuar ritmos de vendas sem perder dados. Ajuste as previsões em qualquer lugar com o aplicativo Salesforce móvel. Acompanhe quando os emails não podem ser entregues temporariamente e teste e compartilhe os modelos de email.

Receita

As melhorias do Salesforce CPQ incluem atualizações de serviço de alteração e renovação mais eficientes, alterações de contrato de base e uma alteração garantindo a configuração correta da regra de preço. Com o Salesforce Billing, configure como as linhas de fatura são criadas quando você usa uma substituição de data de faturamento, e mapeie as informações financeiras para os sistemas de contabilidade e planejamento de recursos empresariais (ERP) do cliente. Você também pode destacar o valor de longo prazo de um ativo com gerenciamento de ciclo de vida. A lógica de criação de produto e a ativação do pedido independente são aprimoradas. Os usuários de Advanced Approvals podem gerenciar as aprovações sem fazerem login no Salesforce.

Setores

Uma onda sem precedentes de novas soluções verticais o aguarda. O gerenciamento de fidelidade ajuda você a realizar programas personalizados de reconhecimento, recompensa e retenção. O gerenciamento em lote permite que você processe e acompanhe milhões de registros. Com tabelas de decisão, você pode definir várias regras de negócio para avaliar produtos e calcular descontos. Nosso novo mecanismo de processamento de dados extrai e transforma dados de sua organização e cria registros com os dados transformados. É mais fácil gerenciar acordos de vendas e previsões da conta na Manufacturing Cloud e o Gerenciamento de descontos tem suporte para programas de desconto baseados em volume, receita e crescimento. Enquanto isso, o Health Cloud facilita o gerenciamento de provedores com uma nova API e um novo suporte alinhado a FHIR para registros de saúde eletrônicos, e o Financial Services Cloud ajuda você a acompanhar o desempenho e capturar eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar. O Consumer Goods Cloud torna as visitas a lojas e entregas mais inteligentes, enquanto as Soluções do setor público adicionam o suporte de calendário e tornam a aprovação de solicitações mais transparente. O Gerenciamento de resposta à emergência adiciona fluxos atualizados para melhorar sua experiência de resposta a emergências.

Analytics

Acompanhe com rapidez decisões de negócio importantes com um criador de relatórios do Lightning Experience aprimorado, economize tempo criando e gerenciando painéis com componentes reutilizáveis e localize percepções rapidamente com uma interface remodelada do Einstein Discovery.

Salesforce Einstein

O Criador de recomendações do Einstein está disponível ao público em geral e verifica seus dados conforme você os cria. O recurso Recomendações de artigo do Einstein tem um placar par ajudá-lo a aproveitar ao máximo seus dados e melhorar suas recomendações. Navegue com mais facilidade pelas percepções com a interface da história do Einstein Discovery.

Comércio

Nosso novo serviço de Inventário do Omnichannel permite aproveitar a disponibilidade do inventário em tempo real para B2C Commerce e Gerenciamento de pedidos do Salesforce. O B2B Commerce oferece aprimoramentos para facilitar o trabalho com dados de Comércio e o gerenciamento de seus produtos, além das configurações de checkouts e integrações.

Experience Cloud

A Spring '21 traz um novo começo para a Community Cloud com um novo nome: Experience Cloud. Como parte dessa atualização, nós atualizamos as ferramentas que você usa para criar seus sites e fizemos várias alterações de terminologia e documentação. O modelo Build Your Own (LWR) agora está disponível ao público em geral e inclui suporte para conteúdo do Salesforce CMS. Também incluímos aprimoramentos a vários componentes do Lightning.

Salesforce CMS

Faça ainda mais com seu conteúdo do Salesforce CMS. Implante conteúdo consistente usando chave de conteúdo, adicione-o ao novo modelo Build Your Own (LWR) para sites do Criador de experiências e exporte-o para outras organizações e espaços de trabalho.

Aplicativo móvel

Faça mais no aplicativo Salesforce móvel com novos recursos, como Mobile Home para iOS e pesquisa de idioma natural em dispositivos móveis. O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud e vem com suporte para iPad.

Sustainability Cloud do Salesforce

Resolva problemas com seus dados de registro de emissões de carbono com o recurso Preenchimento de lacunas de dados. Bloqueie ou desbloqueie individualmente os registros de uso de energia com Controle de bloqueio individual.

Personalização

Acesse valores de registro anterior e reduza o tempo de automação e os custos de manutenção com o Fluxo do Salesforce. Crie recomendações e previsões com confiança e facilidade com melhorias ao Criador de recomendações do Einstein e o Criador de previsões do Einstein. Configure páginas do Lightning mais flexíveis e de maior desempenho no Criador de aplicativo Lightning.

Segurança e identidade

Simplifique o gerenciamento de sessão da Web com atualizações do OAuth 2.0. Gerencie Meus domínios mais facilmente e padronize seus URLs com domínios aprimorados. Novos conjuntos de dados ajudam você a analisar o uso entre o Salesforce no aplicativo Event Monitoring Analytics. A Central de segurança oferece outras maneiras práticas de visualizar seus dados de segurança.

Customer 360 Truth

Saiba o que há de novo no Customer 360 Truth. Dê aos seus usuários mais opções de verificação de identidade e unificação de dados para permitir interações personalizadas. E use um aplicativo para criar políticas para monitorar diversas organizações do Salesforce.

Implantação

Para usar uma Ant Migration Tool versão 51.0, instale o Java versão 11 ou posterior.

Desenvolvimento

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

Salesforce Anywhere

Diga olá ao Salesforce Anywhere expandido, que agora inclui todos os recursos que você já conhece e adora do Quip para Customer 360. Conheça as atualizações mais recentes aos recursos do Salesforce Anywhere beta.

Pardot

Configure o Pardot com mais rapidez, mantenha os fluxos de dados de engajamento com Rastreamento de primeira parte e desfrute de funcionalidade aprimorada em personalização de email, capacidade de entrega e relatórios. Melhoramos as ações de clonagem também, de modo que você possa copiar facilmente o conteúdo de email ou novos tipos de ativo associados às suas campanhas.

Marketing

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

Atualizações de versão

O Salesforce lança periodicamente atualizações que melhoram o desempenho, a lógica, a segurança e a usabilidade da plataforma, mas que podem afetar suas personalizações existentes. Localize as atualizações Spring '21 no nó Atualizações de versão em Configuração.

myTrailhead

Adicione os nomes de produto da sua empresa à lista Produtos no myTrailhead e ajude os usuários a detectar o conteúdo que estão procurando. Conclua os módulos do myTrailhead sem sair do aplicativo Salesforce graças ao Aprendizado no aplicativo com o Trailhead.

Outros produtos e serviços Salesforce

Destaque no conteúdo

Adicionamos um módulo do Trailhead, vídeos de instruções; e um novo recurso, Licenças do usuário de comunidades para setores.

Documentação legal

Fizemos atualizações sazonais aos documentos legais do Salesforce.

Como usar as notas de versão

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

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

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

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

NESTA SEÇÃO:

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado esquerdo da página.

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

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

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

Alterações nas notas de versão

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

Seu feedback é importante

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

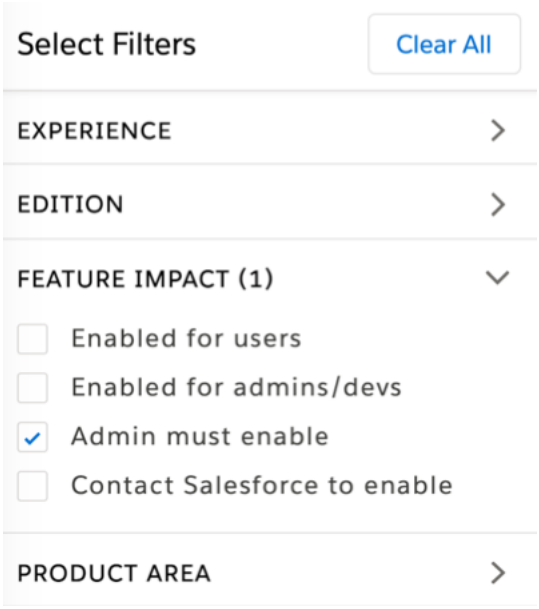
Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

Os filtros restringem a lista de notas de versão no lado esquerdo da página.

Clique no ícone de filtro ( ) ao lado do campo de pesquisa do lado esquerdo de qualquer página para exibir os filtros.

EXPERIÊNCIA	Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no aplicativo Salesforce móvel e no Salesforce Classic.
EDIÇÃO	Selecione uma ou mais edições para filtrar as notas da versão para mostrar somente as melhorias disponíveis nessa edição.
IMPACTO DO RECURSO	Alguns recursos exigem que você os ative ou configure para que os usuários possam ter os benefícios. Por exemplo, como um administrador, filtre as notas da versão para focar ou ocultar somente esses recursos.
ÁREA DE PRODUTOS	Veja somente as notas de versão para produtos que a sua organização usa. Se a sua organização trabalha com vendas, mas não com suporte, filtre suas notas de versão para que somente as notícias relacionadas a vendas apareçam.

Expanda o filtro para ver todas as opções disponíveis. Selecione uma ou mais opções por filtro, em seguida, clique em **Aplicar** para aplicar os filtros.



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

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

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

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

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

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

IdeaExchange	Ideia entregue
Salesforce em geral	
Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo	Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo
Vendas	
Inserir link do Google Hangout ou Zoom	Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Outlook com o Inbox
Vincular campanhas diretamente a contas	Acompanhe contas como membros da campanha (beta) na página 634
Usar modelos de email do Lightning em alertas de email	Use modelos de email do Lightning em Automações do Salesforce
Capacidade de adicionar modelos de email do Lightning a conjuntos de alterações e implantar do sandbox	Distribua modelos de email do Lightning com conjuntos de alterações e empacotamento
Serviço	
Lightning Knowledge - Os favoritos sempre devem coletar a versão mais recente do artigo	Direcione seus favoritos para as versões mais recentes dos artigos
Análise de dados	
Notificações e assinaturas em Painéis integrados	Habilite notificações e assinaturas em Painéis integrados
Permitir que tabelas comparativas tenham mais de quatro agrupamentos	Agrupe dados por até seis campos no Explorer
Capacidade de passar filtros do Painel por URL	Salve os resultados do painel com parâmetros do URL do filtro
Criador de relatórios do Lightning extremamente lento e com bugs	Simplifique a criação de relatório com a seleção de vários campos
Personalização	
Aumentar o limite de texto da ajuda de nível de campo de 255 para 510 caracteres	Obtenha mais caracteres para texto de ajuda no nível do campo
Segurança e identidade	
Domínios personalizados para sites do sandbox	Teste domínios em um sandbox (disponível ao público em geral)

Alterações nas notas de versão

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

segunda-feira, 22 de fevereiro de 2021

Obtenha um comportamento direcionado mais previsível para hyperlinks que não sejam externos
Informações adicionadas sobre alteração de comportamento direcionado de hyperlink.

segunda-feira, 15 de fevereiro de 2021

O rótulo ID do lead/contato foi alterado
Foi adicionada uma nova nota de versão para esclarecer a alteração no rótulo de um campo.

Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning
Foi esclarecido quando essas alterações podem ser vistas nas organizações.

Obtenha a versão mais recente do Tableau CRM para iOS
Foram adicionadas informações sobre a versão 12.0 do Tableau CRM para iOS.

Foi adicionado o requisito de Conjunto de permissões para renovação e alteração de contrato
Foram especificadas as permissões necessárias para que os usuários possam alterar ou renovar contatos.

Objetos novos e alterados
Foram adicionadas informações sobre o objeto AsyncOperationLog na seção Comércio.

Outros aprimoramentos nos Bots do Einstein
Nova nota de versão esclarecendo o comportamento das transferências no Chat e nos canais de mensagens.

Executar relatórios no modelo de dados alinhado ao FHIR R4
Nova nota de versão adicionada para o suporte futuro para relatórios.

Atualizar rapidamente suas informações de pagamento do AppExchange
Adicionamos um botão Atualizar pagamento à guia Análise de segurança.

Objetos novos e alterados
Foram adicionadas informações sobre os novos campos de URL de foto do funcionário para o objeto Funcionário.

Teste domínios em um sandbox (disponível ao público em geral)
Foi esclarecido quais organizações estão atualmente excluídas de usar esse recurso.

segunda-feira, 8 de fevereiro de 2021

A Consumer Goods Cloud tem objetos novos
Foi alterado o nome do novo campo do objeto RetailVisitKPI de SourceRecord para ContextId.

Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram
Foi removido iPhone 6 da lista de dispositivos compatíveis.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Foram adicionadas informações sobre o campo `Username` ser removido dos Objetos de Monitoramento de evento em tempo real para dispositivos móveis.

Atue globalmente com atualizações de idioma do bot
O dinamarquês, coreano e sueco foram removidos da versão beta com suporte para estes idiomas.

Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning (atualização, adiada)
A aplicação dessa atualização de versão foi adiada da Summer ’21 para a Winter ’22.

Objetos novos e alterados
Foram adicionadas informações sobre os objetos AIApplication, AIApplicationConfig, MLField e MLPredictionDefinition.

Manter as conversas seguras: Conformidade de bots HIPAA e SOC2
Foram adicionadas informações sobre a conformidade de bots HIPAA e SOC2.

Recursos novos e alterados da API REST do Connect
Foram adicionadas informações sobre o recurso Perfil de funcionário.

Classes do Connect no Apex novas e alteradas
Foram adicionadas informações sobre a classe de Perfil de funcionário.

Outras alterações à Consumer Goods Cloud
Foram adicionadas informações sobre o gerenciamento de acesso de objetos de Bens de consumo e o link Consulte também relevante.

Foram realizadas alterações no Conjunto de permissões de autoatendimento
Foi adicionada uma nota de versão sobre a remoção das permissões de objeto para usuários convidados que pode fazer com que eles sejam removidos do conjunto de permissões de Autoatendimento do Field Service.

Removido: Listas visualizadas recentemente
Foi removida a nota de versão intitulada "Ative listas visualizadas recentemente com ações personalizáveis", porque o recurso foi removido temporariamente a partir da versão Spring '21.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel
Foi atualizada a data de lançamento para a versão 230.000 do Aplicativo Salesforce móvel para iOS. Para obter mais informações, consulte A versão 230.000 do aplicativo Salesforce para iOS foi adiada.

segunda-feira, 1 de fevereiro de 2021

Destaque no conteúdo

Foram adicionadas informações sobre nossos aprimoramentos de conteúdo mais recentes.

Entregue aos clientes o direito do trabalho de serviço
Foram adicionadas informações sobre a adição dos campos Ordens de trabalho por direito e Ordens de trabalho restantes a Direitos.

Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)
A aplicação dessa atualização de versão foi adiada para a Summer '21.

Recursos novos e alterados da API REST do Connect
Foram adicionadas informações sobre upload em massa de conversas.

Planeje com antecedência com a recorrência de manutenção avançada
Foram adicionadas informações sobre quando os recursos estarão disponíveis, esclarecimento para configurar os requisitos, um exemplo adicional e esclarecimento do exemplo.

Oculte os campos de Nome e Sobrenome na API SOAP para usuários de Sites do Experience Cloud
Foi adicionada uma nota de versão sobre uma nova configuração que oculta os campos de nome e sobrenome na API SOAP.

Mecanismo de processamento de dados
O nome do Sonic mudou para Pipelines de dados.

Os eventos de plataforma de volume padrão agora são publicados de modo assíncrono
Foi adicionada uma nota de versão sobre o comportamento de publicação alterado de eventos da plataforma de volume padrão.

Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning

Foram adicionadas informações sobre uma mensagem de edição do campo de fórmula.

O Orientação de chamadas do Einstein agora é Insights de conversas do Einstein

Foi adicionada uma nota de versão sobre a alteração de nome para Orientação de chamadas do Einstein.

Comércio: Gerenciamento de pedidos do Salesforce

Foi removida a nota de versão intitulada "Criar pedidos de cumprimento manualmente", pois o recurso foi removido a partir da versão Spring '21.

Personalize seu endereço padrão sem resposta para notificações por email **na página 149**

Foram esclarecidos os detalhes em shortdesc e adicionado Aloha às edições disponíveis

Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade

Foram atualizadas as informações sobre o suporte para futuros clientes com o modelo de dados de EHR empacotado.

sábado, 30 de janeiro de 2021

Criar API de provedor **na página 258**

Escopo da alteração esclarecido.

segunda-feira, 25 de janeiro de 2021

API de metadados

Foram adicionadas informações sobre os novos campos no tipo de metadados FieldServiceSettings.

Obter informações sobre Solicitações de componentes do Lightning no EventLogFile

Foram adicionadas informações sobre o novo tipo de evento de Solicitação do Aura.

Objetos novos e alterados

Foram adicionadas informações sobre o novo campo `IsTimeZoneEnabled` no objeto FieldServiceMobileSettings.

Prepare-se para alterações à política de privacidade da Apple

Foi esclarecido que a configuração Permitir rastreamento entre sites está disponível apenas em dispositivos que usam iOS 14+.

Consumer Goods Cloud

Foram adicionados links Consulte também.

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Foram adicionadas informações sobre novos objetos de evento de alteração do Gerenciamento de fidelidade.

Gerenciamento de fidelidade

Foi alterado de Console de fidelidade para Gerenciamento de fidelidade.

Use a flexibilidade do campo de Propriedade do cliente opcional

Foi adicionada uma nota de que o campo de Propriedade do cliente no objeto Ativo da apólice de seguro agora é opcional.

API de metadados

Foram adicionadas informações sobre novos tipos de metadados: AIApplication, AIApplicationConfig, MLDataDefinition e MLPredictionDefinition.

Prepare-se para conversas produtivas com o Resumo da reunião

Foi esclarecido que o recurso estará disponível logo após todas as instâncias serem atualizadas para a versão Spring ‘21. Foram adicionadas informações sobre a disponibilidade em sandboxes.

Turbine eventos virtuais com o Meeting Studio
Foi esclarecido que o recurso estará disponível logo após todas as instâncias serem atualizadas para a versão Spring '21. Foram adicionadas informações sobre a disponibilidade em sandboxes.

Novas permissões para criar pedidos
Foram adicionadas informações sobre novas permissões necessárias para criar pedidos.

Atualize para a API de Integração de telefonia mais recente
Foram adicionadas informações sobre uma alteração na API REST do Service Cloud Voice e detalhes sobre quando a API antiga será desativada.

segunda-feira, 18 de janeiro de 2021

Novo Connect em classes de entrada do Apex
Foram adicionadas informações sobre a propriedade `allOrNothingTransferId` à classe `OCITransferReservationInputRepresentation`.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Connect
Foram adicionadas informações sobre a propriedade `allOrNothingTransferId` ao corpo da solicitação para Transferir entrada de reserva OCI.

Sincronizar campos personalizados na Sincronização de objeto do Pardot (beta)
Foi adicionada uma tabela que descreve as alterações de nível de campo no conjunto de dados Cliente potencial e Atividade.

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)
A declaração Onde foi esclarecida.

Entenda o valor de longo prazo de cada ativo com gerenciamento de ciclo de vida
Foi corrigida a informação sobre onde o campo está disponível. Está disponível apenas no Lightning Experience com Salesforce Billing.

Visualizar aplicativos do Lightning por padrão
Esse recurso não está pronto para o lançamento. Nós informaremos quando ele estiver disponível.

Encontre registros no aplicativo Salesforce móvel usando palavras do cotidiano (Beta)
Esse recurso não está pronto para o lançamento. Nós informaremos quando ele estiver disponível.

Filtrar registros usando pesquisa de idioma natural em dispositivos móveis (beta)
Esse recurso não está pronto para o lançamento. Nós informaremos quando ele estiver disponível.

Aumente as vendas e a colaboração do parceiro em descontos
Foi atualizada a captura de tela da página inicial do site do Manufacturing Experience Cloud.

Capture duplicatas em potencial antes de salvar
Foram adicionadas informações sobre configurar regras duplicadas e regras de correspondência.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)
A aplicação dessa atualização de versão foi adiada para a Spring '22.

Gerenciar campanhas de produto
Foram adicionadas informações sobre a configuração da lista relacionada de Itens de Campanha de serviço de produtos na Campanha de serviço de produtos.

Depurar o modelo
Foram adicionadas informações sobre o uso de logs de depuração para modelos do Tableau CRM.

Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade
Foi esclarecido o número de objetos mencionados no novo modelo de dados para especificar quantos deles são objetos novos.

Imposição da atualização de Email-to-Case estendida para a versão Winter '22
A aplicação dessa atualização de versão foi adiada para a Winter '22.

Observe a alteração no Centro de aprendizado
Foi adicionado um esclarecimento sobre uma alteração visual no Centro de aprendizado do Tableau CRM.

Padronize os URLs do Salesforce com domínios aprimorados
Foi esclarecido que esse recurso está disponível de modo progressivo com a versão Spring '21 e disponível a todos os clientes no dia 31 de março de 2021.

Use os novos campos de mapeamento de ERP para transações financeiras
Foram adicionadas informações sobre os novos campos de Faturamento para instantâneos de saldo financeiro.

Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados
No objeto InsurancePolicy, foi corrigido o nome do campo de TotalInsuredAmount para TotalSumInsured.

terça-feira, 12 de janeiro de 2021

Gerenciamento de fidelidade
Notas de versão adicionadas para o Gerenciamento de fidelidade.

segunda-feira, 11 de janeiro de 2021

Você pediu!
Adição de Ideias que entregamos.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos
Foram adicionados objetos recentemente pesquisáveis para Manufacturing Cloud.

Obtenha mais das tabelas no Tableau CRM para iOS
Foram adicionadas informações sobre tabelas comparativas mais eficientes no Tableau CRM para iOS.

Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes
Foram adicionadas informações sobre a criação de resumos de uso do Salesforce Billing para assinaturas baseadas em uso perenes.

Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade
Foram atualizadas informações sobre o suporte pra clientes novos e futuros.

Foi adicionado um link para a lista de objetos EHR empacotados.

Foram removidas informações sobre a disponibilidade da página de configuração para novos clientes.

REMOVIDO: Altere endereços de email e redefina senhas de modo seguro e fácil
Essa nota de versão foi removida porque essa alteração foi removida da versão Spring '21.

Objetos novos e alterados
Foi adicionada uma nota de versão para o novo campo `InterviewStatus` no objeto FlowInterview.

segunda-feira, 4 de janeiro de 2021

Leitor inteligente de formulários
Foi adicionada uma nota sobre o suporte a idiomas para o Leitor inteligente de formulários.

API de metadados
Foi adicionada uma descrição do tipo InventorySettings.

Interromper o envio de mensagens por canais antigos
Foram adicionadas informações sobre onde essa alteração se aplica.

Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning
Foi removido um parágrafo sobre uma alteração de UI que envolve um erro de permissões ao editar um registro. Essa alteração está listada como um Problema conhecido em vez disso.

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas
Foram adicionadas informações sobre novas classes ConnectApi do Gerenciamento de pedidos e inventário do Omni-Channel.

Conectar a API REST
Foram adicionadas informações sobre novos recursos de API REST do Connect do Gerenciamento de pedidos e inventário do Omni-Channel.

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações
Foi adicionado um componente de conjunto de alterações recentemente disponível, Configuração de assinante de Eventos da plataforma.

Outras alterações ao componente Apólice
Foi substituído "rótulos embutidos em código" por "rótulos estáticos" na descrição do primeiro item na seção Por quê.

18 de dezembro de 2020

Notas da versão do Salesforce Spring '21
Notas da versão da visualização publicadas.

Seu feedback é importante

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

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

Preparar-se para a versão

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

O que há de novo nessa versão

- Deck de visão geral da versão (ROD). Crie treinamento interno para seus usuários, analise telas de configuração e aprenda a usar esses recursos.
- Matriz de versão. Veja rapidamente que recursos afetam imediatamente seus usuários.
- Assinatura de pré-versão do Spring '21. Inscreva-se em uma organização de pré-versão para obter acesso antecipado aos novos recursos.
- Liberação imediata em tempo real. Inscreva-se e aproveite ao máximo os novos recursos.

- Demonstrações da versão. Veja rápidas visões gerais em vídeo sobre o que está vindo nesta versão.
- Site da versão Spring '21. Confira os novos recursos.
- Módulo de destaques da versão Spring '21. Obtenha o emblema do Trailhead da versão Spring '21.
- Versão em uma caixa. Use esse kit para preparar e apresentar a nova versão à sua organização e a seus usuários.

Fundamentos de preparo para a versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos da versão Spring '21 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fim do suporte para o Internet Explorer 11 no Lightning Experience	✅			
Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience	✅			
Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatíveis com o Tableau CRM	✅			

Salesforce em geral

O idioma em todo o nosso produto foi atualizado para refletir a inclusividade. As Notas de versão do Salesforce foram movidas para a Ajuda do Salesforce para uma experiência do usuário mais unificada. Listas visualizadas recentemente têm ações personalizáveis. Você pode adicionar imagens à sua orientação no aplicativo e silenciar a orientação para que possa vê mais tarde. Use novas ações de pesquisa em um fluxo e foque participantes específicos da pesquisa com regras para convite. Use a nova organização de avaliação do Lightning Scheduler para sair na frente com a sua implementação, e defina fusos horários para períodos de compromisso. Pesquisa usando palavras do cotidiano com pesquisa de idioma natural para Government Cloud e o aplicativo Salesforce móvel.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorias gerais				
Termos inclusivos estão substituindo a linguagem legada		✅		
Aproveite os novos recursos e uma melhor experiência do usuário com notas de versão na Ajuda do Salesforce			✅	
Proteja os usuários contra downloads não seguros no Chrome			✅	
Editores de rich text recebem um upgrade			✅	
Localize rapidamente usuários do portal ao alterar propriedades do registro	✅			
Capture duplicatas em potencial antes de salvar	✅			
Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning	✅			
Continuar trabalhando com diálogos focados em guias (atualização lançada anteriormente)			✅	
Engajamento do usuário				
Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo		✅		
Silencie a Orientação no aplicativo para vê-la mais tarde	✅			
Escolha entre mais posições para seus avisos flutuantes		✅		
Adicione etapas do guia passo a passo que vão além de Nova, Editar e Clonar páginas		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acesse a Orientação no aplicativo ativa com URLs compartilháveis		✅		
Faça mais edição de rich text em avisos encaixados		✅		
Mova avisos flutuantes em um iPad	✅			
Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce		✅		
Leve a experiência de aprendizado do Trailhead para dentro do aplicativo (beta)			✅	
Obtenha orientação personalizada ao configurar o Salesforce		✅		
Pesquisas do Salesforce				
Agende pesquisas e muito mais com novas ações definidas em um fluxo	✅			
Foque participantes da pesquisa específicos usando regras	✅			
Foque participantes específicos da pesquisa usando regras em Mapas de ciclo de vida do cliente	✅			
Enviar pesquisas usando um codinome	✅			
Integrar uma pesquisa em uma página da Web	✅			
Valide respostas de texto curto dos participantes	✅			
Mostre aos participantes o status de conclusão da pesquisa	✅			
Monitore o desempenho do canal de engajamento e melhore a experiência do cliente	✅			
Lightning Scheduler				
Predefina um fuso horário para períodos de compromisso			✅	
Defina um fuso horário para a página Revisar compromisso			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Agendar compromissos em vários fusos horários			✅	
Filtre os recursos de serviço por IDs do recurso			✅	
Faça alterações a páginas anteriores			✅	
Integrar fluxos do Lightning Scheduler			✅	
Modificar compromissos via API			✅	
Agende compromissos com mais rapidez usando atualizações da API			✅	
Outros aprimoramentos			✅	
Pesquisar				
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos		✅		

Serviço

Empolgue-se para uma Service Cloud mais inteligente. Aprofunde-se no modelo de Recomendação de artigo do Einstein em um novo placar e entregue dados de objetos padrão e personalizados em Bots do Einstein. O Field Service simplifica a experiência de agendamento com roteamento preditivo ponto a ponto, correspondência de compromisso para turnos e alertas quando o trabalhador móvel chega. Com aprimoramentos de configuração e novas ferramentas de produtividade no Service Setup Assistant, o Service Cloud Voice e o Knowledge, você tem mais tempo para se concentrar nos seus clientes.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein para serviço				
Bots do Einstein				
Crie confiança do cliente com a caixa de diálogo do sistema de manipulador de erros	✅			
Aumente a escala de modelos de intenção com suporte para vários idiomas para o Recomendador de entrada e o Recomendador de entrada para conjuntos de intenções (beta)	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Encontre respostas rapidamente com Respostas de artigo (piloto)	✅			
Turbine o bot de modelo com dados de intenção incluídos (beta)	✅			
Entregue informações de registros com a Pesquisa de objeto (Beta)	✅			
Crie bots rapidamente com a clonagem de diálogo	✅			
Promover enunciados do treinamento do bot para conjuntos de intenção	✅			
Crie modelos de intenção com menos enunciados	✅			
Atue globalmente com atualizações de idioma do bot	✅			
Saiba mais sobre seus bots com novas métricas	✅			
Aumente a segurança com a Criptografia da plataforma do Shield para Bots do Einstein	✅			
O comportamento do menu de opções do bot foi alterado	✅			
Manter as conversas seguras: Conformidade de bots HIPAA e SOC2	✅			
Outros aprimoramentos nos Bots do Einstein	✅			
Recomendações de artigo do Einstein				
Melhore a precisão com percepções do placar do modelo		✅		
Entregue Recomendações de artigo do Einstein em sete idiomas (disponível ao público em geral)	✅			
Recomendações de resposta do Einstein				
Habilite agentes do chat para responder em um dos 16 idiomas (piloto)				✅
Comece com menos transcrições e aumente as respostas		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Encerramento de chamada de voz do Einstein				
Conclua chamadas facilmente usando o Encerramento de chamadas do Einstein Voice (piloto)				✅
Field Service				
Crie turnos mais rapidamente usando padrões de turno predefinidos		✅		
Designe turnos para compromissos que cumpram seus critérios		✅		
Adicione Gerenciamento de turnos a seus sites do Experience Cloud		✅		
Gerenciar campanhas de produto	✅			
Entregue aos clientes o direito do trabalho de serviço	✅			
Veja quem fornece ou realiza a manutenção dos ativos de um cliente	✅			
Veja mais detalhes de precificação sobre o produto consumido	✅			
Planeje com antecedência com a recorrência de manutenção avançada	✅			
Registre mais detalhes sobre planos de manutenção	✅			
Obtenha mais detalhes sobre os itens de linha de contrato	✅			
Suporte para o particionamento de PK adicionado para ProductConsumed e ProductRequired	✅			
Foram realizadas alterações no Conjunto de permissões de Autoatendimento			✅	
Field Service Scheduling				
Agende compromissos durante turnos que cumpram seus critérios		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha estimativas de tempo de viagem mais inteligentes com roteamento preditivo de ponto a ponto		✅		
Veja os resultados com insights de otimização aprimorados (disponível ao público em geral)		✅		
Aplicativo Field Service Mobile				
Briefcase Builder (beta)			✅	
Notificar os clientes quando os trabalhadores estiverem chegando	✅			
Atualize o status do seu compromisso de serviço em qualquer lugar			✅	
Service Setup Assistant	✅			
Canais				
Voice				
Ative seu centro de contato com mais rapidez			✅	
Poupe tempo e previna frustrações para os clientes com o Retorno de chamada na fila			✅	
Integre o Service Cloud Voice ao High Velocity Sales			✅	
Colabore em gravações de chamada para melhorar o atendimento ao cliente	✅			
Dê aos agentes tempo para trabalho após a conversa (piloto)				✅
Ajuste a escala do seu centro de contato com a resiliência do Voice e limites maiores da Plataforma do Voice	✅			
Veja quando há atualizações disponíveis para seu Centro de contato			✅	
Veja quando seu par de chaves expira			✅	
Conheça a nova documentação do Service Cloud Voice	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Atualize para a API de Integração de telefonia mais recente			✅	
Aqueça suas funções lambda e obtenha a transcrição em tempo real em mais idiomas no Voice		✅		
Messaging				
Aprimore seus modelos de mensagens com mais dados			✅	
Interromper o envio de mensagens por canais antigos			✅	
IsOptedOut está sendo descontinuado			✅	
Knowledge				
Use o Service Setup Assistant para configurar o Knowledge			✅	
Direcione seus favoritos para as versões mais recentes dos artigos			✅	
Retenha arquivos anexos ao inserir um artigo em um email			✅	
Adicionar texto alternativo a imagens no Lightning Knowledge			✅	
Roteamento				
Dê aos seus agentes tempo para concluir a conversa (piloto)				✅
Gerenciamento de caso				
Personalize seu endereço padrão sem resposta para notificações por email			✅	
Mantenha os perfis seguros contra bisbilhotagem com filtragem de perfil para atribuição de layout de interação			✅	
Realize a integração a direitos para turbinar sua organização			✅	
Aprimore seu fluxo de trabalho com alternância de guias no Criador de macros	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Imposição da atualização de Email-to-Case estendida para a versão Winter '22		✅		
CCO oculto de usuários da Experiência do Salesforce			✅	
Outras alterações				
Proteger as informações de perfil do usuário contra olhos curiosos no CTI	✅			

Vendas

O Salesforce Meetings ajuda as equipes de vendas a prepararem-se para reuniões e engajarem participantes. Usuários do High Velocity Sales podem usar o Insights de conversas do Einstein com chamadas de vídeo, acompanhar as oportunidades e receita desse resultado de ritmos de vendas e descontinuar ritmos de vendas sem perder dados. Ajuste as previsões em qualquer lugar com o aplicativo Salesforce móvel. Acompanhe quando os emails não podem ser entregues temporariamente e teste e compartilhe os modelos de email.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce Meetings				
Prepare-se para conversas produtivas com o Resumo da reunião			✅	
Turbine eventos virtuais com o Meeting Studio			✅	
High Velocity Sales				
Insights de conversas do Einstein				
O Orientação de chamadas do Einstein agora é Insights de conversas do Einstein	✅			
Usar Insights de conversas com videochamadas			✅	
Crie e compartilhe as Coleções de chamadas	✅			
Acesse os dados da chamada de vídeo em painéis de Insights de conversas	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Use os Ritmos de vendas para promover oportunidades e acompanhar engajamentos do destino			✅	
Descontinue os ritmos de vendas sem perder dados			✅	
Especifique quem pode alterar os cessionários alvo			✅	
Obtenha mais detalhes sobre o desempenho do ritmo de vendas			✅	
Sales Cloud Einstein				
Habilite a Pontuação de oportunidade do Einstein com menos dados		✅		
Armazene os campos incluídos, em vez de campos excluídos, na Pontuação de leads do Einstein			✅	
Principais recursos de vendas				
Previsões colaborativas				
Ajuste suas previsões em qualquer lugar	✅			
Oportunidades				
Faça mais com produtos da oportunidade		✅		
Leads				
Converta leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com a API			✅	
Campanhas				
Acompanhe contas como membros da campanha (beta)			✅	
O rótulo ID do lead/contato foi alterado				
Pedidos				
Configure o comportamento de salvar pedido em 2GP e pacotes desbloqueados	✅			
Outras alterações nos recursos centrais de vendas				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado		✅		
Recursos de produtividade				
Experiência de email				
Garanta que os emails sejam entregues com tratamento de email com devolução temporária	✅			
Monitorar mais alterações na trilha de auditoria de configuração			✅	
Use Enviar mais tarde com emails encadeados	✅			
Adicione links de reunião do Zoom a eventos criados usando Inserir disponibilidade			✅	
Modelos de email				
Distribua modelos de email do Lightning com conjuntos de alterações e empacotamento		✅		
Use modelos de email do Lightning em Automações do Salesforce		✅		
Poupe tempo com componentes duplicados no Criador de modelos de email	✅			
Otimizar o gerenciamento email	✅			
Captura de atividades do Einstein				
Adicione perfis a configurações da Captura de atividades do Einstein		✅		
Personalize mapeamentos de campo para sincronização de contatos e eventos		✅		
Sincronizar eventos internos				✅
Salesforce Inbox				
Salesforce Inbox móvel	✅			
Calendário				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Crie calendários compartilhados, públicos, de recursos e de lista de usuários usando a API		✅		
Dialer				
O Lightning Dialer agora é Sales Dialer	✅			
Integração com o Google				
Integração ao Gmail™				
A versão legada da extensão Inbox do Chrome para Gmail está sendo descontinuada em 31 de março de 2021			✅	
Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Gmail			✅	
Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Gmail			✅	
Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Gmail com o Inbox			✅	
Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Gmail com Inbox			✅	
Lightning Sync para Google				
Analise as novidades na sincronização com aplicativos do Google			✅	
Integração com a Microsoft®				
Integração com o Outlook®				
O suporte para a integração com o Outlook em versões mais antigas do Outlook e do Windows está terminando			✅	
A versão legada do complemento Inbox para Outlook será descontinuada em 31 de março de 2021			✅	
Mudança de autenticação para usuários do Inbox do Exchange Online			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Outlook			✅	
Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Outlook			✅	
Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Outlook com o Inbox			✅	
Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Outlook com Inbox			✅	
Lightning Sync para Microsoft® Exchange®				
Analise as novidades na sincronização com aplicativos da Microsoft			✅	
Alterações de configuração necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365			✅	
Salesforce para Outlook				
O Salesforce para Outlook será descontinuado entre junho de 2021 e 2023			✅	
Restaure o acesso se o serviço for interrompido			✅	
Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão			✅	

Receita

As melhorias do Salesforce CPQ incluem atualizações de serviço de alteração e renovação mais eficientes, alterações de contrato de base e uma alteração garantindo a configuração correta da regra de preço. Com o Salesforce Billing, configure como as linhas de fatura são criadas quando você usa uma substituição de data de faturamento, e mapeie as informações financeiras para os sistemas de contabilidade e planejamento de recursos empresariais (ERP) do cliente. Você também pode destacar o valor de longo prazo de um ativo com gerenciamento de ciclo de vida. A lógica de criação de produto e a ativação do pedido independente são aprimoradas. Os usuários de Advanced Approvals podem gerenciar as aprovações sem fazerem login no Salesforce.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce CPQ				
Faça uma transição suave para o serviço de alteração e renovação em grande escala		✓		
Continue trabalhando enquanto altera contratos			✓	
Campo Evento de avaliação do configurador adicionado ao layout de página das Regras de preço			✓	
Contrate pedidos maiores em menos tempo	✓			
Novas permissões para criar pedidos	✓			
Foi adicionado o requisito de Conjunto de permissões para renovação e alteração de contrato			✓	
Salesforce Billing				
Crie períodos parciais ao usar uma substituição de data de cobrança	✓			
Use os novos campos de mapeamento de ERP para transações financeiras	✓			
Entenda o valor de longo prazo de cada ativo com gerenciamento de ciclo de vida			✓	
A lógica de ativação do pedido independente foi atualizada	✓			
A lógica de criação de produto do pedido independente foi atualizada	✓			
Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes	✓			
Advanced Approvals	✓			

Setores

Uma onda sem precedentes de novas soluções verticais o aguarda. O gerenciamento de fidelidade ajuda você a realizar programas personalizados de reconhecimento, recompensa e retenção. O gerenciamento em lote permite que você processe e acompanhe milhões de registros. Com tabelas de decisão, você pode definir várias regras de negócio para avaliar produtos e calcular descontos. Nosso novo

mecanismo de processamento de dados extrai e transforma dados de sua organização e cria registros com os dados transformados. É mais fácil gerenciar acordos de vendas e previsões da conta na Manufacturing Cloud e o Gerenciamento de descontos tem suporte para programas de desconto baseados em volume, receita e crescimento. Enquanto isso, o Health Cloud facilita o gerenciamento de provedores com uma nova API e um novo suporte alinhado a FHIR para registros de saúde eletrônicos, e o Financial Services Cloud ajuda você a acompanhar o desempenho e capturar eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar. O Consumer Goods Cloud torna as visitas a lojas e entregas mais inteligentes, enquanto as Soluções do setor público adicionam o suporte de calendário e tornam a aprovação de solicitações mais transparente. O Gerenciamento de resposta à emergência adiciona fluxos atualizados para melhorar sua experiência de resposta a emergências.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciamento de fidelidade				
Crie uma experiência de fidelidade única com o Programa de fidelidade			✅	
Impulsione suas metas comerciais com promoções			✅	
Aumente o engajamento dos membros com parceiros do programa de fidelidade			✅	
Recompense membros com vouchers de experiência	✅			
Encante os membros com benefícios de fidelidade	✅			
Permita que os membros acompanhem atividades com o Portal do membro de fidelidade			✅	
Analytics for Loyalty				
Analise a fidelidade do cliente e expanda seu negócio	✅			
Melhore o engajamento do membro com o Einstein Discovery para fidelidade	✅			
Novos objetos do gerenciamento de fidelidade		✅		
O Gerenciamento de fidelidade tem novos tipos de metadados		✅		
Apex: Novos itens				
Conectar a API REST		✅		
O Gerenciamento de fidelidade tem novas ações invocáveis		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciamento em lote				
Defina trabalhos para processar grandes volumes de registro		✅		
Agende seus trabalhos		✅		
Observe seus trabalhos em lote		✅		
Compartilhe seus trabalhos de gerenciamento em lote		✅		
O Gerenciamento em lote tem um novo objeto		✅		
O Gerenciamento em lote tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas		✅		
O Gerenciamento em lote tem um novo evento de plataforma		✅		
O Gerenciamento em lote tem uma nova ação invocável		✅		
O Gerenciamento em lote tem novos tipos de metadados		✅		
O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos		✅		
Tabelas de decisão				
Defina suas regras comerciais		✅		
Especifique as regras e automatize o restante		✅		
Determine o resultado dos registros de várias origens		✅		
Invoque uma tabela de decisão de um fluxo		✅		
Atualizar suas regras comerciais a qualquer momento		✅		
Compartilhar tabelas de decisão		✅		
Mantenha suas regras comerciais seguras		✅		
A tabela de decisão tem novos objetos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Apex: Novos itens				
Conectar a API REST		✅		
A tabela de decisão tem novas ações invocáveis		✅		
A tabela de decisão tem novos tipos de metadados		✅		
Mecanismo de processamento de dados				
Transforme dados com poucos cliques		✅		
Forneça suas próprias entradas ao transformar dados		✅		
Execute o Mecanismo de processamento de dados nos seus termos		✅		
Acompanhe as execuções do mecanismo de processamento de dados		✅		
Realize o write-back de resultados para os campos criptografados do Salesforce Shield		✅		
Poupe tempo com modelo de definições do Mecanismo de processamento de dados		✅		
Compartilhe as definições do mecanismo de processamento de dados com outras organizações		✅		
Acompanhe o uso do Mecanismo de processamento de dados		✅		
O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos		✅		
O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas		✅		
O mecanismo de processamento de dados tem uma nova ação invocável		✅		
O mecanismo de processamento de dados tem novos tipos de metadados		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
O mecanismo de processamento de dados tem um novo evento de plataforma		✅		
O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos		✅		
Manufacturing Cloud				
Conheça o Guia do Customer 360 para Manufatura discreta				
Crie soluções entre nuvens com os kits de solução Salesforce			✅	
Converta cotações e oportunidades em acordos de vendas			✅	
Considere programações de oportunidades em Previsões da conta			✅	
Organize sua lista de acordos de vendas			✅	
Novo tipo de metadados da Manufacturing Cloud		✅		
Conectar a API REST		✅		
Gerenciamento de descontos				
Defina programas de desconto para calcular facilmente os valores de desconto			✅	
Obtenha novas percepções com o processamento de descontos aprimorado			✅	
Aumente as vendas e a colaboração do parceiro em descontos			✅	
Analise os programas de desconto e impulsione seu negócio com o Rebate Analytics	✅			
Health Cloud				
Criar API de provedor			✅	
Interoperabilidade				
Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Executar relatórios no modelo de dados alinhado ao FHIR R4			✅	
Automação de documentos inteligente				
Crie planos de ação automaticamente			✅	
Leitor inteligente de formulários				
Resolva valores de campo que não estão claros em documentos recebidos			✅	
Intelligent Sales (Vendas inteligentes)				
Acompanhe visitas no Calendário do Salesforce			✅	
Escolha nos Tipos de conta no aplicativo Analytics para Healthcare				
O Health Cloud tem objetos novos e alterados		✅		
Financial Services Cloud				
Gerenciamento de lotes				
Capture hierarquias e membros da agência com o modelo de dados da agência			✅	
Defina agências e membros no Console de gerenciamento de agência			✅	
Defina o contexto da agência com o Seletor de agência			✅	
Acompanhe a criação de conta e lead com a Associação automática de agência (beta)			✅	
Melhore as operações da agência no aplicativo Analytics para Retail Banking			✅	
Seguro para Financial Services Cloud				
Capture eventos e marcos em qualquer lugar			✅	
Particionamento de PK para os objetos Policy e Claim			✅	
Aprimoramentos de componente de apólice			✅	
Analytics para seguro				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Centro de relacionamento acionável (ARC)				
Visualize os participantes do registro no ARC			✅	
Alterações a listas relacionadas no ARC			✅	
Resumos de interação				
Capture e compartilhe resumos da interação			✅	
Compartilhamento de dados em conformidade				
Compartilhe registros com grupos de participantes			✅	
Permitir que não proprietários compartilhem registros			✅	
Compartilhe resumos da interação de maneira em conformidade			✅	
Leitor inteligente de formulários				
Automatize a captura de dados financeiros usando mapeamentos			✅	
Extraia informações de documentos carregados			✅	
Totalizações para o Financial Services Cloud				
Totalização por pesquisa usando o Mecanismo de processamento de dados			✅	
Otimizar distribuições de registro (disponível ao público em geral)	✅			
Use acionadores de distribuição de registro otimizados	✅			
Outras alterações ao Financial Services Cloud				
Promova o engajamento do cliente com Insights de eventos da vida				
Mantenha a produtividade com mais componentes do Lightning do Financial Services Cloud para dispositivos móveis	✅			
Use a flexibilidade do campo de Propriedade do cliente opcional			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados		✅		
Consumer Goods Cloud				
Aprimoramentos do Einstein para bens de consumo				
Planeje as tarefas certas para uma visita com a Recomendação de tarefa de visita do Einstein			✅	
Obtenha recomendação de visita usando previsões			✅	
Use o Einstein para Bens de consumo com a licença Execução do varejo Starter do Lightning			✅	
Planeje melhor as entregas da loja com atribuições de veículo-usuário controladas			✅	
Acesse os detalhes da visita e do pedido na página Loja de varejo			✅	
Aprimoramentos na execução da visita				
Atende melhor as lojas criando tarefas rapidamente	✅			
Simplifique a execução de tarefa com Sequenciamento de KPI e tarefa	✅			
Mantenha-se organizado com tarefas atribuídas	✅			
Analytics para Bens de consumo				
Monitore a conformidade com o preço da loja com o Analytics para Bens de consumo	✅			
Analise o desempenho da loja e aumente as vendas com o Einstein Discovery	✅			
Outras alterações à Consumer Goods Cloud	✅			
A Consumer Goods Cloud tem objetos novos		✅		
Conectar a API REST		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Soluções do setor público				
Visualizar tarifas regulatórias ao solicitar uma licença ou permissão			✅	
Visualize visitas agendadas no Calendário do Salesforce			✅	
Melhore a Experiência de inspeção com o aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção móvel				
Realize tarefas de inspeção com eficiência			✅	
Mantenha-se informado durante uma visita ao local			✅	
Acompanhe e gerencie melhor as reclamações com Aprimoramentos do site do setor público			✅	
Novos objetos em soluções do setor público			✅	
Gerenciamento de resposta à emergência				
Capture data e hora em fluxos da Coleção de contatos			✅	
Mais informações sobre licenças do usuário de comunidades para setores			✅	

Análise de dados

Acompanhe com rapidez decisões de negócio importantes com um criador de relatórios do Lightning Experience aprimorado, economize tempo criando e gerenciando painéis com componentes reutilizáveis e localize percepções rapidamente com uma interface remodelada do Einstein Discovery.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Simplifique a criação de relatório com a seleção de vários campos	✅			
Salve os resultados do painel com parâmetros do URL do filtro	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Receba os detalhes do relatório por email no formato .xlxs	✅			
Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização, adiado)			✅	
Tableau CRM				
O Einstein Analytics agora é o Tableau CRM		✅		
Integração e preparação de dados				
Mantenha os dados do Salesforce atualizados no Snowflake com o Sync Out (disponível ao público em geral)	✅			
Exporte conjuntos de dados para .csv com o nó de saída de preparador de dados	✅			
Mesclar dados do Tableau CRM preparados no Salesforce com o Conector de saída do Salesforce (beta)			✅	
Exporte seus dados do Tableau CRM Data para o Tableau Online para análise extra (beta)			✅	
Requisitos de criptografia de segurança mais rígidos para origens de dados conectadas	✅			
Identifique mais candidatos para compartilhamento em nível de linha simplificado com a avaliação de cobertura de herança de compartilhamento	✅			
Realize cálculos entre linhas com funções de janela	✅			
Fique em vantagem com o programa Smart Transform Pilot			✅	
Preveja o futuro com Previsões de série de tempo (piloto)			✅	
Encontre novas maneiras de segmentar seus dados com agrupamento (piloto)			✅	
Analisar dados agregados de mais ângulos com Pivô (piloto)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Limpe seus dados padronizando formatos de valor de coluna	✅			
Acrescentar linhas de origens de dados distintas	✅			
Receitas com origens do conjunto de dados são executadas mais rapidamente	✅			
Outros aprimoramentos no Preparador de dados	✅			
Execute receitas e fluxos de dados de maneira mais inteligente com o agendamento de prioridade	✅			
Aplicativos e modelos pré-construídos				
Analise as atividades da sua equipe para dar suporte melhor a taxas de ganho	✅			
Ganhe mais contas com a Modelagem do Einstein Discovery	✅			
Concentre seus esforços de vendas sabendo dos principais fatores para a previsão de receita	✅			
Criação de aplicativos				
Domine a criação de painéis com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral)	✅			
Adicione texto e visualizações personalizados em dicas de ferramentas de widget de número	✅			
Aja em qualquer lugar, em qualquer dado, em até 100 registros por vez		✅		
Use o SQL com Tableau CRM Direct Data (beta)			✅	
Agrupe dados por até seis campos no Explorer	✅			
O que há de novo no SAQL		✅		
Einstein Discovery				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Descubra mais percepções com uma interface remodelada e intuitiva				✅
Integre previsões ao seu conjunto de dados no Preparador de dados (disponível ao público em geral)				✅
Implemente modelos externos na sua organização do Salesforce (piloto)				✅
Obtenha percepções melhores dos dados do relatório com o Einstein Data Insights				✅
Empacote, promova e distribua suas previsões				✅
Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (disponível ao público em geral)		✅		
Mantenha a precisão do modelo com notificações de desempenho				✅
Aumente a transparência da previsão com cartões de modelo (piloto)				✅
Atribua valores ausentes para melhorar o desempenho do modelo (piloto)				✅
Obtenha previsões melhores com Correspondência parcial tipográfica (piloto)				✅
Obtenha a pontuação de conjunto de dados e a implantação de modelo automatizada com aplicativos modelados				✅
Economize tempo na configuração com a habilitação automática após a ativação de licença				✅
Receba Previsões do Einstein no Tableau usando cálculos de tabela personalizados				✅
Gerencie versões do modelo com o histórico de versões				✅
Capture os detalhes da versão da história enquanto eles são recentes				✅
Obtenha desempenho aprimorado em suas histórias do Einstein Discovery				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tableau CRM para todos				
Controle quais usuários do Analytics Tabs acessam o Analytics Studio		✅		
Controle quem vê o que em um aplicativo com a visibilidade de ativo (beta)				✅
Habilite notificações e assinaturas em Painéis integrados		✅		
Organize os emails de assinatura da sua maneira	✅			
observe a aObserve a alteração no Centro de aprendizado	✅			
Obtenha mais das tabelas no Tableau CRM para iOS	✅			
Obtenha a versão mais recente do Tableau CRM para iOS	✅			

Comércio

Nosso novo serviço de Inventário do Omnichannel permite aproveitar a disponibilidade do inventário em tempo real para B2C Commerce e Gerenciamento de pedidos do Salesforce. O B2B Commerce oferece aprimoramentos para facilitar o trabalho com dados de Comércio e o gerenciamento de seus produtos, além das configurações de checkouts e integrações.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Inventário do Omnichannel				
Obtenha a disponibilidade de inventário e gerencie reservas com APIs sem periféricos	✅			
Visualize a disponibilidade do inventário e gerencie os locais com o Console de inventário do Omnichannel	✅			
Aprimore a experiência de compra e pedido com as integrações do Gerenciamento de pedido do Salesforce e B2C Commerce	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
B2B Commerce para Lightning Experience				
Aplicativo Commerce				
Adicione dados de amostra à sua loja			✅	
Use os dados de interação da loja para criar relatórios repletos de percepções		✅		
Aumente a visibilidade com navegação de convidado		✅		
Capture novos produtos em atualizações incrementais do mapa do site			✅	
Retenha configurações de lista do espaço de trabalho	✅			
Crie regras de compartilhamento de Product2 para compartilhar dados do B2B Commerce com convidados		✅		
Modelo do B2B Commerce				
Use componentes de referência para guiar o desenvolvimento de componente personalizado		✅		
As listas estão disponíveis ao público em geral	✅			
Oculte o botão Adicionar à lista				
Visualizar detalhes do produto pai da variação na página do produto		✅		
Visualizar os atributos da variação na página do produto		✅		
Variações e atributos do produto				
Dê aos compradores mais opções de produto com variações e atributos			✅	
Visualize classes pai do espaço de trabalho de produto			✅	
Obtenha orientação para definir configurar variações e atributos			✅	
Checkout e integrações				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Crie checkouts adaptáveis com integrações síncronas		✅		
Gerenciar integrações com guias de integração			✅	
Atualize o componente do método de entrega		✅		

Experience Cloud

A Spring '21 traz um novo começo para a Community Cloud com um novo nome: Experience Cloud. Como parte dessa atualização, nós atualizamos as ferramentas que você usa para criar seus sites e fizemos várias alterações de terminologia e documentação. O modelo Build Your Own (LWR) agora está disponível ao público em geral e inclui suporte para conteúdo do Salesforce CMS. Também incluímos aprimoramentos a vários componentes do Lightning.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Olá, Experience Cloud, adeus Community Cloud	✅			
Componentes do Lightning no Criador de experiências				
Adicione ou remova sombras no componente Menu de bloco		✅		
Dê acesso à Lista relacionada – única em sites móveis com o componente remodelado		✅		
Developer Productivity				
Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)				
ExperienceBundle habilitado por padrão para sites Build Your Own (LWR)		✅		
Mantenha a continuidade com a página "Serviço não disponível" personalizável (piloto)				✅
Use um domínio de certificado único para a sua Rede de entrega de conteúdo (piloto)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Adicionar o conteúdo do Salesforce CMS a componentes da Web do Lightning personalizados		✅		
O serviço de mensagens do Lightning agora é compatível com o Experience Cloud (beta)		✅		
lightning:navigation em sites do Aura agora é compatível com generateUrl com mais actionNames		✅		
Navegue para páginas de conteúdo do CMS usando uma PageReference		✅		
Dispositivo móvel para Experience Cloud				
Experiência móvel aprimorada com estilos de toque SLDS		✅		
Adicione vários arquivos a registros em sites do Experience Cloud em dispositivos móveis		✅		
Usuário convidado				
Permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto removidas para usuários convidados		✅		
Permissões obsoletas de perfis de usuário convidado foram removidas		✅		
Segurança e compartilhamento				
Usuários com perfis externos padrão não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud		✅		
Defina preferências para cookies permitidos para sites do Criador de experiências		✅		
Oculte os campos de Nome e Sobrenome na API SOAP para usuários de Sites do Experience Cloud		✅		
Outras alterações				
Oculte campos nos resultados de pesquisa do Lightning Knowledge			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Processe os membros com mais facilidade usando limites impostos			✅	
Mescle contas pessoais habilitadas para o cliente			✅	
Crie relatórios sobre o tempo de resposta da pergunta		✅		

Salesforce CMS

Faça ainda mais com seu conteúdo do Salesforce CMS. Implante conteúdo consistente usando chave de conteúdo, adicione-o ao novo modelo Build Your Own (LWR) para sites do Criador de experiências e exporte-o para outras organizações e espaços de trabalho.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Mantenha a consistência com a chave de conteúdo		✅		
Use a chave de conteúdo para referenciar mídia para importação		✅		
Publicar conteúdo em massa após a importação		✅		
Exporte conteúdo de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS		✅		
Implante Componentes e conteúdo do CMS do sandbox para produção		✅		
Downloads de conteúdo misto bloqueados no Google Chrome		✅		
Aproveite o modelo Build Your Own (LWR) para o Experience Cloud		✅		
Use seu conteúdo do Salesforce CMS em componentes personalizados da Web do Lightning		✅		
Adicione imagens do CMS com o Editor de conteúdo avançado no modelo do Build Your Own (LWR)		✅		

Aplicativo móvel

Faça mais no aplicativo Salesforce móvel com novos recursos, como Mobile Home para iOS e pesquisa de idioma natural em dispositivos móveis. O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud e vem com suporte para iPad.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aplicativo Salesforce móvel				
Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel				
Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram	✅			
Fique à vontade no Mobile Home (beta)			✅	
Entrar no Salesforce pela tela inicial com o widget de navegação rápida	✅			
Rolagem aprimorada é o novo padrão	✅			
Acompanhar suas atividades com a linha do tempo de atividade no Android	✅			
Use ações dinâmicas com objetos personalizados em dispositivos móveis			✅	
Prepare-se para alterações à política de privacidade da Apple	✅			
Nova IU de configuração de segurança móvel aprimorada				✅
Proteja seus dados com atualizações de segurança móvel aprimoradas				✅
Melhore o desempenho da página do Lightning em dispositivos móveis		✅		
Ative a experiência do novo aplicativo Salesforce móvel para tablet			✅	
Mobile Publisher				
O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud			✅	
Suporte para iPad do Mobile Publisher para Experience Cloud (disponível ao público em geral)			✅	
Distribuição pública não gerenciada não é mais compatível com Android			✅	

Sustentabilidade

Resolva problemas com seus dados de registro de emissões de carbono com o recurso Preenchimento de lacunas de dados. Bloqueie ou desbloqueie individualmente os registros de uso de energia com Controle de bloqueio individual.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Resolva problemas de registro de emissões de carbono com o Preenchimento de lacunas de dados			✅	
Gerencie registros de energia com controle de bloqueio individual			✅	

Personalização

Acesse valores de registro anterior e reduza o tempo de automação e os custos de manutenção com o Fluxo do Salesforce. Crie recomendações e previsões com confiança e facilidade com melhorias ao Criador de recomendações do Einstein e o Criador de previsões do Einstein. Configure páginas do Lightning mais flexíveis e de maior desempenho no Criador de aplicativo Lightning.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fluxo do Salesforce				
O Fluxo do Lightning agora se chama Fluxo do Salesforce		✅		
Flow Builder				
Consulte os valores anteriores do registro que acionou seu fluxo		✅		
Execute parte de um fluxo acionado por registro depois do evento acionador		✅		
Envie emails em rich text de seu fluxo usando uma ação Enviar email		✅		
Controle valores de componente da tela revisados em fluxos		✅		
Evite erros de chamada automaticamente em fluxos de tela		✅		
Aproveite a definição de estilo aprimorada para componentes da tela de fluxo		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Evite avisos repetitivos de tempo de execução do Lightning em fluxos da tela		✅		
Veja menos {!Complex.Syntax} no Flow Builder		✅		
Visualize o rótulo do fluxo no título do navegador pelo tempo de execução do fluxo ou pela depuração		✅		
Acesse campos de mesclagem complexos de loops		✅		
Depuração de fluxo				
Depure fluxos com falha mais facilmente		✅		
Depure fluxos mais facilmente usando termos consistentes e depuração direta para fluxos acionados por agenda		✅		
Veja informações precisas do fluxo em registros de depuração		✅		
Gerenciamento de fluxo				
Exclua uma versão do fluxo instalada de um pacote sem desinstalar o pacote		✅		
Extensões de fluxo e processo				
Configure ações invocáveis no Flow Builder com mais facilidade usando Editores de propriedade personalizada (disponível ao público em geral)		✅		
Acesse mais valores de saída de editores de propriedade personalizada do Flow Builder		✅		
Atualizações de versão de fluxo e processo				
Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, imposta)			✅	
Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)			✅	
Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, imposta)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)			✅	
Fazer entrevistas de fluxo pausado serem retomadas no mesmo contexto com o mesmo acesso de usuário (atualização lançada anteriormente)			✅	
Meça com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos (atualização)			✅	
Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)			✅	
Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)			✅	
Melhorias no tempo de execução do Fluxo e no processo na versão de API 51.0		✅		
Criadores do Einstein				
Valide suas recomendações com o Verificador de dados (disponível ao público em geral)			✅	
Desfrute de acesso mais fácil às suas recomendações (disponível ao público em geral)			✅	
Crie previsões para pacotes gerenciados			✅	
Tentar criar novamente uma previsão com falha			✅	
Criador de aplicativo Lightning				
Defina valores de atributo e rótulos de componente localizados em páginas do Lightning usando rótulos personalizados		✅		
Mais suporte para ações dinâmicas			✅	
Analise o desempenho para páginas do Lightning visualizadas em um telefone		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha informações mais detalhadas sobre o desempenho da página do Lightning em desktop		✅		
Receba dicas para páginas do Lightning habilitadas para telefone na Orientação para Criador de aplicativos		✅		
Recolha e expanda as seleções de campo em páginas habilitadas para Formulários dinâmicos		✅		
Globalização				
Diferencie entre o yuan onshore e offshore			✅	
Leia hebraico da direita para a esquerda em mais nuvens	✅			
Conecte-se com clientes que falam e leem amárico			✅	
Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)			✅	
Serviços externos				
A versão de Serviços externos legada está sendo descontinuada		✅		
Inclua a definição de matriz nomeada de nível superior para tipos de lista em seus esquemas de serviços externos		✅		
Salesforce Connect				
Configure várias licenças do Salesforce Connect em uma organização teste		✅		
Autentique-se novamente depois de editar determinados campos de uma credencial nomeada ou Origem de dados externa		✅		
Campos				
Melhore o desempenho com limites em valores da lista de opções inativos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha mais caracteres para texto de ajuda no nível do campo		✅		
Desabilitar a renderização de HTML em rótulos de campo personalizados (atualização, imposta)		✅		
Perfis e permissões				
Converta o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado (atualização)			✅	
O perfil somente leitura não está mais disponível em novas organizações do Salesforce		✅		
Use Conjuntos de permissões de integração para trocar dados com parceiros de integração		✅		
Compartilhamento				
Compartilhe registros com compartilhamento manual	✅			
Crie mais papéis		✅		
Tipos de metadados personalizados				
Visualize os limites de tipo de metadados personalizados na página Visão geral do sistema		✅		
Acesse registro de tipo de metadados usando métodos estáticos		✅		
Configuração geral				
Exija a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa		✅		
Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, descontinuada)			✅	
Obtenha um comportamento direcionado mais previsível para hyperlinks que não sejam externos			✅	

Segurança e identidade

Simplifique o gerenciamento de sessão da Web com atualizações do OAuth 2.0. Gerencie Meus domínios mais facilmente e padronize seus URLs com domínios aprimorados. Novos conjuntos de dados ajudam você a analisar o uso entre o Salesforce no aplicativo Event Monitoring Analytics. A Central de segurança oferece outras maneiras práticas de visualizar seus dados de segurança.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciamento de identidade e acesso				
Habilitar aplicativos híbridos para gerenciar diretamente sessões da Web		✅		
Exigir segredo do cliente durante o fluxo do token de atualização		✅		
Reduza interrupções de sessão do aplicativo móvel híbrido com um novo parâmetro Frontdoor.jsp		✅		
Obtenha mais orientação do Assistente de autenticação multifator			✅	
Monitore as métricas de login para os serviços de identidade da sua organização			✅	
Monitore como seus provedores de identidade autenticam os usuários com a referência do método de autenticação		✅		
Integre facilmente tokens de acesso e atualização maiores para o OpenID Connect		✅		
A confirmação de identidade agora é ativação do dispositivo	✅			
Domínios				
Gerenciar Meu domínio com facilidade		✅		
Padronize os URLs do Salesforce com domínios aprimorados			✅	
Melhore a conectividade com a Salesforce Edge Network			✅	
Teste domínios em um sandbox (disponível ao público em geral)			✅	
Impeça redirecionamentos de URLs do Meu domínio anteriores		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Habilitar HTTPS em seus domínios			✅	
Implantar um Meu domínio (atualização liberada anteriormente)			✅	
Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, descontinuada)		✅		
Salesforce Shield				
Shield Platform Encryption				
Criptografar dados do enunciado para bots			✅	
Criptografe mais dados com mais rapidez usando a criptografia em segundo plano			✅	
Monitoramento de evento				
Analise mais eventos no aplicativo Event Monitoring Analytics		✅		
Respostas padrão alteradas no Assistente de configuração do aplicativo Analytics		✅		
Automatize a configuração de monitoramento de evento em tempo real com a API de metadados		✅		
Localize usuários em todos os tipos de eventos do Lightning		✅		
Obter informações sobre eventos de comércio no EventLogFile		✅		
Acompanhe provedores de identidade para solicitações de autenticação		✅		
Obter informações sobre Solicitações de componentes do Lightning no EventLogFile		✅		
Central de segurança				
Atualizar dados de métrica sob demanda			✅	
Veja os detalhes da verificação de integridade histórica na Central de segurança			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alteração de destaque com gráficos de página de detalhes aprimorados			✅	

Customer 360 Truth

Saiba o que há de novo no Customer 360 Truth. Dê aos seus usuários mais opções de verificação de identidade e unificação de dados para permitir interações personalizadas. E use um aplicativo para criar políticas para monitorar diversas organizações do Salesforce.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Customer 360 Audiences				
O que há de novo no Customer 360 Audiences	✅			
Customer 360 Data Manager				
O que há de novo no Customer 360 Data Manager	✅			
Customer 360 Identity				
A Identidade para clientes e parceiros foi renomeada para Customer 360 Identity	✅			
Exigir verificação quando usuários, parceiros e clientes da Experience Cloud mudam de endereço de email (atualização)			✅	
Centro de privacidade do Customer 360				
Monitore o cumprimento da solicitação de acesso a dados com o registro de portabilidade		✅		
Alteração de comportamento do Centro de privacidade do Customer 360: Arquivos de portabilidade mais antigos que 60 dias são excluídos automaticamente		✅		
Sincronizar dados de consentimento entre vários registros		✅		

Implantação

Para usar uma Ant Migration Tool versão 51.0, instale o Java versão 11 ou posterior.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações		✅		
A Ant Migration Tool requer Java versão 11 ou posterior		✅		

Desenvolvimento

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				
Personalizar marcadores e controlar o comportamento do mapa no componente de base do lightning-map		✅		
Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI		✅		
Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados			✅	
Crie editores de propriedade personalizada do Flow Builder que acessem saídas automáticas		✅		
Atualizações de versão				
Use "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, imposta)			✅	
Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, imposta)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização, adiada)			✅	
Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)			✅	
Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning (atualização, adiada)			✅	
Criar uma ação de componente da Web do Lightning (piloto)			✅	
Einstein Vision and Language				
Einstein Vision e Language estão em conformidade com a HIPAA		✅		
Einstein Vision				
Detecte mais texto com o Einstein OCR		✅		
Novo campo na resposta de status de treinamento da API do Vision		✅		
Einstein Language				
O suporte do Einstein Intent para mais idiomas está disponível ao público em geral		✅		
Crie um modelo do Einstein Intent com menos dados		✅		
Novo campo na resposta de status de treinamento da API de idioma		✅		
Funções do Salesforce (beta)		✅		
Visualforce				
Chame com segurança a API de uso remoto do Visualforce (atualização)		✅		
Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização lançada anteriormente)		✅		
Apex				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (beta)		✅		
Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV		✅		
Crie editores de propriedade personalizados para ações invocáveis (disponível ao público em geral)		✅		
Cache de plataforma livre para pacotes gerenciados (disponível ao público em geral)		✅		
Sinalizar métodos do Apex invocáveis que fazem chamadas		✅		
Cursores de consulta otimizados para melhor desempenho		✅		
Converter leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com os novos métodos LeadConvert			✅	
API				
Aviso antecipado da futura descontinuação de versões legadas da API do Platform			✅	
Empacotamento				
Foque uma liberação específica para seus pacotes durante transições de liberação do Salesforce				✅
Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes desbloqueados dependentes da organização (disponível ao público em geral)		✅		
Monitore operações de empacotamento com novos campos de API				✅
Exigir autenticação multifator para logins a organizações do assinante (atualização)				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Especifique metadados desempacotados para Testes de criação de versão do pacote (disponível ao público em geral)				✅
Organizações teste				
Criar organizações teste com mais recursos		✅		
Sandboxes				
Faça o ajuste fino de sua segurança de dados com o Data Mask		✅		
Controle as alterações entre seu projeto local e um sandbox (disponível ao público em geral)		✅		
Ferramentas de desenvolvimento de plataforma				
Desenvolva aplicativos do Customer 360 Platform com facilidade		✅		
Lightning Design System				
A notação BEM com traços duplos está sendo descontinuada		✅		
Atualizações de blueprint do esquema de componente do Sistema de design do Lightning		✅		
Parceiros de AppExchange				
Analise seu código do Apex com a Análise de aplicativo do AppExchange				✅
Envie sua solução mais rapidamente e acompanhe o progresso com a Análise de segurança do AppExchange remodelada	✅			
Atualizar rapidamente suas informações de pagamento do AppExchange	✅			
Captura de alteração de dados				
Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (disponível ao público em geral)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Receba notificações de evento de alteração para mais objetos		✅		
Eventos da plataforma				
Configure o usuário e o tamanho do lote para seu acionador de evento de plataforma		✅		
Os eventos de plataforma de volume padrão agora são publicados de modo assíncrono		✅		

Salesforce Anywhere (Quip)

Diga olá ao Salesforce Anywhere expandido, que agora inclui todos os recursos que você já conhece e adora do Quip para Customer 360. Conheça as atualizações mais recentes aos recursos do Salesforce Anywhere beta.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Quando esperar os recursos do Salesforce Anywhere	✅			
O Quip para Customer 360 agora é Salesforce Anywhere Advanced	✅			
Comece a trabalhar mais rapidamente com a Configuração do Salesforce Anywhere	✅			
Compartilhe os modelos personalizados da sua empresa em escala (biblioteca de modelos)	✅			
Crie um documento em qualquer lugar (criação de documento no Salesforce)	✅			
Torne seus modelos dinâmicos com menções de dados modeladas do Salesforce	✅			
Defina as seções de um modelo com intervalos de documentos	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Atualizar intervalos de documento, bloquear seções e exportar documentos para PDFs com o Fluxo do Salesforce	✅			
Quip Slides está sendo descontinuado	✅			
Adicione Menções de dados do Salesforce no iOS, visualize registros do Salesforce vinculados do documento da visualização Todos os arquivos e outros aprimoramentos	✅			
Acesse alertas com mais facilidade no Lightning Experience (beta)	✅			
Assine alertas mais rapidamente (beta)	✅			
Ouça o tom de mensagem do Salesforce Anywhere (beta)				
Atualize-se sobre os recursos beta lançados	✅			

Pardot

Configure o Pardot com mais rapidez, mantenha os fluxos de dados de engajamento com Rastreamento de primeira parte e desfrute de funcionalidade aprimorada em personalização de email, capacidade de entrega e relatórios. Melhoramos as ações de clonagem também, de modo que você possa copiar facilmente o conteúdo de email ou novos tipos de ativo associados às suas campanhas.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Campanhas e ativos				
Clone campanhas rapidamente com ativos relacionados	✅			
Acompanhe contas como membros da campanha (beta)			✅	
Organize campanhas por unidade de negócios				
Proteja seus webinars Webex			✅	
Marketing por email				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Reforce sua Retenção de marketing por email com cancelamento de assinatura com dois cliques	✅			
Analise o desempenho do conteúdo de email com relatórios personalizados	✅			
Clone um registro de conteúdo de email para economizar tempo	✅			
Especifique um link para ações de conclusão em emails do Pardot	✅			
Adicione Remetentes de email e Responder para alternativos a emails do Pardot	✅			
Veja o número de clientes potenciais aos quais é possível enviar email ao definir as configurações de envio de email	✅			
Análise e relatório				
Sincronizar campos personalizados na Sincronização de objeto do Pardot (beta)			✅	
Atribuição de confiança com IDs de lead	✅			
Excluir clientes potenciais arquivados de conjuntos de dados			✅	
Pontuação de comportamento do Einstein adicionada à Configuração do Analytics				
Proteja os dados da atividade do cliente potencial com rastreamento de primeira parte (disponível ao público em geral)			✅	
Acesse o Assistente de Configuração do Pardot no novo aplicativo Configuração do Salesforce Marketing		✅		
Campo de empresa no Pardot determina o nome da unidade de negócios na Configuração da conta do Pardot			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Sincronize clientes potenciais com segurança com contatos e leads entre unidades de negócio		✅		
API V5 do Pardot disponível ao público em geral		✅		
API do Pardot: Itens novos e alterados		✅		
A Autenticação do usuário do Pardot está sendo descontinuada			✅	

myTrailhead

Adicione os nomes de produto da sua empresa à lista Produtos no myTrailhead e ajude os usuários a detectar o conteúdo que estão procurando. Conclua os módulos do myTrailhead sem sair do aplicativo Salesforce graças ao Aprendizado no aplicativo com o Trailhead.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Personalize os filtros de produto no myTrailhead		✅		
Aprenda no fluxo de trabalho com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead (beta)			✅	

Navegadores suportados

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

NESTA SEÇÃO:

Fim do suporte para o Internet Explorer 11 no Lightning Experience

O suporte estendido para o IE11 termina em 31 de dezembro de 2020. Os usuários do IE11 veem um banner permanente na sua organização do Salesforce, indicando o uso de um navegador sem suporte. Clientes que usam o IE11 não são impedidos de acessar o Lightning Experience, mas não há garantia de que os recursos funcionem corretamente. Novos recursos têm suporte e estão disponíveis apenas em navegadores modernos.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic.

Navegadores compatíveis com o Tableau CRM

Navegadores compatíveis com o Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) incluem aqueles com suporte para o Lightning Experience com as seguintes diferenças: O Tableau CRM não é compatível com o Apple® Safari®.

Fim do suporte para o Internet Explorer 11 no Lightning Experience

O suporte estendido para o IE11 termina em 31 de dezembro de 2020. Os usuários do IE11 veem um banner permanente na sua organização do Salesforce, indicando o uso de um navegador sem suporte. Clientes que usam o IE11 não são impedidos de acessar o Lightning Experience, mas não há garantia de que os recursos funcionem corretamente. Novos recursos têm suporte e estão disponíveis apenas em navegadores modernos.

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

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Lightning Experience.

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

Nota:

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

Desktops e laptops

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

Importante: O suporte ao Internet Explorer 11 para acessar o Lightning Experience encerrou em 31 de dezembro de 2020.

- Ao usar o IE11, um banner permanente é exibido na sua organização do Salesforce indicando que você está usando um navegador sem suporte.
- O IE11 tem importantes problemas de desempenho no Lightning Experience.
- Essa alteração não afeta o Salesforce Classic.

Importante: O suporte para a versão não Chromium do Microsoft Edge no Lightning Experience e no Salesforce Classic terminou em 31 de dezembro de 2020.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge (não Chromium)	Microsoft® Edge Chromium	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	Sem suporte	Sem suporte	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente
Sites do Criador de experiências	Sem suporte	Sem suporte	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente	Suporte para a versão de navegador estável mais recente
Considerações especiais de configuração?	Sem suporte	Sem suporte	Não	Não	Não	Não
Limitações?	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim

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

Tablets

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

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

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

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

Telefones

Para a melhor experiência, use o aplicativo Salesforce móvel.

Navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic

Consulte os navegadores e dispositivos compatíveis com o Salesforce Classic.

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

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

Importante: O suporte para a versão não Chromium do Microsoft Edge no Lightning Experience e no Salesforce Classic terminou em 31 de dezembro de 2020.

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

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

Navegadores compatíveis com o Tableau CRM

Navegadores compatíveis com o Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) incluem aqueles com suporte para o Lightning Experience com as seguintes diferenças: O Tableau CRM não é compatível com o Apple® Safari®.

Salesforce em geral

O idioma em todo o nosso produto foi atualizado para refletir a inclusividade. As Notas de versão do Salesforce foram movidas para a Ajuda do Salesforce para uma experiência do usuário mais unificada. Listas visualizadas recentemente têm ações personalizáveis. Você pode adicionar imagens à sua orientação no aplicativo e silenciar a orientação para que possa vê mais tarde. Use novas ações de pesquisa em um fluxo e foque participantes específicos da pesquisa com regras para convite. Use a nova organização de avaliação do Lightning Scheduler para sair na frente com a sua implementação, e defina fusos horários para períodos de compromisso. Pesquisa usando palavras do cotidiano com pesquisa de idioma natural para Government Cloud e o aplicativo Salesforce móvel.

NESTA SEÇÃO:

Melhorias gerais

Para refletir com mais precisão a inclusão, alguns idiomas do produto foram atualizados. Para uma melhor experiência do usuário, as Notas de versão foram movidas para a Ajuda do Salesforce. As listas Visualizadas recentemente receberam um reforço com ações personalizáveis.

Engajamento do usuário

Torne sua orientação no aplicativo mais engajadora com imagens, mais locais de aviso flutuante e edição de rich text de aviso encaixado. Os usuários podem silenciar a orientação no aplicativo para vê-la posteriormente. Além disso, aprimore o programa de treinamento com Aprendizado no aplicativo com o Trailhead (beta). Os administradores e gerentes de treinamento podem personalizar um novo painel de aprendizado.

Pesquisas do Salesforce

Faça mais com pesquisas usando ações em um fluxo. Agende pesquisas, envie lembretes ou identifique participantes que podem ser convidados novamente para uma pesquisa. Colete dados focados e obtenha percepções úteis enviando pesquisas a grupos de participantes específicos usando regras de convite para pesquisa. Use endereços de email de toda a organização definidos para sua organização do Salesforce enviar pesquisas. Valide como um participante responde a uma pergunta de texto curto em uma pesquisa. Mostre aos participantes o progresso deles em uma pesquisa inserindo uma barra de progresso.

Lightning Scheduler

Obtenha territórios de serviço e recursos de serviço com mais rapidez ao agendar compromissos com o novo filtro de recurso de serviço em fluxos e APIs do Lightning Scheduler. O novo atributo Fuso horário padrão no Lightning Scheduler permite que você defina fusos horários para páginas do período de compromisso conforme o fuso horário do recurso de serviço, o território de serviço, o cliente ou o fuso horário do navegador. Agora modifique os compromissos de serviço por meio da API fazendo solicitações de PATCH à API de Compromissos de serviço.

Pesquisar

A pesquisa trás inteligência e eficiência aos usuários que buscam informações relevantes na organização do Salesforce. Os usuários podem encontrar os registros que querem com mais facilidade e concluir tarefas diretamente na página de resultados da pesquisa.

Melhorias gerais

Para refletir com mais precisão a inclusão, alguns idiomas do produto foram atualizados. Para uma melhor experiência do usuário, as Notas de versão foram movidas para a Ajuda do Salesforce. As listas Visualizadas recentemente receberam um reforço com ações personalizáveis.

NESTA SEÇÃO:

Termos inclusivos estão substituindo a linguagem legada

Como parte de nossos esforços para refinar a linguagem em nossos produtos para refletir a inclusão de modo mais preciso, a Salesforce está substituindo os termos considerados não inclusivos. As APIs e as documentações de API antigas não estão incluídas porque alterar os termos no código pode corromper as implementações. Termos legados em documentações para produtos a serem descontinuados também não mudarão.

Aproveite os novos recursos e uma melhor experiência do usuário com notas de versão na Ajuda do Salesforce

As principais Notas de versão do Salesforce foram movidas para a Ajuda do Salesforce e armazenadas com nossa ajuda e outros conteúdos técnicos, além das notas de versão para o Commerce Cloud, o Marketing Cloud e o Customer 360.

Proteja os usuários contra downloads não seguros no Chrome

Atualizações recentes ao navegador Chrome afetam muitos recursos do Salesforce. O Google está protegendo os usuários contra downloads perigosos bloqueando downloads de conteúdo misto no Chrome. Um exemplo de download de conteúdo misto é colocar um link para um site HTTP é colocado em uma página HTTPS.

Editores de rich text recebem um upgrade

Os editores de rich text que estão usando CKEditor foram atualizados para o CKEditor versão 4.14.0.

Localize rapidamente usuários do portal ao alterar propriedades do registro

Quando você deseja dar a um usuário do portal propriedade de um registro, agora pode filtrar os usuários do portal de clientes e os usuários parceiros na janela Alterar proprietário para localizar com eficiência o que está procurando.

Capture duplicatas em potencial antes de salvar

Em páginas habilitadas para Formulários dinâmicos, a Salesforce verifica para ver se você está trabalhando em uma duplicata em potencial e o avisa antes de salvar. Antes, nós verificávamos por duplicatas apenas após uma tentativa de salvar.

Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning

Para aprimorar a capacidade de uso e o desempenho, alguns componentes foram alterados de componentes do Aura para Componentes da Web do Lightning (LWC). Não há reduções na funcionalidade, mas pode haver algumas pequenas diferenças na IU.

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

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

Termos inclusivos estão substituindo a linguagem legada

Como parte de nossos esforços para refinar a linguagem em nossos produtos para refletir a inclusão de modo mais preciso, a Salesforce está substituindo os termos considerados não inclusivos. As APIs e as documentações de API antigas não estão incluídas porque alterar os termos no código pode corromper as implementações. Termos legados em documentações para produtos a serem descontinuados também não mudarão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: A partida da versão Winter '21.

Por quê: A igualdade é um valor essencial na Salesforce. Para garantir que a linguagem no conteúdo e nos produtos da Salesforce seja mais inclusiva, a Salesforce continuará fazendo atualizações, que serão comunicadas nas notas de versão.

Como: Para saber mais sobre os termos que estão mudando, consulte Como estamos levando a linguagem inclusiva para nossos produtos.

Aproveite os novos recursos e uma melhor experiência do usuário com notas de versão na Ajuda do Salesforce

As principais Notas de versão do Salesforce foram movidas para a Ajuda do Salesforce e armazenadas com nossa ajuda e outros conteúdos técnicos, além das notas de versão para o Commerce Cloud, o Marketing Cloud e o Customer 360.

Onde: Sua melhor experiência com as Notas de versão da Ajuda do Salesforce está em seu desktop porque alguns recursos ainda não estão disponíveis para tablet ou dispositivo móvel.

Quando: As notas de versão estão disponíveis no formato HTML na Ajuda do Salesforce, da versão Spring '16 à Winter '21. Notas de versão para versões anteriores estão disponíveis no formato PDF. O portal de Notas de versão do Salesforce original será descontinuado em julho de 2021.

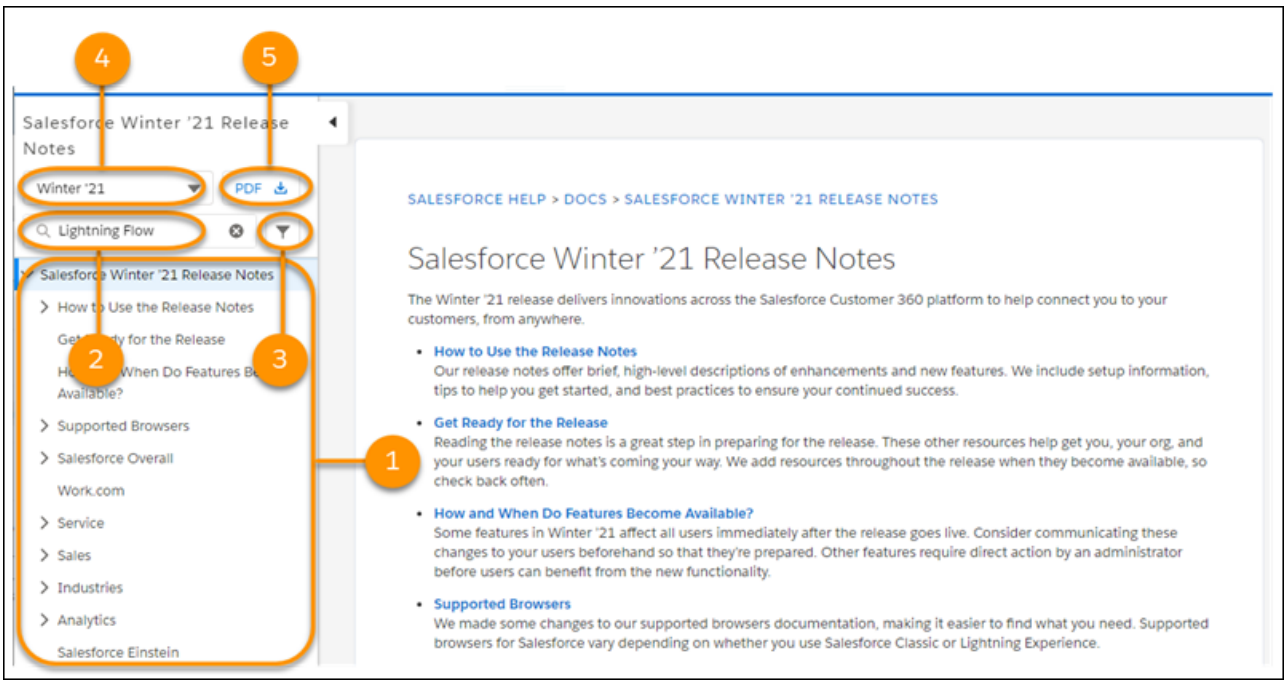
Por quê: De maneira simples, as Notas de versão na Ajuda do Salesforce fornecem a melhor experiência para vocês, nossos clientes. Continue desfrutando dos recursos que você conhece e ama, como a alteração de versão e os downloads de PDF fáceis, ao mesmo

tempo que recebe melhores opções de pesquisa, filtragem, registro de caso, feedback e muito mais. Encontre tudo em uma interface mais simples e fácil de usar.

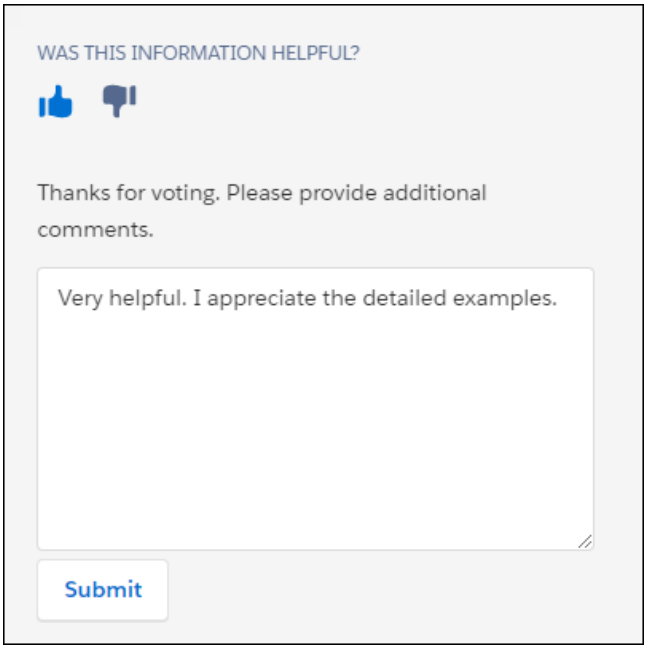
Como: Acesse help.salesforce.com e clique no bloco Notas de versão para a versão atual do Salesforce. Para encontrar tópicos para o recurso no qual você está interessado, é possível navegar pelo índice (1) ou digitar termos de pesquisa (2) para obter uma lista de resultados. Filtre esses resultados, se necessário (3).

Ou encontre tópicos que desejar filtrando (3) primeiro. Apenas clique no ícone de Filtro. Filtros incluem Experiência: Salesforce Classic, Lightning Experience e móvel. E há filtros para edições do Salesforce, áreas de produto e impacto do recurso, como Habilitado para usuários, Habilitado para administradores e assim por diante. Usados sozinhos, os filtros expandem a tabela de notas de versão de conteúdo com tópicos correspondentes destacados. Para pesquisar pelo conteúdo filtrado e gerar uma lista de resultados da pesquisa com seus filtros selecionados aplicados.

Deseja verificar as notas de versão para uma versão diferente? Basta selecionar a versão (4). Para fazer download das notas de versão em PDF para a versão que está visualizando, clique em PDF (5).



Tem um feedback? Nós agradecemos! Conte-nos sobre sua experiência em geral publicando no grupo Trailblazers de preparo para a versão ou envie-nos um tweet em @salesforcedocs. Para tópicos de notas de versão, você tem as mesmas opções que os tópicos de ajuda: polegar para cima ou para baixo. Você pode incluir especificações no campo Comentários.



Proteja os usuários contra downloads não seguros no Chrome

Atualizações recentes ao navegador Chrome afetam muitos recursos do Salesforce. O Google está protegendo os usuários contra downloads perigosos bloqueando downloads de conteúdo misto no Chrome. Um exemplo de download de conteúdo misto é colocar um link para um site HTTP é colocado em uma página HTTPS.

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

Como: O plano de distribuição em fases do Google começa com um aviso do navegador e então avança para bloquear downloads de conteúdo misto. O esforço do Google começou em setembro de 2020 e continuará pelas próximas várias versões do Chrome.

Para informações sobre os recursos afetados no Salesforce, consulte o artigo do Knowledge, Google protegendo os usuários contra downloads não seguros no Google Chrome.

Editores de rich text recebem um upgrade

Os editores de rich text que estão usando CKEditor foram atualizados para o CKEditor versão 4.14.0.

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

Por quê: O CKEditor versão 4.14.0 fixa uma variedade de vulnerabilidades de segurança.

No Lightning Experience e no aplicativo Salesforce móvel, o CKEditor é usado por:

- Compositor de email
- Lightning Knowledge

No Salesforce Classic, o CKEditor é usado por:

- Editor do Chatter
- Campos personalizados
- Email
- Flow Builder

- Grupos
- Temas de ideia
- Artigo do Knowledge

CONSULTE TAMBÉM:

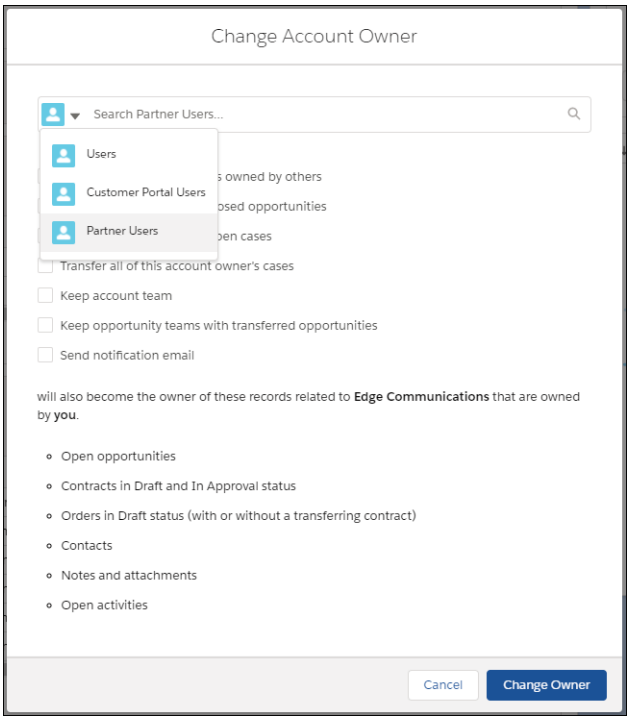
Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados

Localize rapidamente usuários do portal ao alterar propriedades do registro

Quando você deseja dar a um usuário do portal propriedade de um registro, agora pode filtrar os usuários do portal de clientes e os usuários parceiros na janela Alterar proprietário para localizar com eficiência o que está procurando.

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

Como: Escolha um tipo de usuário ao alterar os proprietários para refinar os resultados da pesquisa.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Alterar o proprietário de um registro (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Capture duplicatas em potencial antes de salvar

Em páginas habilitadas para Formulários dinâmicos, a Salesforce verifica para ver se você está trabalhando em uma duplicata em potencial e o avisa antes de salvar. Antes, nós verificávamos por duplicatas apenas após uma tentativa de salvar.

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

Como: Para pegar duplicatas, configure regras de duplicatas e regras de correspondência para o objeto.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar Gerenciamento de duplicados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações de IU para Componentes da Web do Lightning

Para aprimorar a capacidade de uso e o desempenho, alguns componentes foram alterados de componentes do Aura para Componentes da Web do Lightning (LWC). Não há reduções na funcionalidade, mas pode haver algumas pequenas diferenças na IU.

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

Quando: As alterações aparecerão nas organizações progressivamente durante a versão Spring '21 e posteriormente.

Como: Quando seus usuários criam, editam ou clonam contas, leads, contatos e oportunidades, os campos editados agora são destacados. Os campos editados também mostram um botão Desfazer para reverter as alterações. Os erros agora aprecem no rodapé, em vez de no topo da página. As mensagens de erro são ocultadas automaticamente depois de os usuários clicarem nelas. Antes, erros de destaques, desfazer e rodapé estavam disponíveis apenas para objetos personalizados.

Notificações de sucesso para criar e clonar registro agora fornecem um link para o registro em questão. Antes, os links eram incluídos apenas ao criar um registro usando a lista relacionada. Para notificações de sucesso, se um nome do registro não está disponível, o ID do registro é fornecido.

O campo de fórmula agora exibe “Esse campo é calculado após salvar” quando um registro é editado usando a edição em linha ou padrão. Antes, a mensagem aparecia apenas durante edições em linha.

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

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

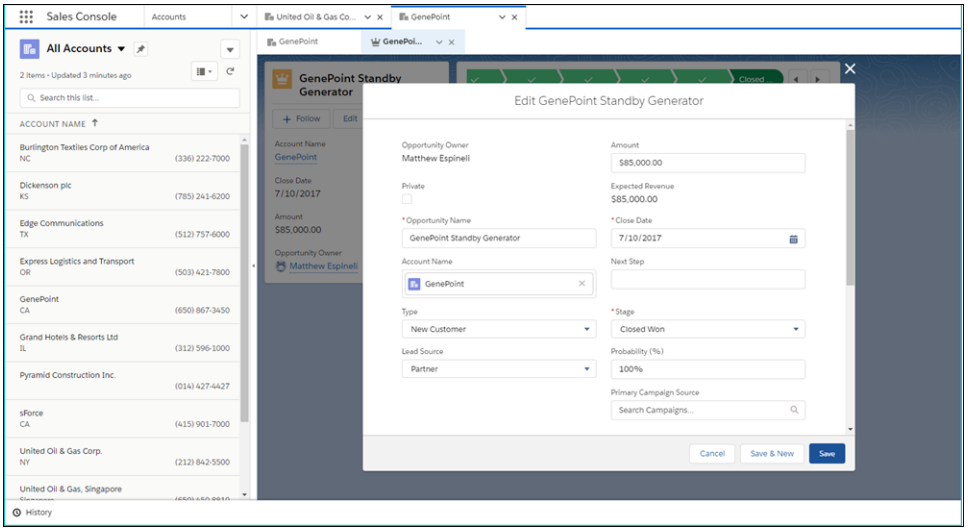
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis por um custo extra a usuários com licenças de usuário Salesforce Platform para determinados produtos. Algumas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

Quando: Você pode ativar essa atualização agora. Caso contrário, vamos ativá-la automaticamente na Winter '22.

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

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

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



CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Engajamento do usuário

Torne sua orientação no aplicativo mais engajadora com imagens, mais locais de aviso flutuante e edição de rich text de aviso encaixado. Os usuários podem silenciar a orientação no aplicativo para vê-la posteriormente. Além disso, aprimore o programa de treinamento com Aprendizado no aplicativo com o Trailhead (beta). Os administradores e gerentes de treinamento podem personalizar um novo painel de aprendizado.

NESTA SEÇÃO:

Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo

Torne sua orientação no aplicativo mais engajadora adicionando um arquivo .jpg, jpeg, png ou .gif. Arquivos .gifs animados podem articular melhor a orientação em um aviso.

Silencie a Orientação no aplicativo para vê-la mais tarde

Agora os usuários têm uma opção para silenciar em toda a orientação no aplicativo. Silenciar permite aos usuários ignorar temporariamente a orientação no aplicativo por um período escolhido sem aguardar a próxima exibição agendada.

Escolha entre mais posições para seus avisos flutuantes

Coloque o aviso flutuante na frente e no centro ou mais perto de componentes que você está consultando com três novas opções de layout de linha central. Com nove regiões no total, encaminhe a atenção de seus usuários para uma área específica na tela.

Adicione etapas do guia passo a passo que vão além de Nova, Editar e Clonar páginas

Agora, seus guias passo a passo podem descrever todo o processo de criar, editar e clonar registros. Antes, se você adicionasse uma etapa de guia passo a passo a um diálogo, não podia adicionar uma etapa depois dela a uma página não de diálogo. Agora você pode adicionar etapas depois que os usuários terminam de interagir com o diálogo.

Acesse a Orientação no aplicativo ativa com URLs compartilháveis

Agora seus usuários podem acessar a orientação no aplicativo a qualquer momento, desde que ela esteja ativa. Antes, quando você compartilhava links de orientação no aplicativo com seus usuários enviando a eles um URL, adicionando-os a uma seção personalizada do Menu de ajuda ou criando um botão de ação, eles ficavam sujeitos às regras de agendamento, perfil e permissão.

Faça mais edição de rich text em avisos encaixados

Seja criativo com o corpo de texto de seus avisos encaixados. Você agora pode sublinhar, adicionar links ou remover a formatação do corpo de texto em avisos encaixados.

Mova avisos flutuantes em um iPad

Apesar de todo o seu esforço para posicionar um aviso flutuante, ele pode ocultar o recurso que você está realçando. Agora você pode reposicionar avisos flutuantes no Lightning Experience com o iPad Safari.

Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce

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

Leve a experiência de aprendizado do Trailhead para dentro do aplicativo (beta)

Com o Aprendizado no aplicativo com o Trailhead, aprimore seu programa de treinamento tornando o aprendizado facilmente acessível aos usuários diretamente no local em que eles trabalham. Os administradores ou instrutores designados personalizam um painel de aprendizado selecionando módulos públicos ou do myTrailhead. Escolha onde os módulos aparecem e atribua-os a usuários específicos ou grupos públicos para combinar o aprendizado com o contexto em que os usuários o encontram. Permita que seus Trailblazers leiam módulos, façam testes e ganhem emblemas no fluxo de trabalho.

Obtenha orientação personalizada ao configurar o Salesforce

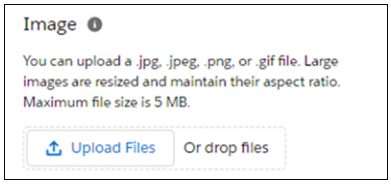
Esteja você começando sua primeira ou sua última implementação do Salesforce, o Centro de orientação oferece aos administradores de novas organizações do Salesforce recursos de configuração personalizados alinhados ao nível de experiência e metas comerciais deles. Aprenda sobre como planejar uma distribuição, configurar recursos básicos de vendas e serviço, gerenciar e proteger dados, preparar os usuários para o sucesso e muito mais.

Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo

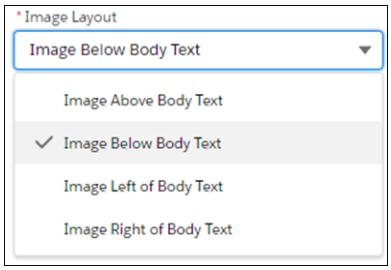
Torne sua orientação no aplicativo mais engajadora adicionando um arquivo .jpg, jpeg, png ou .gif. Arquivos .gifs animados podem articular melhor a orientação em um aviso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

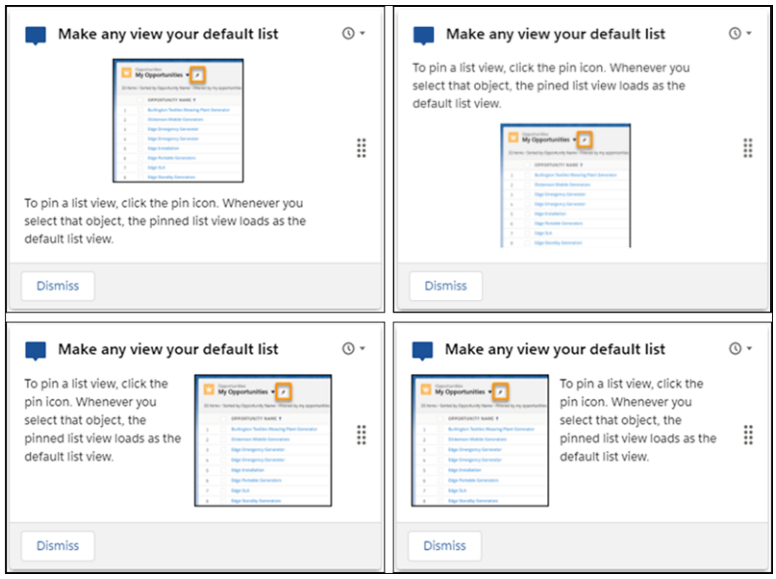
Como: Adicione imagens a seus avisos no Criador de orientações no aplicativo. Em Configuração no Lightning Experience, na caixa Busca rápida, insira `Aplicativo` e selecione **Orientação no aplicativo**. Conforme você cria um aviso, clique em Carregar arquivos ou arraste o arquivo para a área Ou largar arquivos.



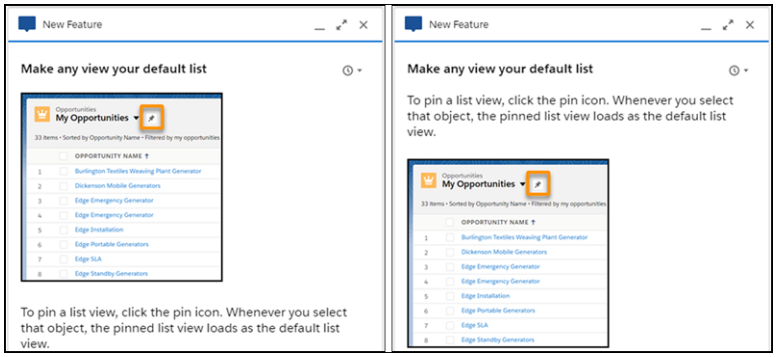
No Layout de imagem, selecione o local da imagem com relação ao texto do aviso.



A imagem aparece em um dos locais mostrados. Para avisos flutuantes, escolha entre as opções acima, abaixo, à direita ou à esquerda do texto do corpo.



Para avisos encaixados, escolha entre as opções acima ou abaixo do texto do corpo.



CONSULTE TAMBÉM:

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

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

IdeaExchange: Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo

Silencie a Orientação no aplicativo para vê-la mais tarde

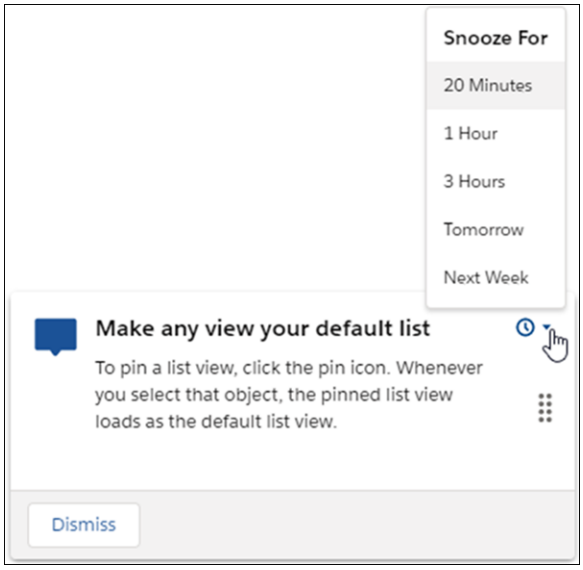
Agora os usuários têm uma opção para silenciar em toda a orientação no aplicativo. Silenciar permite aos usuários ignorar temporariamente a orientação no aplicativo por um período escolhido sem aguardar a próxima exibição agendada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

Por quê: O ícone Silenciar substitui o X em avisos flutuantes e é incluído no corpo de avisos encaixados para que os usuários não ignorem a orientação no aplicativo.

Como: Silencie a orientação no aplicativo clicando no ícone Silenciar e então selecionado 20 minutos, 1 hora, 3 horas, Amanhã ou Próxima semana.

Nota: A configuração Atraso entre orientação no aplicativo ainda se aplica. O silenciamento permite que a orientação no aplicativo apareça depois que o tempo de silenciamento expirar no próximo horário agendado quando os usuários navegarem para a página.



CONSULTE TAMBÉM:

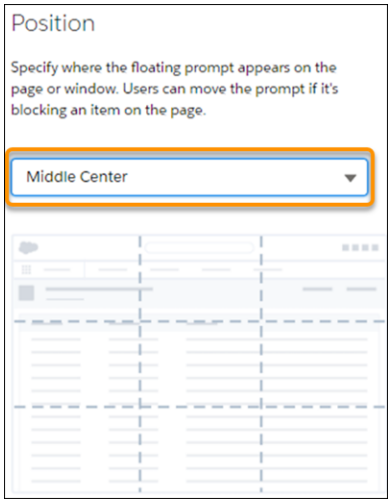
Ajuda do Salesforce: Considerações para Orientação no aplicativo no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escolha entre mais posições para seus avisos flutuantes

Coloque o aviso flutuante na frente e no centro ou mais perto de componentes que você está consultando com três novas opções de layout de linha central. Com nove regiões no total, encaminhe a atenção de seus usuários para uma área específica na tela.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

Como: Conforme você cria avisos flutuantes no Criador de orientações no aplicativo, use o menu suspenso Posição para escolher entre nove locais de aviso diferentes.



CONSULTE TAMBÉM:

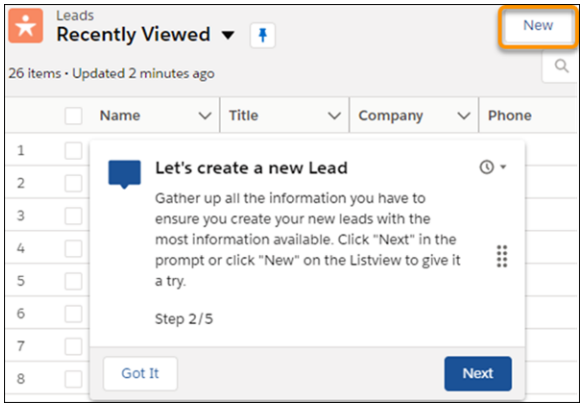
Ajuda do Salesforce: Definir avisos no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicione etapas do guia passo a passo que vão além de Nova, Editar e Clonar páginas

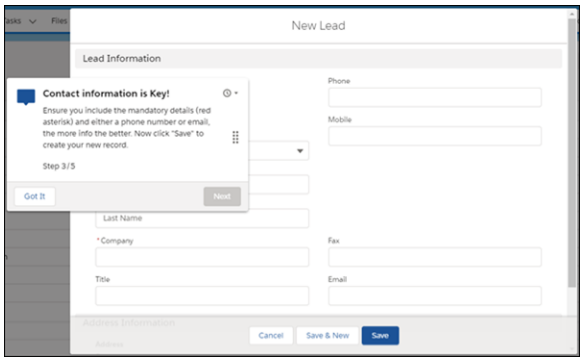
Agora, seus guias passo a passo podem descrever todo o processo de criar, editar e clonar registros. Antes, se você adicionasse uma etapa de guia passo a passo a um diálogo, não podia adicionar uma etapa depois dela a uma página não de diálogo. Agora você pode adicionar etapas depois que os usuários terminam de interagir com o diálogo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

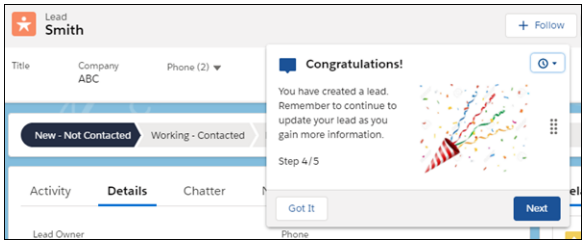
Por quê: Adicione um guia passo a passo para treinar os usuários em como concluir tarefas, incluindo etapas que usam e vão além de novos diálogos. Por exemplo, conduza os usuários pela criação de um lead. Na página de registro Leads, instrua os usuários a clicar no botão Novo para abrir o diálogo Novo lead.



Conduza os usuários pela criação de um lead.

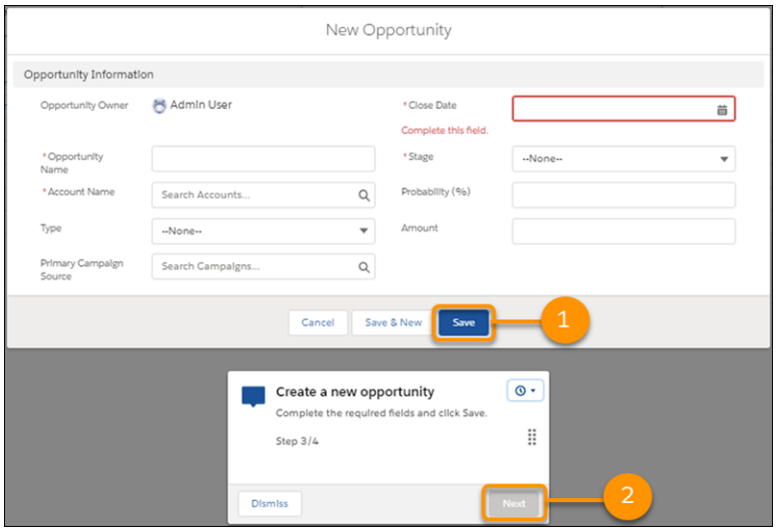


Depois que eles salvarem as informações do novo lead, o guia passo a passo avança para uma página não de diálogo, a página de registro do novo lead.



Como: Adicione uma etapa de guia passo a passo a um tipo de página Novo, Editar ou Clonar registro como faria com qualquer outra página. Inclua uma ou mais etapas à página e, depois que os usuários concluírem a ação da página (1), o guia passo a passo avançará para a etapa seguinte.

Nota: O botão avançar da etapa do guia passo a passo é desativado (2) quando a etapa seguinte aparece automaticamente depois de os usuários concluírem a ação da página (1).



CONSULTE TAMBÉM:

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

Acesse a Orientação no aplicativo ativa com URLs compartilháveis

Agora seus usuários podem acessar a orientação no aplicativo a qualquer momento, desde que ela esteja ativa. Antes, quando você compartilhava links de orientação no aplicativo com seus usuários enviando a eles um URL, adicionando-os a uma seção personalizada do Menu de ajuda ou criando um botão de ação, eles ficavam sujeitos às regras de agendamento, perfil e permissão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para mostrar seus guias passo a passo personalizados aos usuários, assine o myTrailhead para obter a licença do conjunto de permissões Acessar guias passo a passo e o conjunto de permissões Guias passo a passo. Atribua a permissão do usuário Visualizar guias passo a passo a usuários que você quer que vejam os guias passo a passo. Entre em contato com seu executivo de contas do Salesforce para detalhes sobre preços.

Como: Acesse URLs compartilháveis em Configurações dentro do Criador de orientações no aplicativo ou no menu de ação no nível de linha na página Configuração de orientação no aplicativo.

Nota: O acesso à orientação no aplicativo ainda estará bloqueado se você desmarcar Orientação no aplicativo personalizada nas configurações acessadas na página Configuração da orientação no aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar o menu de ajuda (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações para orientação no aplicativo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

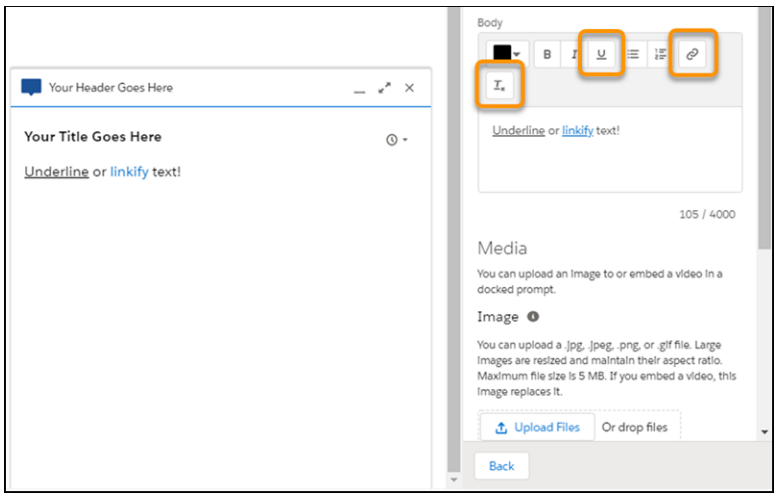
Faça mais edição de rich text em avisos encaixados

Seja criativo com o corpo de texto de seus avisos encaixados. Você agora pode sublinhar, adicionar links ou remover a formatação do corpo de texto em avisos encaixados.

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

Por quê: Adicione ênfase ao texto sublinhando-o. Direcione os usuários para ainda mais informações e recursos adicionando links ao corpo de texto além do botão de ação. Remova a formatação de conteúdo colado ou remova a formatação aplicada.

Como: Use o Criador de orientações no aplicativo para criar um aviso encaixado. No campo Corpo, destaque o texto e clique em Sublinhado, Link ou Remover formatação na barra de ferramentas de edição de rich text.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Mova avisos flutuantes em um iPad

Apesar de todo o seu esforço para posicionar um aviso flutuante, ele pode ocultar o recurso que você está realçando. Agora você pode reposicionar avisos flutuantes no Lightning Experience com o iPad Safari.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações para orientação no aplicativo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprender sobre o conteúdo no aplicativo Salesforce

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

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

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

A Salesforce adicionou esses avisos.

- Aviso encaixado que apresenta os administradores ao Salesforce CPQ quando eles estão interagindo com cotações.

- Aviso encaixado que apresenta os administradores ao Salesforce CPQ quando eles estão interagindo com cotações. Mostrado apenas a administradores.
- Aviso flutuante que lembra os administradores de experimentar o Assistente de autenticação multifator e os conduz pelos estágios caso tenham saído antes de concluir o caminho de implementação.
- Aviso flutuante que destaca os materiais de prontidão para a versão. Mostrado apenas a administradores.
- Avisos que destacam uma série de recursos, como Chatter, Home, Relatórios, Modos de exibição de listas e Oportunidade, e como personalizá-los. Também listados dentro do Centro de orientação. Mostrados apenas aos administradores com novas organizações do Salesforce.
- Pop-over de recurso que incentiva os administradores a usar o Centro de orientação no Aprendizado no aplicativo. Mostrado apenas a administradores.
- Pop-over de recurso que pede a administradores e usuários finais feedback sobre a Pontuação de oportunidade do Einstein.
- Pop-over de recurso que incentiva os administradores a configurar percepções personalizadas para Insights de conversas do Einstein na página Configuração de percepções de chamada.
- Apresentação de boas-vindas que fornece recursos para começar a usar o Pardot e o Salesforce.

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Leve a experiência de aprendizado do Trailhead para dentro do aplicativo (beta)

Com o Aprendizado no aplicativo com o Trailhead, aprimore seu programa de treinamento tornando o aprendizado facilmente acessível aos usuários diretamente no local em que eles trabalham. Os administradores ou instrutores designados personalizam um painel de aprendizado selecionando módulos públicos ou do myTrailhead. Escolha onde os módulos aparecem e atribua-os a usuários específicos ou grupos públicos para combinar o aprendizado com o contexto em que os usuários o encontram. Permita que seus Trailblazers leiam módulos, façam testes e ganhem emblemas no fluxo de trabalho.

Nota: Como um recurso beta, o Aprendizado no aplicativo com Trailhead é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

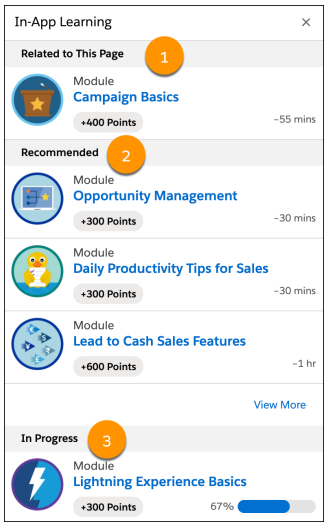
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Todos os usuários têm acesso para visualizar um novo ícone no cabeçalho global e no painel. Administradores com permissão para Modificar todos os dados ou Personalizar aplicativo podem atribuir aprendizado a usuários por meio do objeto Aprendizado. Para dar a instrutores, leads de vendas e outros a capacidade de gerenciar o aprendizado, use a permissão do usuário Gerenciar aprendizado.

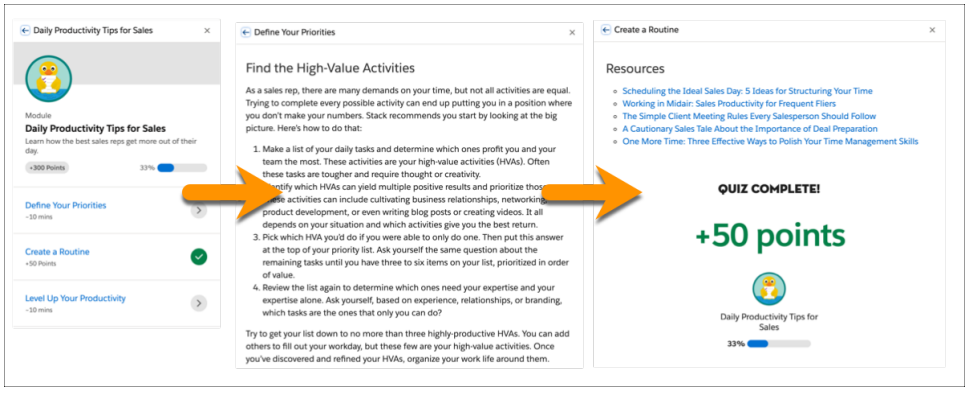
Por quê: Aprenda as habilidades necessárias quando precisar sem sair do aplicativo. Antes, os usuários abriam módulos no Menu de Ajuda em uma nova guia ou acessavam o site do Trailhead para pesquisar conteúdo. Agora, basta clicar no novo ícone do Trailhead no cabeçalho global, que abre o painel. Os usuários aproveitam as oportunidades de aprendizado divertidas do Trailhead dentro do espaço de trabalho.



Há até três seções no painel de aprendizado no aplicativo. Se um módulo estiver associado a um objeto específico, ele aparecerá e m Relacionado a esta página (1) para a página inicial do objeto e as páginas de registro. Outros módulos atribuídos globalmente aparecem em Recomendado (2). Se o usuário tiver contas relacionadas ao Salesforce que façam parte de um perfil do Trailblazer.me, os módulos que eles iniciaram aparecerão sob Em andamento (3). Todos os emblemas ganhos no aplicativo são incluídos no seu perfil.

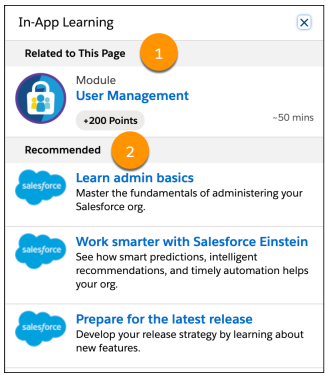


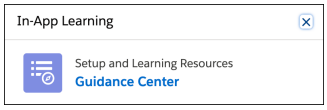
Para começar a aprender, clique no módulo e então no nome da unidade. Faça o teste como faria para um módulo no site do Trailhead.



Apenas administradores podem ver esses itens por padrão. Eles permanecem mesmo depois de personalizar o Aprendizado no aplicativo.

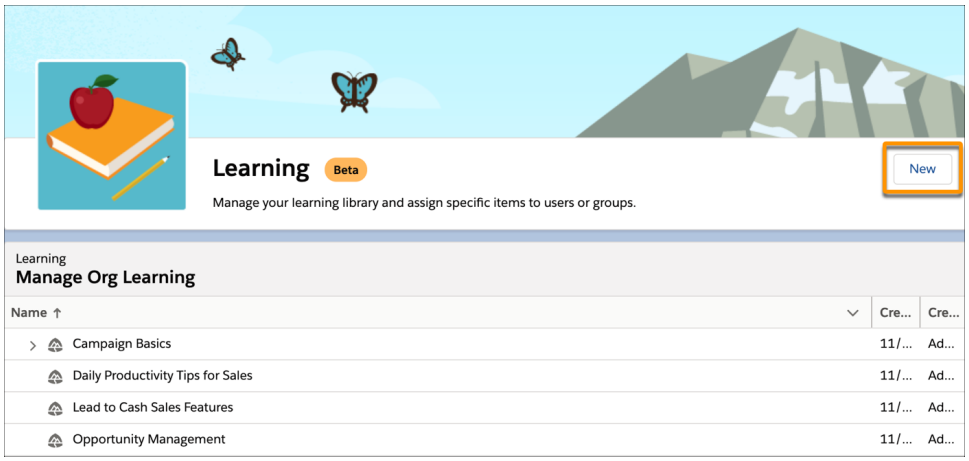
- Para dar a você uma ideia das possibilidades do Aprendizado no aplicativo, preenchemos a seção Relacionado a esta página (1) do painel em várias páginas nos aplicativos Vendas, Serviço e Configuração.
- Organizamos três listas de aprendizado do módulo em Recomendado (2) sobre prontidão para a versão, Salesforce Einstein e Lightning Experience.
- Os administradores de novas organizações veem as recomendações personalizadas para ajudar a configurar sua organização no Centro de orientação. Confira a nota de versão relacionada em Veja mais para obter mais informações.





O painel não contém módulos sugeridos do Salesforce para usuários finais. Os administradores ou instrutores designados personalizam o painel selecionando módulos do Trailhead e atribuindo-os a um público e um local específicos.

Como: Clique no ícone para Aprendizado no aplicativo no cabeçalho global. Na parte inferior do painel, clique em Atribuir aprendizado a usuários para abrir o Aprendizado. Você também pode obter o Aprendizado no Iniciador de aplicativos. Em seguida, clique em Novo para abrir um formulário para criar itens de aprendizado.



Primeiro, escolha um módulo. Se você tiver o myTrailhead, adicione seus próprios módulos para a experiência de treinamento personalizada definitiva. Em seguida, selecione onde o módulo aparece escolhendo um aplicativo e um objeto ou uma página em Configuração. Você também pode selecionar Todos para mostrar um módulo em toda a organização, em todo o aplicativo ou para o mesmo objeto em

todos os aplicativos. Em seguida, mostre o módulo a todos os usuários, a usuários específicos ou a grupos de usuários públicos. Se você quiser criar um item de aprendizado sem que ele apareça no painel, não o atribua a ninguém.

CONSULTE TAMBÉM:

- Obtenha orientação personalizada ao configurar o Salesforce
- myTrailhead
- *Ajuda do Salesforce*: Personalize o aprendizado no aplicativo com o Trailhead (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Aprenda no fluxo de trabalho com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead (beta)

Obtenha orientação personalizada ao configurar o Salesforce

Esteja você começando sua primeira ou sua última implementação do Salesforce, o Centro de orientação oferece aos administradores de novas organizações do Salesforce recursos de configuração personalizados alinhados ao nível de experiência e metas comerciais deles. Aprenda sobre como planejar uma distribuição, configurar recursos básicos de vendas e serviço, gerenciar e proteger dados, preparar os usuários para o sucesso e muito mais.

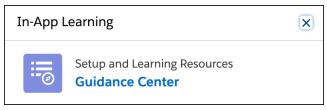
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Administradores com permissões para Modificar todos os dados ou Personalizar aplicativo para organizações criadas após a versão Spring '21 veem um link para o Centro de orientação no Aprendizado no aplicativo com o Trailhead.

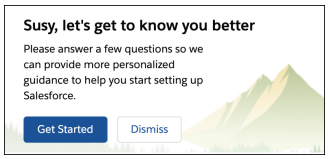
Como: Acesse facilmente o Centro de orientação disponível ao público em geral e obtenha assistência configurada em qualquer lugar, a qualquer hora, clicando no ícone para Aprendizado no aplicativo com o Trailhead (beta) no cabeçalho global. Embora o painel de aprendizado esteja disponível a todos os usuários, apenas os administradores veem um link para o Centro de orientação.

Nota: Como um recurso beta, o Aprendizado no aplicativo com Trailhead é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

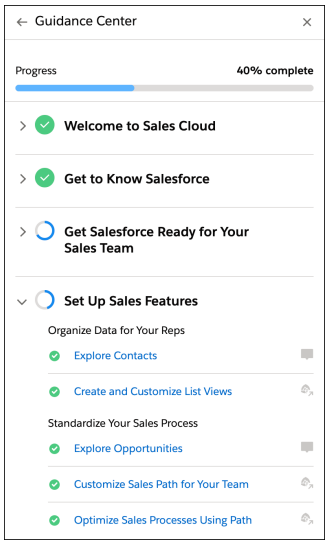




Ao abrir o Centro de orientação pela primeira vez, responda a algumas perguntas para personalizar a orientação para o seu nível de experiência e metas de negócio para aplicativos de Vendas e serviços. Depois de enviar suas respostas, revise a lista personalizada dos módulos, vídeos, avisos e outros recursos do Trailhead enquanto configura sua organização.



As recomendações do Centro de orientação são agrupadas. Embora nossa recomendação seja clicar nos links na ordem, sinta-se à vontade para explorar. Os ícones ao lado do título informam o tipo de recurso. Conforme você clica nos recursos, eles são marcados como concluídos para ajudá-lo a acompanhar o progresso.



CONSULTE TAMBÉM:

Leve a experiência de aprendizado do Trailhead para dentro do aplicativo (beta)

Ajuda do Salesforce: Receba orientação personalizada ao configurar o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Pesquisas do Salesforce

Faça mais com pesquisas usando ações em um fluxo. Agende pesquisas, envie lembretes ou identifique participantes que podem ser convidados novamente para uma pesquisa. Colete dados focados e obtenha percepções úteis enviando pesquisas a grupos de participantes específicos usando regras de convite para pesquisa. Use endereços de email de toda a organização definidos para sua organização do Salesforce enviar pesquisas. Valide como um participante responde a uma pergunta de texto curto em uma pesquisa. Mostre aos participantes o progresso deles em uma pesquisa inserindo uma barra de progresso.

NESTA SEÇÃO:

Agende pesquisas e muito mais com novas ações definidas em um fluxo

Envie pesquisas para coletar feedback dos participantes a vários intervalos usando um fluxo. Foque participantes específicos e envie lembretes para responderem à pesquisa. Verifique quais participantes convidar novamente. Use o elemento Ação no Flow Builder para adicionar uma ação para uma pesquisa. Envie uma pesquisa a leads, contatos e membros da sua organização do Salesforce. Os convites podem ser únicos e não autenticados para destinatários específicos, e eles podem registrar as respostas de modo anônimo.

Foque participantes da pesquisa específicos usando regras

Colete mais dados focados dos participantes enviando pesquisas baseadas em regras. Crie regras para enviar pesquisas quando um registro é criado ou atualizado para um objeto com suporte por SurveySubject. Para obter mais percepções, configure um contexto de engajamento do cliente para coletar informações sobre os grupos almejados.

Foque participantes específicos da pesquisa usando regras em Mapas de ciclo de vida do cliente

Obtenha mais percepções enviando pesquisas baseadas em regra a participantes específicos de um Mapa do ciclo de vida do cliente. Crie regras para enviar pesquisas quando um registro é criado ou atualizado para um objeto com suporte por SurveySubject. Para obter mais percepções, configure um contexto de engajamento do cliente para coletar informações sobre os grupos almejados.

Enviar pesquisas usando um codinome

Envie pesquisas a participantes de um endereço de email organizacional definido para sua organização do Salesforce. Usar um codinome para enviar a pesquisa torna mais fácil para o remetente permanecer anônimo e receber respostas sem viés à pesquisa.

Integrar uma pesquisa em uma página da Web

Para coletar feedback de seus visitantes do site que podem influenciar na sua tomada de decisão, você agora pode integrar uma pesquisa em uma página da Web.

Valide respostas de texto curto dos participantes

Adicione uma validação para guiar como um participante pode responder a uma pergunta de texto curto em uma pesquisa. Por exemplo, um participante pode inserir um número ou adicionar uma resposta com base em uma fórmula de validação personalizada, como limitar as respostas a caracteres específicos. Por padrão, nenhuma validação é aplicada.

Mostre aos participantes o status de conclusão da pesquisa

Uma barra de progresso mostra aos participantes em que ponto estão na conclusão da pesquisa. Por padrão, a barra de progresso é habilitada para cada pesquisa criada.

Monitore o desempenho do canal de engajamento e melhore a experiência do cliente

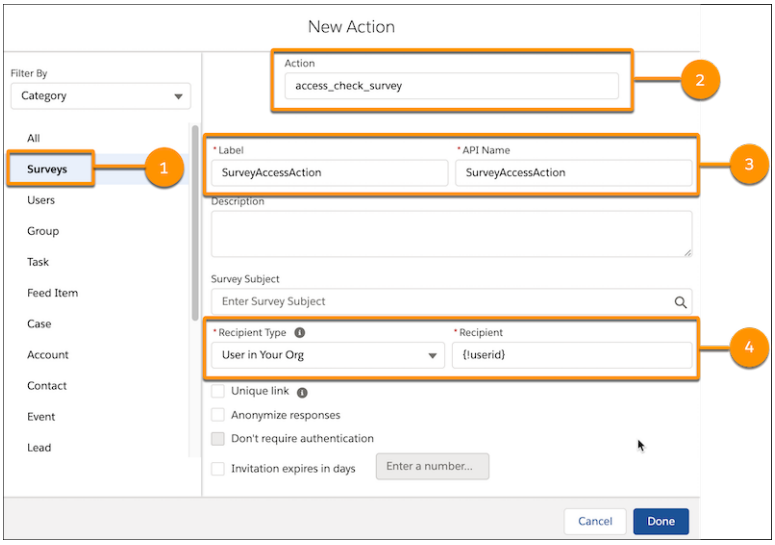
Acompanhe o desempenho dos canais de engajamento em vários estágios do ciclo de vida do cliente. Use os painéis Mapa do ciclo de vida do cliente aprimorados para analisar o engajamento do cliente com base na Pontuação líquida do promotor (NPS) e na Satisfação do cliente (CSAT) pelos canais.

Agende pesquisas e muito mais com novas ações definidas em um fluxo

Envie pesquisas para coletar feedback dos participantes a vários intervalos usando um fluxo. Foque participantes específicos e envie lembretes para responderem à pesquisa. Verifique quais participantes convidar novamente. Use o elemento Ação no Flow Builder para adicionar uma ação para uma pesquisa. Envie uma pesquisa a leads, contatos e membros da sua organização do Salesforce. Os convites podem ser únicos e não autenticados para destinatários específicos, e eles podem registrar as respostas de modo anônimo.

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

Como: No Flow Builder, arraste o elemento **Ação** em seu fluxo. Selecione **Pesquisas** (1) como a categoria. Na lista **Ação** (2), selecione na lista de pesquisas ativas disponíveis na sua organização. Defina um rótulo para a ação (3) que é enviada com o convite para a pesquisa e o destinatário (4).

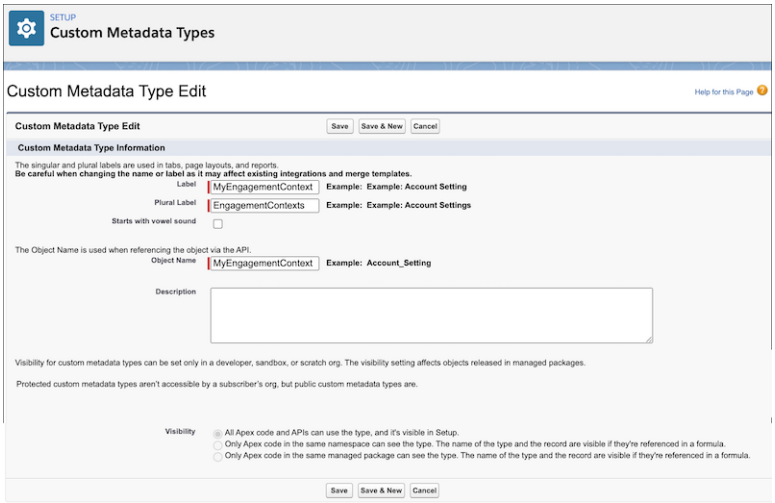


Foque participantes da pesquisa específicos usando regras

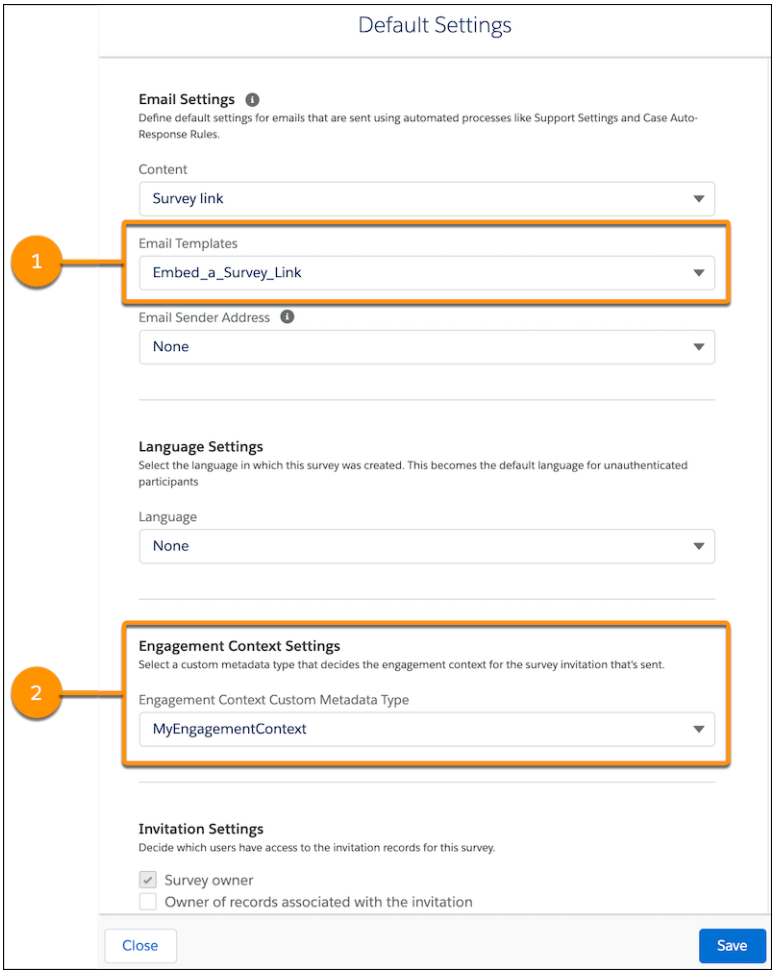
Colete mais dados focados dos participantes enviando pesquisas baseadas em regras. Crie regras para enviar pesquisas quando um registro é criado ou atualizado para um objeto com suporte por SurveySubject. Para obter mais percepções, configure um contexto de engajamento do cliente para coletar informações sobre os grupos almejados.

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

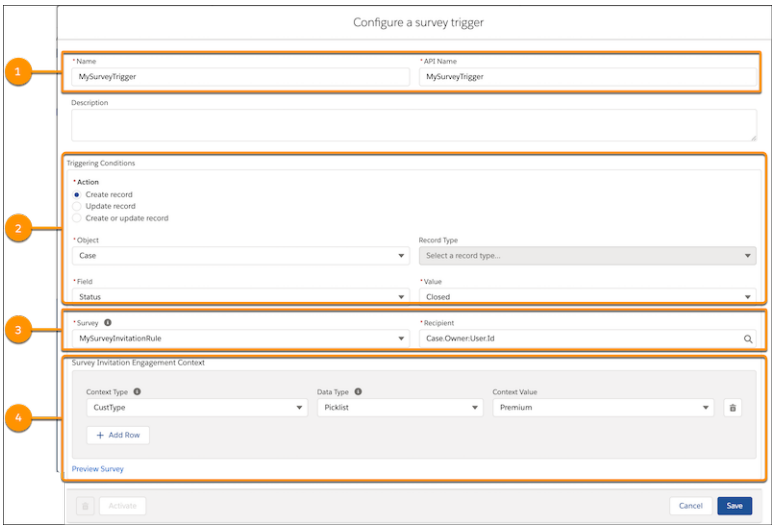
Como: Para coletar um contexto do engajamento crie um Tipo de metadados personalizado e defina os parâmetros necessários do contexto de engajamento.



Nas Configurações padrão de uma pesquisa, selecione um modelo de email (1), habilite a configuração de contexto do engajamento (2), salve e, no Criador de pesquisa, ative a pesquisa.



Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Regras de convite para a pesquisa` e abra a página de configuração. Clique em **Nova regra**. Informe um nome para a regra de pesquisa (1). Defina o tipo de registro criado (2) ou atualizado para um objeto com suporte SurveySubject. Selecione uma pesquisa que seja enviada aos participantes (3). Para coletar feedback de participantes específicos, defina os parâmetros de engajamento na pesquisa (4). Garanta que a regra esteja ativa.

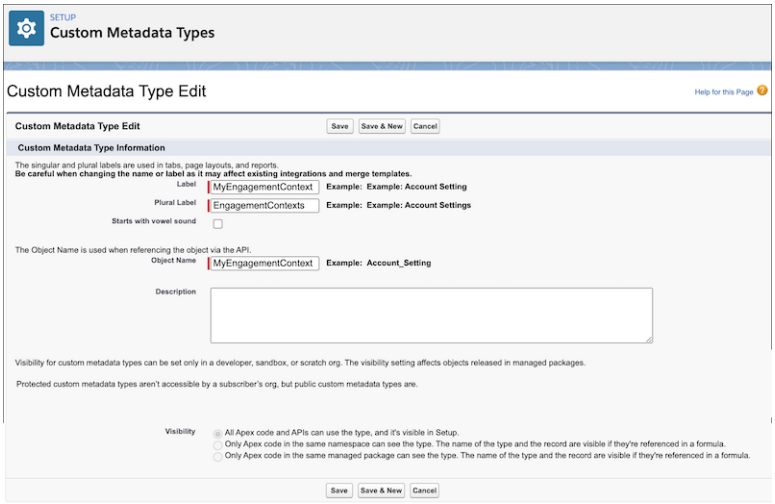


Foque participantes específicos da pesquisa usando regras em Mapas de ciclo de vida do cliente

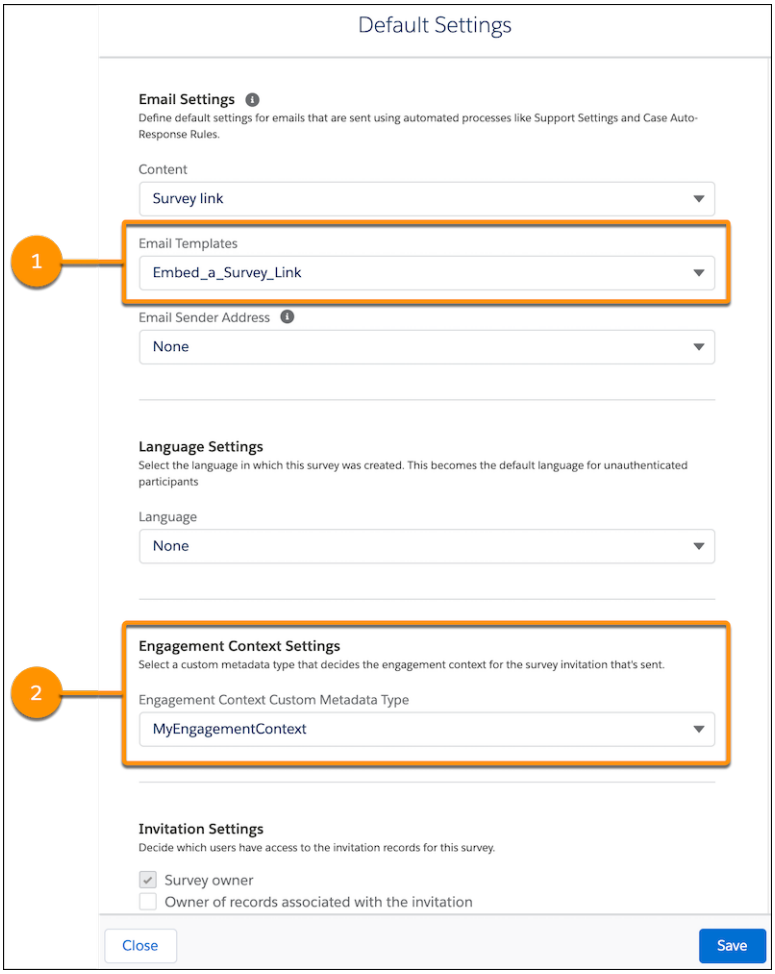
Obtenha mais percepções enviando pesquisas baseadas em regra a participantes específicos de um Mapa do ciclo de vida do cliente. Crie regras para enviar pesquisas quando um registro é criado ou atualizado para um objeto com suporte por SurveySubject. Para obter mais percepções, configure um contexto de engajamento do cliente para coletar informações sobre os grupos almejados.

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

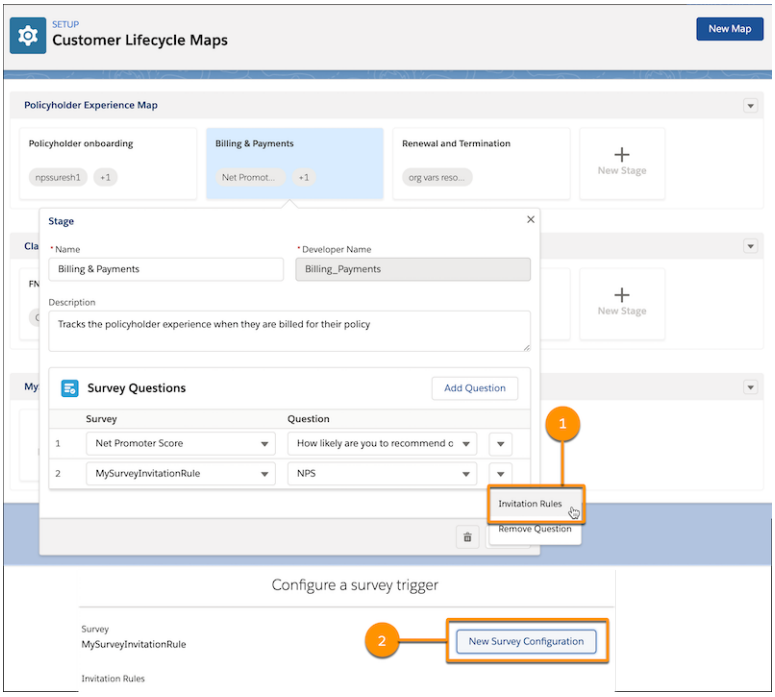
Como: Para coletar um contexto do engajamento, crie um Tipo de metadados personalizado e defina os parâmetros necessários do contexto de engajamento.



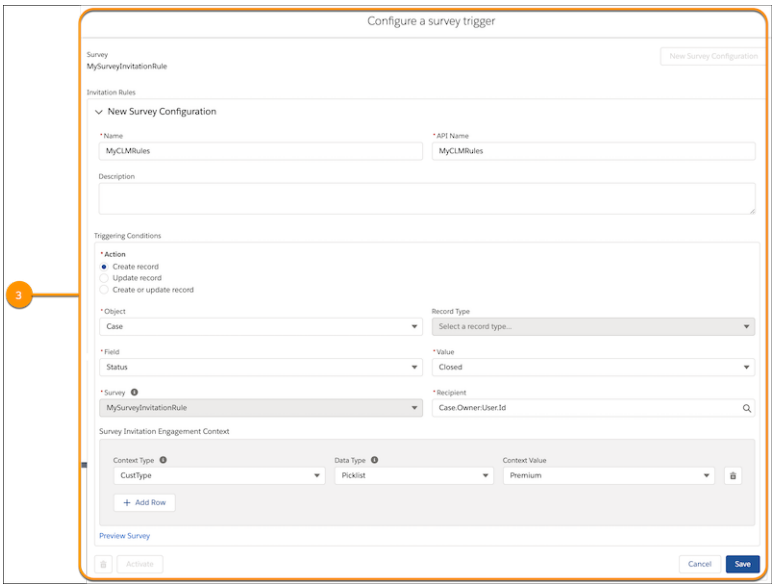
Nas Configurações padrão de uma pesquisa, selecione um modelo de email (1), habilite a configuração de contexto do engajamento (2), salve e ative a pesquisa.



Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Mapas do ciclo de vida do cliente` e abra a página de configuração. Clique em um estágio em um mapa existente ou crie um mapa. Para uma pergunta no estágio do mapa em que o modelo de email e o contexto do engajamento estão definidos, selecione **Regras de convite** (1). Clique em **Criar nova configuração de pesquisa** (2) ou edite uma configuração existente.



Em seguida, defina as condições do convite (3). Garanta que a regra esteja ativa.

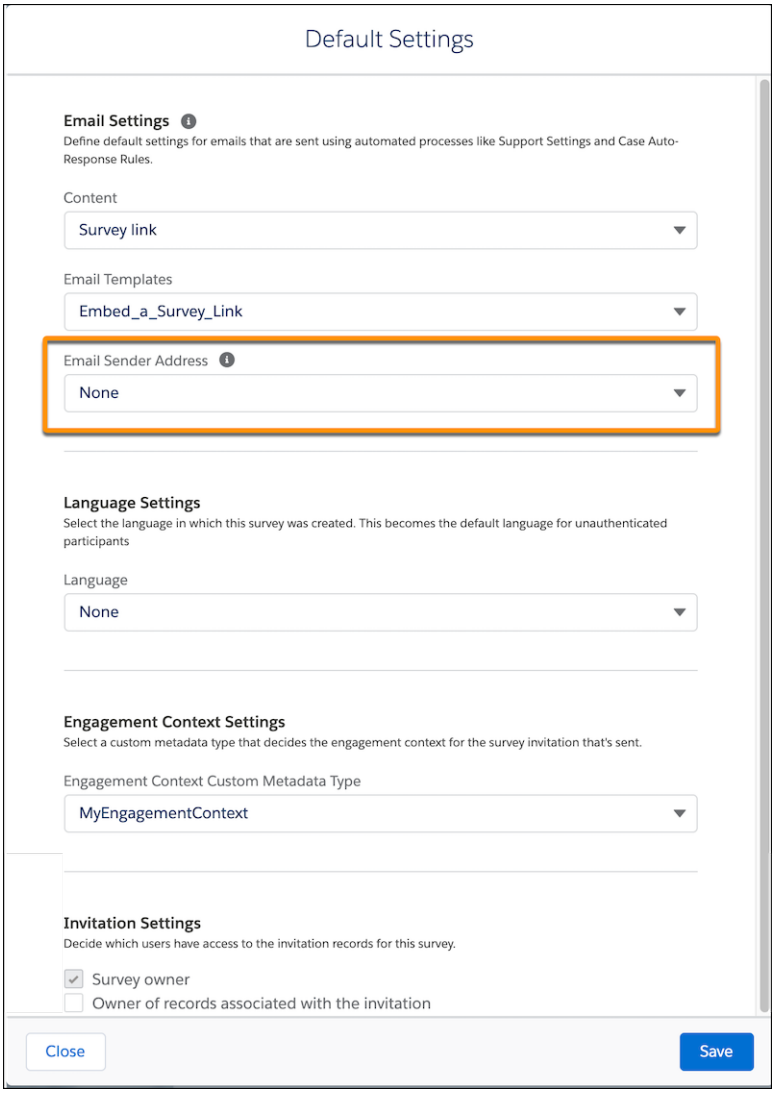


Enviar pesquisas usando um codinome

Envie pesquisas a participantes de um endereço de email organizacional definido para sua organização do Salesforce. Usar um codinome para enviar a pesquisa torna mais fácil para o remetente permanecer anônimo e receber respostas sem viés à pesquisa.

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

Como: Nas Configurações padrão da pesquisa, em **Endereço de email do remetente**, selecione o endereço de email organizacional definido para a sua organização.



Integrar uma pesquisa em uma página da Web

Para coletar feedback de seus visitantes do site que podem influenciar na sua tomada de decisão, você agora pode integrar uma pesquisa em uma página da Web.

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

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

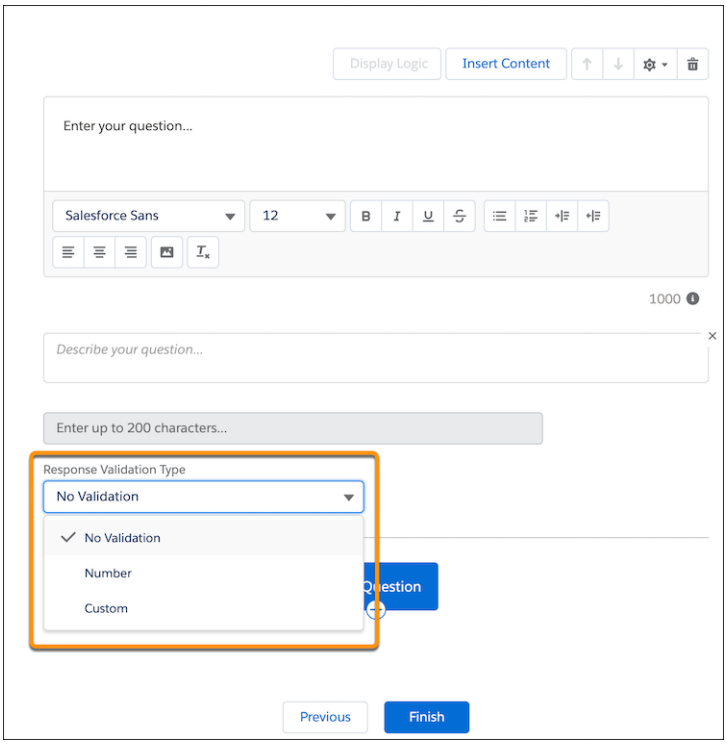
Como: No código HTML da página da Web, adicione a marca iframe e integre o link de convite para pesquisa não autorizado. Adicione a marca iframe neste formato: `<iframe src="embed_the_survey_invitation_url"></iframe>`

Valide respostas de texto curto dos participantes

Adicione uma validação para guiar como um participante pode responder a uma pergunta de texto curto em uma pesquisa. Por exemplo, um participante pode inserir um número ou adicionar uma resposta com base em uma fórmula de validação personalizada, como limitar as respostas a caracteres específicos. Por padrão, nenhuma validação é aplicada.

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

Como: Adicione uma pergunta de texto curto a uma pesquisa. Na lista Tipo de validação de resposta, selecione uma validação que você queira aplicar à resposta do participante.

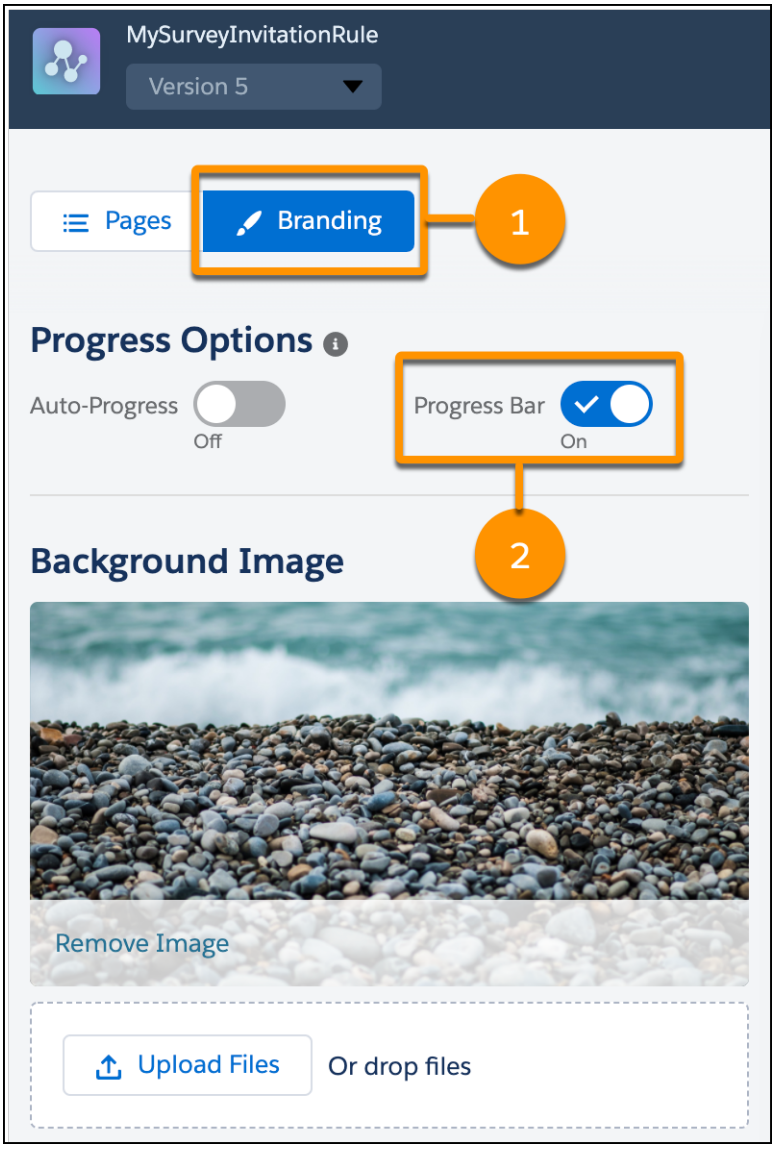


Mostre aos participantes o status de conclusão da pesquisa

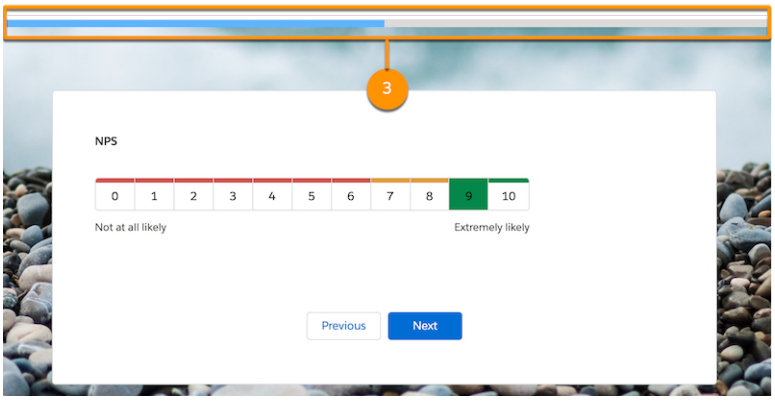
Uma barra de progresso mostra aos participantes em que ponto estão na conclusão da pesquisa. Por padrão, a barra de progresso é habilitada para cada pesquisa criada.

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

Como: Em uma pesquisa, clique em **Identidade de marca** (1) e habilite ou desabilite a **Barra de progresso** (2).



Quando você executa a pesquisa, a barra de progresso (3) aparece no topo.



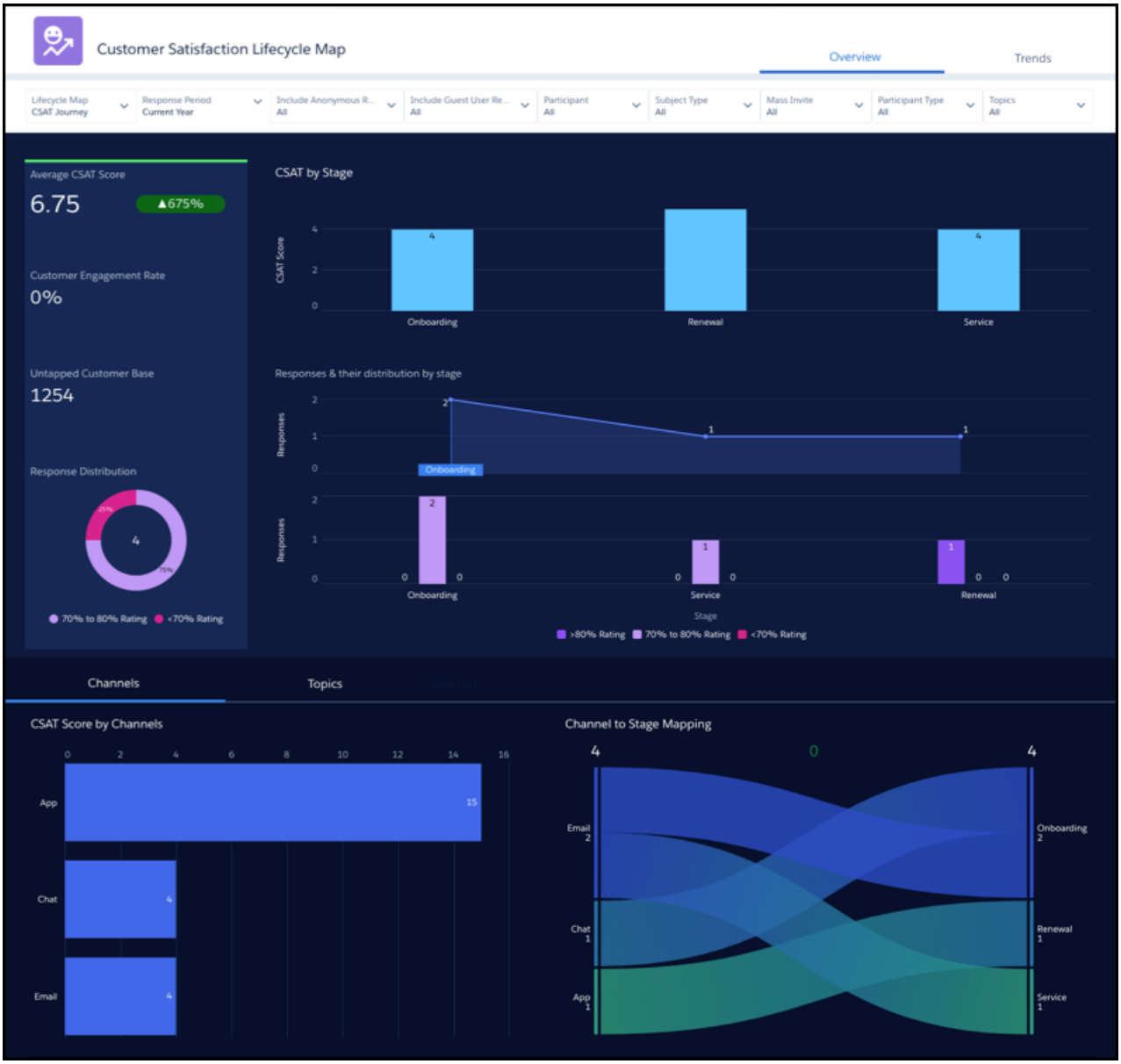
Monitore o desempenho do canal de engajamento e melhore a experiência do cliente

Acompanhe o desempenho dos canais de engajamento em vários estágios do ciclo de vida do cliente. Use os painéis Mapa do ciclo de vida do cliente aprimorados para analisar o engajamento do cliente com base na Pontuação líquida do promotor (NPS) e na Satisfação do cliente (CSAT) pelos canais.

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

Quem: Para usar os painéis Mapa do ciclo de vida do cliente, você deve ter a licença Gerenciamento de feedback do Salesforce.

Como: No Analytics Studio do Tableau CRM, clique em **Todos os itens**, selecione a guia **Aplicativos** e selecione seu aplicativo. Clique na guia **Painéis** e abra os painéis do Mapa do ciclo de vida do cliente para monitorar o desempenho dos canais de engajamento, como email, chat e site.



Lightning Scheduler

Obtenha territórios de serviço e recursos de serviço com mais rapidez ao agendar compromissos com o novo filtro de recurso de serviço em fluxos e APIs do Lightning Scheduler. O novo atributo Fuso horário padrão no Lightning Scheduler permite que você defina fusos horários para páginas do período de compromisso conforme o fuso horário do recurso de serviço, o território de serviço, o cliente ou o fuso horário do navegador. Agora modifique os compromissos de serviço por meio da API fazendo solicitações de PATCH à API de Compromissos de serviço.

NESTA SEÇÃO:

Predefina um fuso horário para períodos de horário de compromisso

Gerencie fusos horários para períodos de horário de compromisso com o novo atributo Fuso horário padrão em fluxos do Lightning Scheduler. Insira um fuso horário no atributo para definir como o fuso horário padrão ou use uma variável de fluxo para definir dinamicamente um fuso horário conforme o fuso horário do recurso de serviço, do território de serviço, do cliente ou do navegador selecionado.

Defina um fuso horário para a página Revisar compromisso

Por padrão, a página de revisão agora mostra o horário agendado do compromisso no mesmo fuso horário selecionado na página de período do compromisso. Antes, mostrava o horário do compromisso no fuso horário do agendador. Agora você pode substituir o comportamento padrão e definir um fuso horário diferente para a página de revisão usando o atributo Fuso horário.

Permita que usuários externos agendem compromissos em vários fusos horários

Agora, seus usuários externos e usuários convidados autenticados podem ver e selecionar períodos do compromisso no fuso horário que preferirem. Quando você define o atributo Mostrar lista de seleção de fuso horário, as páginas de período do compromisso mostram uma lista de todos os fusos horários com suporte no Salesforce.

Torne o agendamento mais eficiente com Filtragem de recurso de serviço

Agende compromissos com mais rapidez e com recursos de serviço mais adequados aplicando filtros de recurso de serviço a seus fluxos do Lightning Scheduler. Use o novo atributo IDs de recurso em páginas de fluxo relevantes para especificar uma lista de IDs do recurso de serviço. O Lightning Scheduler limita sua pesquisa à lista especificada de recursos ao obter recursos de serviço ou períodos do território para compromissos.

Faça alterações a páginas anteriores

Durante o agendamento de compromisso, quando os usuários voltam para uma página e fazem alterações, essas alterações agora se refletem no fluxo. Os usuários não precisarão mais cancelar o processo de agendamento e começar tudo outra vez se não tiverem selecionado o valor certo em uma página anterior.

Integre fluxos do Lightning Scheduler a outros fluxos

O tipo de fluxo do Lightning Scheduler agora tem suporte para subfluxos. Você pode chamar um fluxo do Lightning Scheduler de dentro de outro fluxo que seja do tipo de fluxo do Lightning Scheduler. Por exemplo, você pode criar e adicionar um fluxo simples do Lightning Scheduler à página da conta que pergunte ao usuário se ele deseja criar ou modificar um compromisso e então inicie o fluxo relacionado.

Modifique os compromissos com Solicitações PATCH para a API de compromissos de serviço

Você agora pode modificar os compromissos de serviço por meio da API fazendo solicitações de PATCH à API de Compromissos de serviço. Altere vários elementos de um compromisso por meio de uma única solicitação, poupando tempo e esforço. Por exemplo, adicione ou remova recursos de serviço e altere o território do serviço, o tempo do compromisso e o tópico do compromisso.

Agende compromissos com mais rapidez usando atualizações da API do Lightning Scheduler

As APIs Obter candidatos a compromisso e Períodos do território disponíveis têm um novo campo filterByResources que permite especificar uma lista de IDs de recurso de serviço em suas solicitações. O Lightning Scheduler limita sua pesquisa à lista especificada de recursos ao obter recursos de serviço ou períodos do território de serviço para compromissos, resultando em tempos de resposta menores. E as APIs de Períodos do território disponíveis e Obter candidatos ao compromisso agora retorna os períodos até 31 dias a partir da data de início.

Outras alterações ao Lightning Scheduler

Aprenda sobre outras melhorias importantes ao Lightning Scheduler.

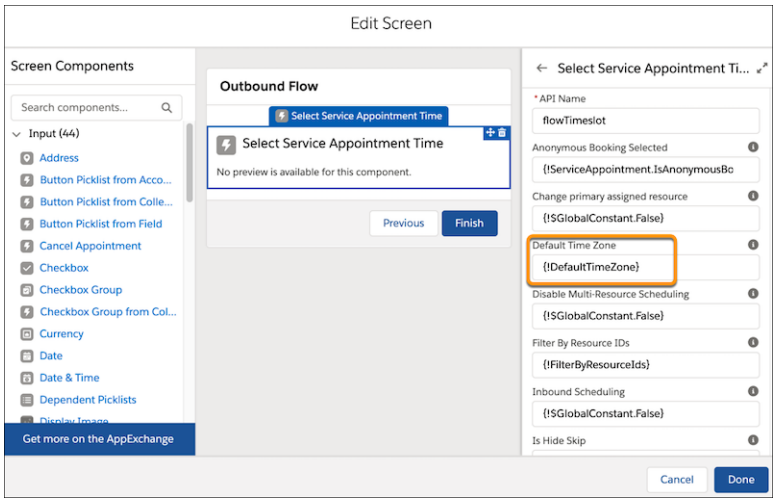
Predefina um fuso horário para períodos de horário de compromisso

Gerencie fusos horários para períodos de horário de compromisso com o novo atributo Fuso horário padrão em fluxos do Lightning Scheduler. Insira um fuso horário no atributo para definir como o fuso horário padrão ou use uma variável de fluxo para definir dinamicamente um fuso horário conforme o fuso horário do recurso de serviço, do território de serviço, do cliente ou do navegador selecionado.

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

Como: O atributo Fuso horário padrão está disponível nas páginas Selecionar horário do compromisso de serviço, Selecionar recurso de serviço e horário do compromisso de serviço e Selecionar recurso de serviço em fluxos de compromisso. Na página Analisar compromissos de serviço ou Analisar compromissos de serviço de entrada ou saída, use o atributo Fuso horário existente para definir um fuso horário padrão.

- Para definir um fuso horário padrão para uma página de período, insira um fuso horário no atributo Fuso horário padrão no componente da tela de fluxo correspondente.
- Para definir rapidamente o fuso horário padrão para todas as páginas de período, use a variável de fluxo DefaultTimeZone fornecida para definir o valor do atributo.
- Para definir um fuso horário dinamicamente, aplique lógica personalizada para definir o valor do atributo.
- Se você não especificar um valor para o atributo Fuso horário padrão, os períodos serão mostrados no fuso horário do usuário (agendador de compromisso).

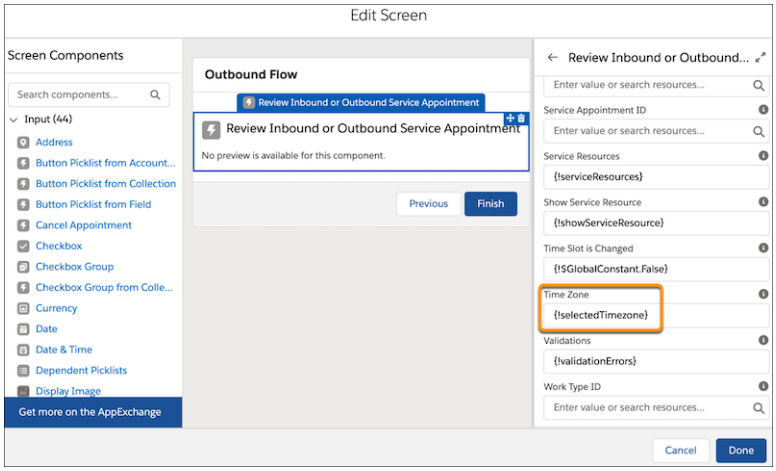


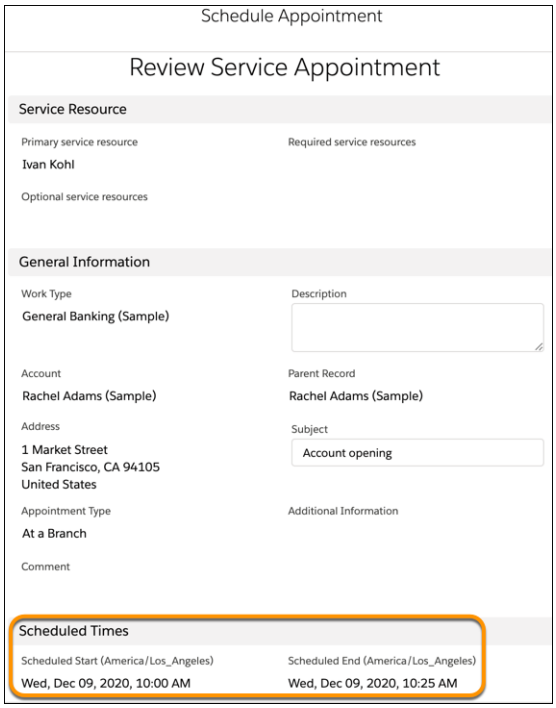
Defina um fuso horário para a página Revisar compromisso

Por padrão, a página de revisão agora mostra o horário agendado do compromisso no mesmo fuso horário selecionado na página de período do compromisso. Antes, mostrava o horário do compromisso no fuso horário do agendador. Agora você pode substituir o comportamento padrão e definir um fuso horário diferente para a página de revisão usando o atributo Fuso horário.

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

Como: Para definir um fuso horário para a página de revisão, no componente de tela do fluxo correspondente, no atributo Fuso horário, substitua o valor padrão por um fuso horário. Para reter o comportamento anterior, exclua o valor padrão.



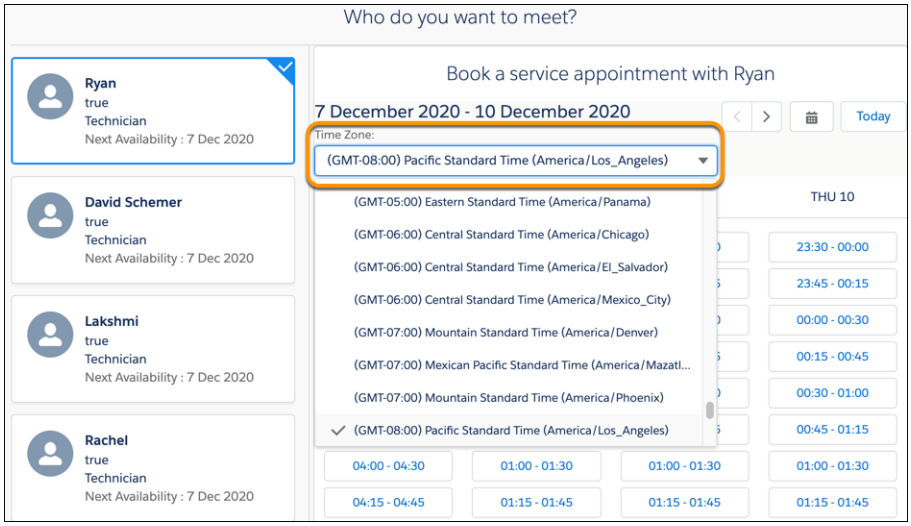


Permita que usuários externos agendem compromissos em vários fusos horários

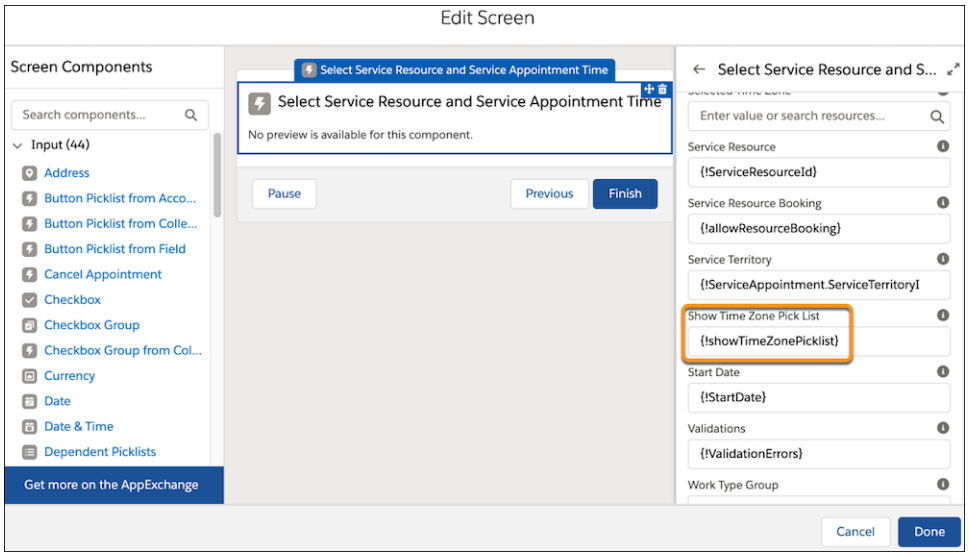
Agora, seus usuários externos e usuários convidados autenticados podem ver e selecionar períodos do compromisso no fuso horário que preferirem. Quando você define o atributo Mostrar lista de seleção de fuso horário, as páginas de período do compromisso mostram uma lista de todos os fusos horários com suporte no Salesforce.

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

Por quê: Antes, a lista suspensa Fuso horário estava disponível apenas em fluxos de saída.



Como: No componente da tela do fluxo relevante, no atributo Mostrar lista de opções de fuso horário, insira `{!$GlobalConstant.True}`. Outra opção é usar a variável de fluxo showTimeZonePicklist para definir o valor do atributo.



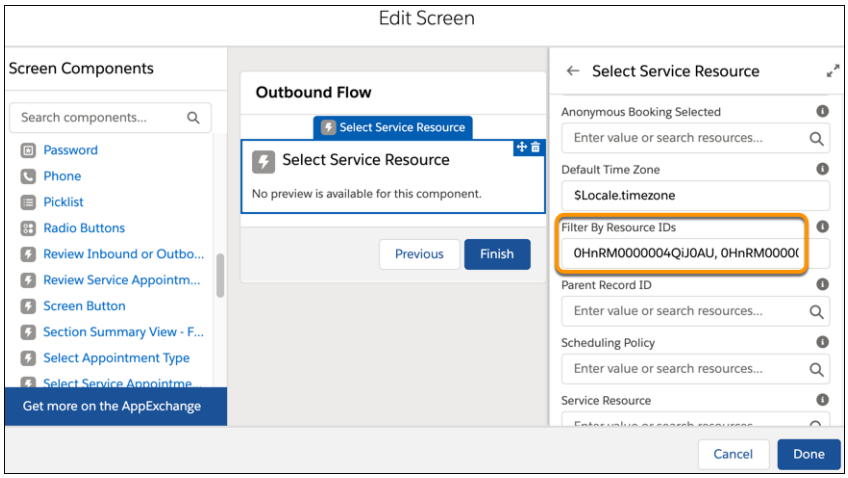
Torne o agendamento mais eficiente com Filtragem de recurso de serviço

Agende compromissos com mais rapidez e com recursos de serviço mais adequados aplicando filtros de recurso de serviço a seus fluxos do Lightning Scheduler. Use o novo atributo IDs de recurso em páginas de fluxo relevantes para especificar uma lista de IDs do recurso de serviço. O Lightning Scheduler limita sua pesquisa à lista especificada de recursos ao obter recursos de serviço ou períodos do território para compromissos.

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

Como: O atributo Filtrar por IDs do recurso está disponível nas páginas Selecionar recurso de serviço nos fluxos de saída e na página Selecionar recurso de serviço e hora do compromisso de serviço em fluxos de entrada e convidado.

No componente da tela de fluxo relevante, no atributo Filtrar por IDs de recurso, insira uma lista separada por vírgula de IDs de recurso de serviço. A página afetada mostra apenas os recursos de serviço elegíveis que estão na lista especificada de recursos de serviço e no território de serviço e grupo de tipos de trabalho selecionados. Os recursos aparecem na ordem especificada na lista separada por vírgula.

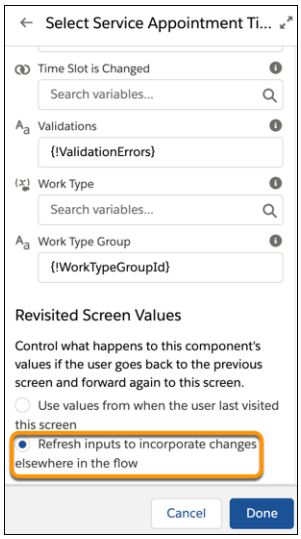


Faça alterações a páginas anteriores

Durante o agendamento de compromisso, quando os usuários voltam para uma página e fazem alterações, essas alterações agora se refletem no fluxo. Os usuários não precisarão mais cancelar o processo de agendamento e começar tudo outra vez se não tiverem selecionado o valor certo em uma página anterior.

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

Como: Para habilitar essa funcionalidade em seus fluxos existentes, nos componentes de tela do fluxo relevantes, no painel propriedades, expanda **Avançado**. Em Valores da tela revisitados, selecione **Atualizar entradas para incorporar alterações em outro ponto no fluxo**. Essa opção está pré-selecionada nos novos fluxos do Lightning Scheduler.

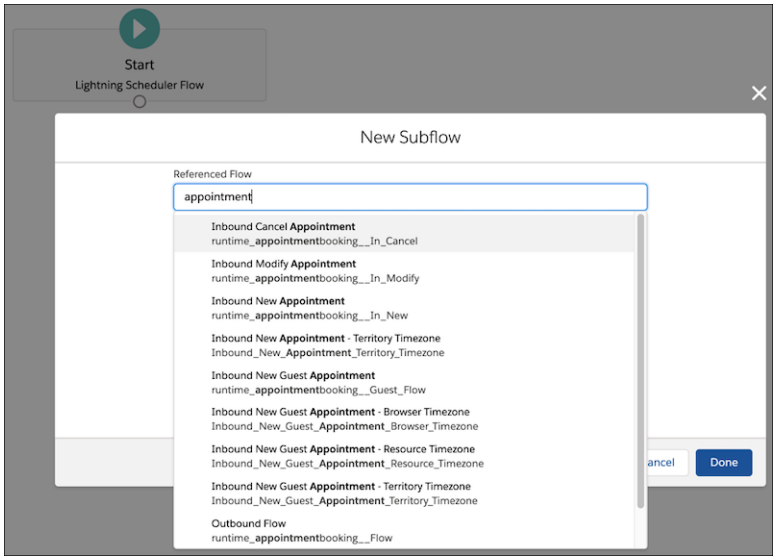


Integre fluxos do Lightning Scheduler a outros fluxos

O tipo de fluxo do Lightning Scheduler agora tem suporte para subfluxos. Você pode chamar um fluxo do Lightning Scheduler de dentro de outro fluxo que seja do tipo de fluxo do Lightning Scheduler. Por exemplo, você pode criar e adicionar um fluxo simples do Lightning Scheduler à página da conta que pergunte ao usuário se ele deseja criar ou modificar um compromisso e então inicie o fluxo relacionado.

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

Como: Crie um fluxo do Lightning Scheduler. No Flow Builder, arraste o elemento Subfluxo para a tela. No campo Fluxo referenciado, pesquise e selecione um fluxo de compromissos de serviço do Lightning Scheduler.



Modifique os compromissos com Solicitações PATCH para a API de compromissos de serviço

Você agora pode modificar os compromissos de serviço por meio da API fazendo solicitações de PATCH à API de Compromissos de serviço. Altere vários elementos de um compromisso por meio de uma única solicitação, poupando tempo e esforço. Por exemplo, adicione ou remova recursos de serviço e altere o território do serviço, o tempo do compromisso e o tópico do compromisso.

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

Quem: Usuários do Lightning Scheduler e usuários autenticados da interface de autoatendimento do Lightning Scheduler (em um site do Experience Cloud) podem fazer solicitações PATCH à API de Compromissos de serviço.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão do Salesforce: Conectar a API REST

Agende compromissos com mais rapidez usando atualizações da API do Lightning Scheduler

As APIs Obter candidatos a compromisso e Períodos do território disponíveis têm um novo campo filterByResources que permite especificar uma lista de IDs de recurso de serviço em suas solicitações. O Lightning Scheduler limita sua pesquisa à lista especificada de recursos ao obter recursos de serviço ou períodos do território de serviço para compromissos, resultando em tempos de resposta menores. E as APIs de Períodos do território disponíveis e Obter candidatos ao compromisso agora retorna os períodos até 31 dias a partir da data de início.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão do Salesforce: Conectar a API REST

Notas de versão do Salesforce: API REST

Outras alterações ao Lightning Scheduler

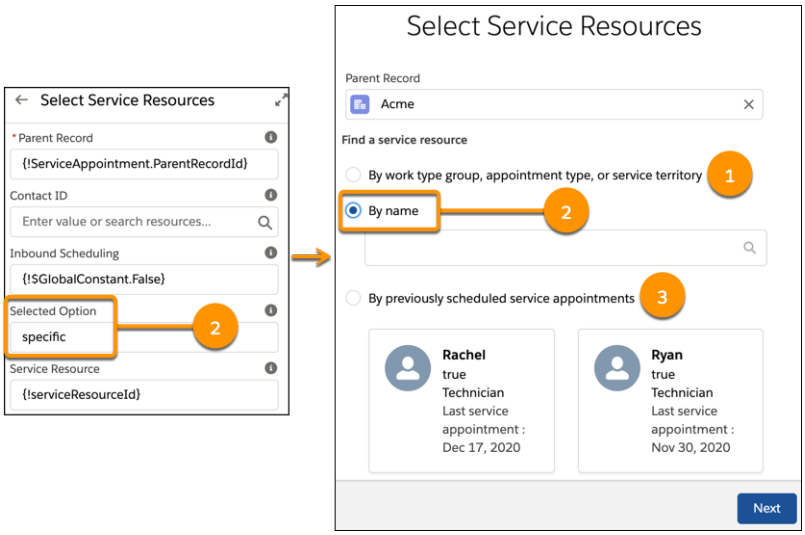
Aprenda sobre outras melhorias importantes ao Lightning Scheduler.

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

Por quê: O agendamento de compromisso agora é melhor e mais fácil para você e seus usuários.

Agende compromissos em vários fusos horários em qualquer lugar
A lista suspensa Fuso horário em páginas de período do compromisso agora está disponível em dispositivos móveis.

Poupe um clique ao agendar um compromisso
Pré-selecione uma opção na página Selecionar recursos de serviço usando o atributo Opção selecionada no componente da tela do fluxo relevante. No atributo, insira `findResource` (1), `specific` (2) ou `previousServiceResource` (3), dependendo da opção que você deseja pré-selecionar na página. Outra opção é usar a variável selectedTriageOption para definir o valor do atributo. Por padrão, a primeira opção é selecionada.

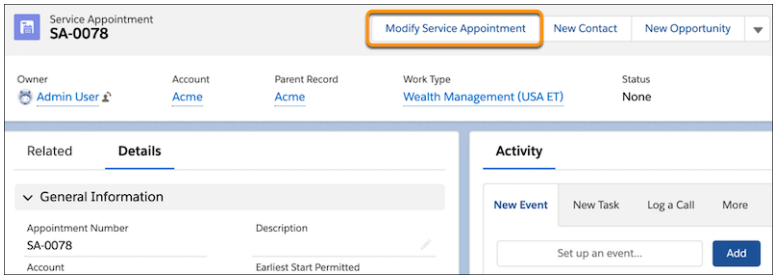


Detecte e solucione erros de compromisso com mais rapidez usando mensagens de erro personalizadas

Os fluxos do Lightning Scheduler agora têm suporte para regras de validação e acionadores. Quando você cria regras de validação no objeto Compromisso de serviço, pode adicionar mensagens de erro específicas para as validações. Essas mensagens de erro substituem a mensagem `ocorreu um erro` que aparece durante a criação ou a atualização do compromisso, qualquer que seja o erro.

Modifique compromissos de serviço com facilidade

A ação rápida Modificar compromisso de serviço agora está disponível na página de registro do Compromisso de serviço pronta para uso. Essa ação inicia o modelo de fluxo padrão Modificar compromisso de saída fornecido. Se você usa um fluxo personalizado para modificar compromissos, edite a ação rápida Modificar compromisso de serviço e vincule-a ao seu fluxo personalizado.



Evite confusão impedindo que os usuários modifiquem ou cancelem compromissos já cancelados

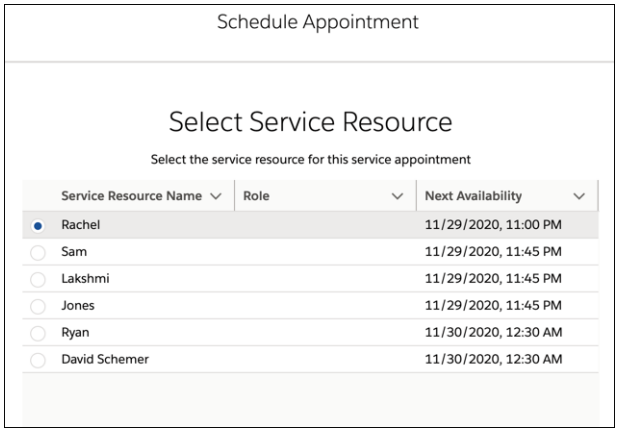
Quando os usuários tentam modificar ou cancelar um compromisso de serviço já cancelado, o Lightning Scheduler exibe uma mensagem de erro dizendo que eles não podem fazer isso.

Proporcione uma melhor experiência do usuário em dispositivos móveis com a página de período aprimorada

A página de período aprimorada agora é compatível com vários dispositivos móveis. Ela se adapta automaticamente a vários tamanhos e orientações de exibição.

Selecione o recurso de serviço disponível mais cedo

Nas páginas de recurso de serviço em fluxos, os recursos de serviço agora são listados na ordem da próxima data e hora de disponibilidade. O recurso de serviço disponível na data e hora mais cedo está no topo da lista. As datas estão no fuso horário definido no atributo Fuso horário padrão.

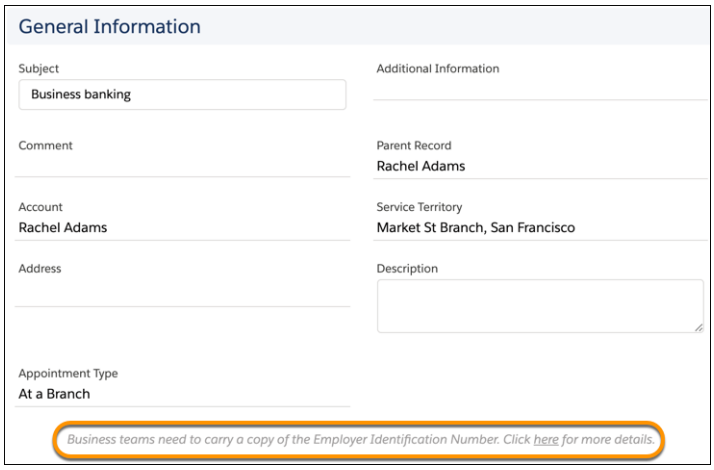


Agende compromissos com 31 dias de antecedência

As páginas de recurso de serviço agora mostram a disponibilidade do recurso para os próximos 31 dias da data atual. Antes, eram 28 dias.

Torne as telas de fluxo de compromisso mais dinâmicas com filtros de visibilidade do componente

Componentes do fluxo do Lightning Scheduler agora respeitam as condições de visibilidade do componente. Você pode definir uma regra para mostrar ou ocultar um componente conforme as opções que o usuário seleciona durante o agendamento de um compromisso. Por exemplo, na página Analisar compromisso, adicione um componente Texto de exibição com uma mensagem que lembre os usuários de portar uma cópia do número de identificação do empregador. Em seguida, crie uma regra para mostrar o componente apenas quando os usuários selecionam o grupo do tipo de trabalho Banco comercial ao agendarem compromissos.



Pesquisar

A pesquisa trás inteligência e eficiência aos usuários que buscam informações relevantes na organização do Salesforce. Os usuários podem encontrar os registros que querem com mais facilidade e concluir tarefas diretamente na página de resultados da pesquisa.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Você pode pesquisar por mais objetos e campos em sua organização.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Você pode pesquisar por mais objetos e campos em sua organização.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce móvel.

Os objetos a seguir agora são pesquisáveis:

Objeto	Área de produtos	Onde
Alergia/intolerância	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Registro de operação assíncrona	Commerce Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Ativo de solicitação de autorização	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Local da solicitação de autorização	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Cronograma de acesso a local de autorização	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Bancário	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Benefício	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Tipo de benefício	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Unidade da agência	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Membro da empresa da unidade da agência	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Cliente da unidade da agência	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Registro relacionado à unidade da agência	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Dependência de tipo de autorização de registro de barramento	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Observação de assistência	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Componente de observação de assistência	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Executor da assistência	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience

Objeto	Área de produtos	Onde
Alerta clínico	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Diagnóstico da consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Instalação da consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Provedor da consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Motivo da consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Solicitação de serv. de consulta clínica	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Solicitação de serviço clínico	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Detalhes da solicitação de serviço clínico	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Propriedade do cliente	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Resumo do diagnóstico	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Perfil de comprador do convidado	Commerce (B2B)	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Instalação de saúde	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Condição de saúde	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Ind. avaliação de inspeção	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Tipo de inspeção	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Interação	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Resumo da interação	Financial Services Cloud	Edições Enterprise, Professional e Unlimited no Lightning Experience
Grupo de locais	Commerce Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Moeda do membro de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience

Objeto	Área de produtos	Onde
Programa de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Moeda do programa de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Promoção a Mbr do programa de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Nível de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Benefício de nível de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Grupo de níveis de fidelidade	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Medicamento	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Solicitação de medicamento	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Declaração de medicamento	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Benefício de membro	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Objeto referenciado de rede	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Resumo do pedido	Commerce Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Reação de saúde do paciente	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Imunização do paciente	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Procedimento médico do paciente	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Detalhe do procedimento médico do paciente	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Dosagem da medicação do paciente	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience
Exame da pessoa	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Idioma da pessoa	Health Cloud	Edições Enterprise, Professional e Developer no Lightning Experience

Objeto	Área de produtos	Onde
Polígono	Soluções do setor público	Disponível em Configuração. Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Referência de solicitação preliminar	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Filtro de tipo de desconto do programa	Manufacturing Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Pagamento de tipo de desconto do programa	Manufacturing Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Fonte de pagamento de tipo de desconto do programa	Manufacturing Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Segmento de mercado de promoção	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Queixa pública	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Agregado de produtos do membro do desconto	Manufacturing Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Produto do tipo de autorização reg	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Autoridade regulatória	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Código regulatório	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Ind. avaliação de código regulatório	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Infração de código regulatório	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Tarifa trans. elet. regulatória	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Item de tarifa trans. elet. regulatória	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Shipment	Commerce Cloud	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Participante do curso de treinamento	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Curso de treinamento	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Videochamada	Sales Cloud	Edições Enterprise, Performance e Unlimited no Lightning Experience
Participante da videochamada	Sales Cloud	Edições Enterprise, Performance e Unlimited no Lightning Experience
Gravação de videochamada	Sales Cloud	Edições Enterprise, Performance e Unlimited no Lightning Experience

Objeto	Área de produtos	Onde
Ação de imposição de infração	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Tipo de infração	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Ind. avaliação de tipo de infração	Soluções do setor público	Edições Enterprise, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Voucher	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience
Definição de voucher	Gerenciamento de fidelidade	Edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Lightning Experience

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Campos pesquisáveis por objeto no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Campos pesquisáveis por objeto no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Work.com

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

Veja as notas de versão do Work.com para as atualizações mais recentes: Notas de versão do Work.com

Serviço

Empolgue-se para uma Service Cloud mais inteligente. Aprofunde-se no modelo de Recomendação de artigo do Einstein em um novo placar e entregue dados de objetos padrão e personalizados em Bots do Einstein. O Field Service simplifica a experiência de agendamento com roteamento preditivo ponto a ponto, correspondência de compromisso para turnos e alertas quando o trabalhador móvel chega. Com aprimoramentos de configuração e novas ferramentas de produtividade no Service Setup Assistant, o Service Cloud Voice e o Knowledge, você tem mais tempo para se concentrar nos seus clientes.

NESTA SEÇÃO:

Einstein para serviço

Crie confiança nos Bots do Einstein com uma caixa de diálogo do sistema do manipulador de erro e a habilidade de mostrar dados dos registros do Salesforce. Use o placar de Recomendações do artigo do Einstein para identificar onde você pode melhorar dados em seu modelo preditivo. Permita ao Einstein recomendar respostas de chat com base em menos transcrições de chat concluídas. Expanda seu alcance global com suporte para vários idiomas para entradas de bot e outros recursos do Einstein para serviço.

Field Service

Trabalhe de modo mais inteligente com a recorrência de manutenção avançada (disponível ao público em geral) para criar regras de trabalho de manutenção para ativos individuais conforme cronogramas recorrentes diários, semanais, mensais ou anuais. Use padrões de turno para definir cronogramas recorrentes de modo que seus gerentes possam criar e atribuir rapidamente os turnos usuais. Adicione critérios de agendamento a turnos para combinar os tipos certos de compromissos com o recurso certo.

Service Setup Assistant

A maneira mais rápida de começar a usar o Service Cloud agora tem mais recursos, de modo que você pode passar mais tempo focando seus clientes. Use a nova ferramenta de atualização para configurar os recursos mais recentes em um clique: Canais de Chat e mensagens, Omni-Channel, Knowledge, Mesclagem de casos, Automação do status do caso e muito mais. Novos guias passo a passo ajudam os administradores a familiarizarem-se com texto rápido e macros.

Canais

A configuração do Voice é mais rápida e mais automatizada, assim você pode colocar seu centro de contato em operação rapidamente. Dê aos clientes a opção de solicitar um retorno de chamada, em vez de aguardar em espera. O Voice agora está integrado ao High-Velocity Sales, de modo que os representantes de vendas podem alcançar mais clientes. Vincule seus modelos de mensagens a canais específicos com uma nova opção de metadados.

Knowledge

Use o Service Setup Assistant para configurar de modo rápido e fácil sua configuração inicial do Knowledge. Adicione legendas de texto a imagens para leitores de cartão. Mantenha arquivos anexados anteriormente ao adicionar artigos com anexos ao email. Veja a versão mais recente de um artigo favorito quando o artigo for atualizado.

Roteamento

O piloto Trabalho pós-conversa (piloto) dá aos agentes tempo para concluir o trabalho após o fim da conversa.

Gerenciamento de caso

Escolha o endereço DE padrão da sua organização para determinadas notificações relacionadas ao caso, pule o processo de configuração de direitos trabalhoso personalizando processos predefinidos e impeça os usuários de usar a Atribuição de layout da interação para visualizar perfis que não são deles. A alternância de guia permite criar macros entre guias sem entrar e sair do Criador de aplicativo Lightning, e uma data de imposição estendida para a atualização de versão do Email-to-Case Winter '21 dá aos administradores mais tempo para preparem as respectivas organizações.

Outras alterações no Service Cloud

Mantenha sua organização mais segura com filtragem de perfil para usuários do CTI.

Einstein para serviço

Crie confiança nos Bots do Einstein com uma caixa de diálogo do sistema do manipulador de erro e a habilidade de mostrar dados dos registros do Salesforce. Use o placar de Recomendações do artigo do Einstein para identificar onde você pode melhorar dados em seu modelo preditivo. Permita ao Einstein recomendar respostas de chat com base em menos transcrições de chat concluídas. Expanda seu alcance global com suporte para vários idiomas para entradas de bot e outros recursos do Einstein para serviço.

NESTA SEÇÃO:

Bots do Einstein

Crie confiança com a manipulação de erros integrada. Crie um bot para entregar dados de objetos padrão ou personalizados com a Pesquisa de objeto. As Respostas de artigos oferecem rapidamente informações de artigos do Knowledge a seus clientes. Atualizações feitas em modelos de intenção em todos os bots ajudam você a começar a usar o processamento de linguagem natural rapidamente.

Recomendações de artigo do Einstein

Recomendações de artigo fornecem um placar do modelo e dão suporte a sete idiomas.

Recomendações de resposta do Einstein

Comece com menos transcrições de chat e sugira respostas aos seus agentes em um idioma que não o inglês (piloto).

Encerramento do Einstein Voice

Ajude seus agentes a capturar os detalhes da chamada de modo rápido e fácil com o Encerramento de chamada do Einstein Voice (piloto).

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein

Bots do Einstein

Crie confiança com a manipulação de erros integrada. Crie um bot para entregar dados de objetos padrão ou personalizados com a Pesquisa de objeto. As Respostas de artigos oferecem rapidamente informações de artigos do Knowledge a seus clientes. Atualizações feitas em modelos de intenção em todos os bots ajudam você a começar a usar o processamento de linguagem natural rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

Crie confiança do cliente com a caixa de diálogo do sistema de manipulador de erros

Agora ficou mais fácil ser transparente sobre os erros durante conversas quando seu bot usa o diálogo do sistema Manipulação de erros. Esse diálogo do sistema predefinido inclui uma mensagem amigável e tentativas de transferir para um agente, garantindo que os clientes tenham uma ótima experiência com o bot a cada vez. Você pode personalizar esse diálogo conforme o idioma do bot ou seu próprio caminho de erro personalizado.

Aumente a escala de modelos de intenção com suporte para vários idiomas para o Recomendador de entrada e o Recomendador de entrada para conjuntos de intenções (beta)

Use qualquer idioma com suporte no bot para reforçar os modelos de intenção de seu bot com o Recomendador de entrada. Treinar o bot nas palavras e idiomas dos seus clientes cria uma experiência melhor do cliente e oferece recomendações de intenção mais robustas. O Recomendador de entrada é ótimo para criar muitos enunciados para uma nova intenção ou recomendar enunciados de alto valor para reforçar intenções existentes. Agora você pode usar o Recomendador de entrada dentro de seus conjuntos de intenções para gerar enunciados para compartilhar entre seus bots.

Encontre respostas rapidamente com Respostas de artigo (piloto)

Quando seu cliente fizer uma pergunta, o recurso Respostas de artigo oferecerá uma resposta recomendada de um artigo do Knowledge se não conseguir combiná-la com uma intenção. Você pode ajustar Respostas de artigo conforme a voz, os campos e as categorias de conhecimento da sua empresa. Captura de feedback predefinida com registro de evento coleta o feedback do artigo de seus clientes em tempo real.

Turbine o bot de modelo com dados de intenção incluídos (beta)

O bot de modelo ficou ainda mais inteligente com dados de intenção incluídos. Agora, seu bot pode criar um modelo no segundo plano, permitindo ao bot processar as entradas do cliente imediatamente. Além disso, um novo guia de bastidores apresenta uma visão detalhada de cada componente para que você possa aprender a criar uma ótima experiência de bot.

Entregue informações de registros com a Pesquisa de objeto (Beta)

Ativar a Pesquisa de objeto capacita os bots a ler objetos dentro do Salesforce, criando infinitas oportunidades para encantar seus clientes. A lógica ajuda a definir a pesquisa e os administradores podem usar a sintaxe do campo de mesclagem para entregar até três registros na conversa. Com a pesquisa de objeto, os bots podem entregar dados diretamente para seus clientes: mostrar os três últimos pedidos, atualizar um compromisso futuro em um objeto personalizado ou criar registros de feedback.

Crie bots rapidamente com a clonagem de diálogo

Clonar diálogos e etapas do diálogo ajuda os administradores a configurar os bots com mais rapidez. Se você tiver um bot, poderá criar diálogos similares para novos públicos clonando diálogos e etapas do diálogo.

Promover enunciados do treinamento do bot para conjuntos de intenção

Em um clique, você pode treinar seu bot e compartilhar novos enunciados com conjuntos de intenções. Integre entradas de texto do cliente diretamente em um conjunto de intenções para tornar os dados da intenção portáteis. Os Enunciados no treinamento do bot agora podem ser reclassificados para qualquer intenção de diálogo do bot ou conjunto de intenções em apenas alguns cliques. Compartilhe facilmente dados de entrada do cliente entre bots de produção e sandbox ou entre vários bots.

Crie modelos de intenção com menos enunciados

Crie um modelo de intenção robusto em tempo recorde. Os dados são o segredo para criar um modelo de sucesso, e conjuntos de dados incompletos ou desiguais podem afetar o desempenho do bot. Os bots podem começar a usar o Einstein depois que você tiver 20 enunciados por intenção. O bot pode identificar a intenção a partir de +50 enunciados por intenção, igualmente equilibrados entre cada intenção no bot. Com os aprimoramentos de contexto, os bots reduziram a recomendação de enunciados de 150 para 50 e agora podem lidar automaticamente com desequilíbrios do conjunto de dados.

Atue globalmente com atualizações de idioma do bot

Os Bots do Einstein podem alcançar públicos globais ainda maiores com o suporte atualizado para idiomas. Português brasileiro, holandês e russo agora estão disponíveis ao público em geral.

Saiba mais sobre seus bots com novas métricas

Novas métricas baseadas em tempo expandem os relatórios padrão. Os dados de desempenho do bot estão se movendo para que você possa criar relatórios e painéis de bot incríveis nas soluções que você usa todos os dias.

Aumente a segurança com a Criptografia da plataforma do Shield para Bots do Einstein

Agora você usa a Criptografia da plataforma do Shield para criptografar o campo Enunciado no objeto MlIntentUtteranceSuggestion. Esse campo inclui sugestões do cliente para adicionar ao Modelo de intenção e contém dados quando os administradores selecionam Armazenar dados de conversa de Bots do Einstein na página Visão geral do bot. Esse campo tem suporte apenas para criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

O comportamento do menu de opções do bot foi alterado

Para oferecer uma opção de transferência, os administradores agora podem adicionar o diálogo Transferir para o agente para o menu Opções do bot. Antes, se o menu Opções do bot estivesse habilitado e nenhum diálogo estivesse atribuído a ele, o menu mostrava uma opção para transferir para um agente. Essa opção não seguia o comportamento de roteamento personalizado e criava uma experiência inconsistente para o cliente. Essa transferência direta não está mais disponível a partir da Spring '21.

Manter as conversas seguras: Conformidade de bots HIPAA e SOC2

Pra aumentar a confiança de seus clientes, os Bots do Einstein agora estão em conformidade com HIPAA e SOC2 no canal do Chat. Os clientes no setor de Saúde podem ter conversas seguras pelo chat. E agora os bots ultrapassam as normas de privacidade e confidencialidade de dados definidas pelo SOC2. A infraestrutura dos bots agora atendem aos mais elevados padrões de segurança, disponibilidade e integridade de processamento dos dados da conversa.

Outros aprimoramentos nos Bots do Einstein

Mantenha-se atualizado com as atualizações dos Bots do Einstein.

Crie confiança do cliente com a caixa de diálogo do sistema de manipulador de erros

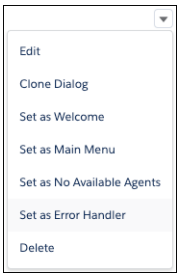
Agora ficou mais fácil ser transparente sobre os erros durante conversas quando seu bot usa o diálogo do sistema Manipulação de erros. Esse diálogo do sistema predefinido inclui uma mensagem amigável e tentativas de transferir para um agente, garantindo que os clientes tenham uma ótima experiência com o bot a cada vez. Você pode personalizar esse diálogo conforme o idioma do bot ou seu próprio caminho de erro personalizado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por

mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: O diálogo do sistema do Manipulador de erros está disponível por padrão em novos bots. Os bots existentes podem atribuir um diálogo como o Manipulador de erros clicando no menu suspenso ao lado do diálogo e selecionando **Definir como manipulador de erros**. Apenas um diálogo pode ser atribuído como Manipulador de erros por vez.



Aumente a escala de modelos de intenção com suporte para vários idiomas para o Recomendador de entrada e o Recomendador de entrada para conjuntos de intenções (beta)

Use qualquer idioma com suporte no bot para reforçar os modelos de intenção de seu bot com o Recomendador de entrada. Treinar o bot nas palavras e idiomas dos seus clientes cria uma experiência melhor do cliente e oferece recomendações de intenção mais robustas. O Recomendador de entrada é ótimo para criar muitos enunciados para uma nova intenção ou recomendar enunciados de alto valor para reforçar intenções existentes. Agora você pode usar o Recomendador de entrada dentro de seus conjuntos de intenções para gerar enunciados para compartilhar entre seus bots.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Você pode ativar o Recomendador de entrada na página principal de Bots do Einstein. Para iniciar o Recomendador de entrada, clique em **Obter recomendações** em uma nova intenção ou clique em **Localizar similar** ao lado de qualquer enunciado. Os administradores podem iniciar o Recomendador de entrada dentro de um conjunto de intenções clicando em **Localizar similar** ao lado de qualquer enunciado.

Para habilitar o Recomendador de entrada, seu perfil deve ter acesso para Visualizar tudo no objeto Transcrição de chat. O Recomendador de entrada requer pelo menos 10 mil registros de Transcrição de chat por idioma para oferecer recomendações de alta qualidade.

Nota: Qualquer uso desse recurso beta está sujeito aos Acordos e termos.

Encontre respostas rapidamente com Respostas de artigo (piloto)

Quando seu cliente fizer uma pergunta, o recurso Respostas de artigo oferecerá uma resposta recomendada de um artigo do Knowledge se não conseguir combiná-la com uma intenção. Você pode ajustar Respostas de artigo conforme a voz, os campos e as categorias de conhecimento da sua empresa. Captura de feedback predefinida com registro de evento coleta o feedback do artigo de seus clientes em tempo real.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por

mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Para aprender mais sobre o piloto, entre em contato com o representante do Salesforce.

Nota: Fornecemos esse recurso para selecionar clientes por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Turbine o bot de modelo com dados de intenção incluídos (beta)

O bot de modelo ficou ainda mais inteligente com dados de intenção incluídos. Agora, seu bot pode criar um modelo no segundo plano, permitindo ao bot processar as entradas do cliente imediatamente. Além disso, um novo guia de bastidores apresenta uma visão detalhada de cada componente para que você possa aprender a criar uma ótima experiência de bot.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Novos usuários do bot podem clicar em **Criar um novo bot** na página principal do bot para iniciar a Configuração guiada. Os usuários que já têm bots podem clicar em **Novo** na página principal do bot. Os dados da intenção são incluídos apenas em bots recém-criados.

Nota: Qualquer uso desse recurso beta está sujeito aos Acordos e termos.

Entregue informações de registros com a Pesquisa de objeto (Beta)

Ativar a Pesquisa de objeto capacita os bots a ler objetos dentro do Salesforce, criando infinitas oportunidades para encantar seus clientes. A lógica ajuda a definir a pesquisa e os administradores podem usar a sintaxe do campo de mesclagem para entregar até três registros na conversa. Com a pesquisa de objeto, os bots podem entregar dados diretamente para seus clientes: mostrar os três últimos pedidos, atualizar um compromisso futuro em um objeto personalizado ou criar registros de feedback.

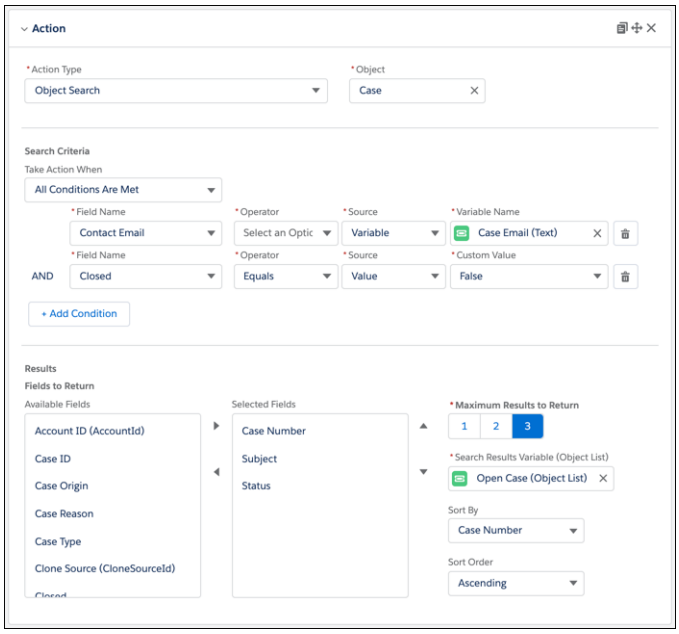
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como:

Nota: Qualquer uso desse recurso beta está sujeito aos Acordos e termos.

Adicione uma etapa do diálogo Ação e selecione **Pesquisa de objeto** como o Tipo de ação.



Nota: A Pesquisa de objeto oferece suporte a estes objetos padrão: Conta, Caso, Contato, Contrato, Knowledge, Lead, Oportunidade, Pedido, Tarefa.

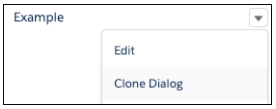
Crie bots rapidamente com a clonagem de diálogo

Clonar diálogos e etapas do diálogo ajuda os administradores a configurar os bots com mais rapidez. Se você tiver um bot, poderá criar diálogos similares para novos públicos clonando diálogos e etapas do diálogo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Você pode clonar um diálogo selecionando **Clonar** no menu suspenso de diálogo. Clique no ícone na etapa do diálogo para clonar uma etapa específica do diálogo.



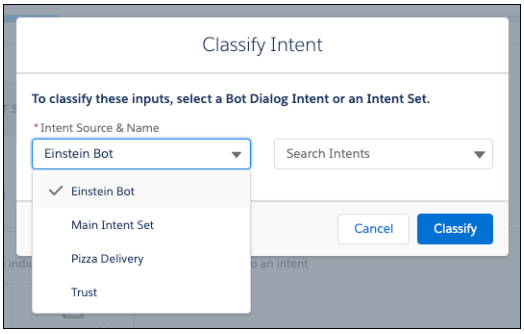
Promover enunciados do treinamento do bot para conjuntos de intenção

Em um clique, você pode treinar seu bot e compartilhar novos enunciados com conjuntos de intenções. Integre entradas de texto do cliente diretamente em um conjunto de intenções para tornar os dados da intenção portáteis. Os Enunciados no treinamento do bot agora podem ser reclassificados para qualquer intenção de diálogo do bot ou conjunto de intenções em apenas alguns cliques. Compartilhe facilmente dados de entrada do cliente entre bots de produção e sandbox ou entre vários bots.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Acesse a guia Treinamento do bot usando a página Gerenciamento de modelo. Para promover um conjunto de intenções, clique em **Reclassificar** em qualquer enunciado.



Crie modelos de intenção com menos enunciados

Crie um modelo de intenção robusto em tempo recorde. Os dados são o segredo para criar um modelo de sucesso, e conjuntos de dados incompletos ou desiguais podem afetar o desempenho do bot. Os bots podem começar a usar o Einstein depois que você tiver 20 enunciados por intenção. O bot pode identificar a intenção a partir de +50 enunciados por intenção, igualmente equilibrados entre cada intenção no bot. Com os aprimoramentos de contexto, os bots reduziram a recomendação de enunciados de 150 para 50 e agora podem lidar automaticamente com desequilíbrios do conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Atue globalmente com atualizações de idioma do bot

Os Bots do Einstein podem alcançar públicos globais ainda maiores com o suporte atualizado para idiomas. Português brasileiro, holandês e russo agora estão disponíveis ao público em geral.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Configurar um idioma para o bot é obrigatório. Você pode selecionar um idioma para um novo bot durante o fluxo de configuração de novo bot. Você pode atribuir um idioma a bots criados anteriormente editando a seção Informações do bot da página Visão geral do bot.

Nota: Qualquer uso desse recurso beta está sujeito aos Acordos e termos.

Saiba mais sobre seus bots com novas métricas

Novas métricas baseadas em tempo expandem os relatórios padrão. Os dados de desempenho do bot estão se movendo para que você possa criar relatórios e painéis de bot incríveis nas soluções que você usa todos os dias.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Os administradores podem criar relatórios padrão usando os objetos Sessões de definição de conversa, Métricas diárias do diálogo de definição de conversa e Métricas de diálogo por hora de definição de conversa. Para criar um relatório padrão, você deve criar um tipo de relatório com o objeto primeiro. Mais informações sobre tipos de relatório podem ser encontradas em Criar um tipo de relatório personalizado. Métricas no Painel de desempenho do bot não estão mais disponíveis.

Se você usa o Tableau CRM e Bots do Einstein, pode visualizar o Painel do Chatbot Analytics v2 visitando o aplicativo Analytics Studio no Iniciador de aplicativos. O painel original não está mais disponível na guia Desempenho do Criador de bot.

Aumente a segurança com a Criptografia da plataforma do Shield para Bots do Einstein

Agora você usa a Criptografia da plataforma do Shield para criptografar o campo Enunciado no objeto MlIntentUtteranceSuggestion. Esse campo inclui sugestões do cliente para adicionar ao Modelo de intenção e contém dados quando os administradores selecionam Armazenar dados de conversa de Bots do Einstein na página Visão geral do bot. Esse campo tem suporte apenas para criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Você pode configurar a Criptografia da plataforma do Shield usando as instruções no Trailhead: Configure e gerencie a Criptografia da plataforma do Shield. Depois de habilitá-la, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira **Política de criptografia** e clique em **Criptografar campos** e depois em **Editar** para verificar o campo Enunciado.

Aprenda mais sobre a Criptografia da plataforma do Shield em Como a Criptografia da plataforma do Shield funciona.

O comportamento do menu de opções do bot foi alterado

Para oferecer uma opção de transferência, os administradores agora podem adicionar o diálogo Transferir para o agente para o menu Opções do bot. Antes, se o menu Opções do bot estivesse habilitado e nenhum diálogo estivesse atribuído a ele, o menu mostrava uma opção para transferir para um agente. Essa opção não seguia o comportamento de roteamento personalizado e criava uma experiência inconsistente para o cliente. Essa transferência direta não está mais disponível a partir da Spring '21.

Manter as conversas seguras: Conformidade de bots HIPAA e SOC2

Pra aumentar a confiança de seus clientes, os Bots do Einstein agora estão em conformidade com HIPAA e SOC2 no canal do Chat. Os clientes no setor de Saúde podem ter conversas seguras pelo chat. E agora os bots ultrapassam as normas de privacidade e confidencialidade de dados definidas pelo SOC2. A infraestrutura dos bots agora atendem aos mais elevados padrões de segurança, disponibilidade e integridade de processamento dos dados da conversa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações do Salesforce com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat ou a organizações com licenças de usuário do Engajamento digital. Cada organização aplicável recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat ou Engajamento digital com uma assinatura ativa. Esse recurso exige as seguintes permissões: Personalizar aplicativo OU modificar metadados OU gerenciar bots.

Como: Agora, os Bots do Einstein estão em conformidade com HIPAA com Chat (no aplicativo e na Web) e o Messaging. Os recursos Beta e Piloto não estão em conformidade com HIPAA. A conformidade com SOC 2 está disponível para todos os canais.

Para saber mais sobre conformidade, acesse o site Salesforce Trust ou o site Conformidade da Plataforma do Einstein.

Outros aprimoramentos nos Bots do Einstein

Mantenha-se atualizado com as atualizações dos Bots do Einstein.

- O comportamento de tempo esgotado para Bots do Einstein com o Canal do chat foi atualizado. Se o usuário final solicitar uma transferência para um agente, o bot tenta transferir até um limite de tempo de 30 minutos. Se nenhum agente estiver disponível no fim do limite de tempo, a transferência é fechada.
- O comportamento de transferência para Bots do Einstein com os Canais de mensagens foi atualizado. Antes, o bot enviava uma mensagem de "Estamos transferindo você para um agente" antes de transferir para um agente. Essa mensagem foi removida e os administradores podem configurar o diálogo do sistema do Manipulador de erros para gerenciar transferências. Saiba mais sobre o Manipulador de erros em Entender diálogos de bots do sistema.

Recomendações de artigo do Einstein

Recomendações de artigo fornecem um placar do modelo e dão suporte a sete idiomas.

NESTA SEÇÃO:

Melhore a precisão com percepções do placar do modelo
Para recomendar artigos que possam ajudar os agentes a fechar casos, o Einstein requer muitos dados de conhecimento e caso com os quais aprender. Para ajudá-lo a entender seus dados e a eficácia de seu modelo preditivo, o Einstein produz um placar do modelo. Você pode rapidamente ver onde há oportunidades para refinar seus dados e melhorar as recomendações.

Entregue Recomendações de artigo do Einstein em sete idiomas (disponível ao público em geral)
Quando sua empresa cruza fronteiras, deixe o Einstein recomendar artigos em um idioma que corresponda à consulta do cliente. As recomendações de artigo agora estão disponíveis em holandês, francês, alemão, italiano, português e espanhol, além de inglês.

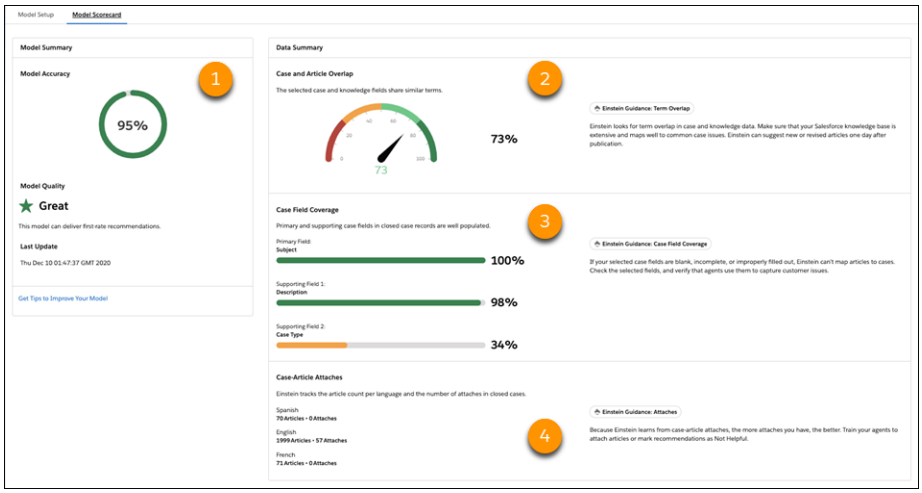
Melhore a precisão com percepções do placar do modelo

Para recomendar artigos que possam ajudar os agentes a fechar casos, o Einstein requer muitos dados de conhecimento e caso com os quais aprender. Para ajudá-lo a entender seus dados e a eficácia de seu modelo preditivo, o Einstein produz um placar do modelo. Você pode rapidamente ver onde há oportunidades para refinar seus dados e melhorar as recomendações.

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

Como: O placar é atualizado quando o Einstein treina novamente o modelo ou quando você o recria.

Em Configuração, em Recomendações de artigo do Einstein, abra a guia **Placar do modelo**. À esquerda, o placar mostra a precisão e a qualidade do modelo (1). À direita, você pode saber mais sobre seus dados: quanta sobreposição de termos há entre casos e artigos (2), quão bem preenchidos são seus campos de caso (3) e quantos anexos de caso-artigo há por idioma (4). Os resultados o ajudam a entender em que aspectos seus dados contribuem para recomendações precisas e em que pontos você pode fazer melhorias.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Aprenda sobre qualidade do modelo e dos dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Entregue Recomendações de artigo do Einstein em sete idiomas (disponível ao público em geral)

Quando sua empresa cruza fronteiras, deixe o Einstein recomendar artigos em um idioma que corresponda à consulta do cliente. As recomendações de artigo agora estão disponíveis em holandês, francês, alemão, italiano, português e espanhol, além de inglês.

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

Como: Se você tiver começado agora com as Recomendações de artigo do Einstein, precisará de pelo menos três artigos do Knowledge em um dos sete idiomas com suporte. Em Configuração, selecione os idiomas que você deseja que o Einstein use. Se você já estiver usando Recomendações de artigo do Einstein ou tiver participado do piloto de vários idiomas, nós pré-selecionamos idiomas para você. Em Configuração, você pode alterar o que é selecionado e recriar o modelo.

Para recomendar artigos, o Einstein usa processamento de idioma natural (NLP). O Einstein detecta o idioma do caso e verifica o campo Idioma para a versão do artigo do Knowledge. É assim que as recomendações em vários idiomas funcionam:

- Se o idioma do caso tiver suporte*, o Einstein recomendará artigos relevantes naquele idioma.
- Se o idioma do caso não tiver suporte*, o Einstein recomendará artigos relevantes no idioma mestre do Knowledge da organização.
- Se os idiomas mestre do Knowledge e do caso não tiverem suporte* e inglês for um idioma selecionado, o Einstein recomendará artigos relevantes em inglês.

*Aqui, um idioma com suporte é:

- Um dos idiomas com suporte em Recomendações de artigo do Einstein: holandês, inglês, francês, alemão, italiano, português ou espanhol
- Defina como Ativo em suas configurações do Knowledge

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Prepare-se para Recomendações de artigo do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recomendações de resposta do Einstein

Comece com menos transcrições de chat e sugira respostas aos seus agentes em um idioma que não o inglês (piloto).

NESTA SEÇÃO:

Habilite agentes do chat para responder em um dos 16 idiomas (piloto)

Dê a seus agentes de mensagens e chat respostas sugeridas que reflitam onde você faz negócios. Quando você tem uma maioria de 10 mil transcrições de chat concluídas em um único idioma diferente do inglês com suporte, o Einstein pode recomendar respostas naquele idioma. Os idiomas com suporte são árabe, chinês simplificado, chinês tradicional, inglês, francês, alemão, italiano, japonês, coreano, holandês, polonês, português, espanhol, tailandês, turco ou russo.

Comece com menos transcrições e aumente as respostas

Comece a usar as Recomendações de resposta do Einstein quando sua organização tiver mil transcrições de chat encerradas em inglês. Antes, para habilitar o Einstein a criar um modelo e sugerir respostas a seus agentes, você precisava de pelo menos 10 mil transcrições. O Einstein pode produzir uma lista inicial de modelos de resposta e depois realizar uma atualização única da sua lista.

Habilite agentes do chat para responder em um dos 16 idiomas (piloto)

Dê a seus agentes de mensagens e chat respostas sugeridas que reflitam onde você faz negócios. Quando você tem uma maioria de 10 mil transcrições de chat concluídas em um único idioma diferente do inglês com suporte, o Einstein pode recomendar respostas naquele idioma. Os idiomas com suporte são árabe, chinês simplificado, chinês tradicional, inglês, francês, alemão, italiano, japonês, coreano, holandês, polonês, português, espanhol, tailandês, turco ou russo.

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

Como: As respostas recomendadas são baseadas em transcrições de chat anteriores e vêm de uma lista gerada pelo Einstein e aprovada por você. O piloto de idioma único é uma primeira etapa para recomendações de resposta em vários idiomas. Para recomendar respostas em um idioma diferente de inglês, Einstein requer 10 mil chats fechados com a maioria dos chats no idioma de destino. Não tem problema se alguns chats estiverem em outro idioma. Quando você não tem chats encerrados o suficiente ou os chats são curtos demais, o informaremos quando você tentar criar seu modelo preditivo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Prepare-se para Recomendações de resposta do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Comece com menos transcrições e aumente as respostas

Comece a usar as Recomendações de resposta do Einstein quando sua organização tiver mil transcrições de chat encerradas em inglês. Antes, para habilitar o Einstein a criar um modelo e sugerir respostas a seus agentes, você precisava de pelo menos 10 mil transcrições. O Einstein pode produzir uma lista inicial de modelos de resposta e depois realizar uma atualização única da sua lista.

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

Como: Para produzir uma lista de respostas comuns, o Einstein precisa de mil transcrições de chat encerrado com quatro ou mais turnos de chat. Para descobrir com que transcrições de chat o Einstein pode aprender, veja Preparar-se para Recomendações de resposta do Einstein.

Quando você tiver transcrições úteis suficientes, em Configuração, habilite Recomendações de resposta do Einstein. Em seguida, crie um modelo preditivo e publique respostas como um texto rápido dos modelos de resposta incial. Quando há 10 mil chats encerrados

com os quais aprender, o Einstein recria o modelo e atualiza sua lista do modelo de resposta. Revise os modelos e publique novas respostas para que você possa colocar mais respostas à disposição de seus agentes.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar Recomendações de resposta do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Publique respostas para o Einstein recomendar (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encerramento do Einstein Voice

Ajude seus agentes a capturar os detalhes da chamada de modo rápido e fácil com o Encerramento de chamada do Einstein Voice (piloto).

NESTA SEÇÃO:

Conclua chamadas facilmente usando o Encerramento de chamadas do Einstein Voice (piloto)

O Encerramento de chamadas do Einstein Voice analisa cada conversa do cliente enquanto ela ocorre e sugere atualizações de campo com base em chamadas anteriores do Service Cloud Voice. Quando os agentes de suporte transferem ou concluem uma chamada, o Einstein os ajuda a atualizar os valores de campo rapidamente.

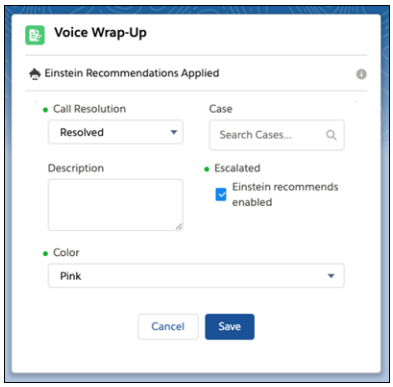
Conclua chamadas facilmente usando o Encerramento de chamadas do Einstein Voice (piloto)

O Encerramento de chamadas do Einstein Voice analisa cada conversa do cliente enquanto ela ocorre e sugere atualizações de campo com base em chamadas anteriores do Service Cloud Voice. Quando os agentes de suporte transferem ou concluem uma chamada, o Einstein os ajuda a atualizar os valores de campo rapidamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited e requer o Service Cloud Voice.

Por quê: Como a Classificação de caso do Einstein e o Encerramento de caso do Einstein (piloto), o Encerramento de chamadas do Einstein Voice sugere atualizações a valores de campo. Porém, a Classificação de caso e o Encerramento de caso recomendam atualizações de campo em registros do Caso. Em contraste, o Encerramento de chamadas do Einstein Voice aprende com chamadas concluídas para sugerir atualizações a campos de Chamada de voz.

Como: As recomendações aparecem no componente Recomendações de campo do Einstein, que você pode adicionar ao layout de Chamada de voz do Console de serviço do Lightning ou ao aplicativo do Lightning de sua escolha. Os agentes clicam em **Obter recomendações do Einstein** para visualizar previsões e depois podem revisar e salvar as atualizações recomendadas. Um ponto verde indica um campo com previsões.



Para se inscrever para receber esse piloto, entre em contato com seu Executivo de contas da Salesforce. Ao configurar o Encerramento de chamadas do Einstein Voice, selecione os campos Chamada de voz para os quais deseja que o Einstein faça recomendações.

Field Service

Trabalhe de modo mais inteligente com a recorrência de manutenção avançada (disponível ao público em geral) para criar regras de trabalho de manutenção para ativos individuais conforme cronogramas recorrentes diários, semanais, mensais ou anuais. Use padrões de turno para definir cronogramas recorrentes de modo que seus gerentes possam criar e atribuir rapidamente os turnos usuais. Adicione critérios de agendamento a turnos para combinar os tipos certos de compromissos com o recurso certo.

NESTA SEÇÃO:

Crie turnos mais rapidamente usando padrões de turno predefinidos

Poupe tempo criando um padrão de turnos agendados regularmente em uma ação rápida. Seus gerentes de turno podem selecionar um padrão, como uma semana de horário normal, cara criar turnos em massa para um recurso de serviço ou território de serviço. Defina o padrão para repetir ou especifique um intervalo de datas.

Designe turnos para compromissos que cumpram seus critérios

Faça o ajuste fino do agendamento de turnos para trabalhadores de serviço de campo. Por exemplo, você pode designar um turno na chamada para compromissos de emergência apenas. Crie um filtro com base nos valores do campo do compromisso de serviço e adicione o filtro a um turno para que apenas compromissos que correspondam aos critérios sejam agendados.

Adicione Gerenciamento de turnos a seus sites do Experience Cloud

Dê aos sites do Experience Cloud o dom do gerenciamento de turnos. Adicione turnos aos seus sites ou portais do Experience Cloud para permitir que os usuários visualizem e gerenciem turnos.

Gerenciar campanhas de produto

Seja para um recall de produto, um upgrade manual do firmware ou uma auditoria de segurança ou conformidade, você pode melhorar o rastreamento, a transparência e o alcance de qualquer campanha do produto enquanto reduz os custos.

Entregue aos clientes o direito do trabalho de serviço

Garanta que os clientes recebam todo o direito de ordens de trabalho e você não distribua gratuitamente ordens de trabalho não cobertas pelo direito. Acompanhe quantas ordens de trabalho foram acordadas no campo Ordens de trabalho por direito. Acompanhe quantas ainda estão disponíveis no campo Ordens de trabalho restantes.

Veja quem fornece ou realiza a manutenção dos ativos de um cliente

Os gerentes de serviço podem facilmente ver que contas fornecem e fazem a manutenção de um ativo. Listas relacionadas mostram os detalhes de "Fornecido por" e "Manutenção feita por" para cada ativo.

Veja mais detalhes de precificação sobre o produto consumido

Os gerentes de serviço podem ajustar preços e descontos de maneira mais eficaz com preço de lista, subtotal, desconto e preço total mostrados nos detalhes consumidos do produto.

Planeje com antecedência com a recorrência de manutenção avançada

Os gerentes de serviço agora podem criar regras de manutenção para cobrir atividades elaboradas de manutenção diárias, semanais, mensais ou anuais recorrentes. Defina regras que se apliquem a um plano de manutenção e controle a manutenção de modo mais preciso com regras em ativos individuais.

Registre mais detalhes sobre planos de manutenção

As notas oferecem rich text, listas e imagens para ajudar os trabalhadores a se manterem organizados. A lista relacionada notas agora está disponível em planos de manutenção.

Obtenha mais detalhes sobre os itens de linha de contrato

Os gerentes de serviço e os funcionários podem agora ver a localização, o lugar em que o serviço é realizado e a lista relacionada Arquivos em itens de contrato.

Suporte para o particionamento de PK adicionado para ProductConsumed e ProductRequired

Com o particionamento de PK, você obtém um desempenho melhor e mais confiabilidade enquanto usa a API para extrair grandes conjuntos de dados dos objetos ProductConsumed e ProductRequired.

Foram realizadas alterações no Conjunto de permissões de Autoatendimento

A Salesforce está removendo as permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto em todos os objetos para usuários convidados. Os usuários convidados podem ter apenas as permissões para Ler e Criar objeto. Essa alteração pode fazer com que os usuários convidados sejam removidos do conjunto de permissões Autoatendimento do Field Service. Nesse caso, você pode remover manualmente a permissão de objeto Editar operações FSL e reatribuir as permissões de autoatendimento aos usuários relevantes.

Field Service Scheduling

Calcule tempos de viagem mais precisos com roteamento preditivo ponto a ponto. Obtenha uma visão geral dos insights de otimização. Melhore o agendamento com critérios que correspondem a compromissos de serviço relevantes a turnos.

Aplicativo Field Service Mobile

Compartilhe mais dados com os usuários e os grupos antes de eles ficarem offline com o Briefcase Builder. Acompanhe a chegada do trabalhador móvel e prepare-se para o compromisso de serviço. Atualize rapidamente o status de um compromisso de serviço usando ações rápidas.

Crie turnos mais rapidamente usando padrões de turno predefinidos

Poupe tempo criando um padrão de turnos agendados regularmente em uma ação rápida. Seus gerentes de turno podem selecionar um padrão, como uma semana de horário normal, cara criar turnos em massa para um recurso de serviço ou território de serviço. Defina o padrão para repetir ou especifique um intervalo de datas.

Onde: Os padrões de turno estão disponíveis no Lightning Experience e no Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Primeiro, crie modelos de turno que definam a duração ou o perfil do trabalho. Em seguida, defina padrões que fazem referência a tais modelos. Use a ação Novo do padrão para criar um conjunto de turnos repetidos ou definidos por data. Opcionalmente, atribua um território de serviço, um recurso de serviço ou ambos para facilitar o agendamento.

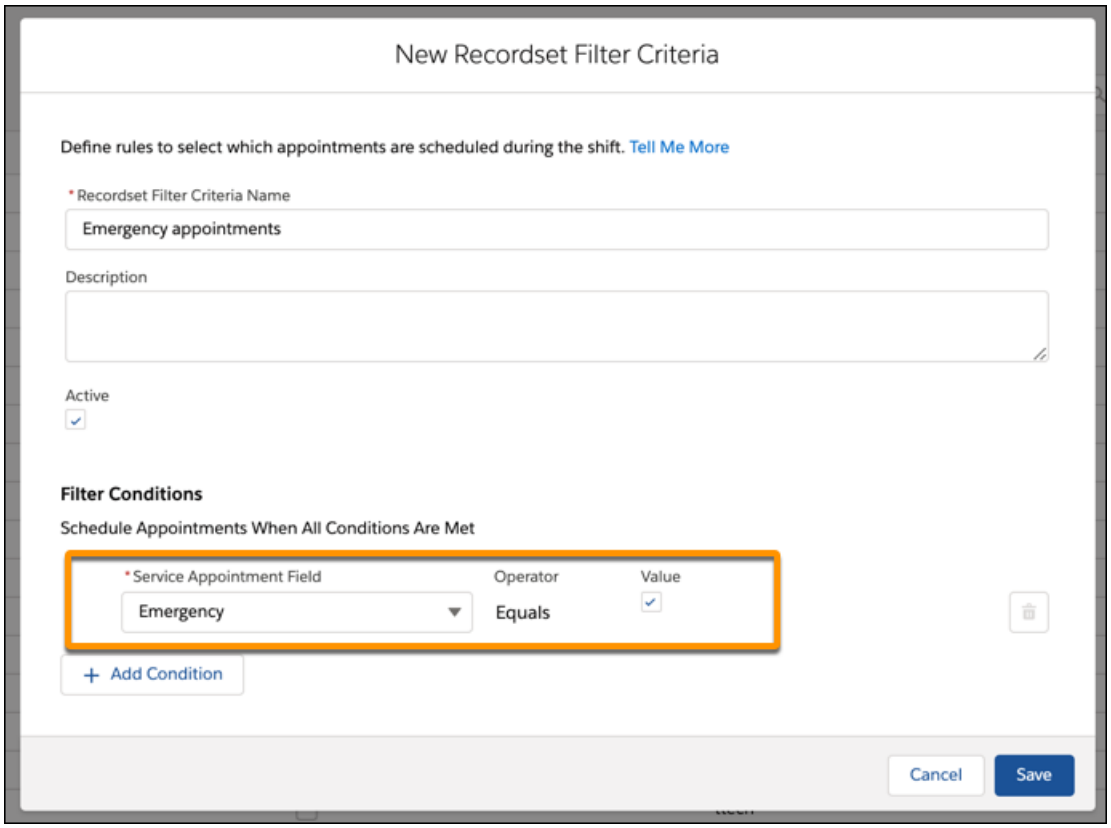
API REST do Connect e Connect no Apex dão suporte à criação de turnos de padrões.

Designe turnos para compromissos que cumpram seus critérios

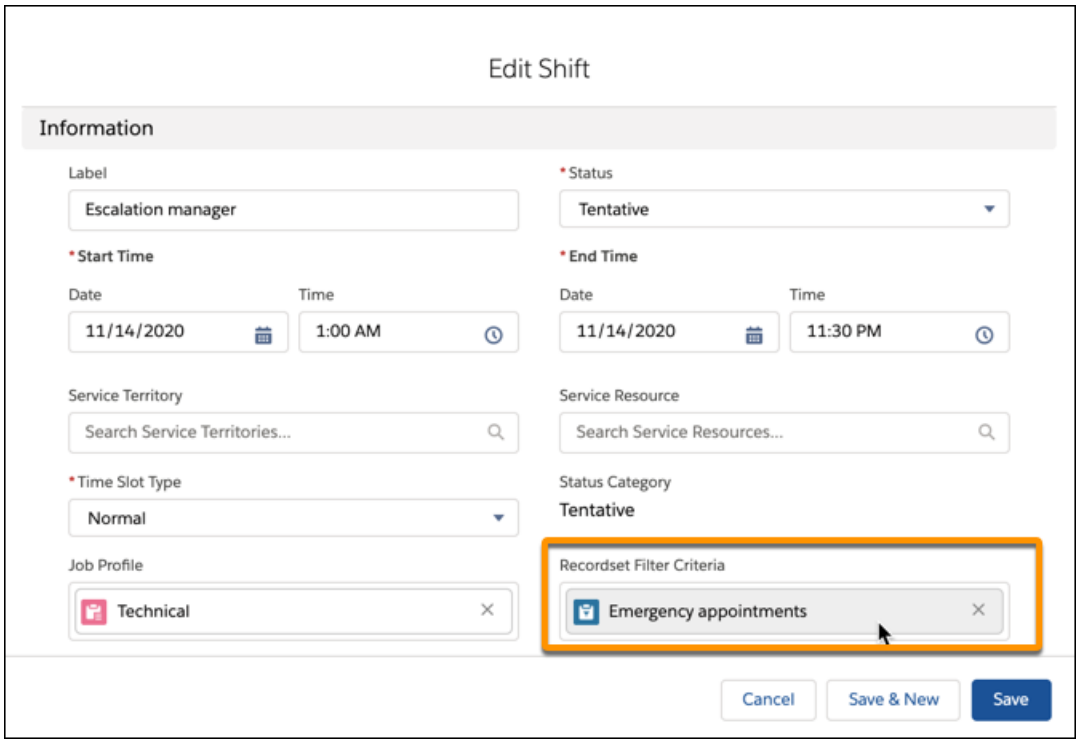
Faça o ajuste fino do agendamento de turnos para trabalhadores de serviço de campo. Por exemplo, você pode designar um turno na chamada para compromissos de emergência apenas. Crie um filtro com base nos valores do campo do compromisso de serviço e adicione o filtro a um turno para que apenas compromissos que correspondam aos critérios sejam agendados.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service instalado.

Como: Crie filtros no objeto Critérios do filtro do conjunto de registros. Adicione condições de filtro que correspondam aos valores nos campos do compromisso de serviço que você escolhe. Por exemplo, você pode criar um filtro de compromissos de emergência adicionando uma condição de que o campo Emergência esteja marcado.



Agora, quando você cria ou edita um turno à noite ou na chamada, pode selecionar o filtro Compromissos de emergência no campo Critérios de filtro do conjunto de registros. Agendamento e otimização utilizam os critérios de filtro do turno para agendar apenas compromissos de emergência.



Adicione Gerenciamento de turnos a seus sites do Experience Cloud

Dê aos sites do Experience Cloud o dom do gerenciamento de turnos. Adicione turnos aos seus sites ou portais do Experience Cloud para permitir que os usuários visualizem e gerenciem turnos.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com Field Service e o Experience Cloud.

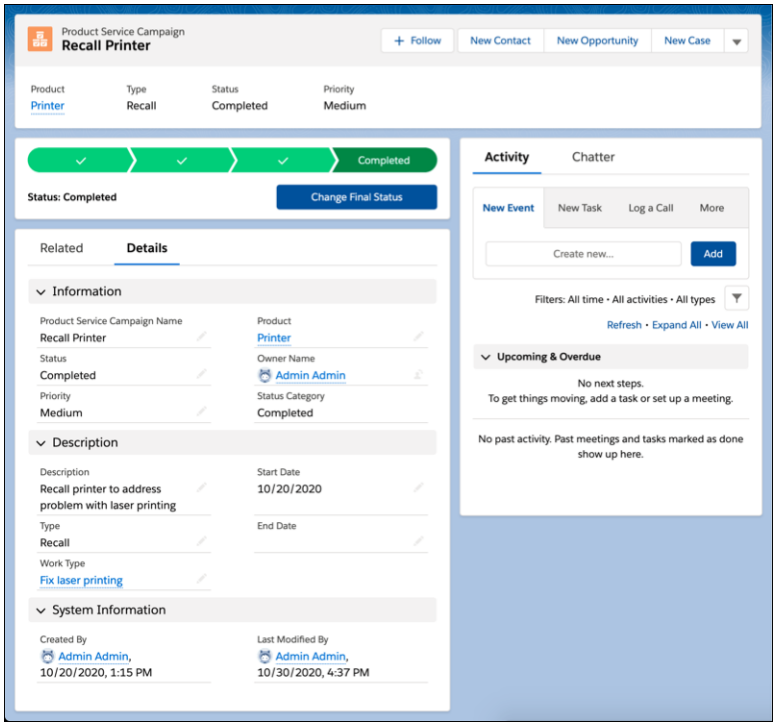
Gerenciar campanhas de produto

Seja para um recall de produto, um upgrade manual do firmware ou uma auditoria de segurança ou conformidade, você pode melhorar o rastreamento, a transparência e o alcance de qualquer campanha do produto enquanto reduz os custos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se sua organização do Salesforce foi criada antes da versão Spring '21, adicione a lista relacionada de Item de campanha de serviço de produtos à Campanha de serviço de produtos.

Crie uma campanha do produto para um ou mais produtos e use o Salesforce para identificar os ativos afetados. Em seguida, crie ordens de trabalho e ordens de devolução para executar a campanha. Acompanha o status das ordens de trabalho para garantir que a campanha seja concluída com sucesso.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Configurar campanhas de produto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Adicionar a lista relacionada Arquivos a layouts de página (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Gerencie campanhas de produto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Entregue aos clientes o direito do trabalho de serviço

Garanta que os clientes recebam todo o direito de ordens de trabalho e você não distribua gratuitamente ordens de trabalho não cobertas pelo direito. Acompanhe quantas ordens de trabalho foram acordadas no campo Ordens de trabalho por direito. Acompanhe quantas ainda estão disponíveis no campo Ordens de trabalho restantes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se sua organização do Salesforce foi criada antes da versão Spring '21, adicione os campos Ordens de trabalho por direito e Ordens de trabalho restantes a Direitos.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Direitos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Personalizar direitos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Adicionar a lista relacionada Arquivos a layouts de página (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja quem fornece ou realiza a manutenção dos ativos de um cliente

Os gerentes de serviço podem facilmente ver que contas fornecem e fazem a manutenção de um ativo. Listas relacionadas mostram os detalhes de "Fornecido por" e "Manutenção feita por" para cada ativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Contas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja mais detalhes de precificação sobre o produto consumido

Os gerentes de serviço podem ajustar preços e descontos de maneira mais eficaz com preço de lista, subtotal, desconto e preço total mostrados nos detalhes consumidos do produto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para consumir o estoque (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Planeje com antecedência com a recorrência de manutenção avançada

Os gerentes de serviço agora podem criar regras de manutenção para cobrir atividades elaboradas de manutenção diárias, semanais, mensais ou anuais recorrentes. Defina regras que se apliquem a um plano de manutenção e controle a manutenção de modo mais preciso com regras em ativos individuais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Para organizações do Salesforce criadas antes da versão Spring ’21, o CRUD é habilitado automaticamente dentro de 24 a partir da versão.

Por quê: Planos de manutenção e seus ativos podem exigir padrões de recorrência complexos, sendo as tarefas de manutenção realizadas em intervalos diferentes. Quando as tarefas de manutenção coincidem, você deve escolher se deseja realizar algumas ou todas elas.

A recorrência de manutenção avançada permite que você crie programações para:

- **Planos de manutenção sem ativos:** Por exemplo, para um serviço de limpeza predial, uma limpeza geral é feita a cada dia útil e uma limpeza de higienização adicional acontece a cada sexta-feira.
- **Planos de manutenção com vários ativos exigindo a mesma programação de manutenção:** Por exemplo, uma instalação tem 500 HVACs que têm a mesma manutenção agendada mensal, trimestral e anual.
- **Planos de manutenção com a maioria dos ativos exigindo o mesmo agendamento de manutenção:** Por exemplo, a maioria das esteiras em uma academia exige apenas uma manutenção trimestral, mas duas das esteiras mais antigas exigem uma manutenção mensal.
- **Planos de manutenção com vários ativos que exigem programações de manutenção diferentes:** Por exemplo, em uma estação de serviço, são realizadas manutenções semanais e mensais nas bombas enquanto os tanques de combustível recebem inspeções trimestrais e anuais.

A recorrência de manutenção avançada também permite que você gerencie o trabalho de manutenção com diferentes precedentes, por exemplo:

- Uma empresa de manutenção predial realiza uma pequena manutenção em um sistema de ar-condicionado a cada três meses e um serviço grande anualmente. Quando uma ordem de trabalho é gerada para o serviço anual, o gerente de serviço não quer gerar uma ordem de trabalho para um serviço de três meses.
- Uma empresa de manutenção de piscinas limpa uma piscina mensalmente e aplica tratamento químico a cada três meses. Nesse caso, o gerente de serviço deseja que as ordens de trabalho de tratamento ocorram em paralelo com as ordens de trabalho de limpeza da piscina.

Além disso, ao selecionar a opção para gerar um item de linha da ordem de trabalho por ativo, você pode acumular itens de linha da ordem de trabalho que compartilham uma data de manutenção sugerida em uma ordem de trabalho.

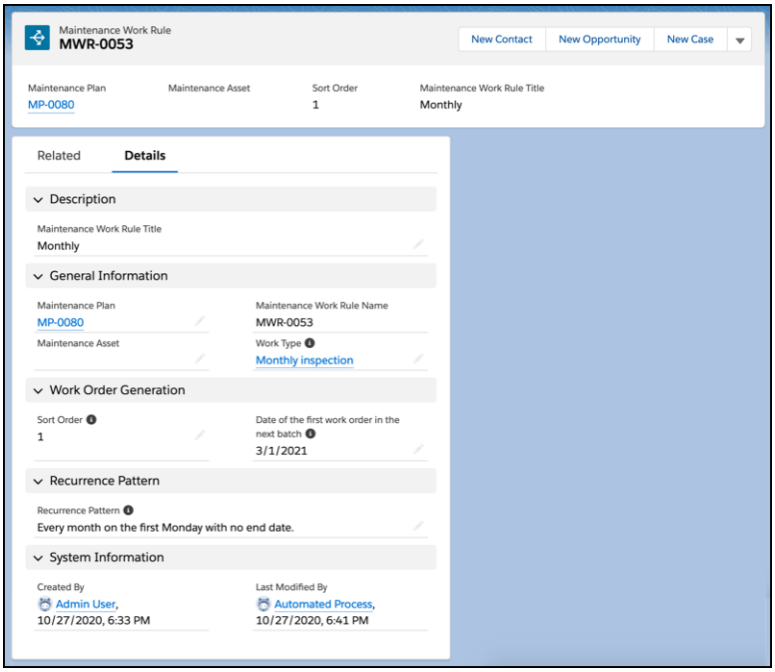
Como: Para habilitar regras de trabalho de manutenção:

- Em conjuntos de permissões ou perfis,
  - habilite a guia Regra de trabalho de manutenção.
  - habilite a Segurança em nível de campo nos campos Plano de manutenção e Ativo de manutenção na Regra de trabalho de manutenção para perfis.
- Adicione a lista relacionada Regra de trabalho de manutenção ao layout de página dos ativos de manutenção ou do plano de manutenção.
- No layout de página Regra de trabalho de manutenção, clique nas propriedades do **Ativo de manutenção** na seção **Detalhe da regra de trabalho de manutenção** e desmarque **Obrigatório** nas Propriedades do campo para o Ativo de manutenção.

Se todos os ativos de um plano de manutenção tiverem a mesma frequência de serviço, você poderá criar uma regra de trabalho de manutenção para o plano de manutenção. Porém, se os ativos no plano de manutenção tiverem frequências de serviço diferentes:

- quando vários ativos compartilharem a frequência de manutenção, crie uma regra de trabalho de manutenção no plano de manutenção e então
- crie regras de trabalho de manutenção para cada ativo que tenha uma frequência de manutenção diferente.

Conforme você cria regras de trabalho de manutenção, use a ordem de classificação para definir a precedência para várias regras. Quando o processo de geração de ordem de trabalho encontra várias regras para gerar no mesmo dia, apenas ordens de trabalho para as regras com o menor valor de ordem de classificação são geradas. Se houver regras com a mesma menor ordem de classificação, cada regra gerará uma ordem de trabalho.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Recorrência avançada do plano de manutenção (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Visualizar e editar as configurações da guia em Conjuntos de permissões perfis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Definir permissões de campo em conjuntos de permissões e perfis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Registre mais detalhes sobre planos de manutenção

As notas oferecem rich text, listas e imagens para ajudar os trabalhadores a se manterem organizados. A lista relacionada notas agora está disponível em planos de manutenção.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Notas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar planos de manutenção (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha mais detalhes sobre os itens de linha de contrato

Os gerentes de serviço e os funcionários podem agora ver a localização, o lugar em que o serviço é realizado e a lista relacionada Arquivos em itens de contrato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Contratos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Suporte para o particionamento de PK adicionado para ProductConsumed e ProductRequired

Com o particionamento de PK, você obtém um desempenho melhor e mais confiabilidade enquanto usa a API para extrair grandes conjuntos de dados dos objetos ProductConsumed e ProductRequired.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e aos aplicativos Salesforce móvel para iOS e Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Desenvolvedores do Salesforce: Use particionamento de PK para extrair conjuntos de dados grandes do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível na visualização da versão)

Desenvolvedores do Salesforce: Cabeçalho de particionamento de PK (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Foram realizadas alterações no Conjunto de permissões de Autoatendimento

A Salesforce está removendo as permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto em todos os objetos para usuários convidados. Os usuários convidados podem ter apenas as permissões para Ler e Criar objeto. Essa alteração pode fazer com que os usuários convidados sejam removidos do conjunto de permissões Autoatendimento do Field Service. Nesse caso, você pode remover manualmente a permissão de objeto Editar operações FSL e reatribuir as permissões de autoatendimento aos usuários relevantes.

Onde: Essa alteração se aplica a usuários convidados nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se as permissões Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto fizerem parte de um conjunto ou grupo de permissões e forem atribuídas a um usuário convidado, o usuário convidado será removido do conjunto de permissões ou grupo de conjuntos de permissões. Os usuários convidados também perdem o acesso a todas as outras permissões nesses conjuntos de permissões e grupos de conjuntos de permissões.

Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Usuários` e selecione **Conjuntos de permissões**. Clique em **Permissões de autoatendimento do Field Service** e, em seguida, selecione **Configurações do objeto**. Clique em **Operações de FSL** e, em seguida, clique em **Editar** e desmarque a permissão **Editar**.

Usuários convidados que forem removidos do conjunto de permissões de Autoatendimento do Field Service porque têm as permissões de objeto Modificar tudo, Visualizar tudo, Editar ou Excluir objeto às vezes perdem outras funcionalidades. Você pode atribuir o conjunto de permissões atualizado ao usuário convidado ou reatribuir o conjunto de permissões Autoatendimento do Field Service aos usuários relevantes.

CONSULTE TAMBÉM:

Nota de versão: Permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto removidas para usuários convidados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Field Service Scheduling

Calcule tempos de viagem mais precisos com roteamento preditivo ponto a ponto. Obtenha uma visão geral dos insights de otimização. Melhore o agendamento com critérios que correspondem a compromissos de serviço relevantes a turnos.

NESTA SEÇÃO:

Agende compromissos durante turnos que cumpram seus critérios

Faça o ajuste fino do agendamento de turnos da sua equipe usando critérios de filtro que combinem turnos com compromissos de serviço. Depois de configurar os critérios do turno, você pode agendar compromissos ou usar otimização para encontrar o melhor cronograma para sua equipe e seus clientes.

Obtenha estimativas de tempo de viagem mais inteligentes com roteamento preditivo de ponto a ponto

Calcule os tempos de viagem com mais precisão para que seus trabalhadores móveis gastem menos tempo dirigindo e sejam mais produtivos. O roteamento preditivo de ponto a ponto usa o local exato do compromisso de serviço e considera a hora do dia, de modo que é mais preciso que roteamento aéreo ou no nível da rua. O roteamento preditivo de ponto a ponto está gradualmente substituindo a viagem preditiva (beta) e está disponível em todas as operações de agendamento e otimização.

Veja os resultados com insights de otimização aprimorados (disponível ao público em geral)

Aprenda facilmente como a otimização global ou no dia afeta seus indicadores de desempenho (KPIs). Os Insights de otimização, agora disponíveis ao público em geral, mostram métricas antes e depois de otimizações, e um novo componente resume os resultados da Verificação de integridade. Para melhor precisão, a utilização inclui turnos como uma origem da disponibilidade do trabalhador.

Agende compromissos durante turnos que cumpram seus critérios

Faça o ajuste fino do agendamento de turnos da sua equipe usando critérios de filtro que combinem turnos com compromissos de serviço. Depois de configurar os critérios do turno, você pode agendar compromissos ou usar otimização para encontrar o melhor cronograma para sua equipe e seus clientes.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service instalado.

CONSULTE TAMBÉM:

Nota de versão: Designe turnos para compromissos que cumpram seus critérios

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para disponibilidade de turno (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha estimativas de tempo de viagem mais inteligentes com roteamento preditivo de ponto a ponto

Calcule os tempos de viagem com mais precisão para que seus trabalhadores móveis gastem menos tempo dirigindo e sejam mais produtivos. O roteamento preditivo de ponto a ponto usa o local exato do compromisso de serviço e considera a hora do dia, de modo que é mais preciso que roteamento aéreo ou no nível da rua. O roteamento preditivo de ponto a ponto está gradualmente substituindo a viagem preditiva (beta) e está disponível em todas as operações de agendamento e otimização.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service instalado.

Quando: A viagem preditiva (beta) está agendada para descontinuação em todas as organizações do Salesforce na versão Winter '22 e o roteamento preditivo de ponto a ponto vai substituí-la.

Como: Novas organizações do Salesforce recebem roteamento preditivo de ponto a ponto por padrão. As organizações atuais mantêm a viagem preditiva (beta) e sua configuração, mas podem mudar para o roteamento preditivo de ponto a ponto.

Para verificar o que está habilitado para a sua organização, no aplicativo Administrador do Field Service, acesse **Configurações do Field Service** > **Agendamento** > **Roteamento**. Se **Habilitar roteamento preditivo de ponto a ponto** não estiver habilitado, você poderá habilitá-lo.

CONSULTE TAMBÉM:

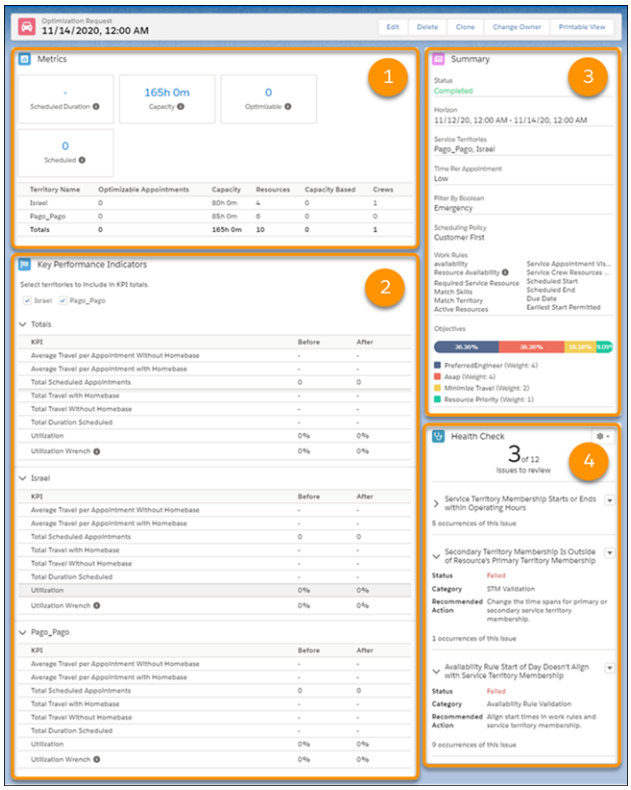
Ajuda do Salesforce: Configurar roteamento para cálculos de tempo de viagem (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja os resultados com insights de otimização aprimorados (disponível ao público em geral)

Aprenda facilmente como a otimização global ou no dia afeta seus indicadores de desempenho (KPIs). Os Insights de otimização, agora disponíveis ao público em geral, mostram métricas antes e depois de otimizações, e um novo componente resume os resultados da Verificação de integridade. Para melhor precisão, a utilização inclui turnos como uma origem da disponibilidade do trabalhador.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Como: Em **Configurações do Field Service** > **Otimização**, habilite **Insights de otimização**. Usando o Criador de aplicativo Lightning, edite uma página de solicitação de otimização e adicione os quatro componentes personalizados do Lightning. Depois que uma otimização global ou diária for concluída, os componentes fornecerão métricas (1), KPIs por território (2), um resumo que inclui detalhes da política de agendamento e otimização (3) e os novos resultados da Verificação de integridade (4).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Obter visibilidade de otimizações com Insights de otimização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aplicativo Field Service Mobile

Compartilhe mais dados com os usuários e os grupos antes de eles ficarem offline com o Briefcase Builder. Acompanhe a chegada do trabalhador móvel e prepare-se para o compromisso de serviço. Atualize rapidamente o status de um compromisso de serviço usando ações rápidas.

NESTA SEÇÃO:

Briefcase Builder (beta)

Explore uma forma melhor de disponibilizar dados de registro offline a seus usuários. A ferramenta Briefcase Builder o ajuda a selecionar e compartilhar registros offline com trabalhadores móveis. Você também pode criar uma experiência de plataforma offline flexível, fácil de usar e responsiva às necessidades dos trabalhadores móveis.

Notificar os clientes quando os trabalhadores estiverem chegando

Com o Assistente de compromisso, os clientes sabem quando o trabalhador móvel está chegando para que tenham tempo de tomar precauções de segurança relativas à COVID ou para não perderem o compromisso de serviço. As expirações de compromisso que você define impedem os clientes de ver o local de um trabalhador, e a identificação do trabalhador, como nome e foto, dá mais segurança para ambas as partes.

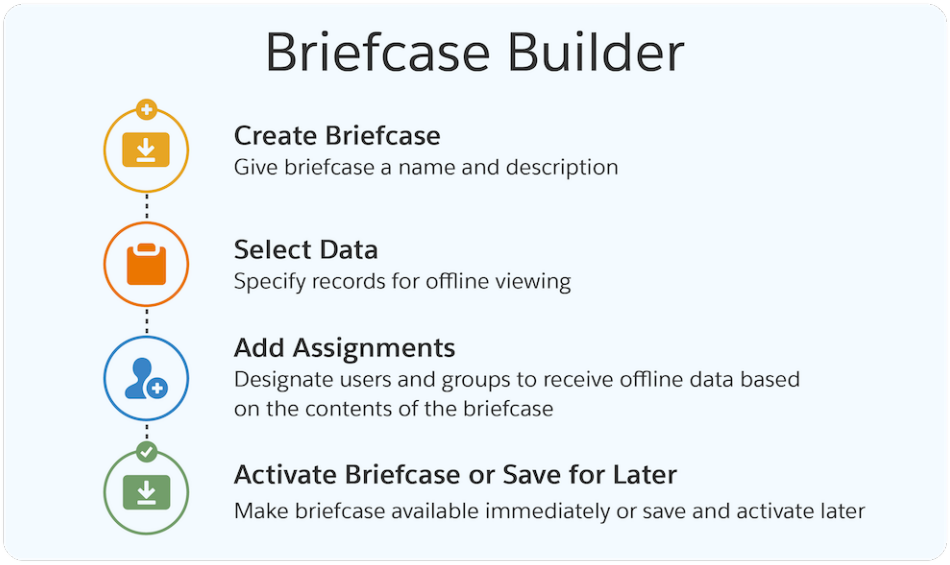
Atualize o status do seu compromisso de serviço em qualquer lugar

Poupe toques acessando rapidamente um fluxo para alterar o status de seu compromisso de serviço usando o menu Ações rápidas.

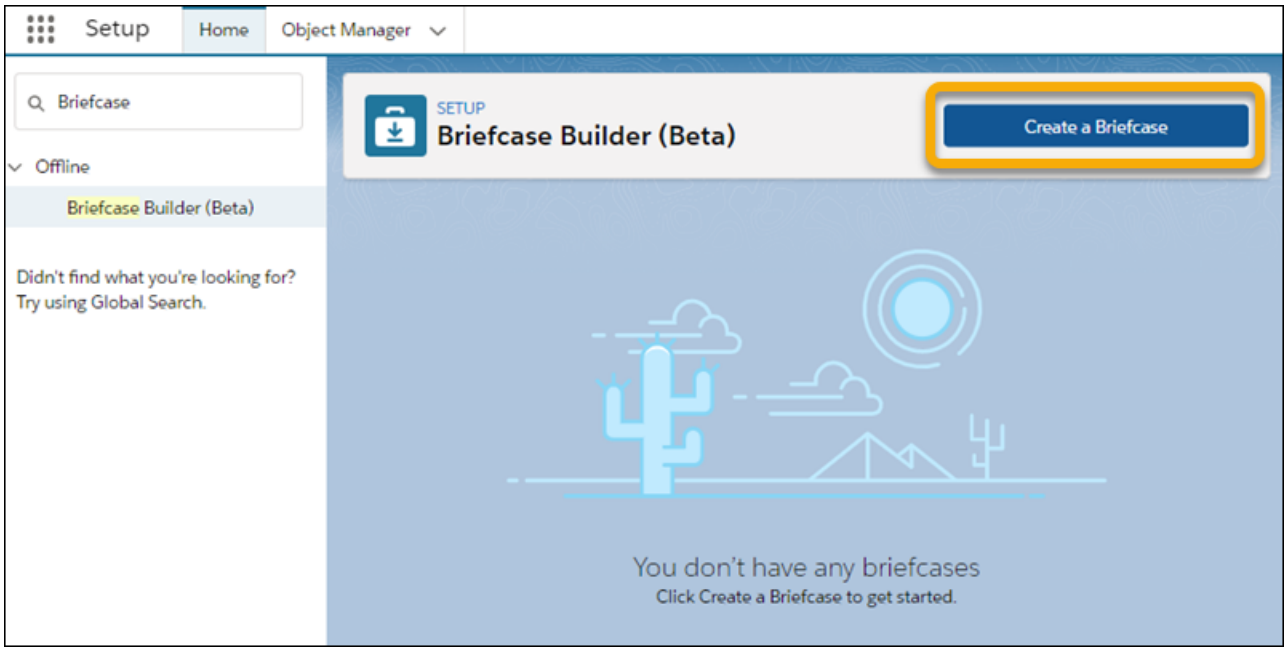
Briefcase Builder (beta)

Explore uma forma melhor de disponibilizar dados de registro offline a seus usuários. A ferramenta Briefcase Builder o ajuda a selecionar e compartilhar registros offline com trabalhadores móveis. Você também pode criar uma experiência de plataforma offline flexível, fácil de usar e responsiva às necessidades dos trabalhadores móveis.

Onde: A ferramenta Briefcase Builder aplica-se ao Lightning Experience para desktop e a todas as organizações do Salesforce que tenham o Field Service (FS) habilitado. Essa ferramenta tem suporte para o aplicativo Salesforce Field Service Mobile para iOS e Android.



Como: Crie e dê um nome ao seu porta-arquivos e selecione os objetos a filtrar para registros que você deseja que os usuários visualizem offline. Em seguida, você pode atribuir usuários e grupos para visualizar o porta-arquivos e ativá-lo imediatamente ou mais tarde.



Nota: Qualquer uso desse recurso beta está sujeito aos Acordos e termos.

CONSULTE TAMBÉM:

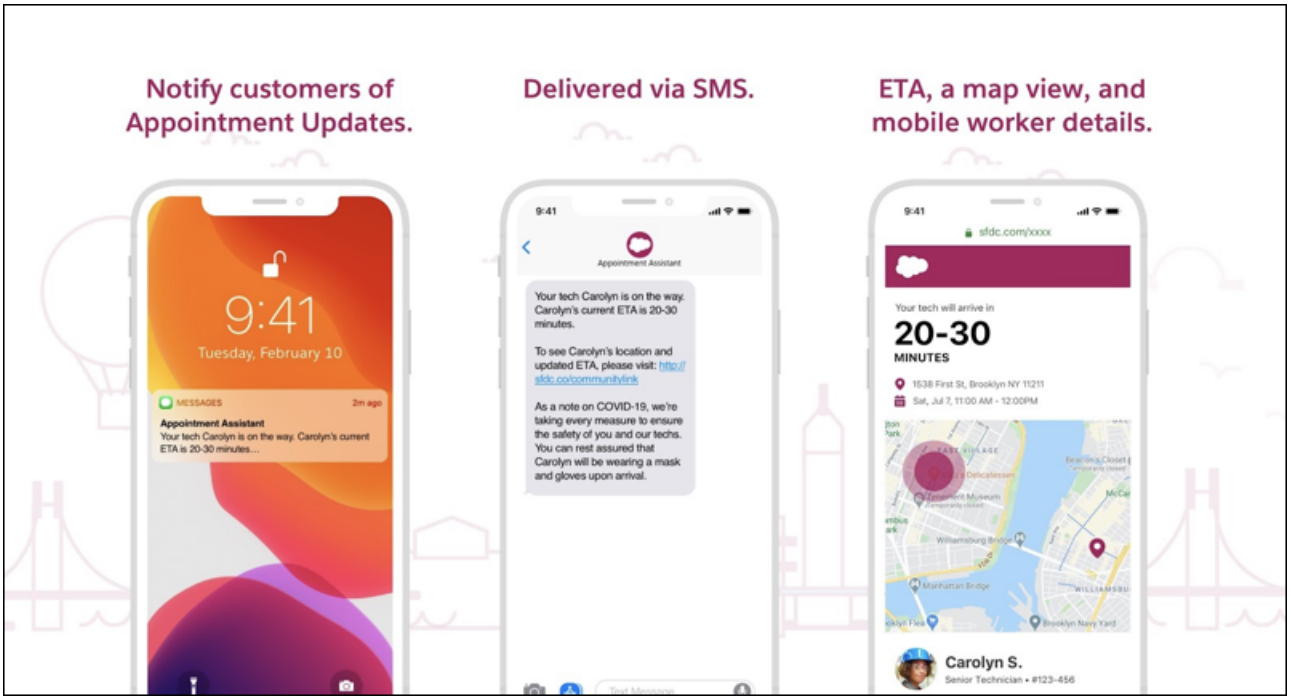
Ajuda do Salesforce: Preparação offline no aplicativo Field Service Mobile

Notificar os clientes quando os trabalhadores estiverem chegando

Com o Assistente de compromisso, os clientes sabem quando o trabalhador móvel está chegando para que tenham tempo de tomar precauções de segurança relativas à COVID ou para não perderem o compromisso de serviço. As expirações de compromisso que você define impedem os clientes de ver o local de um trabalhador, e a identificação do trabalhador, como nome e foto, dá mais segurança para ambas as partes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service para Android e iOS.

Como: Em Configurações, defina o status de compromisso de serviço que aciona as mensagens "A caminho" e "Tempo estimado de chegada". Quando o trabalhador móvel seleciona esse status, o cliente recebe uma mensagem de texto com os dados de chegada e do trabalhador móvel. Você também pode usar modelos de mensagens e criar fluxos para simplificar o processo.



CONSULTE TAMBÉM:

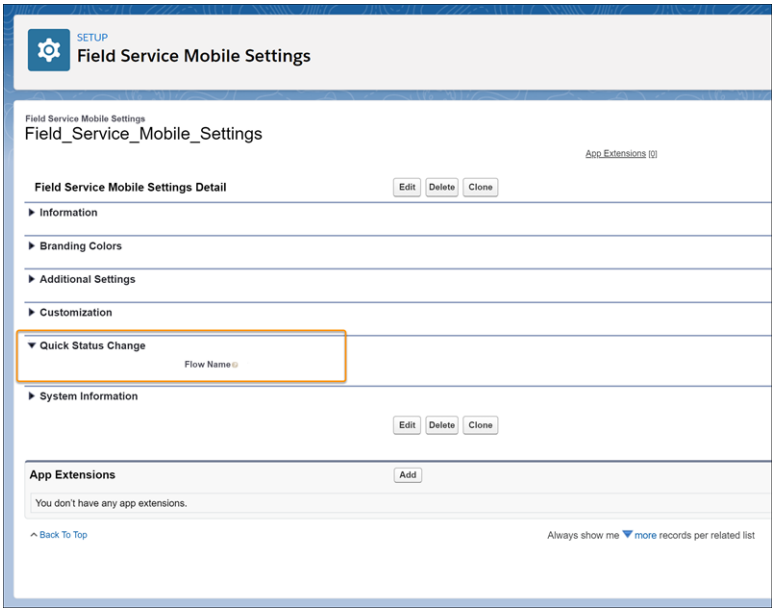
Ajuda do Salesforce: Assistente de compromisso para o Field Service (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

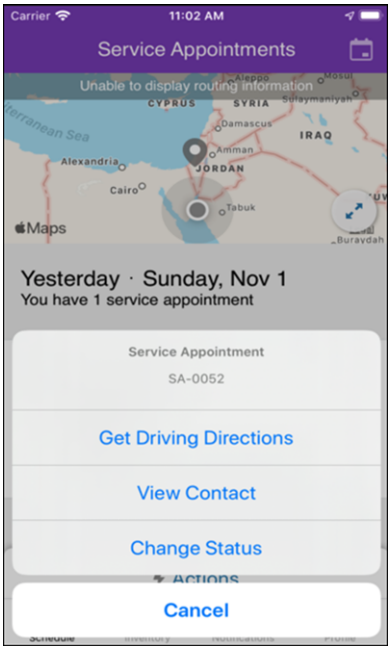
Atualize o status do seu compromisso de serviço em qualquer lugar

Poupe toques acessando rapidamente um fluxo para alterar o status de seu compromisso de serviço usando o menu Ações rápidas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service para Android e iOS.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Field Service Mobile` e selecione **Configurações do Field Service Mobile**. Edite o perfil de configurações móveis necessário. Em seguida, em Alteração rápida de status, insira o nome de um fluxo existente do tipo Field Service Mobile ao qual a ação Alteração rápida de status seja aplicada. No aplicativo Field Service Mobile, o trabalhador móvel pode abrir o menu de ações rápidas na lista de compromissos e selecionar **Alterar status**.





CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Saiba mais sobre configurações do Field Service Mobile (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

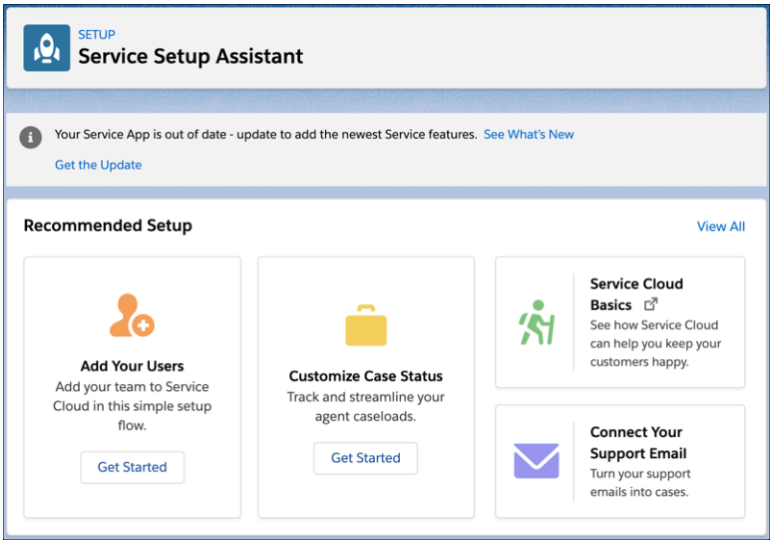
Service Setup Assistant

A maneira mais rápida de começar a usar o Service Cloud agora tem mais recursos, de modo que você pode passar mais tempo focando seus clientes. Use a nova ferramenta de atualização para configurar os recursos mais recentes em um clique: Canais de Chat e mensagens, Omni-Channel, Knowledge, Mesclagem de casos, Automação do status do caso e muito mais. Novos guias passo a passo ajudam os administradores a familiarizarem-se com texto rápido e macros.

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

Quem: O Service Setup Assistant está disponível a organizações do Salesforce com o aplicativo Configuração. Novos usuários recebem atualizações além dos recursos inclusos na Winter '21. Os usuários atuais do Service Setup Assistant podem usar a ferramenta de atualização para adicionar novos recursos.

Como: Para começar a usar o Serviço, clique em **Service Setup Assistant** no menu Configuração.



Canais

A configuração do Voice é mais rápida e mais automatizada, assim você pode colocar seu centro de contato em operação rapidamente. Dê aos clientes a opção de solicitar um retorno de chamada, em vez de aguardar em espera. O Voice agora está integrado ao High-Velocity Sales, de modo que os representantes de vendas podem alcançar mais clientes. Vincule seus modelos de mensagens a canais específicos com uma nova opção de metadados.

NESTA SEÇÃO:

Voice

Várias etapas essenciais do processo de configuração do Service Cloud Voice agora são automatizadas de modo que seus agentes possam proporcionar diretamente uma experiência de telefone personalizada aos clientes. Os clientes podem optar por receber um retorno de chamada, em vez de aguar em espera. A resiliência de voz mantém seu centro de contato operando sem problemas. A integração ao High Velocity Sales, as opções de colaboração com gravação de chamadas e os lembretes de atualização ajudam você e seus usuários a aproveitar o Voice ao máximo. Publicamos nova documentação para ajudá-lo a personalizar seu centro de contato do Voice.

Messaging

Conecte seus agentes e clientes com mais eficiência e metadados melhores para modelos de mensagens.

Voice

Várias etapas essenciais do processo de configuração do Service Cloud Voice agora são automatizadas de modo que seus agentes possam proporcionar diretamente uma experiência de telefone personalizada aos clientes. Os clientes podem optar por receber um retorno de chamada, em vez de aguar em espera. A resiliência de voz mantém seu centro de contato operando sem problemas. A integração ao High Velocity Sales, as opções de colaboração com gravação de chamadas e os lembretes de atualização ajudam você e seus usuários a aproveitar o Voice ao máximo. Publicamos nova documentação para ajudá-lo a personalizar seu centro de contato do Voice.

NESTA SEÇÃO:

Ative seu centro de contato com mais rapidez

Conclua mais tarefas da sua lista de afazeres. Várias etapas de configuração agora são automatizadas para ajudá-lo a configurar um centro de contato do Service Cloud Voice com ainda mais rapidez.

Poupe tempo e previna frustrações para os clientes com o Retorno de chamada na fila

Ninguém gosta de esperar na fila, especialmente por suporte ao cliente. Respeite o tempo de seus clientes e poupe minutos de telefone para eles oferecendo a opção de solicitar um retorno de chamada. Os clientes não ficam na espera e os agentes podem retornar prontamente as chamadas do cliente.

Integre o Service Cloud Voice ao High Velocity Sales

Maximize a produtividade dos representantes de vendas combinando o Service Cloud Voice ao High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem clicar para discar em registros que vêm de um ritmo de vendas, Minha lista e a Fila de trabalho para que possam rapidamente fazer chamadas no Voice. Quando um representante termina uma chamada, a etapa da chamada no ritmo de vendas é marcada automaticamente como concluída, de modo que o ritmo de vendas avança para a etapa seguinte. Quando os representantes de vendas concluem a chamada, uma tarefa é criada automaticamente para cada registro de chamada de voz para que fique mais fácil para os representantes acompanharem os clientes potenciais.

Colabore em gravações de chamada para melhorar o atendimento ao cliente

Quando agentes e supervisores escutam a gravações de chamada do cliente, eles podem comentar diretamente na gravação, em vez de tomar várias notas. Colabore adicionando comentários, faça perguntas e mencione colegas usando a ferramenta de comentários tipo Chatter familiar. Gravações de chamada anotadas no Service Cloud Voice melhoram o atendimento ao cliente, aumentam a produtividade dos agentes e melhoram o treinamento dos agentes.

Dê aos agentes tempo para trabalho após a conversa (piloto)

A maioria das chamadas de serviço requer encerrar o trabalho depois que a chamada termina. Por exemplo, o agente pode querer enviar um email, atualizar um caso ou finalizar as notas da chamada. O trabalho após a conversa (ACW) ajuda os supervisores a definir e gerenciar o tempo que os agentes passam em trabalho após a chamada. Também ajuda os agentes a saber mais ou menos quanto tempo dedicar a essas tarefas.

Ajuste a escala do seu centro de contato com a resiliência do Voice e limites maiores da Plataforma do Voice

Permita que seus agentes atendam mais clientes por vez e reduza a lista de pendências de chamada. A resiliência do Voice permite que seu centro de contato ajuste a escala quando o volume de chamadas ultrapassar o limite ou o serviço em segundo plano que habilita o Voice for afetado. Dê suporte ao dobro de clientes com os limites maiores da plataforma do Service Cloud Voice para chamadas e enunciados simultâneos.

Veja quando há atualizações disponíveis para seu Centro de contato

Atualize rapidamente seu centro de contato no Salesforce com um único clique. Se houver uma atualização disponível, você verá uma notificação ao fazer login no Salesforce e na página de configuração dos Centros de contato. A notificação inclui um link para detalhes sobre a atualização. Você pode instalar a versão mais recente do centro de contato na página de configuração Centros de contato ou na página de detalhes do Centro de contato.

Veja quando seu par de chaves expira

Receba um lembrete quando o par de chaves pública-privada está prestes a expirar para que você possa atualizá-lo a tempo. Se o par de chaves estiver prestes a expirar ou já tiver expirado, você verá uma notificação ao fazer login no Salesforce e na página de configuração dos Centros de contato. A notificação inclui um link para a página de configuração de Centros de contato, em que é possível atualizar rapidamente o par de chaves.

Conheça a nova documentação do Service Cloud Voice

Administradores e desenvolvedores, é hora de dedicar-se a uma nova documentação. Confira a nova visão geral dos principais conceitos, código de exemplo, exemplos de casos de uso comuns e um mapa de aprendizado útil que inclui links para recursos do Service Cloud Voice.

Atualize para a API de Integração de telefonia mais recente

Na versão Winter '21, modificamos a API REST Criar transcrição para maior segurança. Especificamente, o ID do participante do foi movido URl para a carga útil. A API antiga não funcionará mais a partir de 15 de março de 2021. Essa alteração também afeta uma função Lambda em seu centro de contatos que usa essa API. Se você instalou o Service Cloud Voice na versão Winter '21 ou anterior, certifique-se de atualizar seu centro de contatos para a versão mais recente.

Aqueça suas funções lambda e obtenha a transcrição em tempo real em mais idiomas no Voice

Para evitar atrasos de chamadas no Service Cloud Voice causados pelas partidas frias de Lambda, aqueça suas funções Lambda utilizando o AWS EventBridge. Adicione uma transcrição em tempo real para conversas em italiano, alemão, japonês, coreano e português do Brasil para que seus agentes possam se concentrar em ajudar seus clientes em vez de em tomar notas.

Ative seu centro de contato com mais rapidez

Conclua mais tarefas da sua lista de afazeres. Várias etapas de configuração agora são automatizadas para ajudá-lo a configurar um centro de contato do Service Cloud Voice com ainda mais rapidez.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Quem: Usuários com o conjunto de permissões Administrador do centro de contato podem criar e gerenciar os centros de contato do Service Cloud Voice.

Por quê: Quando você cria um centro de contato, agora queremos cuidar dessas etapas para você.

- Os fluxos de contato são configurados, de modo que você não precisa carregar e configurá-los manualmente no Amazon Connect.
- O aplicativo conectado e o conjunto de permissões para single sign-on (SSO) são configurados. O conjunto de permissões está pronto para ser atribuído a usuários do centro de contato.
- O status de presença do agente para entrar no Omni-Channel é criado e adicionado ao conjunto de permissões do Service Cloud Voice.
- Os componentes Player de gravação de chamada e Feed do Chatter estão disponíveis na página de gravação de Chamada de voz por padrão. Antes, você os adicionava manualmente à página.

Nota: Se você usa uma página de Chamada de voz personalizada na sua organização do Salesforce, as alterações ao layout da página não afetam a sua página. Se você usa a página Chamada de voz padrão na sua organização, os usuários veem o Player de gravação de chamada e os componentes do Feed do Chatter nele.

Como: Para usar a página de Chamada de voz padrão, acesse o Criador de aplicativo Lightning e selecione a página de gravação de Chamada de voz. Personalize a página e ative-a.

Se você está usando gravações de chamada pela primeira vez, conclua estas etapas.

- Atualize seu perfil de segurança no Amazon Connect para permitir que os agentes escutem a gravações de chamada.
- Garanta que os agentes tenham o conjunto de permissões Agente do Centro de contato e a permissão do usuário Visualizar gravações de chamada.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Service Cloud Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Poupe tempo e previna frustrações para os clientes com o Retorno de chamada na fila

Ninguém gosta de esperar na fila, especialmente por suporte ao cliente. Respeite o tempo de seus clientes e poupe minutos de telefone para eles oferecendo a opção de solicitar um retorno de chamada. Os clientes não ficam na espera e os agentes podem retornar prontamente as chamadas do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Quando: O fluxo de contato Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription atualizado estará disponível no Repositório do GitHub do Service Cloud Voice em 13 de fevereiro de 2021. O fluxo de contato estará automaticamente disponível em centros de contato criados após 13 de fevereiro de 2021.

Por quê: Aumente a satisfação do cliente permitindo que ele escolha se deseja esperar um agente de suporte ficar disponível quando o volume de chamadas for grande.

O retorno de chamada na fila também reduz os custos de telefonia e melhora a utilização do agente. Os custos de telefonia são cobrados por minuto, assim, alguns clientes em espera significam menos minutos usados. Os agentes podem se manter produtivos quando os volumes de chamada diminuem retornando as chamadas dos clientes na fila de retorno de chamada. Quando os chamadores optam por um retorno de chamada, a solicitação de retorno de chamada entra em uma fila e é enviada por push a um agente disponível na guia Controles de chamada do Omni-Channel. Quando o agente aceita a solicitação a chamada de saída é iniciada.

Como: O retorno de chamada colocado na fila de prioridade do agente é fornecido por meio do fluxo de contato Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription.

Se o seu centro de contato tiver sido criado antes da versão Spring '21, baixe o Sample_SCV_Inbound_Flow_With_Transcription atualizado com o repositório do GitHub do Service Cloud Voice. Importe o fluxo de contato para sua instância do Amazon Connect. Configure os blocos do fluxo de contatos para refletir as práticas comerciais da sua empresa e então publique o fluxo.

Se o centro de contato tiver sido criado após a Spring '21, o fluxo de contato já estará disponível no centro de contato. Configure os blocos para refletir as práticas comerciais da sua empresa e então publique o fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Service Cloud Voice: Dar aos clientes a opção de solicitar retorno de chamada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integre o Service Cloud Voice ao High Velocity Sales

Maximize a produtividade dos representantes de vendas combinando o Service Cloud Voice ao High Velocity Sales. Os representantes de vendas podem clicar para discar em registros que vêm de um ritmo de vendas, Minha lista e a Fila de trabalho para que possam rapidamente fazer chamadas no Voice. Quando um representante termina uma chamada, a etapa da chamada no ritmo de vendas é marcada automaticamente como concluída, de modo que o ritmo de vendas avança para a etapa seguinte. Quando os representantes de vendas concluem a chamada, uma tarefa é criada automaticamente para cada registro de chamada de voz para que fique mais fácil para os representantes acompanharem os clientes potenciais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Quem: Os usuários devem ter as licenças Service Cloud Voice e High Velocity Sales para usar esse recurso.

Como: Configure o Service Cloud Voice e o High Velocity Sales em sua organização e crie ritmos de vendas que incluam chamadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar o Service Cloud Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar o High Velocity Sales (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar e ativar um ritmo de vendas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

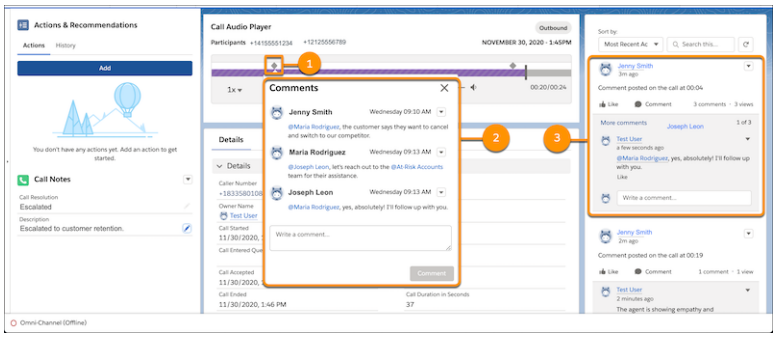
Colabore em gravações de chamada para melhorar o atendimento ao cliente

Quando agentes e supervisores escutam a gravações de chamada do cliente, eles podem comentar diretamente na gravação, em vez de tomar várias notas. Colabore adicionando comentários, faça perguntas e mencione colegas usando a ferramenta de comentários tipo Chatter familiar. Gravações de chamada anotadas no Service Cloud Voice melhoram o atendimento ao cliente, aumentam a produtividade dos agentes e melhoram o treinamento dos agentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Quem: Os usuários com a permissão Pode visualizar gravações de chamada podem escutar e colaborar com a gravação de chamadas.

Como: Clique no espaço em branco acima da barra de progressão na gravação de chamada e insira seu comentário. Clique no ícone de diamante para abrir um comentário (1). Clique em **Comentar** para responder a uma conversa (2). Você também pode visualizar, adicionar comentários e editar comentários em uma gravação de chamada no componente Feed do Chatter (3).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Escutar e colaborar em gravações de chamada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dê aos agentes tempo para trabalho após a conversa (piloto)

A maioria das chamadas de serviço requer encerrar o trabalho depois que a chamada termina. Por exemplo, o agente pode querer enviar um email, atualizar um caso ou finalizar as notas da chamada. O trabalho após a conversa (ACW) ajuda os supervisores a definir e gerenciar o tempo que os agentes passam em trabalho após a chamada. Também ajuda os agentes a saber mais ou menos quanto tempo dedicar a essas tarefas.

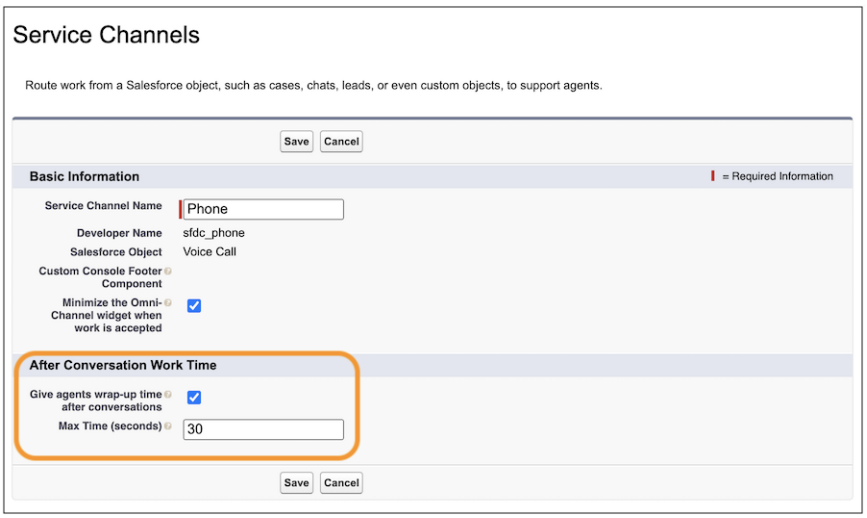
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Nota: Como um recurso piloto, o recurso Trabalho após a conversa é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Para obter informações sobre a habilitação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce.

Por quê: Antes, os agentes mantinha o registro de chamada aberto no console enquanto realizavam tarefas de após a conversa. Então, eles fecharam a guia de registro para liberar capacidade. O período após a conversa agora começa no momento em que a chamada termina. Os agentes podem sair do período mais cedo fechando o registro de chamada ou deixá-lo seguir seu curso. Quando chegar a hora, o agente será considerado disponível para atender o próximo cliente, não importa se ele fechou o registro de chamada.

Como: Contate o representante da Salesforce para participar do piloto de Trabalho após a conversa.

Para adicionar tempo de trabalho a chamadas de voz após a conversa, crie ou edite seu canal de serviço de Chamada de voz. Selecione a opção para dar aos agentes tempo de encerramento após o fim de uma conversa e inserir o número máximo de segundos para o período de trabalho. Todos os agentes no canal então receberão o tempo de trabalho após a conversa antes de serem encaminhados para a conversa seguinte.



Considerações do piloto:

- Depois de o Trabalho da conversa não funcionar com um modelo de capacidade baseado em status.
- Os supervisores não têm como ver o tempo de trabalho depois da conversa de um agente em tempo real, mas podem relatar sobre ele.
- Os agentes não têm como ver sua contagem regressiva do trabalho depois da conversa.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja quando há atualizações disponíveis para seu Centro de contato

Artigo do Knowledge: Atualizações do centro de contato do Service Cloud Voice

Guia de implementação do Service Cloud Voice: Como usar as funções lambda do Salesforce

Guia do desenvolvedor de Transcrição da AWS: Transcrição de streaming

Repositório do AWS Service Cloud Voice: Manter funções lambda quentes

Ajuste a escala do seu centro de contato com a resiliência do Voice e limites maiores da Plataforma do Voice

Permita que seus agentes atendam mais clientes por vez e reduza a lista de pendências de chamada. A resiliência do Voice permite que seu centro de contato ajuste a escala quando o volume de chamadas ultrapassar o limite ou o serviço em segundo plano que habilita o Voice for afetado. Dê suporte ao dobro de clientes com os limites maiores da plataforma do Service Cloud Voice para chamadas e enunciados simultâneos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Por quê: A telefonia é um serviço crítico para a missão a qual os clientes recorrem para questões confidenciais e urgentes. O Voice agora tem suporte para até 2 mil conversas simultâneas e permite até 400 enunciados por segundo.

A resiliência do Voice garante que o sistema de telefonia se mantenha operacional quando o número de conversas ultrapassar o limite ou quando o serviço de segundo plano for afetado. Os chamadores ainda são conectados aos agentes, mas a transcrição de chamadas e a vinculação de objeto não funcionam.

Antes, o Voice tinha suporte para um máximo de 1 mil conversas simultâneas e 200 enunciados por segundo. Antes, quando o número de chamadas atingia o máximo, nenhuma outra chamada era conectada até os números diminuírem.

Como: Os aumentos de limite da plataforma do Voice e a resiliência do Voice são automaticamente habilitados para todos os centros de contato do Voice.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Service Cloud Voice: Limites e escalonamento do Service Cloud Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja quando há atualizações disponíveis para seu Centro de contato

Atualize rapidamente seu centro de contato no Salesforce com um único clique. Se houver uma atualização disponível, você verá uma notificação ao fazer login no Salesforce e na página de configuração dos Centros de contato. A notificação inclui um link para detalhes sobre a atualização. Você pode instalar a versão mais recente do centro de contato na página de configuração Centros de contato ou na página de detalhes do Centro de contato.

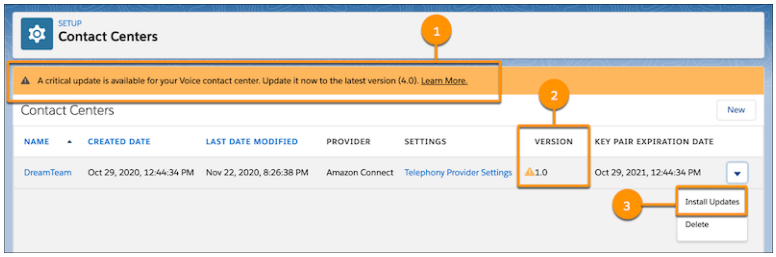
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

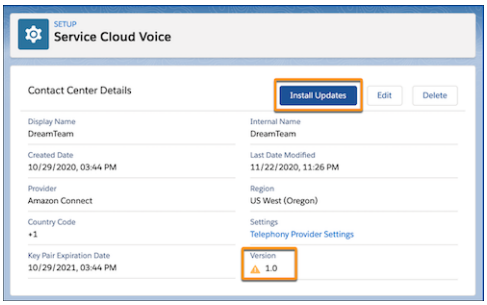
Quem: Os usuários precisam da permissão Personalizar aplicativo para ver a página de configuração dos Centros de contato e o conjunto de permissões do administrador do centro de contato para criar e gerenciar centros de contato do Service Cloud Voice.

Por quê: O Salesforce ocasionalmente adiciona funções do AWS Lambda, faz melhorias a funções Lambda, políticas de papéis de gerenciamento de identidade e acesso (papéis IAM), aprimora a segurança e habilita novos recursos. Atualizar o centro de contato instala a versão mais recente e também atualiza o par de chaves pública-privada. Antes, os administradores atualizavam manualmente os centros de contato na AWS.

Como: Para ver o que está incluído na atualização, clique em **Saber mais** na notificação na página de configuração do Centro de contato (1). Para ver que versão seu centro de contato está executando, verifique a coluna **Versão** na página de configuração Centro de contato ou consulte a página de detalhes Centro de contato (2). Para instalar a versão mais recente do centro de contato, clique em **Instalar atualizações** para seu centro de contato na página de configuração Centro de contato (3) ou na página de detalhes do Centro de contato.

Quando você atualiza seu centro de contato, as atualizações substituem as funções lambda. Se o centro de contato usa funções lambda personalizadas, reconfigure-as depois de atualizar o centro de contato.





CONSULTE TAMBÉM:

- Veja quando seu par de chaves expira
- *Ajuda do Salesforce*: Atualizar o centro de contato (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Artigo do Knowledge*: Atualizações do centro de contato do Service Cloud Voice

Veja quando seu par de chaves expira

Receba um lembrete quando o par de chaves pública-privada está prestes a expirar para que você possa atualizá-lo a tempo. Se o par de chaves estiver prestes a expirar ou já tiver expirado, você verá uma notificação ao fazer login no Salesforce e na página de configuração dos Centros de contato. A notificação inclui um link para a página de configuração de Centros de contato, em que é possível atualizar rapidamente o par de chaves.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

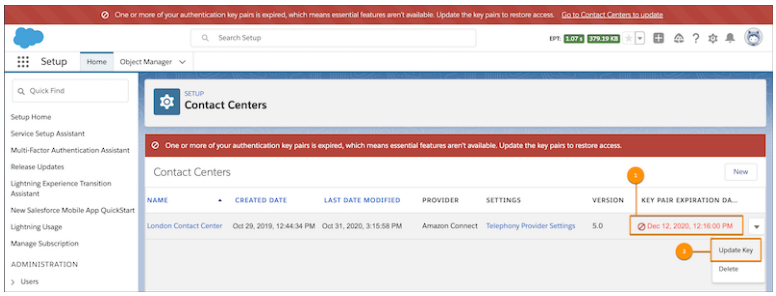
Quem: Usuários com o conjunto de permissões Administrador do centro de contato podem criar e gerenciar os centros de contato do Service Cloud Voice.

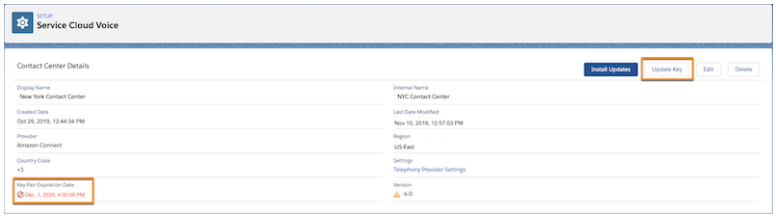
Por quê: O Voice usa pares de chaves públicas-privadas para autenticar a solicitação de serviço de telefonia entre a Amazon Web Services e o Salesforce. Por questões de segurança, esses pares de chaves expiram depois de um ano. Se um par de chaves expirar, seu centro de contrato não poderá se conectar ao serviço e as chamadas do cliente ficarão sem resposta. Na página de configuração do Centro de contato, atualize o par de chaves antes de ele expirar.

A primeira notificação aparece 30 dias antes da data de expiração de um par de chaves. Se você ignorar a notificação, mas não atualizar, outra notificação aparecerá cinco dias antes da expiração e mostrará a data de expiração. Se o par de chaves expirar, outra notificação será mostrada.

Como: Se o seu centro de contato foi criado antes da versão Winter '21, atualize-o para a versão mais recente para poder ver o botão **Atualizar chave** na página de configuração dos Centros de contato.

Verifique a página de configuração (1) ou a página de detalhes do centro de contato para ver quando o par de chaves expira. Para gerar um novo par de chaves, clique em **Atualizar chave** no menu de ações para seu centro de contato na página de Configuração do centro de contato (2) ou na página de Detalhes do centro de contato.





CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Atualizar o par de chaves para seu centro de contato (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conheça a nova documentação do Service Cloud Voice

Administradores e desenvolvedores, é hora de dedicar-se a uma nova documentação. Confira a nova visão geral dos principais conceitos, código de exemplo, exemplos de casos de uso comuns e um mapa de aprendizado útil que inclui links para recursos do Service Cloud Voice.

Por quê: Explore os seguintes novos recursos.

Mapa de aprendizado do Service Cloud Voice
Encontre todos os recursos de que precisa para distribuir um centro de contatos do Service Cloud Voice. Revise demonstrações e histórias do cliente, além da documentação detalhada para criar e personalizar seu centro de contatos, ajudar clientes pelo telefone e manter seu centro atualizado.

Principais conceitos do Service Cloud Voice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
Conheça os termos que usamos para falar sobre telefonia, como centro de contatos, resposta interativa por voz (IVR) e fluxo de contatos.

Exemplos de casos de uso comuns
Analise instruções detalhadas completas para implementar casos de uso comuns. Por exemplo, aprenda a vincular um caso de uso novo ou existente a um registro de chamada de voz e dê aos clientes uma opção em IVR de mudar para SMS.

Repositório do GitHub do Service Cloud Voice
Acesse o código de exemplo para criar o Service Cloud Voice, incluindo fluxos de contato e os recursos para os exemplos de casos de uso.

Repositório do GitHub da AWS
Embora não possamos assumir o crédito por ele, queremos garantir que você o conheça. De modo muito semelhante ao repositório do Service Cloud Voice, esse repositório contém código de exemplo que você pode usar para personalizar sua implementação do Voice, especialmente no lado do Amazon Connect. Saiba como implementar casos de uso comuns, como correio de voz.

Atualize para a API de Integração de telefonia mais recente

Na versão Winter '21, modificamos a API REST Criar transcrição para maior segurança. Especificamente, o ID do participante do foi movido URI para a carga útil. A API antiga não funcionará mais a partir de 15 de março de 2021. Essa alteração também afeta uma função Lambda em seu centro de contatos que usa essa API. Se você instalou o Service Cloud Voice na versão Winter '21 ou anterior, certifique-se de atualizar seu centro de contatos para a versão mais recente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo extra como uma licença complementar no Sales Cloud e no Service Cloud.

Quem: Qualquer usuário que acessar a API REST de Integração de telefonia do Service Cloud Voice ou acessar as funções Lambda que usam essa API deve atualizar para essa nova API.

Por quê: Após a data de desativação, chamar a API REST Criar transcrição antiga resultará em um erro 404 "Não encontrado" e as transcrições não serão criadas.

Quando: A API antiga será desativada em 15 de março de 2021.

Como: Para determinar se seu centro de contatos precisa de uma atualização, siga estas instruções no dia 15 de fevereiro de 2021 ou depois:

1. Faça login no Salesforce.
2. Em Configuração, insira *Contact Center* na caixa Busca rápida e clique em **Centros de contatos**.
3. Selecione o centro de contatos que deseja atualizar. Após selecionar um centro de contatos, se houver atualizações para serem feitas, você verá um banner com um link para instalar as atualizações.
4. Clique em **Instalar atualizações**. Uma janela de confirmação se abre. Na janela de confirmação, clique em **Instalar atualizações**.

Nota: Essa atualização substitui as funções de Lambda que o Salesforce fornece. Se você fez alterações nessas funções, faça uma cópia de suas alterações para que possa reaplicá-las após a atualização. Essa atualização não afeta fluxos de contato.

Se aplicável, atualize qualquer código personalizado que você criou e que use diretamente a API REST Criar transcrição.

1. Atualize seu URI para estar em conformidade com a sintaxe atualizada que não contém mais o ID do participante.
   - URI antigo: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/participants/{participantId}/messages`
   - Novo URI: `/telephony/v1/voiceCalls/{voiceCallId}/messages`
2. Atualize sua carga útil para estar em conformidade com a sintaxe atualizada que agora contém um ID de participante.
   - Exemplo de carga útil antiga:

```
{
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

   - Exemplo da nova carga útil:

```
{
  "participantId": "5324881f-1e84-4367-8930-f69a74b30ca6",
  "messageId": "57904eb6-5352-4c5e-adf6-5f100572cf5d116",
  "startTime": 1573503300,
  "endTime": 1573503320,
  "content": "Hello All",
```

```
  "senderType": "VIRTUAL_AGENT"
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação do Service Cloud Voice: Criar API REST de transcrição

Aqueça suas funções lambda e obtenha a transcrição em tempo real em mais idiomas no Voice

Para evitar atrasos de chamadas no Service Cloud Voice causados pelas partidas frias de Lambda, aqueça suas funções Lambda utilizando o AWS EventBridge. Adicione uma transcrição em tempo real para conversas em italiano, alemão, japonês, coreano e português do Brasil para que seus agentes possam se concentrar em ajudar seus clientes em vez de em tomar notas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Quando: Esses serviços estão disponíveis para organizações em que o Voice foi configurado em 17 de fevereiro de 2021.

Quem: Administradores do Salesforce com o conjunto de permissões Administrador do centro de contato podem criar e atualizar os centros de contato do Service Cloud Voice. Administradores do AWS podem configurar os serviços do AWS EventBridge e de Transcrição da AWS com o Service Cloud Voice.

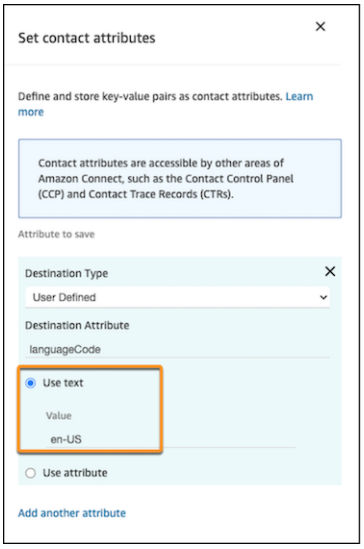
Por quê: Ao trabalhar com funções Lambda em uma interação do Voice, tempos de resposta rápidos são essenciais. Com o AWS Lambda, se uma função não tiver sido usada por um tempo, os recursos alocados para ela podem ser redistribuídos em outro lugar. Essa realocação pode causar um atraso na próxima vez em que a função for executada. Para evitar partidas frias da função Lambda, use o Amazon EventBridge para chamar periodicamente a função Lambda para que ela possa ser executada rapidamente.

A transcrição de chamada em tempo real no Voice é fornecida por meio da Transcrição da AWS. Por padrão, a transcrição é definida para inglês dos EUA (`languageCode`). Você pode modificar a função Lambda kvsTranscriber em seus fluxos de contato para gerar a transcrição de uma chamada em um idioma específico. Por exemplo, se as pessoas que realizam a chamada falam italiano, você pode modificar o código de idioma na função Lambda para que ela transcreva em italiano. Antes, a transcrição em tempo real estava disponível apenas em inglês, francês e espanhol.

Como: Para usar o AWS EventBridge para chamar periodicamente as funções Lambda, siga as instruções no Repositório do AWS Service Cloud Voice em Github para atualizar as funções Lambda.

Para exibir transcrições em tempo real em italiano, alemão, japonês, coreano ou português do Brasil:

1. No Salesforce, atualize seu centro de contato para obter as funções Lambda mais recentes.
2. No Amazon Connect, defina `languageCode` no bloco de transcrição em seus fluxos de contato para o idioma da transcrição. Por exemplo, para transcrever em italiano, insira `it-IT`. Para obter mais informações sobre os idiomas e códigos de idioma suportados, consulte Transcrição de streaming no Guia do desenvolvedor de Transcrição da AWS.



Messaging

Conecte seus agentes e clientes com mais eficiência e metadados melhores para modelos de mensagens.

NESTA SEÇÃO:

Aprimore seus modelos de mensagens com mais dados

Organize e acompanhe melhor os modelos com novos metadados. Restrinja os modelos a um canal e intenção de mensagem sem sair da janela Novo modelo em configuração.

Interromper o envio de mensagens por canais antigos

Antes, mesmo que você desativasse um canal, os clientes podiam enviar mensagens que os agentes não recebiam. Agora, uma mensagem de erro é exibida quando você tenta definir um canal como inativo em Configuração. Em vez disso, registre um chamado com o Salesforce para remover qualquer canal que você não queira mais usar.

IsOptedOut está sendo descontinuado

IsOptedOut foi descontinuado na 228. Antes, os agentes podiam recusar usuários com o campo IsOptedOut. Agora, use o MessagingConsentStatus para recusar usuários e diferenciar entre consentimento implícito, explícito e duplo. Use IsFullyOptedIn para determinar se você pode se comunicar com um Usuário final do Messaging.

Aprimore seus modelos de mensagens com mais dados

Organize e acompanhe melhor os modelos com novos metadados. Restrinja os modelos a um canal e intenção de mensagem sem sair da janela Novo modelo em configuração.

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

Como: Especifique um ou mais canais aos quais seu modelo se aplica na seção Canais da janela Novo modelo. Você pode definir uma marca de mensagem para modelos do Facebook e uma categoria de modelo para modelos do WhatsApp na mesma seção.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar modelos para notificações de mensagens automáticas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Interromper o envio de mensagens por canais antigos

Antes, mesmo que você desativasse um canal, os clientes podiam enviar mensagens que os agentes não recebiam. Agora, uma mensagem de erro é exibida quando você tenta definir um canal como inativo em Configuração. Em vez disso, registre um chamado com o Salesforce para remover qualquer canal que você não queira mais usar.

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

Como:



IsOptedOut está sendo descontinuado

IsOptedOut foi descontinuado na 228. Antes, os agentes podiam recusar usuários com o campo IsOptedOut. Agora, use o MessagingConsentStatus para recusar usuários e diferenciar entre consentimento implícito, explícito e duplo. Use IsFullyOptedIn para determinar se você pode se comunicar com um Usuário final do Messaging.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto para o Salesforce e a Plataforma do Lightning: Objeto MessagingEndUser (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Knowledge

Use o Service Setup Assistant para configurar de modo rápido e fácil sua configuração inicial do Knowledge. Adicione legendas de texto a imagens para leitores de cartão. Mantenha arquivos anexados anteriormente ao adicionar artigos com anexos ao email. Veja a versão mais recente de um artigo favorito quando o artigo for atualizado.

NESTA SEÇÃO:

Use o Service Setup Assistant para configurar o Knowledge

O Knowledge agora faz parte do Service Setup Assistant, de modo que você pode criar sua configuração inicial do Knowledge com mais rapidez e facilidade. O Knowledge é configurado por padrão com o Service Setup Assistant se a sua organização do Salesforce tiver pelo menos uma licença do Knowledge.

Direcione seus favoritos para as versões mais recentes dos artigos

Mantenha seus artigos atualizados e elimine a pesquisa para a versão mais recente. Se você marcar um artigo como favorito e ele então for atualizado, quando você selecionar o artigo, será redirecionado para a versão mais recente. Antes, o favorito ainda apontava para a versão mais antiga.

Retenha arquivos anexos ao inserir um artigo em um email

Não perca nem sobrescreva mais artigos no email. Agora, ao inserir artigos e arquivos relacionados no email usando Inserir artigo, todos os arquivos anteriores que você adicionou se mantêm. Antes, os novos arquivos anexos substituíam os arquivos originais.

Adicionar texto alternativo a imagens no Lightning Knowledge

Os leitores de tela agora podem mostrar legendas de texto alternativo para descrever imagens em artigos do Knowledge. Antes, essa funcionalidade estava disponível no Salesforce para Classic Knowledge. A funcionalidade agora está disponível no Lightning Experience.

Use o Service Setup Assistant para configurar o Knowledge

O Knowledge agora faz parte do Service Setup Assistant, de modo que você pode criar sua configuração inicial do Knowledge com mais rapidez e facilidade. O Knowledge é configurado por padrão com o Service Setup Assistant se a sua organização do Salesforce tiver pelo menos uma licença do Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited do Knowledge com o Lightning Knowledge habilitado. Não disponível no Salesforce Classic.

Por quê: Com o Service Setup Assistant, você pode configurar muitos recursos do Serviço da Salesforce por vez. Aprimorado para Spring '21, o Service Setup Assistant agora permite que você:

- Habilite o Lightning Knowledge.
- Crie um novo conjunto de permissões e perfil personalizado do Gerente do Knowledge.
- Adicione permissões do Knowledge aos perfis personalizados de agente e supervisor.
- Crie campos padrão do Lightning Knowledge e um layout de página padrão e atribua-os aos perfis de agente, supervisor e gerente do Knowledge.

Como: Ao criar usuários usando o Service Setup Assistant, eles podem ver apenas artigos do Knowledge. Para permitir que criem e publiquem artigos, atribua a eles licenças de Usuário do Knowledge. Em **Configuração**, acesse **Usuários** e edite os perfis de usuário para atribuir a eles as licenças de Usuário do Knowledge.

CONSULTE TAMBÉM:

Service Setup Assistant

Direcione seus favoritos para as versões mais recentes dos artigos

Mantenha seus artigos atualizados e elimine a pesquisa para a versão mais recente. Se você marcar um artigo como favorito e ele então for atualizado, quando você selecionar o artigo, será redirecionado para a versão mais recente. Antes, o favorito ainda apontava para a versão mais antiga.

Se você criar uma nova versão como um rascunho, a versão publicada original marcada como favorita ainda será mostrada.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited do Knowledge com o Lightning Knowledge habilitado. Não disponível no Salesforce Classic.

Como: Você pode adicionar favoritos apenas para versões específicas de artigos do Knowledge. O acesso a favoritos é baseado em permissões. Os favoritos agora seguem essas regras para artigos do Knowledge.

- Se uma versão mais recente for publicada, o favorito apontará para ela.
- Se o favorito no momento apontar para uma versão publicada mais antiga e a nova versão for um rascunho, o favorito continuará apontando para a versão publicada.
- Se não houver nenhuma versão publicada, o favorito apontará para a versão de rascunho mais recente. Se não houver nenhuma versão de rascunho ou publicada, o favorito apontará para a versão arquivada mais recente.
- O favorito aponta para a versão mais recente no mesmo idioma que a versão antiga publicada. Por exemplo, se você tiver uma versão publicada do favorito em inglês e publicar uma nova versão em espanhol, o favorito continuará apontando para a versão em inglês. Se você publicar uma nova versão em inglês, o favorito apontará para ela.

CONSULTE TAMBÉM:

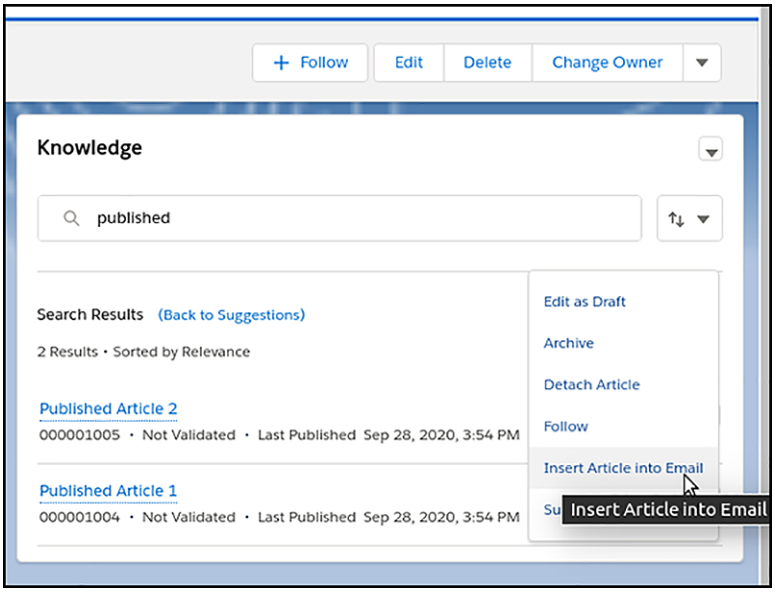
IdeaExchange: Lightning Knowledge - Os favoritos sempre devem coletar a versão mais recente do artigo

Retenha arquivos anexos ao inserir um artigo em um email

Não perca nem sobrescreva mais artigos no email. Agora, ao inserir artigos e arquivos relacionados no email usando Inserir artigo, todos os arquivos anteriores que você adicionou se mantêm. Antes, os novos arquivos anexos substituíam os arquivos originais.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited do Knowledge com o Lightning Knowledge habilitado. Não disponível no Salesforce Classic.

Como: No objeto Knowledge, selecione o artigo desejado e escolha **Inserir artigo no email** no menu suspenso.

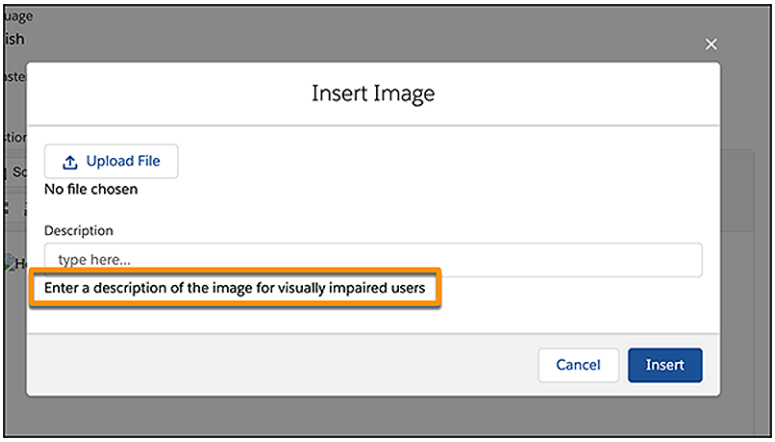


Adicionar texto alternativo a imagens no Lightning Knowledge

Os leitores de tela agora podem mostrar legendas de texto alternativo para descrever imagens em artigos do Knowledge. Antes, essa funcionalidade estava disponível no Salesforce para Classic Knowledge. A funcionalidade agora está disponível no Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Developer e Unlimited do Knowledge com o Lightning Knowledge habilitado.

Como: Quando você insere uma imagem em um artigo do Knowledge, é solicitado a informar uma legenda.



Roteamento

O piloto Trabalho pós-conversa (piloto) dá aos agentes tempo para concluir o trabalho após o fim da conversa.

NESTA SEÇÃO:

Dê aos seus agentes tempo para concluir a conversa (piloto)
Após uma conversa, seus agentes muitas vezes precisam de tempo para tomar notas, enviar um email ou atualizar o item de trabalho. Use Trabalho após a conversa (ACW) para especificar quanto tempo dar aos agentes antes que eles estejam disponíveis para receber mais trabalho. O piloto ACW está disponível para canais de Chamada de voz.

Dê aos seus agentes tempo para concluir a conversa (piloto)

Após uma conversa, seus agentes muitas vezes precisam de tempo para tomar notas, enviar um email ou atualizar o item de trabalho. Use Trabalho após a conversa (ACW) para especificar quanto tempo dar aos agentes antes que eles estejam disponíveis para receber mais trabalho. O piloto ACW está disponível para canais de Chamada de voz.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. O Service Cloud Voice está disponível por um custo adicional e como uma licença complementar no Service Cloud e no Sales Cloud.

Nota: Como um recurso piloto, o recurso Trabalho após a conversa é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Para obter informações sobre a habilitação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Dê aos agentes tempo para trabalho após a conversa (piloto)

Gerenciamento de caso

Escolha o endereço DE padrão da sua organização para determinadas notificações relacionadas ao caso, pule o processo de configuração de direitos trabalhoso personalizando processos predefinidos e impeça os usuários de usar a Atribuição de layout da interação para visualizar perfis que não são deles. A alternância de guia permite criar macros entre guias sem entrar e sair do Criador de aplicativo Lightning, e uma data de imposição estendida para a atualização de versão do Email-to-Case Winter '21 dá aos administradores mais tempo para preparem as respectivas organizações.

NESTA SEÇÃO:

Personalize seu endereço padrão sem resposta para notificações por email
Antes da atualização da versão Spring ‘21, determinadas notificações por email eram enviadas automaticamente de noreply@salesforce.com quando **Enviar notificações de caso de endereço do sistema** estava ativado. Agora, você pode escolher qual endereço de email sua organização usa como o endereço DE padrão para determinadas notificações relacionadas a Caso.

Mantenha os perfis seguros contra bisbilhotagem com filtragem de perfil para atribuição de layout de interação

Os administradores agora têm mais controle sobre as permissões do agente e como eles atribuem exceções. Quando está habilitada, a Filtragem de perfil impede os usuários de ver qualquer perfil por meio de Atribuição de layout da interação que não o próprio.

Realize a integração a direitos para turbinar sua organização

Com a versão Spring '21, ficou ainda mais fácil começar a usar o recurso Direito! Direitos pré-criados personalizáveis vêm com sua licença do Service Cloud, permitindo aos agentes pular o processo complexo de configuração e aproveitar o poder do recurso logo no início.

Aprimore seu fluxo de trabalho com alternância de guias no Criador de macros

Transforme flexipages complexas com diversas guias em poderosas ferramentas de produtividade. Uma atualização do Criador de macros permite que você crie Macros entre guias sem alternar de uma para outra no Criador de aplicativo Lightning.

Imposição da atualização de Email-to-Case estendida para a versão Winter '22

Um novo prazo de imposição para as atualizações de Email-To-Case da versão Winter '21 dá aos administradores até a versão Winter '22 para adotar as alterações por meio do recurso Atualização de versão.

CCO oculto de usuários da Experiência do Salesforce

Aprimoramentos de segurança recentes para casos restringem as informações de endereço Cco para usuários da Experiência, a menos que eles tenham pelo menos permissão de leitura ou enviado o email original. O campo não aparece mais no feed de email, e o campo sempre mostra um valor em branco no layout compacto da Mensagem de email e página inicial.

Personalize seu endereço padrão sem resposta para notificações por email

Antes da atualização da versão Spring '21, determinadas notificações por email eram enviadas automaticamente de noreply@salesforce.com quando **Enviar notificações de caso de endereço do sistema** estava ativado. Agora, você pode escolher qual endereço de email sua organização usa como o endereço DE padrão para determinadas notificações relacionadas a Caso.

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

Como: Configure e verifique um endereço sem resposta padrão para a sua organização em **Endereços organizacionais** em Configuração. Em seguida, clique em **Habilitar execução de teste** em Atualização de versão para enviar notificações por email de seu endereço de email selecionado para Comentário de caso, Escalonamento de caso, Atribuição de caso e quando um caso existente recebe emails. Finalmente, ative **Enviar notificações de caso de endereço do sistema** na página de configuração **Configurações de suporte**.

CONSULTE TAMBÉM:

Configurar um endereço padrão sem resposta para notificações por email relacionadas ao caso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mantenha os perfis seguros contra bisbilhotagem com filtragem de perfil para atribuição de layout de interação

Os administradores agora têm mais controle sobre as permissões do agente e como eles atribuem exceções. Quando está habilitada, a Filtragem de perfil impede os usuários de ver qualquer perfil por meio de Atribuição de layout da interação que não o próprio.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Limitar os detalhes do perfil a usuários obrigatórios (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Atribuir registros de interação no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Realize a integração a direitos para turbinar sua organização

Com a versão Spring '21, ficou ainda mais fácil começar a usar o recurso Direito! Direitos pré-criados personalizáveis vêm com sua licença do Service Cloud, permitindo aos agentes pular o processo complexo de configuração e aproveitar o poder do recurso logo no início.

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

Como: Todas as novas organizações com uma licença do Service Cloud têm acesso automático a um Direito pré-criado configurado. Organizações que compraram uma licença do Service Cloud antes da versão Spring '21 podem acessar o Direito pré-criado selecionando **Ativar seu aplicativo de serviço** no Service Setup Assistant.

Aprimore seu fluxo de trabalho com alternância de guias no Criador de macros

Transforme flexipages complexas com diversas guias em poderosas ferramentas de produtividade. Uma atualização do Criador de macros permite que você crie Macros entre guias sem alternar de uma para outra no Criador de aplicativo Lightning.

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

Como: Crie uma macro, em seguida, clique em **Editar instruções** para ir para o Criador de macros. Acordeões e guias com uma borda pontilhada agora são clicáveis. Abra uma guia ou acordeão que possua Ações rápidas (por exemplo, feed do Chatter), escolha uma e adicione suas instruções. Em seguida, clique em **Salvar**.

Quando você clica em uma das Ações rápidas no painel de Instruções, o Criador de macros abre automaticamente a Ação rápida correspondente.

Imposição da atualização de Email-to-Case estendida para a versão Winter '22

Um novo prazo de imposição para as atualizações de Email-To-Case da versão Winter '21 dá aos administradores até a versão Winter '22 para adotar as alterações por meio do recurso Atualização de versão.

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

CCO oculto de usuários da Experiência do Salesforce

Aprimoramentos de segurança recentes para casos restringem as informações de endereço Cco para usuários da Experiência, a menos que eles tenham pelo menos permissão de leitura ou enviado o email original. O campo não aparece mais no feed de email, e o campo sempre mostra um valor em branco no layout compacto da Mensagem de email e página inicial.

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

Como: Os usuários internos do Salesforce ainda podem ver o conteúdo CCO. Para usuários da comunidade, a página de detalhes sempre mostra um valor em branco para o campo CCO. Os usuários da comunidade veem o conteúdo CCO do email apenas se são o remetente original do email.

Outras alterações no Service Cloud

Mantenha sua organização mais segura com filtragem de perfil para usuários do CTI.

NESTA SEÇÃO:

Proteger as informações de perfil do usuário contra olhos curiosos no CTI
A página Detalhes dos call centers mostra apenas o número de usuários do call center para cumprir a prática de segurança do Salesforce de limitar a visibilidade de perfis de usuários. Se a filtragem de perfil estiver habilitada, apenas usuários administradores poderão visualizar os perfis de usuário de outros usuários. Outros usuários poderão ver o número de usuários, mas não os perfis. Antes, os Detalhes dos call centers listavam os perfis dos usuários.

Proteger as informações de perfil do usuário contra olhos curiosos no CTI

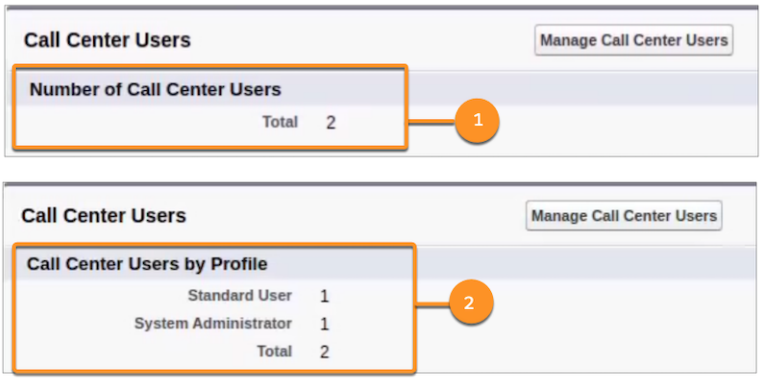
A página Detalhes dos call centers mostra apenas o número de usuários do call center para cumprir a prática de segurança do Salesforce de limitar a visibilidade de perfis de usuários. Se a filtragem de perfil estiver habilitada, apenas usuários administradores poderão visualizar os perfis de usuário de outros usuários. Outros usuários poderão ver o número de usuários, mas não os perfis. Antes, os Detalhes dos call centers listavam os perfis dos usuários.

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

Por quê: Mantenha a sua organização o mais segura possível limitando quem pode ver o que os usuários podem acessar no sistema.

Como: Para habilitar a filtragem de perfil, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Usuário`, e selecione **Configurações de gerenciamento de usuários** e clique em **Filtragem de perfil**.

Para visualizar usuários do call center, acesse a página de Detalhes dos call centers. Em Configuração, insira `Call centers` na caixa Busca rápida e selecione **Call centers**. Selecione um call center. Na página de Detalhes dos call centers, role para baixo para ver a seção Usuários do call center. Se a filtragem de perfil estiver ativada, os usuários padrão verão o número de usuários do call center (1) e os usuários administradores verão o número de usuários para cada perfil (2).



Vendas

O Salesforce Meetings ajuda as equipes de vendas a prepararem-se para reuniões e engajarem participantes. Usuários do High Velocity Sales podem usar o Insights de conversas do Einstein com chamadas de vídeo, acompanhar as oportunidades e receita desse resultado de ritmos de vendas e descontinuar ritmos de vendas sem perder dados. Ajuste as previsões em qualquer lugar com o aplicativo Salesforce móvel. Acompanhe quando os emails não podem ser entregues temporariamente e teste e compartilhe os modelos de email.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce Meetings

Aprimore as interações dos representantes de vendas com clientes potenciais e clientes atuais com ferramentas que os ajudam a se preparar para reuniões e engajar os participantes como nunca. O Resumo da reunião unifica as informações sobre quem está em uma reunião, mostra atividades relevantes e ajuda os representantes a garantir que os membros da equipe estejam alinhados ao irem para uma reunião. O Meeting Studio tem uma visualização exclusiva de câmera e apresentação para manter os participantes engajados em reuniões virtuais.

High Velocity Sales

As equipes de vendas agora podem usar os Insights de conversas do Einstein com chamadas de vídeo, criar coleções de chamadas e ver mais informações em painéis de Insights de conversas. Os gerentes e os representantes podem usar ritmos de vendas com oportunidades, desativar ritmos de vendas e ser mais específico sobre quem pode alterar os cessionários de destino.

Sales Cloud Einstein

A Pontuação de oportunidade do Einstein usa modelos globais quando não há dados de oportunidade suficientes. A Pontuação de leads do Einstein armazena campos de modo mais intuitivo.

Principais recursos de vendas

Obtenha ajustes de previsões móveis, mais flexibilidade para rastrear informações em produtos de oportunidade e mais opções para conversão de lead. Os provedores de pacote obtêm mais opções para configurar o comportamento de salvar pedido, e o gerenciamento de território original está agendado para descontinuação.

Recursos de produtividade

Atualizações para emails e modelos de email aumentam a produtividade do representante de vendas. Os representantes de vendas poderão acompanhar com o cliente se um email for devolvido de modo temporário, não apenas permanente. Os representantes podem agendar um email quando o email for uma discussão alternada encadeada. Os representantes podem adicionar os links de reunião do Zoom automaticamente a reuniões agendadas usando o recurso Inserir disponibilidade. Adicione modelos de email do Lightning, incluindo modelos do Criador de modelos de email, a pacotes gerenciados e conjuntos de alterações. Use-os também em automações do Salesforce, como alertas por email. No Criador de modelos de email, duplique os componentes atuais, em vez de começar do zero.

Integração com o Google

Versões legadas da extensão Inbox do Chrome que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Recursos do Inbox estão disponíveis na Integração ao Gmail ao Inbox. Os representantes podem adicionar links do Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Gmail com o Inbox. Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync., mas veja o que há de novo com nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein.

Integração com a Microsoft®

Versões legadas do complemento Inbox Outlook, que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Os recursos do Inbox estão disponíveis na Integração do Outlook ao Inbox. Os representantes podem adicionar links do Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Outlook com o Inbox. Se você é um usuário do Lightning Sync no Microsoft Office 365, esteja pronto para a descontinuação da Microsoft da Autenticação básica em 2021. Se você ainda está usando o Salesforce para Outlook, aprenda sobre como sua descontinuação afeta seus usuários entre 2021 e 2023.

Salesforce Meetings

Aprimore as interações dos representantes de vendas com clientes potenciais e clientes atuais com ferramentas que os ajudam a se preparar para reuniões e engajar os participantes como nunca. O Resumo da reunião unifica as informações sobre quem está em uma reunião, mostra atividades relevantes e ajuda os representantes a garantir que os membros da equipe estejam alinhados ao irem para uma reunião. O Meeting Studio tem uma visualização exclusiva de câmera e apresentação para manter os participantes engajados em reuniões virtuais.

NESTA SEÇÃO:

Prepare-se para conversas produtivas com o Resumo da reunião

Uma reunião bem organizada, a pauta certa e uma equipe de vendas preparada causam a melhor impressão. O Resumo da reunião, parte do Salesforce Meetings, dá aos representantes de vendas uma única página que eles podem usar para coletar e compartilhar informações antes do início de uma reunião. Eles recebem percepções sobre quem está participando de uma reunião, lembretes e detalhes de respostas a convites para a reunião e atividade de registro relacionada.

Turbine eventos virtuais com o Meeting Studio

Compartilhe uma experiência de reunião como nenhuma outra com o Meeting Studio, mantendo clientes e clientes potenciais engajados durante eventos virtuais. Os representantes podem mostrar a visualização e a apresentação da câmera na mesma janela para poupar tempo e contornar transições estranhas ao mudar o conteúdo a compartilhar a seguir. Os representantes podem adaptar a abordagem de apresentação com base em dicas visuais dos participantes. Os representantes veem informações do Resumo da reunião que os ajudam a liderar e orientar a conversa da reunião. Eles também têm um lugar para tomar notas, documentar as próximas etapas e colaborar com a equipe.

Prepare-se para conversas produtivas com o Resumo da reunião

Uma reunião bem organizada, a pauta certa e uma equipe de vendas preparada causam a melhor impressão. O Resumo da reunião, parte do Salesforce Meetings, dá aos representantes de vendas uma única página que eles podem usar para coletar e compartilhar informações antes do início de uma reunião. Eles recebem percepções sobre quem está participando de uma reunião, lembretes e detalhes de respostas a convites para a reunião e atividade de registro relacionada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud no Lightning Experience nas edições Performance e Unlimited.

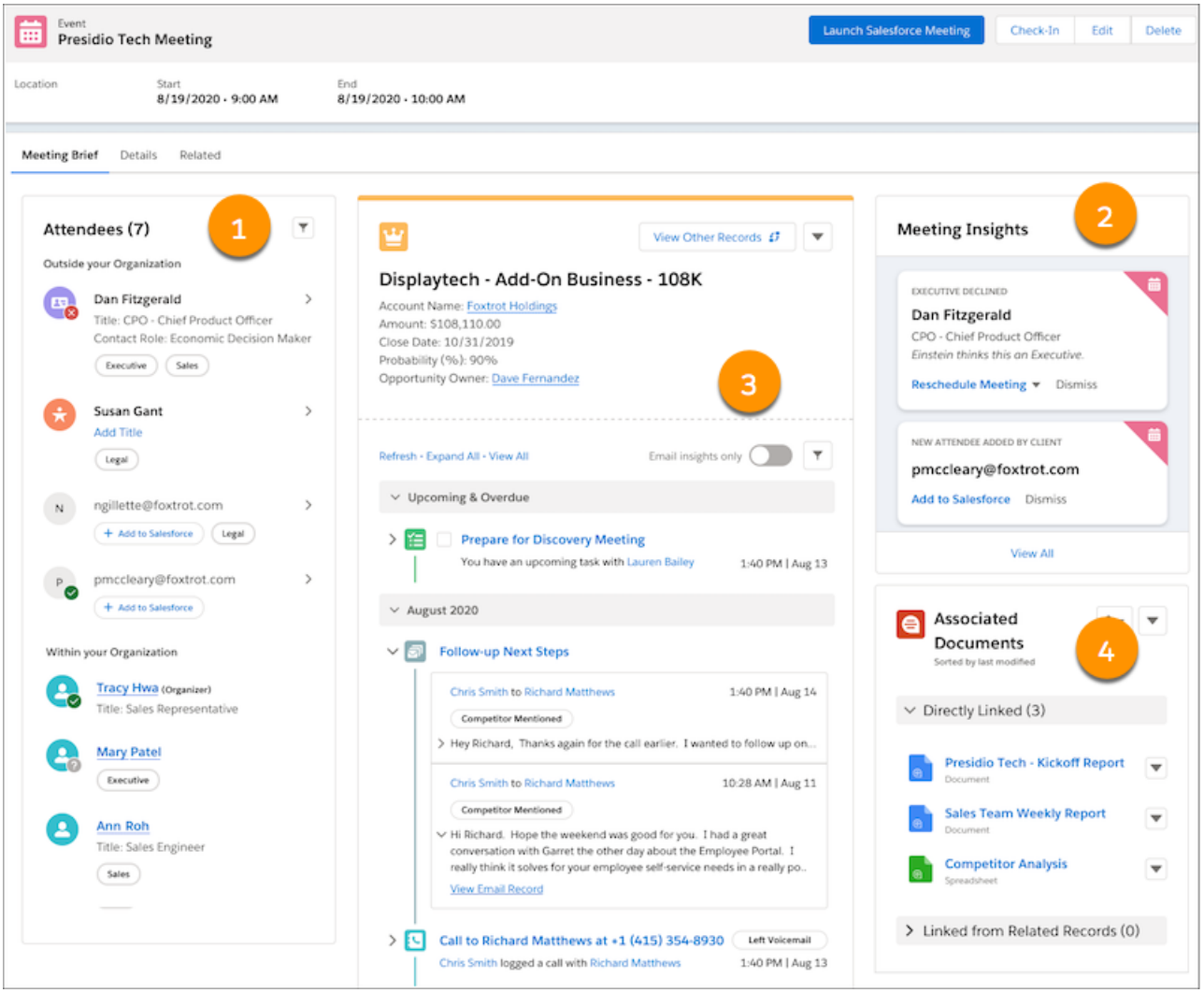
Quando: Esse recurso estará disponível em produção logo após todas as instâncias serem atualizadas para a versão Spring '21. Para ver os recursos em sandbox, execute Combinar licenças de produção ou solicite uma atualização após o recurso estar disponível em produção.

Quem: Apenas usuários com o conjunto de permissões do Salesforce Meetings podem ver a guia Resumo da reunião.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Reuniões` e selecione **Configurações**. Verifique e indique que você tem uma solução de sincronização habilitada, como Captura de atividades do Einstein ou Lightning Sync. Então ative o Salesforce Meetings e atribua o conjunto de permissões Salesforce Meetings aos usuários que querem ter acesso à guia Resumo da reunião.

Nota: Se você tiver layouts de página personalizados para o registro de evento, use o Criador de aplicativo Lightning para adicionar o componente Resumo da reunião para o layout de página. Para a melhor experiência, recomendamos adicionar o componente à própria guia dentro do layout ou para uma área ampla dentro da página.

Quando habilitado, os usuários veem a guia Resumo da reunião ao visualizarem um registro de evento.



Os representantes podem revisar quem respondeu ao convite para a reunião e coletar informações sobre quem são (1). Se a sincronização de evento da Captura de atividades do Einstein estiver habilitada, os representantes recebem indicações visuais sobre os cargos e papéis do participante da reunião. Com a Captura de atividades do Einstein, eles também recebem lembretes sobre o evento, como uma percepção dos participantes que não responderam e detalhes do evento ausentes (2). Os representantes podem revisar a atividade do registro relacionado na linha do tempo da atividade (3). Essa linha do tempo da atividade mostra apenas a atividade associada ao registro importante para a reunião. Se o Salesforce Anywhere (Quip) estiver habilitado, os representantes podem usar o componente Documentos associados para tomar notas e revisar documentos relacionados no Quip.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce Meetings (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Componente de documentos associados do Quip (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Turbine eventos virtuais com o Meeting Studio

Compartilhe uma experiência de reunião como nenhuma outra com o Meeting Studio, mantendo clientes e clientes potenciais engajados durante eventos virtuais. Os representantes podem mostrar a visualização e a apresentação da câmera na mesma janela para poupar tempo e contornar transições estranhas ao mudar o conteúdo a compartilhar a seguir. Os representantes podem adaptar a abordagem de apresentação com base em dicas visuais dos participantes. Os representantes veem informações do Resumo da reunião que os ajudam a liderar e orientar a conversa da reunião. Eles também têm um lugar para tomar notas, documentar as próximas etapas e colaborar com a equipe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud no Lightning Experience nas edições Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso estará disponível em produção logo após todas as instâncias serem atualizadas para a versão Spring '21. Para ver os recursos em sandbox, execute Combinar licenças de produção ou solicite uma atualização após o recurso estar disponível em produção.

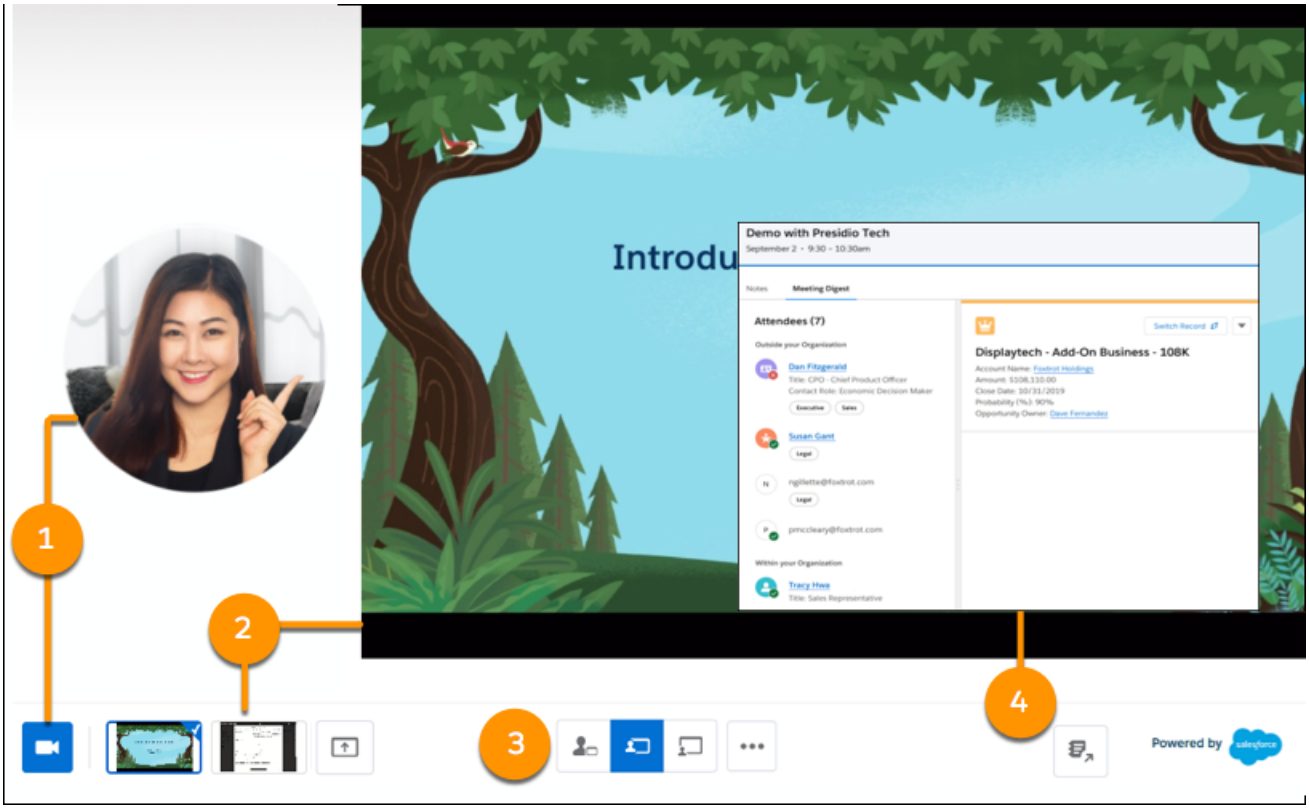
Quem: Apenas usuários com o conjunto de permissões do Salesforce Meetings podem usar o Meeting Studio.

Por quê: Os representantes de vendas estão realizando cada vez mais reuniões virtuais com clientes potenciais e clientes. O Meeting Studio não substitui aplicativos de conferência pela Web, como Zoom, Google Meet ou Cisco Webex. Em vez disso, o Meeting Studio é uma forma de proporcionar uma experiência única dentro de seus aplicativos de videoconferência atuais e oferece aos representantes de vendas uma experiência de apresentador mais fácil.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Reuniões` e selecione **Configurações**. Verifique e indique que você tem uma solução de sincronização habilitada, como Captura de atividades do Einstein ou Lightning Sync. Então ative o Salesforce Meetings e atribua o conjunto de permissões Salesforce Meetings aos usuários que querem ter acesso ao Meeting Studio.

Os representantes iniciam o Meeting Studio diretamente na guia do Resumo da reunião em um registro do evento. Se um link para reunião associado, como Zoom ou Google Meet, estiver disponível para a reunião, o Meeting Studio e a reunião serão abertos em guias separadas do navegador.

Dica: Para dar à sua equipe acesso ao Meeting Studio para reuniões que não têm um registro de evento, adicione o componente Meeting Studio à página inicial de um usuário.



No aplicativo de videoconferência, os representantes compartilham a guia do Meeting Studio, em vez de ativarem a câmera no aplicativo e alternarem entre guias e janelas compartilhadas. O público vê a visualização de câmera do representante (1) e o conteúdo que ele apresenta (2). Durante a reunião, os representantes podem alternar o conteúdo sem parar e compartilhar novamente uma janela ou guia do navegador diferente. Para direcionar a atenção do público, os representantes podem alterar as visualizações para tornar a câmera ou o conteúdo o foco durante uma reunião (3). Se os representantes iniciarem o Meeting Studio diretamente no Resumo da reunião, também terão acesso a informações da reunião do Resumo da reunião (4). O Painel do apresentador inclui um local para tomar notas e garantir que todos estejam alinhados antes, durante e depois da reunião.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Vídeo do Salesforce*: Bem-vindo ao Meeting Studio (somente inglês) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Salesforce Meetings (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Criador de aplicativo Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

High Velocity Sales

As equipes de vendas agora podem usar os Insights de conversas do Einstein com chamadas de vídeo, criar coleções de chamadas e ver mais informações em painéis de Insights de conversas. Os gerentes e os representantes podem usar ritmos de vendas com oportunidades, desativar ritmos de vendas e ser mais específico sobre quem pode alterar os cessionários de destino.

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

NESTA SEÇÃO:

Insights de conversas do Einstein

A Orientação de chamadas tem um novo nome e agora é compatível com chamadas de vídeo. Os usuários podem criar e compartilhar facilmente grupos de chamadas de voz com coleções de chamada. Os gerentes de vendas podem acessar dados de chamadas de vídeo nos painéis de Insights de conversas.

Use os Ritmos de vendas para promover oportunidades e acompanhar engajamentos do destino

Permita que sua equipe de vendas use a eficiência dos ritmos de vendas para promover oportunidades. Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que incentivem a oportunidade. Os gerentes e representantes de vendas podem ver o status do ritmo de vendas dos destinos e a atividade de engajamento recente em oportunidades e páginas do registro de destino quando você adiciona o componente Engajamentos de vendas.

Descontinue os ritmos de vendas sem perder dados

Os gerentes de vendas agora podem descontinuar os ritmos de vendas que não usam mais. Ao desativar um ritmo de vendas, eles impedem que novos alvos sejam adicionados sem excluir o ritmo de vendas e seus dados históricos. Alvos existentes em um ritmo de vendas desativado continuam até a conclusão.

Especifique quem pode alterar os cessionários alvo

Ajuda as equipes de vendas a gerenciar clientes potenciais. A nova configuração Limitar quem pode alterar os cessionários alvo permite que você escolha que membros da equipe podem atualizar os cessionários alvo quando Alterar cessionários alvo está ativado. Os gerentes de vendas podem escolher permitir apenas que outros gerentes ou usuários específicos atualizem os cessionários.

Obtenha mais detalhes sobre o desempenho do ritmo de vendas

O objeto Métricas mensais da etapa do ritmo de ação permite que os gerentes de vendas vejam as estatísticas de engajamento mês a mês para etapas do ritmo de vendas, modelos de email e roteiros de chamada. As determinações de meta do ritmo de vendas agora estão disponíveis em relatórios. Os painéis de Desempenho do High Velocity Sales do Einstein Analytics agora incluem estatísticas de clique e resposta em link de email.

Insights de conversas do Einstein

A Orientação de chamadas tem um novo nome e agora é compatível com chamadas de vídeo. Os usuários podem criar e compartilhar facilmente grupos de chamadas de voz com coleções de chamada. Os gerentes de vendas podem acessar dados de chamadas de vídeo nos painéis de Insights de conversas.

Os Insights de conversas do Einstein não registram suas chamadas. Você o conecta com seu sistema de gravação, como o Sales Dialer ou outros parceiros com suporte. É responsabilidade do cliente gerenciar o consentimento e cumprir os requisitos de privacidade locais quanto à maneira como as chamadas são registradas.

NESTA SEÇÃO:

O Orientação de chamadas do Einstein agora é Insights de conversas do Einstein

Uma solução de coaching com qualquer outro nome poderia ajudar a vender também. Maravilha.

Usar Insights de conversas com videochamadas

Obtenha as mesmas percepções e momentos para coaching para suas videochamadas que já obteve para chamadas telefônicas. Os usuários dos Insights de conversas podem acessar o suporte por vídeo após a integração do Zoom.

Crie e compartilhe as Coleções de chamadas

Organize suas chamadas em categorias como chamadas iniciais efetivas ou como lidar com questões de preço. Torne as chamadas mais disponíveis para acesso e análise. Os gerentes e representantes podem facilmente criar e acessar grupos de chamadas de voz úteis.

Acesse os dados da chamada de vídeo em painéis de Insights de conversas

Quer ver dados para todas as suas chamadas de vídeo? Nós cuidamos disso. Os gerentes de vendas agora podem filtrar os painéis de Insights de conversas pelo tipo de conversa.

O Orientação de chamadas do Einstein agora é Insights de conversas do Einstein

Uma solução de coaching com qualquer outro nome poderia ajudar a vender também. Maravilha.

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

Usar Insights de conversas com videochamadas

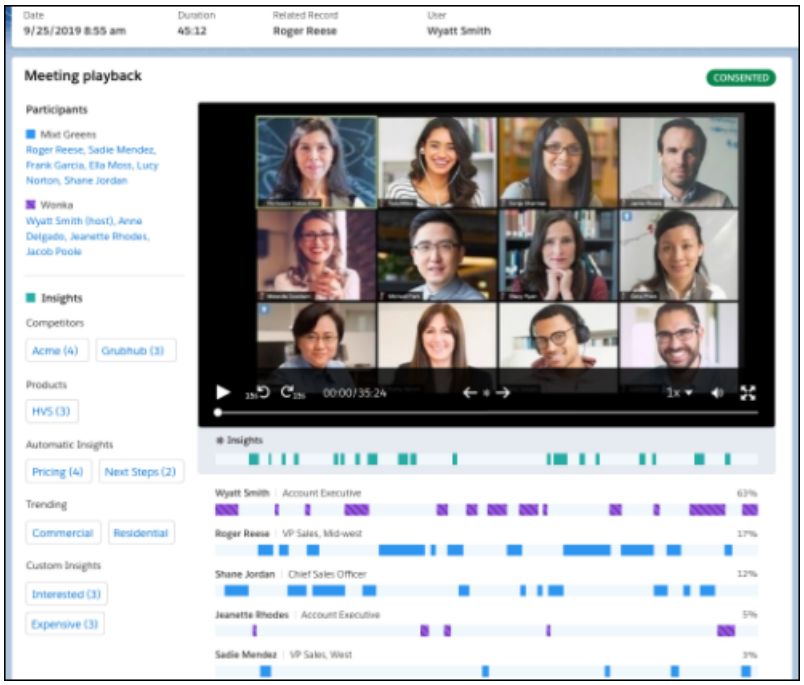
Obtenha as mesmas percepções e momentos para coaching para suas videochamadas que já obteve para chamadas telefônicas. Os usuários dos Insights de conversas podem acessar o suporte por vídeo após a integração do Zoom.

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

Quando: Esse recurso estará disponível mais adiante na versão Spring '21.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários do High Velocity Sales com acesso a Insights de conversas do Einstein.

Por quê: Use vários recursos úteis dos Insights de conversas com videochamadas. Acesse reuniões gravadas diretamente no Salesforce e veja percepções e tendências obtidas de chamadas. Obtenha visibilidade de menções de concorrentes, produtos, palavras-chave personalizadas, discussões de precificação e próximas etapas.

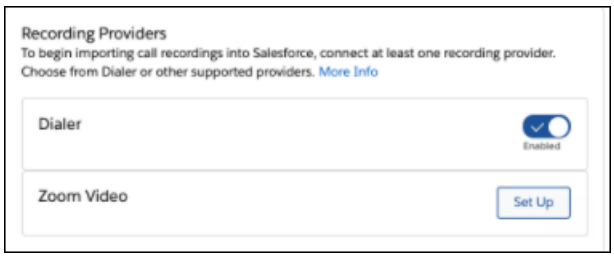


No registro da videochamada, os usuários dos Insights de conversas podem reproduzir gravações e ver os detalhes da chamada. Clique em menções diferentes para destacar e ir para áreas específicas da chamada.

Os gerentes também podem ver os dados da videochamada nos painéis de Insights de conversas e ver as videochamadas detectadas nos emails de Destaques da chamada.

Não há suporte para todos os recursos da chamada, como compartilhamento de gravação, coleções de chamadas ou acesso do Chatter.

Como: Para acessar o suporte por vídeo, adicione Zoom Video como um provedor de gravação em Configurações gerais em Configuração.



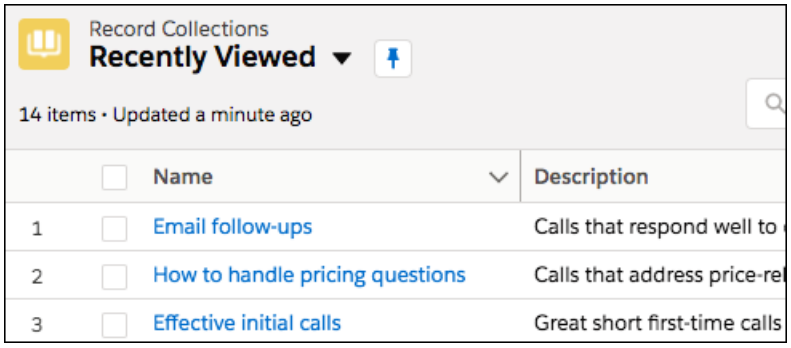
Crie e compartilhe as Coleções de chamadas

Organize suas chamadas em categorias como chamadas iniciais efetivas ou como lidar com questões de preço. Torne as chamadas mais disponíveis para acesso e análise. Os gerentes e representantes podem facilmente criar e acessar grupos de chamadas de voz úteis.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários do High Velocity Sales com acesso a Insights de conversas do Einstein.

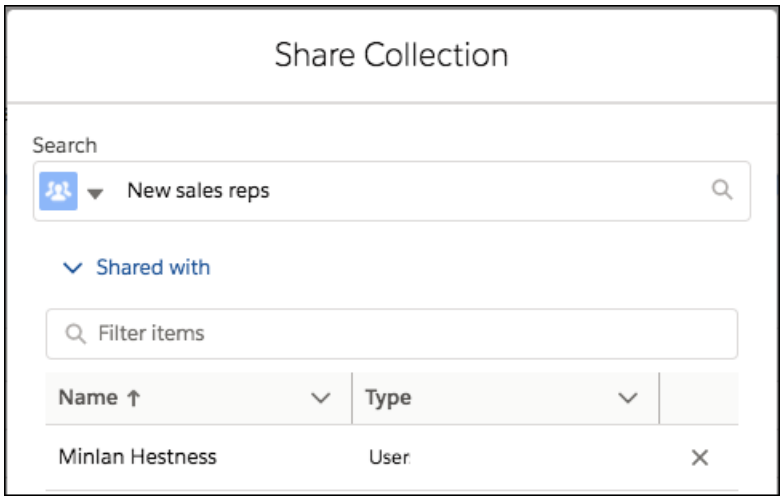
Por quê: Os gerentes de vendas agora podem criar e compartilhar coleções de chamadas, permitindo aos usuários acessar bancos de chamadas úteis organizadas pelas categorias.



Os usuários recebem uma notificação quando as coleções são compartilhadas com eles.

Os gerentes ou representantes podem criar coleções. As coleções são privadas por padrão, mas os gerentes de vendas têm acesso às coleções dos representantes por meio da hierarquia de papéis.

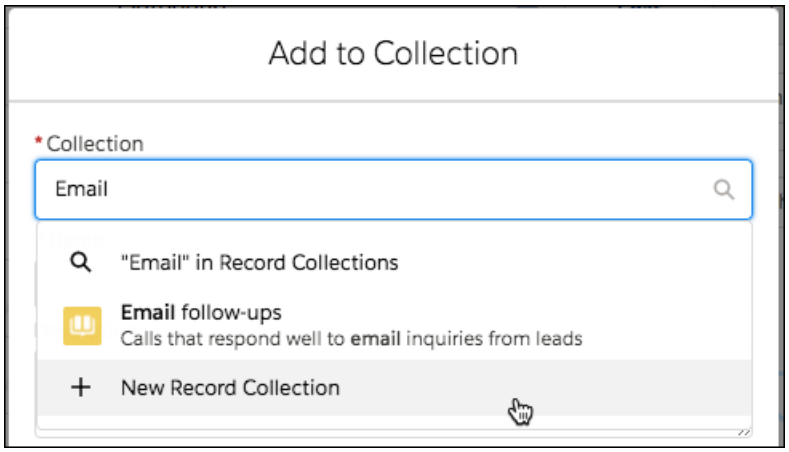
Os usuários padrão têm acesso para visualizar coleções por padrão, mas as coleções devem ser compartilhadas com eles para que vejam os itens que elas contêm. O proprietário de uma coleção pode compartilhá-la com usuários individuais ou grupos públicos.



Como: Acesse coleções de chamadas no menu do painel Insights de conversas. Você também pode pesquisar Coleções de registro no Iniciador de aplicativos ou detectar um link para os registros no Menu de navegação.



Os representantes podem adicionar registros da chamada que eles detêm, e os gerentes podem adicionar chamadas às quais eles têm acesso. Para adicionar uma chamada de voz a uma coleção, clique em Adicionar à coleção no registro da chamada de voz. Os gerentes e os representantes também podem criar uma coleção diretamente no modal Adicionar à coleção.



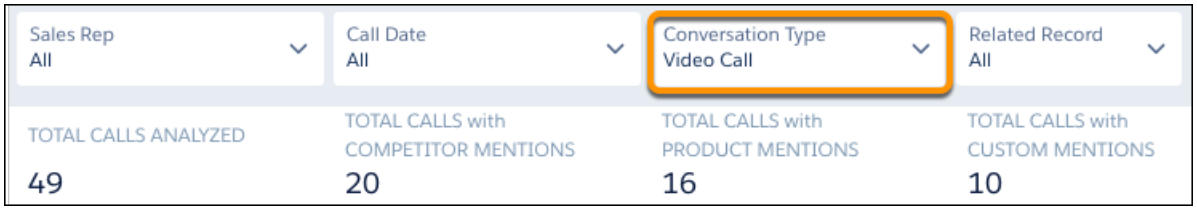
Acesse os dados da chamada de vídeo em painéis de Insights de conversas

Quer ver dados para todas as suas chamadas de vídeo? Nós cuidamos disso. Os gerentes de vendas agora podem filtrar os painéis de Insights de conversas pelo tipo de conversa.

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

Quem: Esse recurso está disponível a gerentes de vendas com o conjunto de permissões Usuário da Orientação de chamadas.

Como: Nas páginas Visão geral e Menções, os gerentes de vendas agora podem filtrar por tipo de conversa para painéis do Wave.



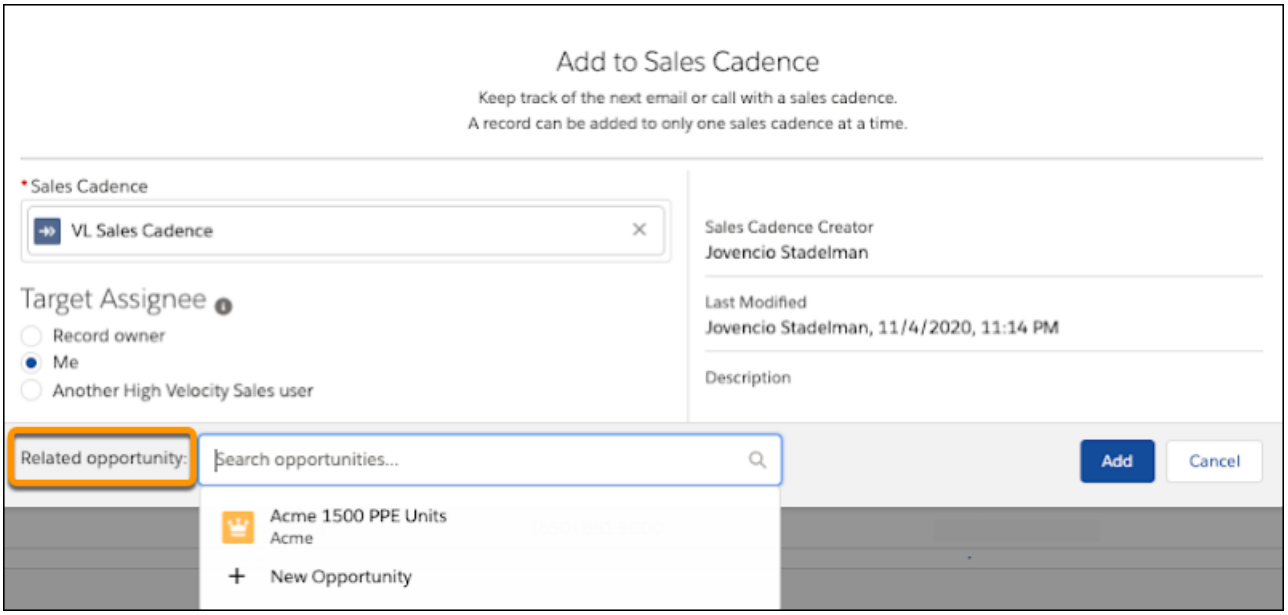
Use os Ritmos de vendas para promover oportunidades e acompanhar engajamentos do destino

Permita que sua equipe de vendas use a eficiência dos ritmos de vendas para promover oportunidades. Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que incentivem a oportunidade. Os gerentes e representantes de vendas podem ver o status do ritmo de vendas dos destinos e a atividade de engajamento recente em oportunidades e páginas do registro de destino quando você adiciona o componente Engajamentos de vendas.

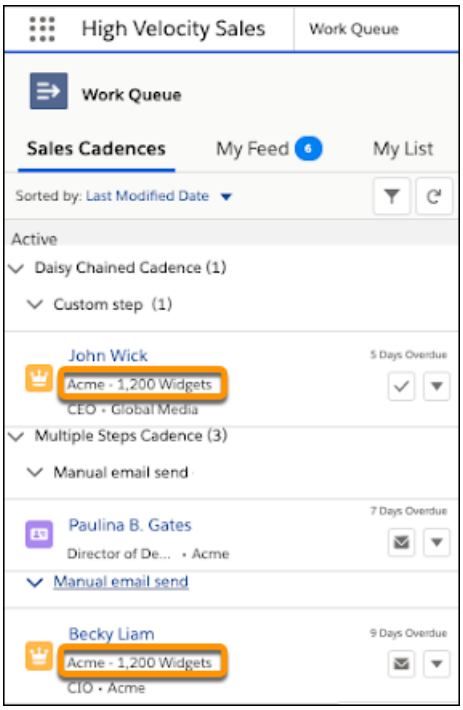
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Esse recurso está disponível aos usuários com a permissão Usuário do High Velocity Sales ou Criador do ritmo High Velocity Sales.

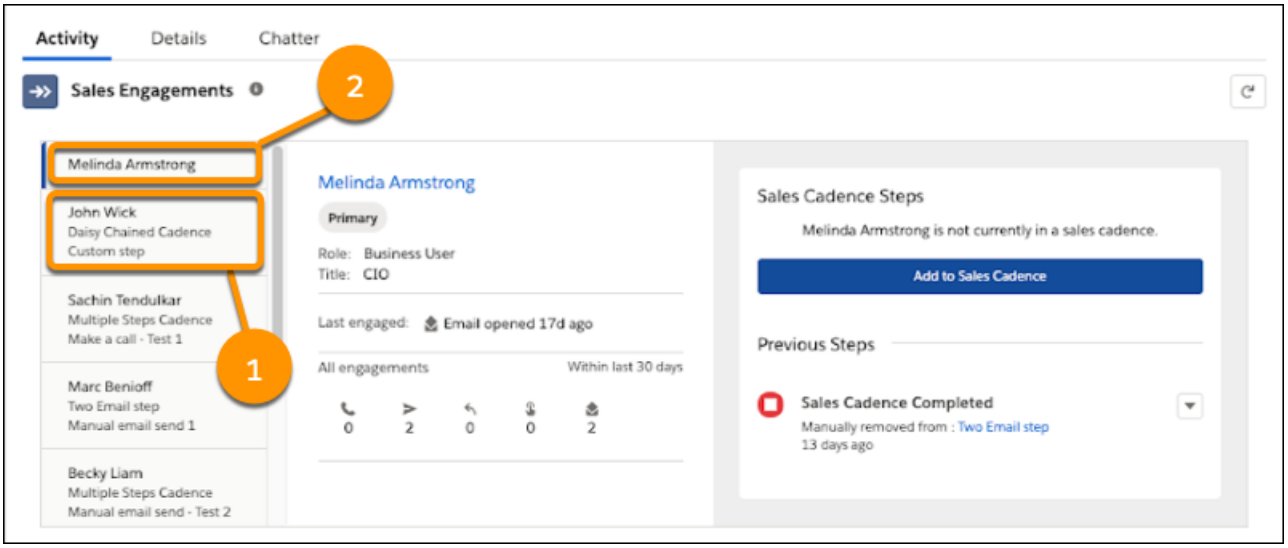
Por quê: Agora quando os gerentes ou representantes adicionam destinos a um ritmo de vendas, eles podem relacionar oportunidades aos destinos.



Oportunidades associadas a destinos de conta pessoal e contato aparecem na Fila de trabalho com o destino. Clicar em um item abre o destino e a oportunidade.

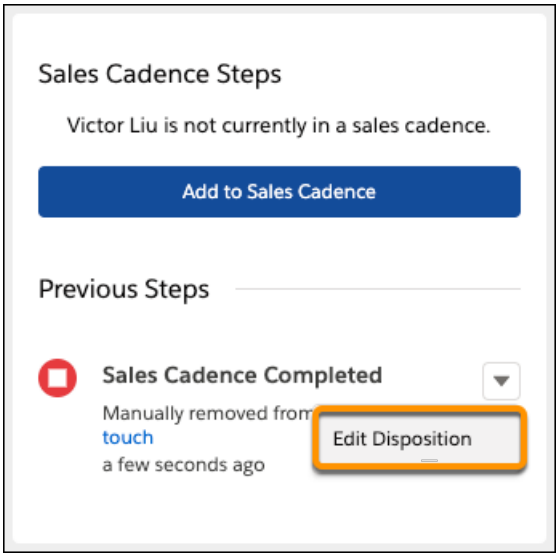


Em oportunidades, o componente Engajamentos de vendas mostra a atividade de engajamento para cada papel de contato da oportunidade. Informações de engajamento estão disponíveis para contatos estejam eles em um ritmo de vendas (1) ou não (2). Você pode adicionar o componente em uma orientação larga ou estreita.

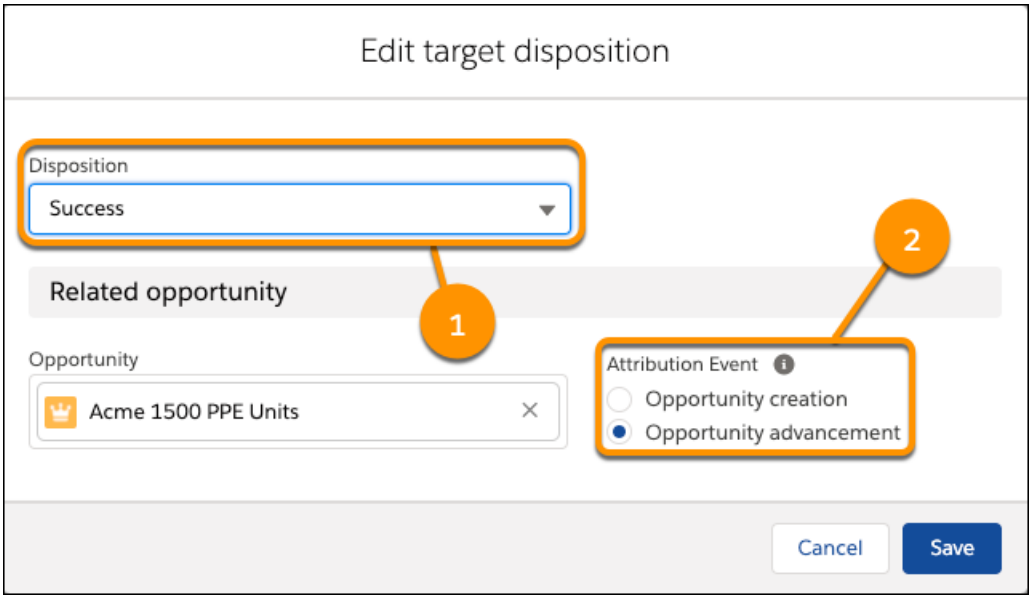


O componente Engajamentos de vendas também está disponível em registros de conta pessoal, contato e lead. O componente inclui o progresso da etapa do ritmo de vendas, de modo que substitui o componente Etapas do ritmo de vendas nos layouts de página.

Os gerentes e os representantes podem atualizar a oportunidade relacionada e a disposição de um destino durante ou após a conclusão do ritmo de vendas.



A disposição de destino (1) indica o resultado do ritmo de vendas para o destino. A disposição pode ser definida pelo usuário mediante a remoção manual ou automaticamente quando o destino conclui ou sai usando o critério de saída. O Evento de atribuição (2) especifica se é necessário atribuir a oportunidade ao ritmo de vendas quando a oportunidade é criada ou quando ocorre avanço de estágio da oportunidade.



Como: Em Configuração, ative Relacionar oportunidades a ritmos de vendas.



Em seguida, adicione o componente Engajamento de vendas a seus layouts de página de oportunidade, lead, contato e conta pessoal.

Descontinue os ritmos de vendas sem perder dados

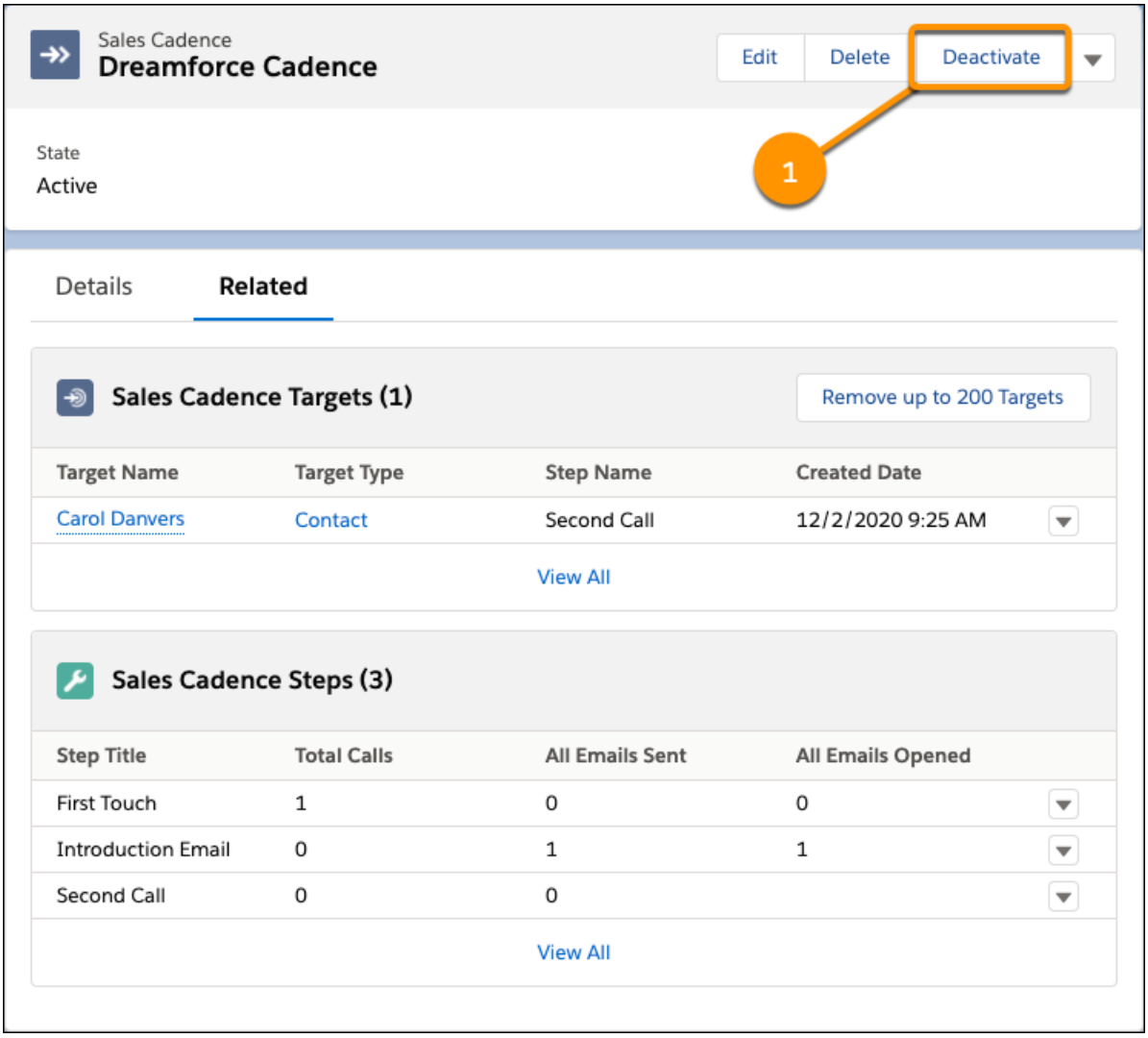
Os gerentes de vendas agora podem descontinuar os ritmos de vendas que não usam mais. Ao desativar um ritmo de vendas, eles impedem que novos alvos sejam adicionados sem excluir o ritmo de vendas e seus dados históricos. Alvos existentes em um ritmo de vendas desativado continuam até a conclusão.

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

Quem: Esse recurso está disponível aos usuários com a permissão Usuário do High Velocity Sales ou Criador do ritmo High Velocity Sales.

Por quê: Para atualizar os padrões de esforço de vendas, os gerentes de vendas substituem ritmos de vendas antigos por novos. Desativar um ritmo de vendas impede a continuidade do uso, preserva os dados do ritmo de vendas e evita confusão com ritmos de vendas mais novos.

Como: A ação Desativar está disponível em páginas do registro do ritmo de vendas.

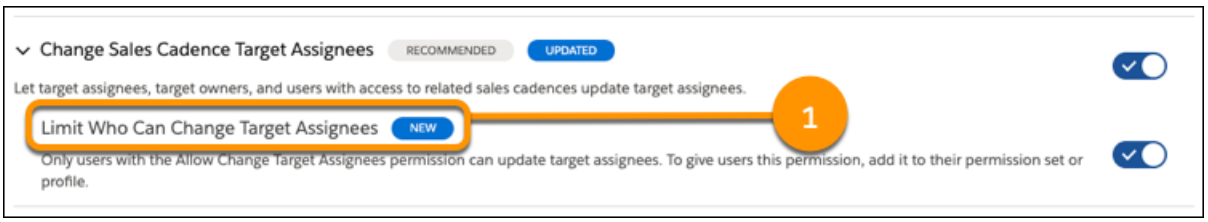


Especifique quem pode alterar os cessionários alvo

Ajuda as equipes de vendas a gerenciar clientes potenciais. A nova configuração Limitar quem pode alterar os cessionários alvo permite que você escolha que membros da equipe podem atualizar os cessionários alvo quando Alterar cessionários alvo está ativado. Os gerentes de vendas podem escolher permitir apenas que outros gerentes ou usuários específicos atualizem os cessionários.

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

Como: Em Configuração, ative Limitar quem pode alterar cessionários alvo (1) e atribua as permissões para Alterar cessionários alvo do Ritmo de vendas para usuários ou grupos individuais.

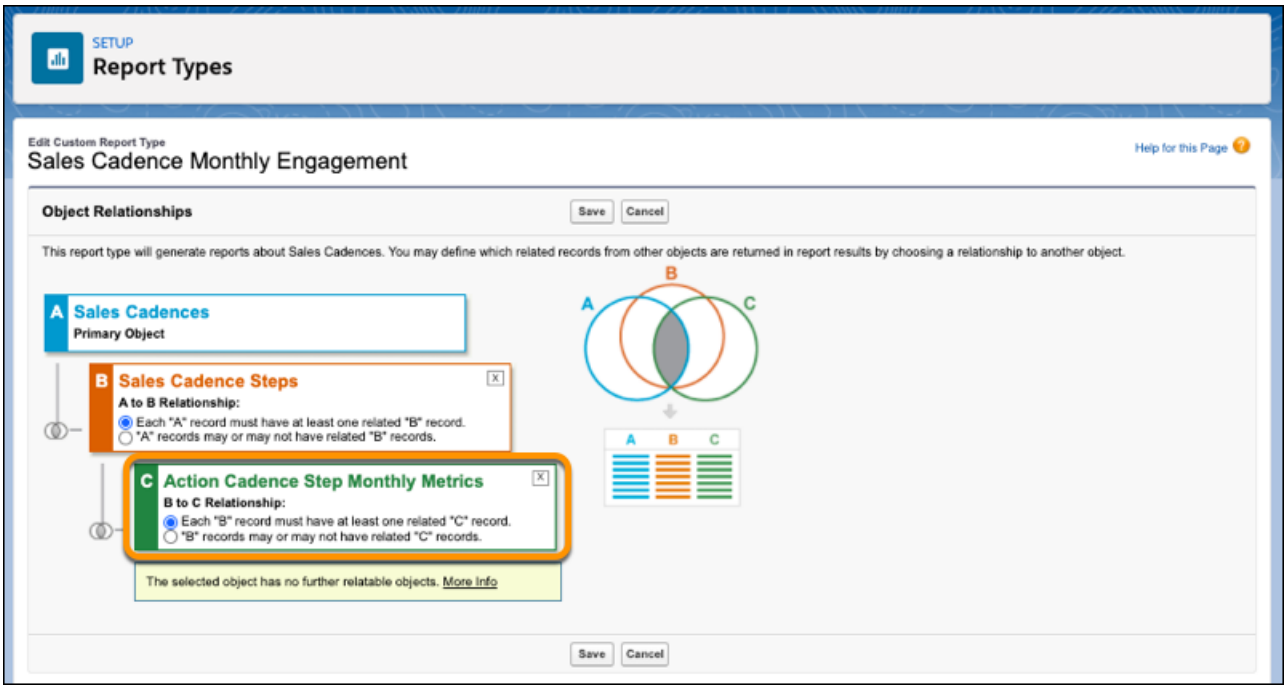


Obtenha mais detalhes sobre o desempenho do ritmo de vendas

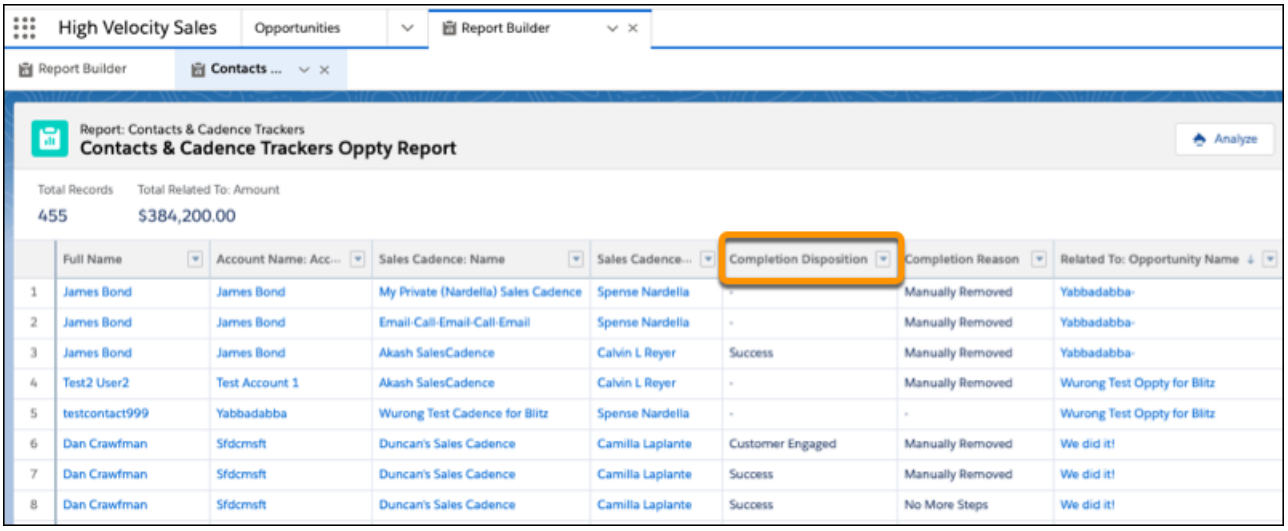
O objeto Métricas mensais da etapa do ritmo de ação permite que os gerentes de vendas vejam as estatísticas de engajamento mês a mês para etapas do ritmo de vendas, modelos de email e roteiros de chamada. As determinações de meta do ritmo de vendas agora estão disponíveis em relatórios. Os painéis de Desempenho do High Velocity Sales do Einstein Analytics agora incluem estatísticas de clique e resposta em link de email.

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

Por quê: O novo objeto Métricas mensais da etapa do ritmo de ação agrupa dados de desempenho por mês para que os gerentes possam identificar mais facilmente tendências sazonais de desempenho. Tipos de relatório personalizados para modelos de email, roteiros de chamada e etapas do ritmo de vendas dão suporte à junção com esses objetos, de modo que os gerentes podem ver os totais mensais para aberturas de email, chamadas realizadas, etapas concluídas e muito mais.



Ao analisar o desempenho do rastreador de ritmo, os gerentes também podem ver as informações de determinação de meta do ritmo de vendas.



	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!

Você pode usar relacionamentos de pesquisa para adicionar campos da oportunidade, como Nome da oportunidade, Estágio, Montante e outros a tipos de relatórios personalizados para rastreadores do ritmo de vendas com contatos, leads e contas.

A lista relacionada Etapas do ritmo de vendas em registros do ritmo de vendas agora mostra todos os tipos de etapa do ritmo de vendas com as estatísticas de conclusão.

Sales Cloud Einstein

A Pontuação de oportunidade do Einstein usa modelos globais quando não há dados de oportunidade suficientes. A Pontuação de leads do Einstein armazena campos de modo mais intuitivo.

NESTA SEÇÃO:

Habilite a Pontuação de oportunidade do Einstein com menos dados

Mesmo que você tenha um conjunto de dados menor, agora pode habilitar a Pontuação de oportunidade do Einstein. O Einstein aproveita um modelo de pontuação global que usa dados agregados anônimos para permitir que todos pontuem as respectivas oportunidades. Quando você tem dados próprios suficientes, o Einstein muda para um modelo de pontuação criado apenas com esses dados.

Armazene os campos incluídos, em vez de campos excluídos, na Pontuação de leads do Einstein

Antes, a Pontuação de leads do Einstein armazenava a lista de campos de lead a excluir do modelo de pontuação. Se você adicionar novos campos de lead personalizados depois de ativar a Pontuação de leads do Einstein, adicione os campos à lista usados pelo modelo de pontuação em Configuração.

Habilite a Pontuação de oportunidade do Einstein com menos dados

Mesmo que você tenha um conjunto de dados menor, agora pode habilitar a Pontuação de oportunidade do Einstein. O Einstein aproveita um modelo de pontuação global que usa dados agregados anônimos para permitir que todos pontuem as respectivas oportunidades. Quando você tem dados próprios suficientes, o Einstein muda para um modelo de pontuação criado apenas com esses dados.

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

Quando: Modelos globais para a Pontuação de oportunidade do Einstein estão disponíveis mais adiante na versão Spring '21.

Por quê: A inteligência do Einstein está integrada aos dados. Porém, empresas pequenas ou aquelas novas no Salesforce ou um objeto do Salesforce em particular provavelmente não cumprirão os requisitos de dados para a Pontuação de oportunidade do Einstein. Com modelos globais, todos podem obter pontuações de oportunidade.

Como: Para ver se você está pronto para usar um modelo global ou um modelo de cliente único, execute o Avaliador de prontidão do Einstein em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Executar o Avaliador de prontidão do Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Einstein

Armazene os campos incluídos, em vez de campos excluídos, na Pontuação de leads do Einstein

Antes, a Pontuação de leads do Einstein armazenava a lista de campos de lead a excluir do modelo de pontuação. Se você adicionar novos campos de lead personalizados depois de ativar a Pontuação de leads do Einstein, adicione os campos à lista usados pelo modelo de pontuação em Configuração.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein

Principais recursos de vendas

Obtenha ajustes de previsões móveis, mais flexibilidade para rastrear informações em produtos de oportunidade e mais opções para conversão de lead. Os provedores de pacote obtêm mais opções para configurar o comportamento de salvar pedido, e o gerenciamento de território original está agendado para descontinuação.

NESTA SEÇÃO:

Previsões colaborativas

Previsões móveis agora dão suporte a ajustes.

Oportunidades

As equipes de vendas obtêm mais flexibilidade para rastrear informações sobre registros de produto de oportunidade.

Leads

Os representantes de vendas obtêm mais flexibilidade ao converter leads.

Campanhas

Experimente a nova Conta como membros da campanha (beta) para dar suporte a seus esforços de marketing baseados em conta.

Pedidos

Os provedores de pacote podem configurar o tipo de comportamento para salvar o pedido a que os pacotes desbloqueados e 2GP dão suporte.

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado na versão Summer '21.

Previsões colaborativas

Previsões móveis agora dão suporte a ajustes.

NESTA SEÇÃO:

Ajuste suas previsões em qualquer lugar

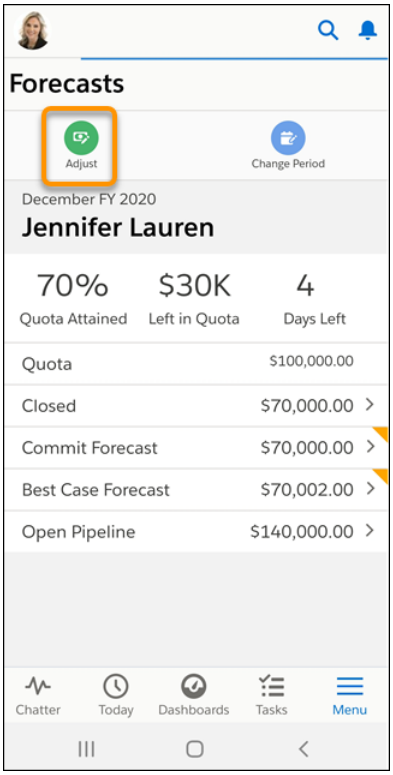
O aplicativo Salesforce móvel agora tem suporte para ajustes de previsão. No aplicativo móvel, você pode ajustar suas próprias previsões, mas não as previsões de seus subordinados. Antes, todas as previsões móveis eram somente leitura.

Ajuste suas previsões em qualquer lugar

O aplicativo Salesforce móvel agora tem suporte para ajustes de previsão. No aplicativo móvel, você pode ajustar suas próprias previsões, mas não as previsões de seus subordinados. Antes, todas as previsões móveis eram somente leitura.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as versões do aplicativo Salesforce móvel nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Na tela sensível ao toque Previsões, toque em **Ajustar** para começar. Você também pode tocar na previsão que deseja ajustar e então tocar em **Ajustar**. Insira o ajuste, adicione uma nota opcional e salve suas alterações.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ajustar previsões em Previsões colaborativas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Previsões colaborativas: O que é diferente ou não está disponível no aplicativo Salesforce móvel (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Oportunidades

As equipes de vendas obtêm mais flexibilidade para rastrear informações sobre registros de produto de oportunidade.

NESTA SEÇÃO:

Faça mais com produtos da oportunidade

Dê à equipe de vendas mais flexibilidade para rastrear informações sobre os registros do produto da oportunidade. Por exemplo, um representante deseja rastrear dois locais de entrega em uma lista relacionada para um registro de produto da oportunidade. Agora, você pode criar um relacionamento de objeto e um layout de página para fazer isso acontecer.

Faça mais com produtos da oportunidade

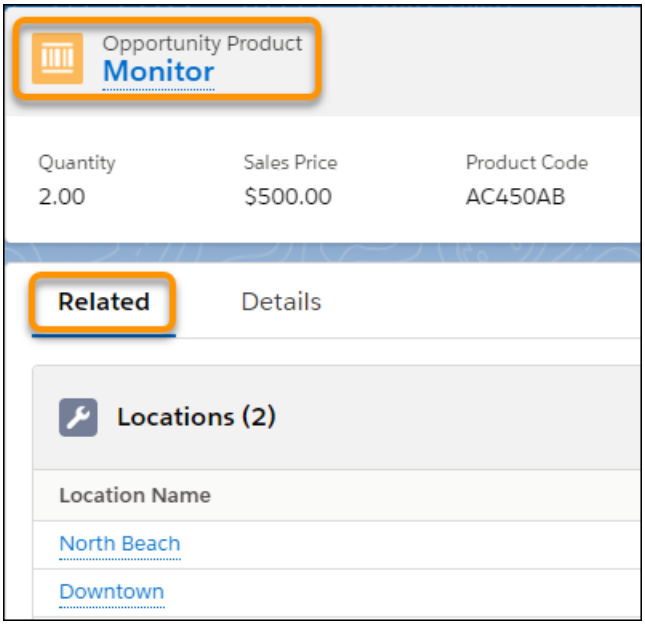
Dê à equipe de vendas mais flexibilidade para rastrear informações sobre os registros do produto da oportunidade. Por exemplo, um representante deseja rastrear dois locais de entrega em uma lista relacionada para um registro de produto da oportunidade. Agora, você pode criar um relacionamento de objeto e um layout de página para fazer isso acontecer.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce móvel nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Nas suas configurações de gerenciamento de objetos, crie um relacionamento de pesquisa entre qualquer objeto padrão ou personalizado e Produto da oportunidade (o objeto OpportunityLineItem). Garanta que o campo de pesquisa e a lista relacionada sejam adicionados aos layouts de página no local em que você deseja que apareçam.



Neste exemplo, o objeto personalizado Local tem um relacionamento de pesquisa com o Produto da oportunidade.



Agora os representantes podem rastrear os locais de entrega Praia Norte e Centro no registro de produto Monitorar.

A API empresarial dá suporte a relacionamentos de pesquisa entre objetos padrão e personalizados e ao objeto OpportunityLineItem.

Nota: Parece familiar? Esse recurso foi disponibilizado brevemente na versão Winter '21, mas nós o removemos depois que ele começou a apresentar alguns problemas. Depois de um pouco mais de preparação, ele agora está pronto para brilhar!

Leads

Os representantes de vendas obtêm mais flexibilidade ao converter leads.

NESTA SEÇÃO:

Converta leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com a API
Se os clientes incluírem indivíduos e grupos, as equipes de vendas poderão associar leads convertidos a uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo. Por exemplo, um banco pode criar contas pessoais para cada membro de uma família e agrupar a família em uma conta comercial. Para habilitar essas conversas de lead, crie um fluxo personalizado com a API.

Converta leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com a API

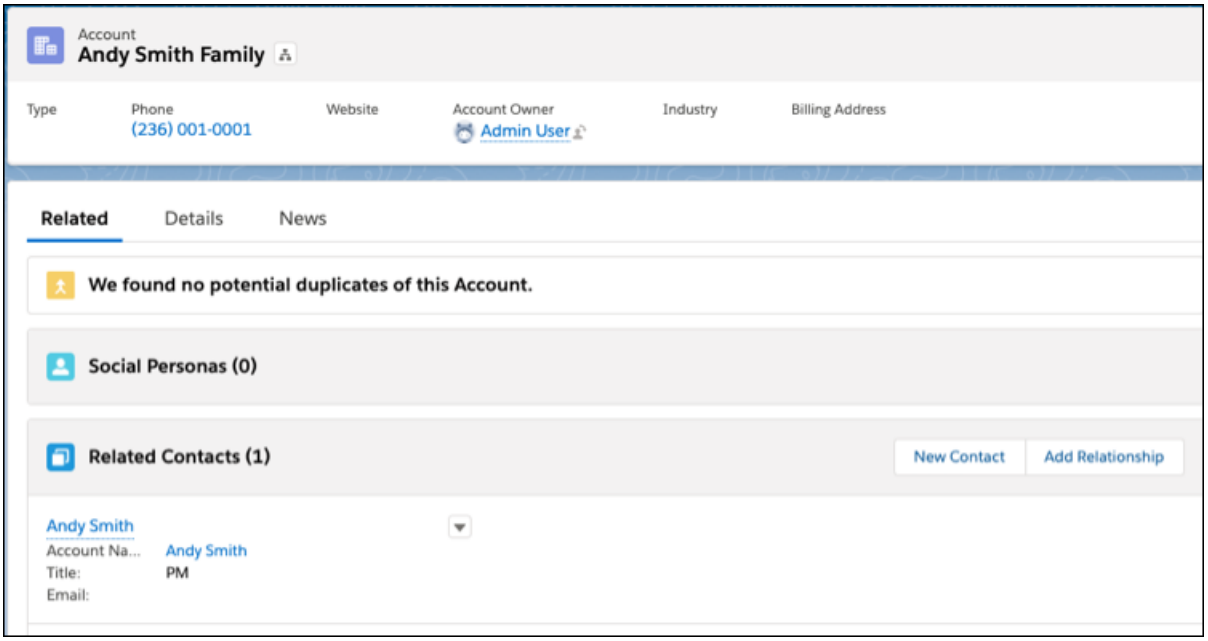
Se os clientes incluírem indivíduos e grupos, as equipes de vendas poderão associar leads convertidos a uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo. Por exemplo, um banco pode criar contas pessoais para cada membro de uma família e agrupar a família em uma conta comercial. Para habilitar essas conversas de lead, crie um fluxo personalizado com a API.

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

Como: Para organizações do Salesforce que usam conversão de lead do APEX, contas pessoais e contatos com várias contas, novos argumentos estão disponíveis na classe LeadConvert(). Use o novo argumento relatedPersonAccountId para converter o lead em uma conta pessoal existente, em vez de um contato. Use o argumento relatedPersonAccountRecord para converter o lead em uma conta pessoal existente, em vez de um contato.

A classe LeadConvert inclui novos métodos para configurar e inspecionar a conta pessoal relacionada. A classe LeadConvertResult tem um novo método e uma nova propriedade.

Para ver contas pessoais relacionadas em páginas de registro de conta comercial, adicione a lista relacionada Contatos relacionados aos layouts da página da conta.



Campanhas

Experimente a nova Conta como membros da campanha (beta) para dar suporte a seus esforços de marketing baseados em conta.

NESTA SEÇÃO:

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)
Agora você pode adicionar registros da conta como membros de uma campanha. Concentre sua atenção em contas importantes em tabelas, listas relacionadas e relatórios que contêm membros da campanha.

O rótulo ID do lead/contato foi alterado
O rótulo ID de lead/contato agora é ID de registro relacionado. A alteração do rótulo aparece por padrão no relatório padrão de Campanhas e Membros da campanha.

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)

Agora você pode adicionar registros da conta como membros de uma campanha. Concentre sua atenção em contas importantes em tabelas, listas relacionadas e relatórios que contêm membros da campanha.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Salesforce e do Pardot usando o conector Salesforce-Pardot.

Nota: Como um recurso beta, Contas como Membros da campanha é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" sob seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Contas como Membros da campanha na Trailblazer Community.

Por quê: Quando a configuração Contas como membros da campanha é ativada, as contas ficam disponíveis para adicionar ou analisar nesses locais.

Registro	Local	O que é mostrado
Conta	Lista relacionada de campanhas	Mostra as campanhas associadas a qualquer um dos contatos da conta
Conta	Lista relacionada Histórico da campanha	Mostra campanhas que incluem a conta como um membro da campanha. Use **Adicionar à campanha** para criar um relacionamento.
Campanha	Lista relacionada Membros da campanha	Mostra contas que são membros da campanha. Use **Adicionar conta** para criar um relacionamento.
Relatório padrão	Relatório de Campanhas e membros da campanha	Mostra registros da conta com um tipo de membro de Conta. A coluna antes chamada ID do lead/contato agora é rotulada como ID do registro relacionado.
Relatório padrão	Relatório de Campanhas com contas	Esse tipo de relatório mostra os relacionamentos entre campanhas e contas.
Relatórios personalizados	Tipos de objeto	Quando você seleciona Campanha como o objeto principal, Conta agora aparece como um objeto secundário.

Nota: Configurações de compartilhamento que usam Controlado por lead/contato não mudaram. Durante o beta, as contas que são adicionadas como membros da campanha não são avaliadas pelas configurações de compartilhamento e são públicas.

Como: Ative a configuração Contas como membros da campanha na Configuração do Salesforce. Relatórios atualizados e novos ficam disponíveis. Para ver campanhas em seus registros da conta, adicione as listas relacionadas Histórico da campanha e Campanhas ao layout de página da conta.

O rótulo ID do lead/contato foi alterado

O rótulo ID de lead/contato agora é ID de registro relacionado. A alteração do rótulo aparece por padrão no relatório padrão de Campanhas e Membros da campanha.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Salesforce.

Por quê: O rótulo foi alterado para oferecer suporte ao recurso beta Contas como membros da campanha, mas aparece para todos os usuários. O campo agora pode suportar IDs de conta, lead e contato. Para incluir IDs de conta nesse campo, aceite o recurso beta em Configuração do Salesforce.

Pedidos

Os provedores de pacote podem configurar o tipo de comportamento para salvar o pedido a que os pacotes desbloqueados e 2GP dão suporte.

NESTA SEÇÃO:

Configure o comportamento de salvar pedido em 2GP e pacotes desbloqueados

Permita que os provedores de pacote 2GP determinem o tipo de comportamento de salvar pedido compatível com o pacote. Agora você pode configurar o novo comportamento de salvar pedido em 2GP e pacotes desbloqueados. Antes, apenas pacotes 1GP eram compatíveis com o novo comportamento de salvamento de pedido com a atualização de versão Winter '21 do novo comportamento de salvamento de pedido.

Configure o comportamento de salvar pedido em 2GP e pacotes desbloqueados

Permita que os provedores de pacote 2GP determinem o tipo de comportamento de salvar pedido compatível com o pacote. Agora você pode configurar o novo comportamento de salvar pedido em 2GP e pacotes desbloqueados. Antes, apenas pacotes 1GP eram compatíveis com o novo comportamento de salvamento de pedido com a atualização de versão Winter '21 do novo comportamento de salvamento de pedido.

Onde: Essa alteração se aplica tanto ao Salesforce Lightning Experience quanto ao Salesforce Classic.

Por quê: Antes, você podia testar apenas o comportamento de salvar pedido de um pacote desbloqueado ou 2GP em uma organização teste. Agora, é possível definir o comportamento de salvar pedido no atributo `features` dentro do arquivo de definição da organização teste de um pacote 2GP ou desbloqueado. Você tem três opções dentro de `features`.

- **OrderSaveLogicEnabled**: Habilita o suporte da organização teste para o novo comportamento de salvar pedido. Esse valor tem suporte apenas para o novo comportamento de salvar pedido. Se a organização teste precisar dos comportamentos de salvar pedido novo e antigo, use OrderSaveBehaviorBoth.
- **OrderSaveBehaviorBoth**: Habilita o suporte da organização teste para os comportamentos de salvar pedido novo e antigo.

- **Null**: Se você não adicionar OrderSaveLogicEnabled ou OrderSaveBehaviorBoth ao seu arquivo de definições, seu pacote dará suporte apenas ao comportamento de salvar pedido antigo.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentação do desenvolvedor: Testar e responder ao novo comportamento de Salvamento de novo pedido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Artigo do Knowledge: Atualização do comportamento de salvamento de pedidos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado na versão Summer '21.

NESTA SEÇÃO:

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '21. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '21. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar o Gerenciamento de território Enterprise.

Nota: Previsões personalizáveis foram descontinuadas na versão Summer '20. Os usuários do gerenciamento de território originais não podem acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes, mas os gerentes de previsão retêm o acesso concedido a oportunidades e territórios. Se você estiver usando a Previsão personalizável, também o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: O módulo de gerenciamento de território original será retirado na versão Summer '21

Recursos de produtividade

Atualizações para emails e modelos de email aumentam a produtividade do representante de vendas. Os representantes de vendas poderão acompanhar com o cliente se um email for devolvido de modo temporário, não apenas permanente. Os representantes podem agendar um email quando o email for uma discussão alternada encadeada. Os representantes podem adicionar os links de reunião do Zoom automaticamente a reuniões agendadas usando o recurso Inserir disponibilidade. Adicione modelos de email do Lightning, incluindo modelos do Criador de modelos de email, a pacotes gerenciados e conjuntos de alterações. Use-os também em automações do Salesforce, como alertas por email. No Criador de modelos de email, duplique os componentes atuais, em vez de começar do zero.

NESTA SEÇÃO:

Experiência de email

Seus representantes de vendas agora podem determinar se um email sofreu devolução temporária, não apenas permanente, de modo a garantir que os clientes recebam os emails que eles estão enviando. Os representantes agora podem agendar um email quando o email for uma discussão alternada encadeada. Quando os representantes conectam a conta do Zoom e criam uma reunião usando Inserir disponibilidade, um link para reunião do Zoom é adicionado quando a reunião é aceita.

Modelos de email

Modelos de email do Lightning, incluindo aqueles criados usando o Criador de modelos de email, são facilmente compartilhados com pacotes gerenciados e conjuntos de alterações. Teste seus modelos e mova-os para sua organização de produção do Salesforce ou compartilhe-os com outros usuários usando o AppExchange. Você também pode usar modelos de email do Lightning, incluindo aqueles criados usando o Criador de modelos de email, em automações do Salesforce, como alertas por email. No Criador de modelos de email, os usuários podem duplicar componentes atuais para poupar tempo na criação de componentes similares. Duplique um componente e edite a cópia, em vez de começar do zero.

Captura de atividades do Einstein

Adicione usuários a uma configuração por perfil. Personalize mapeamentos de campo para contatos e eventos. Você também pode sincronizar eventos internos.

Salesforce Inbox

Confira os aprimoramentos mais recentes ao aplicativo Inbox móvel.

Calendário

Os administradores do desenvolvedor podem oferecer aos usuários mais assistência de configuração por meio do objeto CalendarView na API.

Dialer

O Dialer tem um novo nome.

Experiência de email

Seus representantes de vendas agora podem determinar se um email sofreu devolução temporária, não apenas permanente, de modo a garantir que os clientes recebam os emails que eles estão enviando. Os representantes agora podem agendar um email quando o email for uma discussão alternada encadeada. Quando os representantes conectam a conta do Zoom e criam uma reunião usando Inserir disponibilidade, um link para reunião do Zoom é adicionado quando a reunião é aceita.

NESTA SEÇÃO:

Garanta que os emails sejam entregues com tratamento de email com devolução temporária

As empresas usam o tratamento de devolução para que os representantes de vendas saibam quando um email não é entregue. Agora você pode acompanhar a devolução temporária de um email, que é uma falha de entrega provisória. Antes, você acompanhava apenas devoluções permanentes, que são falhas de entrega definitivas.

Monitorar mais alterações na trilha de auditoria de configuração

Para ajudá-lo a controlar as alterações de configuração recentes que você e outros administradores fizeram à sua Salesforce.org, adicionamos novos eventos à Trilha de auditoria de configuração.

Use Enviar mais tarde com emails encadeados

Os representantes agora podem agendar emails para enviar no momento mais propício ao responder a um email, não apenas ao escrever um email novo. Antes, os representantes podiam agendar apenas emails novos não encadeados.

Adicione links de reunião do Zoom a eventos criados usando Inserir disponibilidade

Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade no email do Lightning Experience. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

Garanta que os emails sejam entregues com tratamento de email com devolução temporária

As empresas usam o tratamento de devolução para que os representantes de vendas saibam quando um email não é entregue. Agora você pode acompanhar a devolução temporária de um email, que é uma falha de entrega provisória. Antes, você acompanhava apenas devoluções permanentes, que são falhas de entrega definitivas.

Onde: Essa atualização está disponível no Lightning Experience e todos os aplicativos Salesforce nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: A linha do tempo da atividade mostra um aviso para indicar que o email foi devolvido.



Os representantes sabem quando o email não chegou ao destinatário. Enviar emails a um endereço que gerou uma devolução temporária às vezes obtém sucesso em outro momento. Não é necessário confirmar nem atualizar o endereço de email do destinatário, diferentemente de com um endereço de email que gera uma devolução permanente.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar manipulação de devolução de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Monitorar mais alterações na trilha de auditoria de configuração

Para ajudá-lo a controlar as alterações de configuração recentes que você e outros administradores fizeram à sua Salesforce.org, adicionamos novos eventos à Trilha de auditoria de configuração.

Onde: Essa alteração se aplica à Trilha de auditoria de configuração, disponível no Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.

Por quê: Você agora pode rastrear alterações para Retransmissão de email. Controle alterações à retransmissão de email ou filtros de registro definidos por meio da página Configurações de entrega de email.

Como: Para visualizar o histórico de auditoria, em Configuração, insira Visualizar trilha de auditoria de configuração na caixa busca rápida e selecione **Visualizar trilha de auditoria de configuração**.

Use Enviar mais tarde com emails encadeados

Os representantes agora podem agendar emails para enviar no momento mais propício ao responder a um email, não apenas ao escrever um email novo. Antes, os representantes podiam agendar apenas emails novos não encadeados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em:

- O High Velocity Sales, que está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

- O Salesforce Inbox, que está disponível por um custo extra nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited e sem custo na edição Essentials.
- O Sales Cloud Einstein, que está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Agendar emails para enviar mais tarde (pode estar desatualizado ou indisponível durante visualização da versão)

Adicione links de reunião do Zoom a eventos criados usando Inserir disponibilidade

Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade no email do Lightning Experience. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações do Lightning Experience com Salesforce Inbox e Email avançado habilitados nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Outlook com o Inbox

Modelos de email

Modelos de email do Lightning, incluindo aqueles criados usando o Criador de modelos de email, são facilmente compartilhados com pacotes gerenciados e conjuntos de alterações. Teste seus modelos e mova-os para sua organização de produção do Salesforce ou compartilhe-os com outros usuários usando o AppExchange. Você também pode usar modelos de email do Lightning, incluindo aqueles criados usando o Criador de modelos de email, em automações do Salesforce, como alertas por email. No Criador de modelos de email, os usuários podem duplicar componentes atuais para poupar tempo na criação de componentes similares. Duplique um componente e edite a cópia, em vez de começar do zero.

NESTA SEÇÃO:

Distribua modelos de email do Lightning com conjuntos de alterações e empacotamento

Crie pacotes gerenciados contendo modelos de email do Lightning usando a ferramenta de empacotamento de primeira geração. Os pacotes permitem aos usuários baixar modelos de email que você pode controlar e atualizar. Os conjuntos de alterações permitem testar os modelos de email do Lightning e as automações em um ambiente de sandbox e então mover o que for bem-sucedido para um ambiente de produção. Anteriormente, esses recursos estavam disponíveis apenas para modelos de email do Salesforce Classic.

Use modelos de email do Lightning em Automações do Salesforce

Agora use modelos de email do Lightning, incluindo modelos de email do Criador de modelos de email, em automações do Salesforce, incluindo alertas por email, Fluxo, Fluxo de trabalho, Criador de processos, Processos de aprovação e muito mais. Por exemplo, você pode configurar um alerta por email que envie um email aos usuários sobre algo que ocorreu e incluir um modelo de email do Lightning com o alerta por email. Antes, quando você configurava um alerta por email, usava apenas os modelos de email do Salesforce Classic.

Poupe tempo com componentes duplicados no Criador de modelos de email

Os representantes de vendas agora podem criar o componente do modelo de email perfeito e então duplicá-lo para reutilizá-lo. Antes, os representantes recriavam os componentes.

Otimizar o gerenciamento email

Agora, seus representantes podem localizar modelos de email mais facilmente com um conjunto renomeado de opções de modelo. Meus modelos agora é Meus modelos de email do Lightning e Todos os modelos agora é Todos os modelos do Lightning. A opção Todos os modelos do Classic não mudou.

Distribua modelos de email do Lightning com conjuntos de alterações e empacotamento

Crie pacotes gerenciados contendo modelos de email do Lightning usando a ferramenta de empacotamento de primeira geração. Os pacotes permitem aos usuários baixar modelos de email que você pode controlar e atualizar. Os conjuntos de alterações permitem testar os modelos de email do Lightning e as automações em um ambiente de sandbox e então mover o que for bem-sucedido para um ambiente de produção. Anteriormente, esses recursos estavam disponíveis apenas para modelos de email do Salesforce Classic.

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

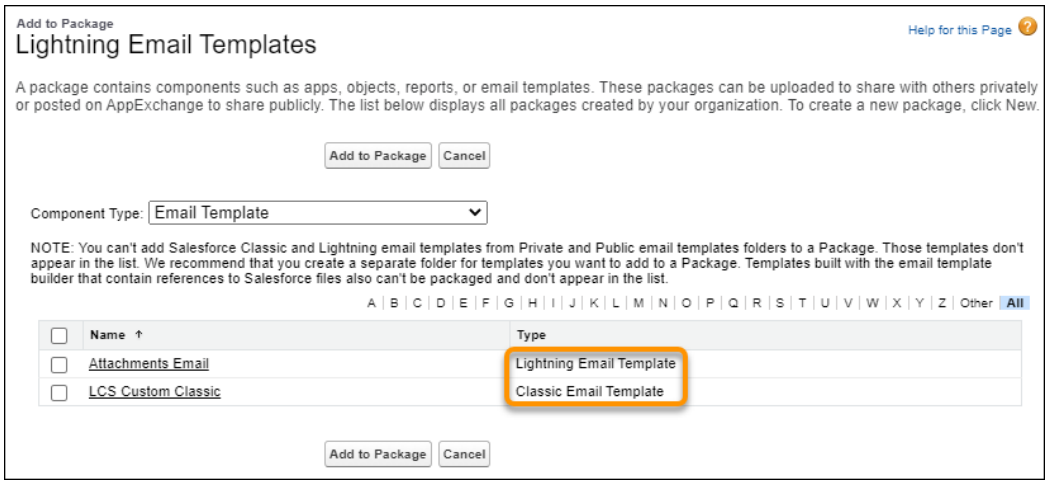
Há suporte para criar um pacote gerenciado somente na Developer Edition.

Essa alteração aos conjuntos de alterações se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Database.com.

Por quê: Empacotamento e conjuntos de alterações têm várias finalidades.

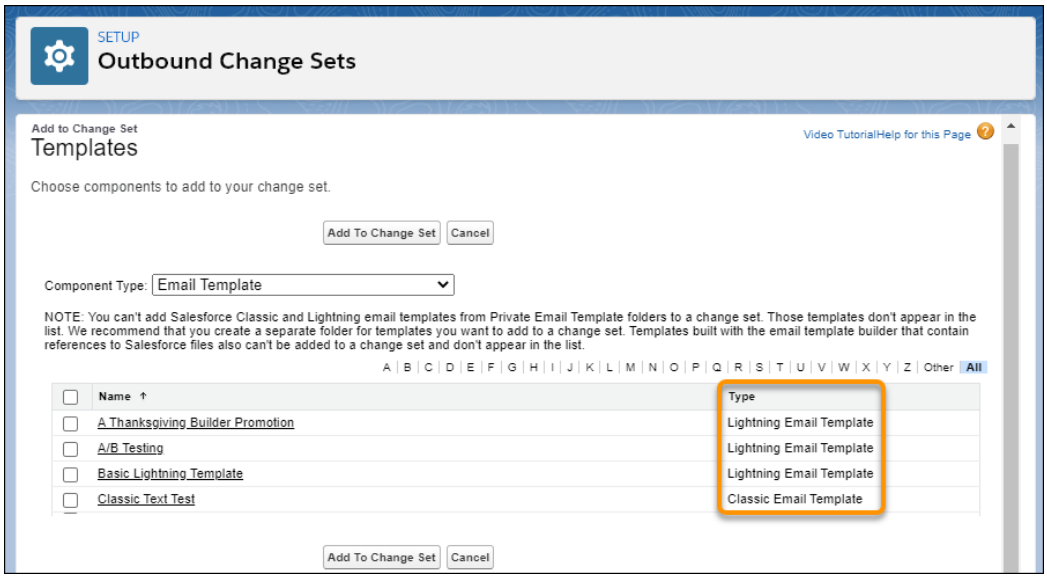
- Adicione modelos de email do Lightning a um pacote gerenciado e carregue o pacote para o AppExchange. Você pode compartilhar seus modelos de email em todo o ecossistema do Salesforce.
- Teste seus modelos de email, fluxos e automações do Lightning como alertas por email em um ambiente de sandbox. Em seguida, adicione seus arquivos testados a conjuntos de alterações e implante-os em um ambiente de produção. Poupe tempo e evite introduzir erros replicando os modelos e as automações.
- Você deseja que sua organização do Salesforce envie automaticamente um email a um proprietário da conta sempre que a conta for atualizada. Use um modelo de email do Lightning em um alerta de email acionado por um fluxo.

Como: Quando você cria um pacote gerenciado, escolha entre modelos de email do Lightning e do Classic.



Dica: Antes de criar um pacote com modelos de email do Lightning, leia sobre o comportamento deles em Comportamento do componente em pacotes. No Guia de implementação, analise a seção Componentes disponíveis em pacotes gerenciados e especialmente o tópico Componentes adicionados automaticamente a pacotes.

Quando você cria um conjunto de alterações, escolha entre modelos de email do Lightning e do Classic.



Dica: Antes de criar um conjunto de alterações com modelos de email do Lightning, analise as considerações em Ações de alerta por email e Comportamento especial em implantações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Conjuntos de alterações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Empacotar e distribuir seus aplicativos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Capacidade de adicionar modelos de email do Lightning a conjuntos de alterações e implantar do sandbox *(parcialmente fornecido)*

Use modelos de email do Lightning em Automações do Salesforce

Agora use modelos de email do Lightning, incluindo modelos de email do Criador de modelos de email, em automações do Salesforce, incluindo alertas por email, Fluxo, Fluxo de trabalho, Criador de processos, Processos de aprovação e muito mais. Por exemplo, você pode configurar um alerta por email que envie um email aos usuários sobre algo que ocorreu e incluir um modelo de email do Lightning com o alerta por email. Antes, quando você configurava um alerta por email, usava apenas os modelos de email do Salesforce Classic.

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

Como: Antes de configurar uma automação com modelos de email do Lightning, leia sobre o comportamento deles em Ações de alerta por email.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ações de alerta por email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

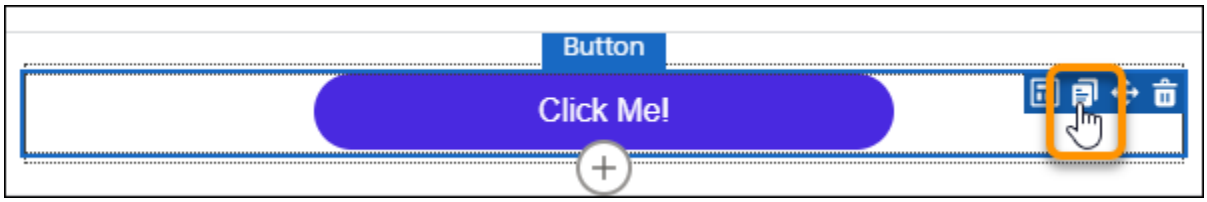
IdeaExchange: Usar modelos de email do Lightning em alertas de email *(parcialmente fornecido)*

Poupe tempo com componentes duplicados no Criador de modelos de email

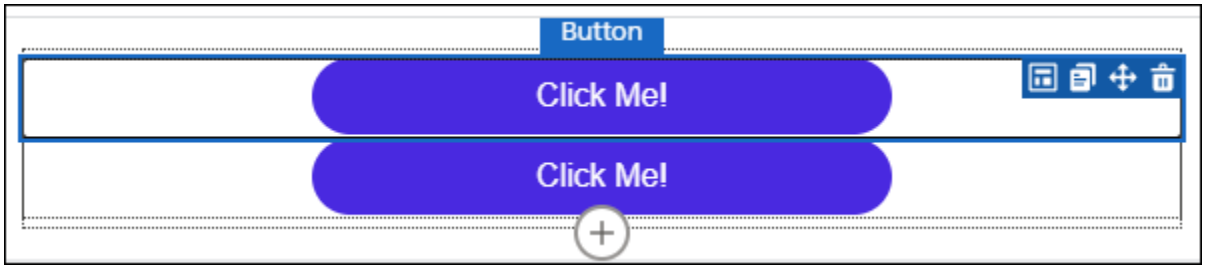
Os representantes de vendas agora podem criar o componente do modelo de email perfeito e então duplicá-lo para reutilizá-lo. Antes, os representantes recriavam os componentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e a todas as edições do Pardot no aplicativo Pardot Lightning. Esse recurso não está disponível no Pardot Classic nem no aplicativo Pardot independente.

Como: Quando seu componente está do jeito que você quer, clique no botão Duplicar.



Mova o componente duplicado ou deixe-o onde está. Faça alterações sem afetar o componente original.



CONSULTE TAMBÉM:

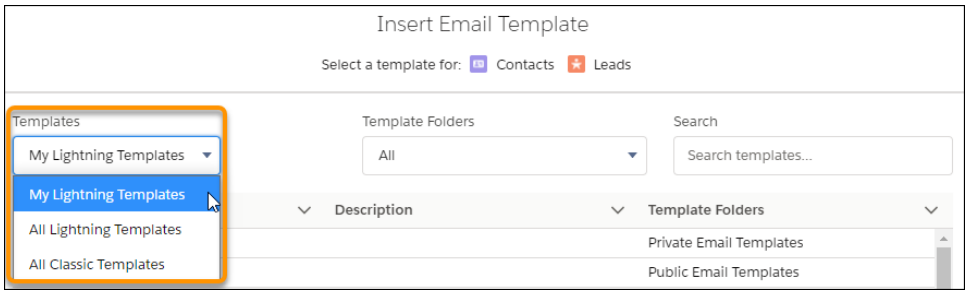
Ajuda do Salesforce: Criador de modelos de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Otimizar o gerenciamento email

Agora, seus representantes podem localizar modelos de email mais facilmente com um conjunto renomeado de opções de modelo. Meus modelos agora é Meus modelos de email do Lightning e Todos os modelos agora é Todos os modelos do Lightning. A opção Todos os modelos do Classic não mudou.

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

Por quê: Ficou mais fácil para os usuários encontrarem o modelo certo.



Como: Analise os nomes antigos e novos.

Nome antigo	Novo nome	Resultado
Meus modelos	Meus modelos do Lightning	Todos os modelos de email do Lightning e do Criador de modelos de email que você criou.
Todos os modelos	Todos os modelos do Lightning	Todos os modelos de email do Lightning e do Criador de modelos de email aos quais você tem acesso
Todos os modelos do Classic	Sem alteração	Todos os modelos de email do Salesforce Classic aos quais você tem acesso

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Selecionar um modelo de email ao escrever um email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Captura de atividades do Einstein

Adicione usuários a uma configuração por perfil. Personalize mapeamentos de campo para contatos e eventos. Você também pode sincronizar eventos internos.

NESTA SEÇÃO:

Adicione perfis a configurações da Captura de atividades do Einstein

Gerencie as atribuições de usuário com mais eficiência. Ao atribuir usuários a uma configuração, você agora pode adicionar usuários com base no perfil deles. Antes, você podia apenas adicionar usuários individuais, o que era demorado.

Personalize mapeamentos de campo para sincronização de contatos e eventos

Controle como contatos e eventos são sincronizados entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. Ao gerenciar como os campos são mapeados entre os dois aplicativos, as equipes de vendas mantêm-se atualizadas sobre as informações importantes para elas.

Sincronizar eventos internos

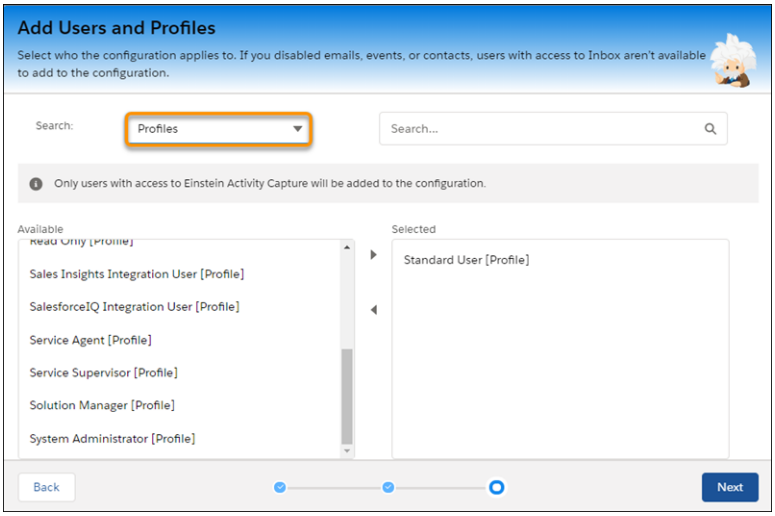
Acompanhe os eventos importantes da sua empresa no Salesforce sincronizando eventos em que todos os participantes estão no seu domínio interno. O domínio interno padrão da sua empresa é adicionado à lista de excluídos do Salesforce como sempre. Antes, os eventos internos não eram sincronizados entre o Salesforce e as contas conectadas dos representantes de vendas. Porém, agora você pode alterar esse comportamento para sincronizar seus eventos internos.

Adicione perfis a configurações da Captura de atividades do Einstein

Gerencie as atribuições de usuário com mais eficiência. Ao atribuir usuários a uma configuração, você agora pode adicionar usuários com base no perfil deles. Antes, você podia apenas adicionar usuários individuais, o que era demorado.

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

Como: Ao adicionar usuários a uma configuração da Captura de atividades do Einstein, selecione Perfis na lista suspensa. Apenas os usuários no perfil que têm acesso à Captura de atividades do Einstein são adicionados à configuração.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar uma configuração para a Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

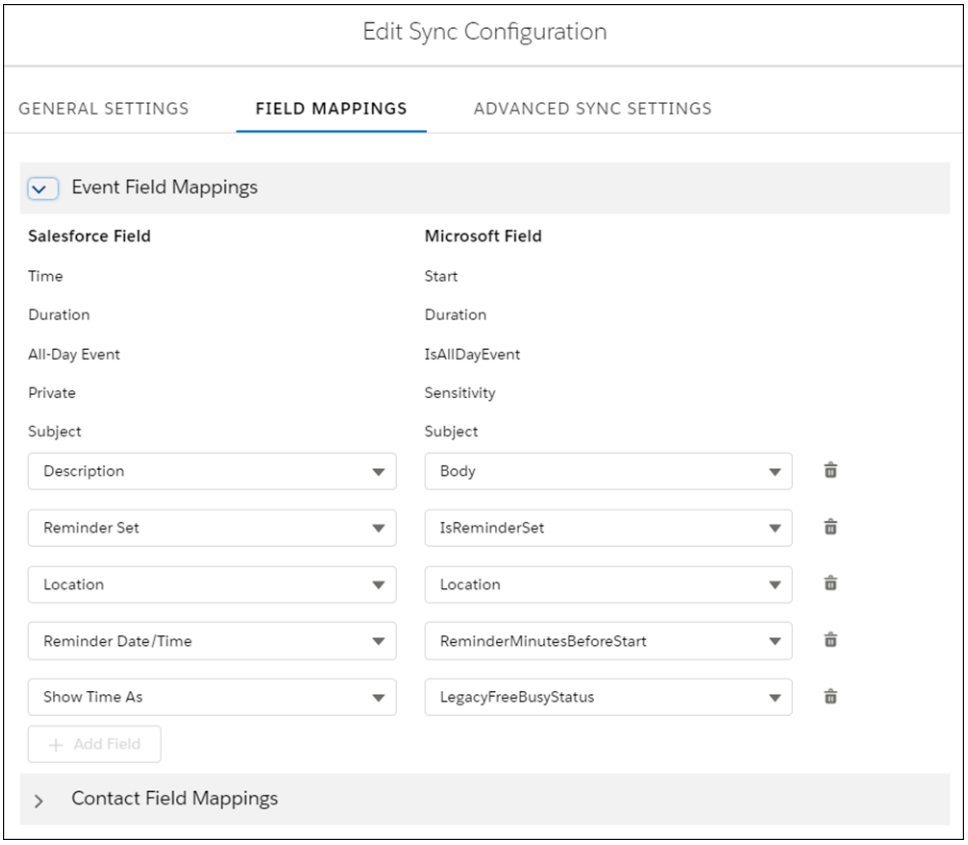
Personalize mapeamentos de campo para sincronização de contatos e eventos

Controle como contatos e eventos são sincronizados entre o Microsoft Exchange e o Salesforce. Ao gerenciar como os campos são mapeados entre os dois aplicativos, as equipes de vendas mantêm-se atualizadas sobre as informações importantes para elas.

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

Como: Na página de configurações da Captura de atividades do Einstein, selecione uma configuração atual. Clique na guia Mapeamentos de campo. De lá, você pode excluir ou alterar um mapeamento.

- Você não pode personalizar os mapeamentos para campos pendentes usados para combinar contatos e eventos durante o processo de sincronização. Por exemplo, os contatos são sincronizados com base no endereço de email, de modo que não é possível alterar os mapeamentos de email.
- Os campos personalizados do Salesforce não são usados em mapeamentos.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Mapeamentos de campo para Sincronização de contato (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Mapeamentos de campo para Sincronização de evento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronizar eventos internos

Acompanhe os eventos importantes da sua empresa no Salesforce sincronizando eventos em que todos os participantes estão no seu domínio interno. O domínio interno padrão da sua empresa é adicionado à lista de excluídos do Salesforce como sempre. Antes, os eventos internos não eram sincronizados entre o Salesforce e as contas conectadas dos representantes de vendas. Porém, agora você pode alterar esse comportamento para sincronizar seus eventos internos.

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

Como: Para sincronizar eventos internos, contate o suporte do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Considerações sobre como excluir dados da Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Inbox

Confira os aprimoramentos mais recentes ao aplicativo Inbox móvel.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce Inbox móvel
O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce de modo que os representantes de vendas podem gerenciar o trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Salesforce Inbox móvel

O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce de modo que os representantes de vendas podem gerenciar o trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Aprenda sobre os mais novos recursos e aprimoramentos do Inbox móvel na Ajuda do Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para aprender sobre os mais novos recursos e aprimoramentos do Inbox para desktop, consulte as seções Integração ao Outlook, Integração ao Gmail e Experiência de email das notas de versão do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Integração com o Outlook®
Integração ao Gmail™
Experiência de email
Integração com o Outlook®
Integração ao Gmail™
Experiência de email

Calendário

Os administradores do desenvolvedor podem oferecer aos usuários mais assistência de configuração por meio do objeto CalendarView na API.

NESTA SEÇÃO:

Crie calendários compartilhados, públicos, de recursos e de lista de usuários usando a API
Os desenvolvedores podem visualizar, criar e distribuir calendários compartilhados, públicos, de recursos de lista de usuários representados pelo objeto padrão CalendarView. Antes, apenas calendários de objeto podiam ser criados usando a API.

Crie calendários compartilhados, públicos, de recursos e de lista de usuários usando a API

Os desenvolvedores podem visualizar, criar e distribuir calendários compartilhados, públicos, de recursos de lista de usuários representados pelo objeto padrão CalendarView. Antes, apenas calendários de objeto podiam ser criados usando a API.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Objetos novos e alterados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Referência de objeto para o Salesforce e a Plataforma do Lightning: CalendarView (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dialer

O Dialer tem um novo nome.

NESTA SEÇÃO:

O Lightning Dialer agora é Sales Dialer

O Lightning Dialer tem um novo (primeiro) nome. Seu pacote favorito de recursos de telefonia do Salesforce agora é o Sales Dialer.

O Lightning Dialer agora é Sales Dialer

O Lightning Dialer tem um novo (primeiro) nome. Seu pacote favorito de recursos de telefonia do Salesforce agora é o Sales Dialer.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Dialer no Lightning Experience. O Sales Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Integração com o Google

Versões legadas da extensão Inbox do Chrome que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Recursos do Inbox estão disponíveis na Integração ao Gmail ao Inbox. Os representantes podem adicionar links do Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Gmail com o Inbox. Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync., mas veja o que há de novo com nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Integração ao Gmail™

Versões legadas da extensão Inbox do Chrome que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Recursos do Inbox estão disponíveis na Integração ao Gmail ao Inbox. Os representantes de vendas veem registros do usuário relacionados classificados em ordem diferente. Os representantes podem adicionar links de Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade do Inbox.

Lightning Sync para Google

Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync. Porém, se você quiser saber o que há de novo em sincronização de contatos e eventos, conheça nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein.

Integração ao Gmail™

Versões legadas da extensão Inbox do Chrome que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Recursos do Inbox estão disponíveis na Integração ao Gmail ao Inbox. Os representantes de vendas veem registros do usuário relacionados classificados em ordem diferente. Os representantes podem adicionar links de Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade do Inbox.

NESTA SEÇÃO:

A versão legada da extensão Inbox do Chrome para Gmail está sendo descontinuada em 31 de março de 2021

Os representantes que podem acessar a versão legada da extensão Inbox do Chrome podem acessar recursos do Inbox na integração ao Gmail. Na integração ao Gmail, os recursos do Inbox são desbloqueados com uma licença do Inbox. Se os seus representantes usam o Inbox legado, você já tem essa licença em vigor. Continue lendo para saber como migrar para a integração ao Gmail com o Inbox.

Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Gmail

Se um endereço de email corresponder a vários registros de pessoas, os representantes agora veem a correspondência de usuários padrão primeiro, seguida por contatos, leads e outros usuários, como usuários da comunidade. O registro de pessoas mais relevante é selecionado por padrão, proporcionando uma experiência melhor se você tem usuários da comunidade ou parceiros. Por exemplo, se um único email corresponder a um contato e parceiro ou usuário da comunidade, o registro do contato será selecionado. Antes, todos os usuários, não importa o tipo, eram agrupados e listados primeiro.

Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Gmail

Para consistência, quando os usuários registram eventos da integração ao Gmail, as seleções disponíveis para o tipo de evento agora correspondem às opções disponíveis ao criar eventos usando o menu ação rápida. Os tipos de evento são capturados do perfil do usuário para o objeto Evento.

Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Gmail com o Inbox

Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Gmail com o Inbox. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Gmail com Inbox

Os gerentes de vendas agora têm um panorama mais preciso do desempenho da equipe de vendas pelos emails enviados da integração ao Gmail. Todos os emails enviados da integração ao Gmail com o Inbox agora estão incluídos no histórico de engajamento, mesmo que o rastreamento de email não esteja ativado. Eventos de engajamento incluem respostas a emails enviados, respostas de fora do escritório e emails devolvidos. Antes, apenas emails definidos para rastreamento eram incluídos no histórico de engajamento.

A versão legada da extensão Inbox do Chrome para Gmail está sendo descontinuada em 31 de março de 2021

Os representantes que podem acessar a versão legada da extensão Inbox do Chrome podem acessar recursos do Inbox na integração ao Gmail. Na integração ao Gmail, os recursos do Inbox são desbloqueados com uma licença do Inbox. Se os seus representantes usam o Inbox legado, você já tem essa licença em vigor. Continue lendo para saber como migrar para a integração ao Gmail com o Inbox.

Onde: Essa alteração se aplica a versões legadas do Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: A versão legada da extensão Inbox do Chrome para Gmail está sendo descontinuada em 31 de março de 2021. Depois de 31 de março de 2021, os representantes de vendas não poderão se conectar ao Salesforce usando a extensão Inbox legada do Chrome. Os representantes não podem registrar emails, revisar informações de registro do Salesforce nem usar recursos de produtividade do Inbox, como Inserir disponibilidade, de dentro do Gmail usando a extensão legada. O Inbox em dispositivos móveis ainda tem suporte.

Por quê: Inserimos os recursos do Inbox na integração ao Gmail, que é criada na confiável plataforma Salesforce. Os recursos do Inbox são desbloqueados se você tiver uma licença do Inbox e um usuário estiver configurado para usar o Inbox. Usar a plataforma fornece uma versão segura e personalizável do Inbox, que permite a introdução de aprimoramentos futuros.

Como: Se a parte superior do painel lateral do Salesforce no Gmail contém um ícone de nuvem e um ícone de mais, seus representantes já estão executando a integração ao Gmail. Mais nenhuma ação é necessária.



Se a parte superior do painel no Gmail contém um ícone de envelope, os representantes estão executando a versão legada da extensão Inbox do Chrome.



Para migrar para a integração ao Gmail, conclua um breve processo de configuração do Salesforce e garanta que os representantes tenham o aplicativo Salesforce, que está disponível na Chrome Web Store. Para orientação sobre como migrar para a integração ao Gmail com o Inbox, consulte a Ajuda do Salesforce.

Importante: Os representantes devem remover ou desabilitar a extensão Inbox legada antes de instalarem a extensão Salesforce da Chrome Web Store. As duas extensões não podem ser habilitadas e executadas ao mesmo tempo.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Passar do Salesforce Inbox legado para a Integração ao Outlook ou Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Dicas para trabalhar na Integração ao Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Gmail

Se um endereço de email corresponder a vários registros de pessoas, os representantes agora veem a correspondência de usuários padrão primeiro, seguida por contatos, leads e outros usuários, como usuários da comunidade. O registro de pessoas mais relevante é selecionado por padrão, proporcionando uma experiência melhor se você tem usuários da comunidade ou parceiros. Por exemplo, se um único email corresponder a um contato e parceiro ou usuário da comunidade, o registro do contato será selecionado. Antes, todos os usuários, não importa o tipo, eram agrupados e listados primeiro.

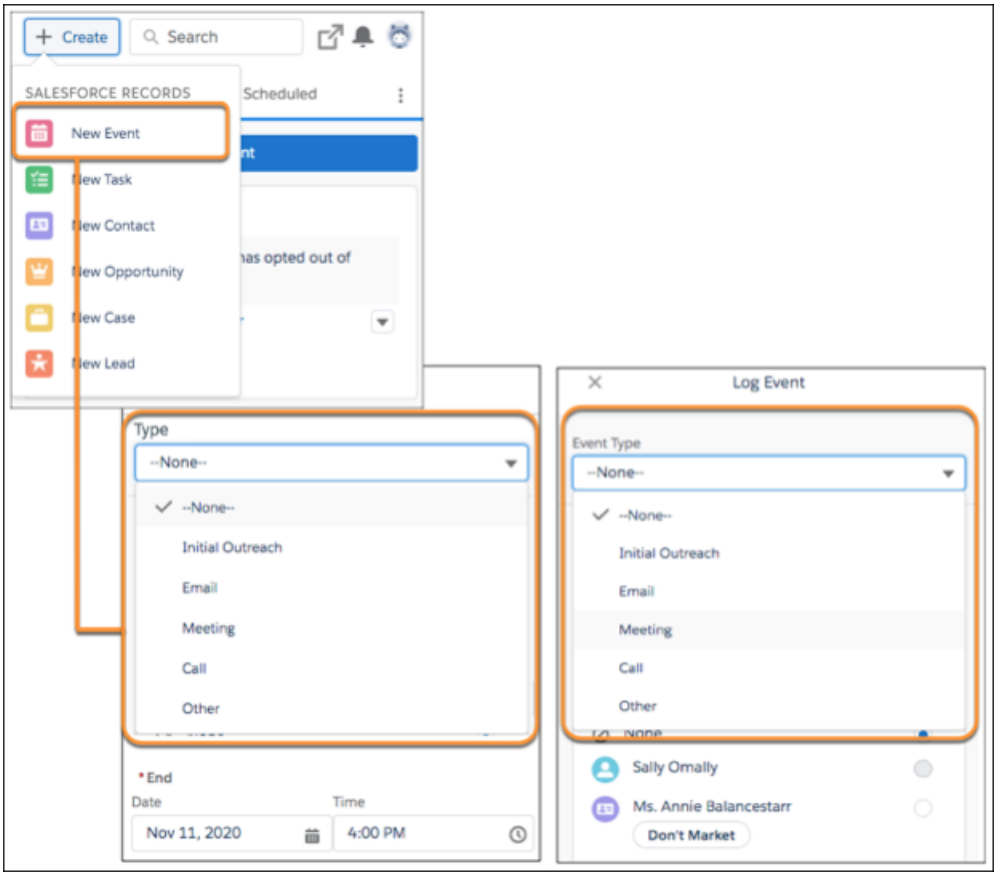
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Gmail

Para consistência, quando os usuários registram eventos da integração ao Gmail, as seleções disponíveis para o tipo de evento agora correspondem às opções disponíveis ao criar eventos usando o menu ação rápida. Os tipos de evento são capturados do perfil do usuário para o objeto Evento.

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

Por quê: Se você escolher classificar os tipos de eventos que seus representantes registram, as opções para classificação serão consistentes ao criar eventos e eventos do Gmail.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

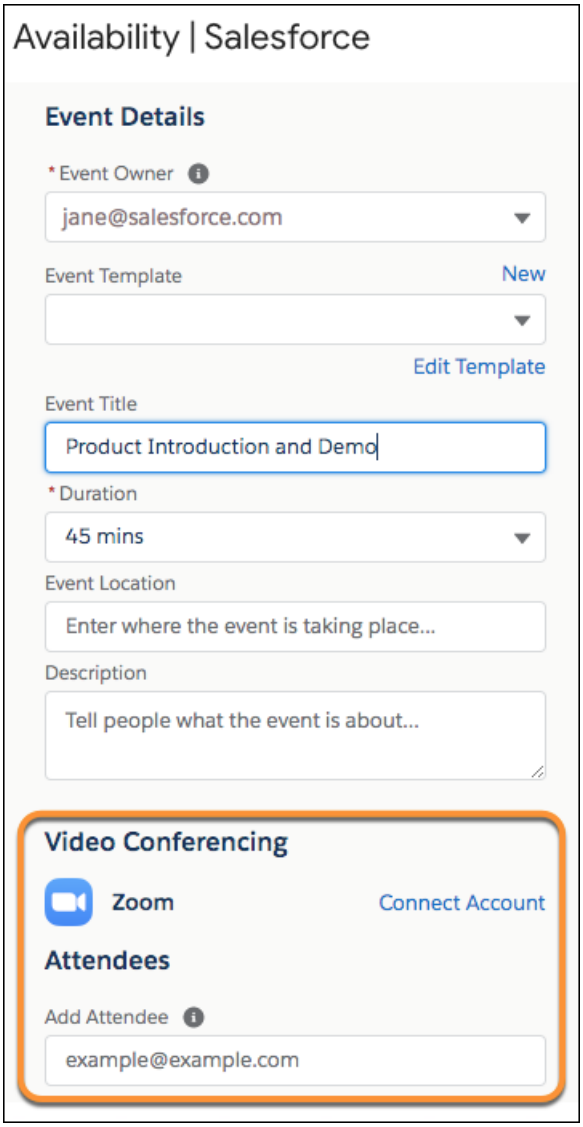
Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Gmail com o Inbox

Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Gmail com o Inbox. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

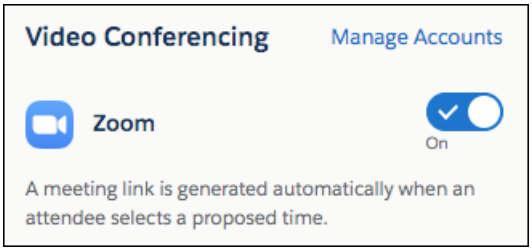
Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: Esse recurso estará disponível depois, na versão Spring '21.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Zoom` e selecione **Configurações de vídeo do Zoom**. Conclua a configuração do Zoom e ative a integração ao Zoom. Depois de habilitada, a tela Inserir disponibilidade inclui as opções do Zoom.



Os representantes conectam a conta corporativa do Zoom na primeira vez em que usam o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Gmail. Depois da conexão, os representantes podem escolher adicionar um link para reunião do Zoom gerado automaticamente ao convite para o evento quando um participante selecionar um horário proposto.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Integração com o Zoom (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações para agendar eventos com Inserir disponibilidade nas Integrações ao Outlook ou Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Inserir link do Google Hangout ou Zoom *(parcialmente fornecido)*

Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Gmail com Inbox

Os gerentes de vendas agora têm um panorama mais preciso do desempenho da equipe de vendas pelos emails enviados da integração ao Gmail. Todos os emails enviados da integração ao Gmail com o Inbox agora estão incluídos no histórico de engajamento, mesmo que o rastreamento de email não esteja ativado. Eventos de engajamento incluem respostas a emails enviados, respostas de fora do escritório e emails devolvidos. Antes, apenas emails definidos para rastreamento eram incluídos no histórico de engajamento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Engajamentos e alertas nas integrações ao Gmail e ao Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Sync para Google

Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync. Porém, se você quiser saber o que há de novo em sincronização de contatos e eventos, conheça nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Analise as novidades na sincronização com aplicativos do Google

Embora o Lightning Sync continue disponível aos clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21, não estamos mais lançando aprimoramentos de produto ao Lightning Sync. Se você está curioso sobre o que há de novo em sincronização, confira a Captura de atividades do Einstein.

Analise as novidades na sincronização com aplicativos do Google

Embora o Lightning Sync continue disponível aos clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21, não estamos mais lançando aprimoramentos de produto ao Lightning Sync. Se você está curioso sobre o que há de novo em sincronização, confira a Captura de atividades do Einstein.

Onde: O Lightning Sync e a Captura de atividades do Einstein estão disponíveis em várias edições. Consulte os tópicos vinculados para detalhes.

Por quê: Se você considerou a Captura de atividades do Einstein no passado, provavelmente está mais interessado em nossos aprimoramentos da Spring '21 para clientes do Google. Agora você pode atribuir usuários às configurações de Captura de atividades do Einstein por perfil do usuário. Para saber mais, confira as notas de versão da Captura de atividades do Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Comparar a Captura de atividades do Einstein e o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: O que a Captura de atividades do Einstein faz? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Artigo do Knowledge: Lightning Sync: Não disponível para novos clientes na Winter '21 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integração com a Microsoft®

Versões legadas do complemento Inbox Outlook, que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Os recursos do Inbox estão disponíveis na Integração do Outlook ao Inbox. Os representantes podem adicionar links do Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Outlook com o Inbox. Se você é um usuário do Lightning Sync no Microsoft Office 365, esteja pronto para a descontinuação da Microsoft da Autenticação básica em 2021. Se você ainda está usando o Salesforce para Outlook, aprenda sobre como sua descontinuação afeta seus usuários entre 2021 e 2023.

NESTA SEÇÃO:

Integração com o Outlook®

Versões legadas do complemento Inbox Outlook, que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Os recursos do Inbox estão disponíveis na Integração do Outlook ao Inbox. Os representantes de vendas veem registros do usuário relacionados classificados em ordem diferente. Os representantes podem adicionar links de Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade do Inbox.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange

Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync. Porém, se você quiser saber o que há de novo em sincronização de contatos e eventos, conheça nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein. Os usuários atuais do Lightning Sync no Microsoft Office 365® devem revisar suas configurações e preparar-se para descontinuação de Autenticação Básica da Microsoft, agendada para o segundo semestre de 2021.

Salesforce para Outlook

Se você ainda está usando o Salesforce para Outlook, aprenda sobre sua descontinuação em fases a partir de junho de 2021 e terminando em 2023. Para clientes cujas conexões do Salesforce para Outlook estiverem bloqueadas devido a uma alteração recente em seu acesso ao Salesforce Classic, saiba como reconectar.

Integração com o Outlook®

Versões legadas do complemento Inbox Outlook, que inclui recursos do Inbox, como rastreamento de email e Inserir disponibilidade, estão sendo descontinuados em 31 de março de 2021. Os recursos do Inbox estão disponíveis na Integração do Outlook ao Inbox. Os representantes de vendas veem registros do usuário relacionados classificados em ordem diferente. Os representantes podem adicionar links de Zoom a reuniões geradas usando o recurso Inserir disponibilidade do Inbox.

NESTA SEÇÃO:

O suporte para a integração com o Outlook em versões mais antigas do Outlook e do Windows está terminando
O suporte para a execução da integração ao Outlook no Outlook 2013, no Outlook 2016 e em versões com licença por volume do Outlook 2019 termina em 31 de dezembro de 2021. Para continuar usando a integração com o Outlook após o fim de 2021, planeje o upgrade agora. Depois de dezembro de 2021, você precisará da versão 16.0.11629 e posteriores, e do Windows 10 versões 1903 e posteriores.

A versão legada do complemento Inbox para Outlook será descontinuada em 31 de março de 2021
Os representantes que podem acessar a versão legada do complemento Inbox do Outlook podem acessar recursos do Inbox na integração ao Outlook. Na integração ao Outlook, os recursos do Inbox são desbloqueados com uma licença do Inbox. Se os seus representantes usam o Inbox legado, você já tem essa licença em vigor. Continue lendo para saber como migrar para a integração ao Outlook com o Inbox.

Mudança de autenticação para usuários do Inbox do Exchange Online
A Microsoft está descontinuando a Autenticação básica para o Exchange Online na segunda metade de 2021. Se você usa o Exchange Online e seus usuários autenticam-se com Autenticação básica, trabalhe com seus profissionais de TI para atualizar a autenticação para usar OAuth 2.0. Após a descontinuação, os usuários do Office 365 devem se autenticar usando o OAuth 2.0 para acessar recursos do Inbox. O OAuth 2.0 é o método de autenticação padrão para o Exchange Online.

Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Outlook
Se um endereço de email corresponder a vários registros de pessoas, os representantes agora veem a correspondência de usuários padrão primeiro, seguida por contatos, leads e outros usuários, como usuários da comunidade. O registro de pessoas mais relevante é selecionado por padrão, proporcionando uma experiência melhor se você tem usuários da comunidade ou parceiros. Por exemplo, se um único email corresponder a um contato e parceiro ou usuário da comunidade, o registro do contato será selecionado. Antes, todos os usuários, não importa o tipo, eram agrupados e listados primeiro.

Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Outlook
Para consistência, quando os usuários registram eventos da integração ao Outlook, as seleções disponíveis para o tipo de evento agora correspondem às opções disponíveis ao criar eventos usando o menu ação rápida. Os tipos de evento são capturados do perfil do usuário para o objeto Evento.

Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Outlook com o Inbox
Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Outlook com o Inbox. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Outlook com Inbox
Os gerentes de vendas agora têm um panorama mais preciso do desempenho da equipe de vendas pelos emails enviados da integração ao Outlook. Todos os emails enviados da integração ao Outlook com o Inbox agora estão incluídos no histórico de engajamento, mesmo que o rastreamento de email não esteja ativado. Eventos de engajamento incluem respostas a emails enviados, respostas de fora do escritório e emails devolvidos. Antes, apenas emails definidos para rastreamento eram incluídos no histórico de engajamento.

O suporte para a integração com o Outlook em versões mais antigas do Outlook e do Windows está terminando

O suporte para a execução da integração ao Outlook no Outlook 2013, no Outlook 2016 e em versões com licença por volume do Outlook 2019 termina em 31 de dezembro de 2021. Para continuar usando a integração com o Outlook após o fim de 2021, planeje o upgrade agora. Depois de dezembro de 2021, você precisará da versão 16.0.11629 e posteriores, e do Windows 10 versões 1903 e posteriores.

Onde: Essa alteração se aplica à integração com o Outlook, antes conhecida como Lightning para Outlook, em todas as edições.

Quem: Essa alteração se aplica a todos os usuários que executam a integração com o Outlook: em versões mais antigas do Outlook, incluindo Outlook 2013, Outlook 2016 ou Outlook 2019 com licenciamento por volume.

Por quê: Para garantir que você tenha as atualizações de produto e segurança mais recentes da Microsoft, recomendamos que você sempre execute a versão mais recente do Outlook e do Windows. Além disso, a integração com o Outlook é criada na Estrutura de suplementos da Microsoft. Versões originais dessa estrutura usam o Internet Explorer 11 para iniciarem o suplemento do Salesforce em versões de desktop do Outlook. Esse requisito era verdadeiro para todos os complementos criados naquela estrutura, não apenas no complemento Salesforce. As versões mais recentes da Estrutura do complemento usam o Microsoft Edge para iniciar o complemento. O Edge é o navegador nativo disponível em versões mais recentes do Windows. Continuamos a criar a integração com o Outlook na versão da estrutura mais recente para usar a tecnologia mais recente.

Como: Para garantir o uso contínuo da integração ao Outlook além de dezembro de 2021, planeje fazer o upgrade agora para o Office versão 16.0.11629 ou posterior e Windows 10 versão 1903 ou posterior.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema da Integração com o Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

A versão legada do complemento Inbox para Outlook será descontinuada em 31 de março de 2021

Os representantes que podem acessar a versão legada do complemento Inbox do Outlook podem acessar recursos do Inbox na integração ao Outlook. Na integração ao Outlook, os recursos do Inbox são desbloqueados com uma licença do Inbox. Se os seus representantes usam o Inbox legado, você já tem essa licença em vigor. Continue lendo para saber como migrar para a integração ao Outlook com o Inbox.

Onde: Essa alteração se aplica a versões legadas do Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: A versão legada do complemento Inbox para Outlook será descontinuada em 31 de março de 2021. Depois de 31 de março de 2021, os representantes de vendas não podem se conectar ao Salesforce usando o complemento legado do Outlook. Os representantes não podem registrar emails, analisar informações de registro do Salesforce nem usar os recursos de produtividade do Inbox, como Inserir disponibilidade, de dentro do Outlook usando a extensão legada. O Inbox em dispositivos móveis ainda tem suporte.

Por quê: Inserimos os recursos do Inbox na integração ao Outlook, que é criada na confiável plataforma Salesforce. Os recursos do Inbox são desbloqueados se você tiver uma licença do Inbox e um usuário estiver configurado para usar o Inbox. Usar a plataforma fornece uma versão segura e personalizável do Inbox, que permite a introdução de aprimoramentos futuros.

Como: Se a parte superior do painel lateral do Salesforce no Outlook contém um ícone de nuvem e um ícone de mais, seus representantes já estão executando a integração ao Outlook. Mais nenhuma ação é necessária.



Se a parte superior do painel no Outlook contém um ícone de envelope, os representantes estão executando a versão legada do complemento Inbox do Outlook.



Para migrar para a integração do Outlook, conclua um breve processo de configuração do Salesforce e garanta que os representantes tenham o aplicativo Salesforce, que está disponível na AppSource Store. Para orientação sobre como migrar para a integração ao Outlook com o Inbox, consulte a Ajuda do Salesforce.

Importante: Os representantes devem remover ou desabilitar a extensão Inbox legada antes de instalarem a extensão Salesforce da AppSource Store. As duas extensões não podem ser habilitadas e executadas ao mesmo tempo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Passar do Salesforce Inbox legado para a Integração ao Outlook ou Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Dicas para trabalhar na Integração ao Outlook com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mudança de autenticação para usuários do Inbox do Exchange Online

A Microsoft está descontinuando a Autenticação básica para o Exchange Online na segunda metade de 2021. Se você usa o Exchange Online e seus usuários autenticam-se com Autenticação básica, trabalhe com seus profissionais de TI para atualizar a autenticação para usar OAuth 2.0. Após a descontinuação, os usuários do Office 365 devem se autenticar usando o OAuth 2.0 para acessar recursos do Inbox. O OAuth 2.0 é o método de autenticação padrão para o Exchange Online.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quem: Essa descontinuação afeta clientes que usam os recursos do Exchange Online e do Inbox na integração ao Outlook, no Lightning Experience ou no aplicativo Inbox móvel. Essa alteração não se aplica aos servidores locais Exchange 2019, Exchange 2016 ou Exchange 2013. A Microsoft não anunciou a descontinuação da autenticação básica para esses servidores.

Como: Para garantir que você esteja pronto quando a descontinuação acontecer, trabalhe com o profissional de TI que mantém sua configuração do Microsoft 365 para verificar se a sua empresa está usando o OAuth 2.0. Depois de definido, os usuários do Office 365 devem reconectar as contas de email e calendário ao Salesforce para acessar os recursos do Inbox.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Autenticação básica e Exchange Online – atualização de abril de 2020

Torne o registro mais fácil com correspondência de pessoas aprimorada na Integração ao Outlook

Se um endereço de email corresponder a vários registros de pessoas, os representantes agora veem a correspondência de usuários padrão primeiro, seguida por contatos, leads e outros usuários, como usuários da comunidade. O registro de pessoas mais relevante é selecionado por padrão, proporcionando uma experiência melhor se você tem usuários da comunidade ou parceiros. Por exemplo, se um único email corresponder a um contato e parceiro ou usuário da comunidade, o registro do contato será selecionado. Antes, todos os usuários, não importa o tipo, eram agrupados e listados primeiro.

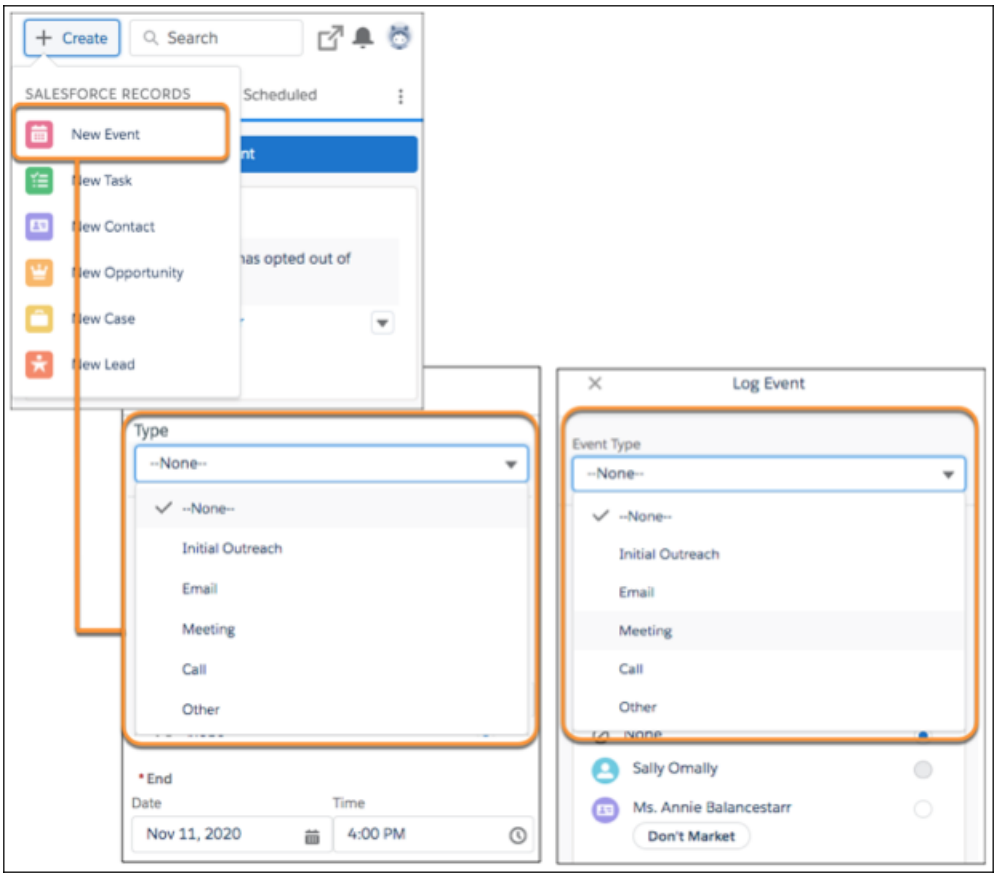
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Lista de opções de tipo de evento do perfil respeitada ao registrar eventos da Integração ao Outlook

Para consistência, quando os usuários registram eventos da integração ao Outlook, as seleções disponíveis para o tipo de evento agora correspondem às opções disponíveis ao criar eventos usando o menu ação rápida. Os tipos de evento são capturados do perfil do usuário para o objeto Evento.

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

Por quê: Se você escolher classificar os tipos de eventos que seus representantes registram, as opções para classificação serão consistentes ao criar eventos e eventos do Outlook.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

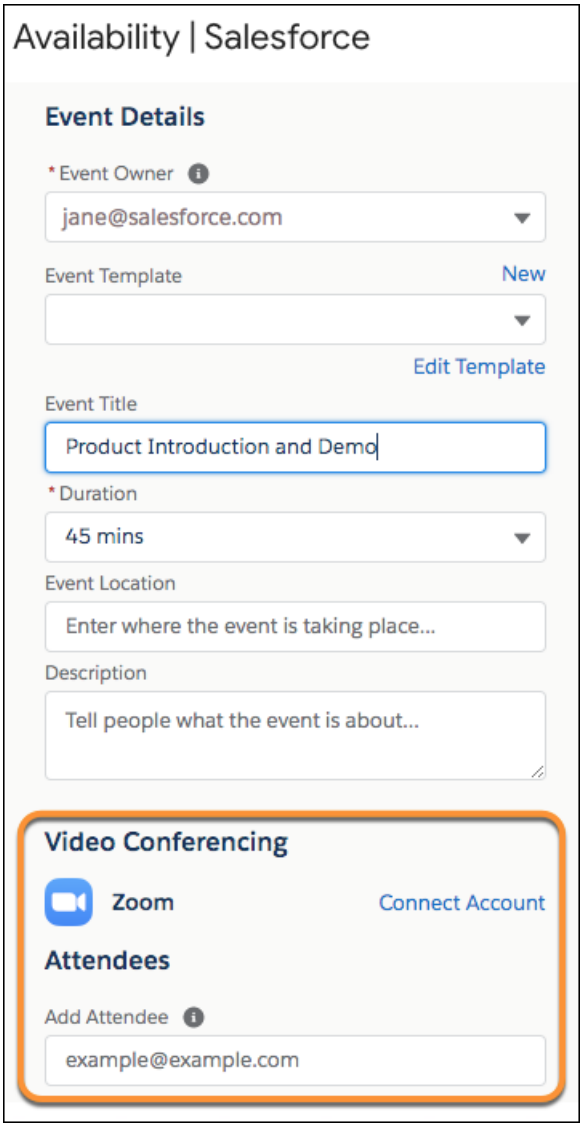
Adicione Links de reunião do Zoom a eventos criados com Inserir disponibilidade na Integração ao Outlook com o Inbox

Os representantes de vendas agora podem conectar suas contas do Zoom e adicionar automaticamente links de reunião do Zoom a convites criados usando o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Outlook com o Inbox. Com as adições automatizadas de link para a reunião do Zoom, os representantes não precisam mais adicionar links manualmente depois de os participantes selecionarem um horário para o evento.

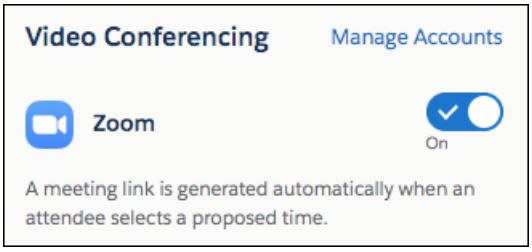
Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

Quando: Esse recurso estará disponível depois, na versão Spring '21.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Zoom` e selecione **Configurações de vídeo do Zoom**. Conclua a configuração do Zoom e ative a integração ao Zoom. Depois de habilitada, a tela Inserir disponibilidade inclui as opções do Zoom.



Os representantes conectam a conta corporativa do Zoom na primeira vez em que usam o recurso Inserir disponibilidade na integração ao Outlook. Depois da conexão, os representantes podem escolher adicionar um link para reunião do Zoom gerado automaticamente ao convite para o evento quando um participante selecionar um horário proposto.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Integração com o Zoom (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Considerações para agendar eventos com Inserir disponibilidade nas Integrações ao Outlook ou Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Inserir link do Google Hangout ou Zoom *(parcialmente fornecido)*

Obtenha uma visão mais precisa dos emails enviados da Integração ao Outlook com Inbox

Os gerentes de vendas agora têm um panorama mais preciso do desempenho da equipe de vendas pelos emails enviados da integração ao Outlook. Todos os emails enviados da integração ao Outlook com o Inbox agora estão incluídos no histórico de engajamento, mesmo que o rastreamento de email não esteja ativado. Eventos de engajamento incluem respostas a emails enviados, respostas de fora do escritório e emails devolvidos. Antes, apenas emails definidos para rastreamento eram incluídos no histórico de engajamento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox, disponível por um valor adicional nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo nas edições Essentials.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Engajamentos e alertas nas integrações ao Gmail e ao Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Sync para Microsoft® Exchange

Não estamos mais lançando aprimoramentos para o Lightning Sync. Porém, se você quiser saber o que há de novo em sincronização de contatos e eventos, conheça nosso produto de sincronização da próxima geração, a Captura de atividades do Einstein. Os usuários atuais do Lightning Sync no Microsoft Office 365® devem revisar suas configurações e preparar-se para descontinuação de Autenticação Básica da Microsoft, agendada para o segundo semestre de 2021.

NESTA SEÇÃO:

Analise as novidades na sincronização com aplicativos da Microsoft

Embora o Lightning Sync continue disponível aos clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21, não estamos mais lançando aprimoramentos de produto ao Lightning Sync. Se você está curioso sobre o que há de novo em sincronização, confira a Captura de atividades do Einstein.

Alterações de configuração necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365

A descontinuação da Autenticação básica da Microsoft® para Exchange Online (oferecida como parte do Office 365) está agendada para o segundo semestre de 2021. Se você está usando o Exchange Online e uma conta de serviço como método de conexão, para evitar uma interrupção da sincronização, trabalhe com o profissional de TI para atualizar seu método de conexão do Lightning Sync. Ou considere passar para a Captura de atividades do Einstein.

Analise as novidades na sincronização com aplicativos da Microsoft

Embora o Lightning Sync continue disponível aos clientes que compraram o Salesforce antes da versão Winter '21, não estamos mais lançando aprimoramentos de produto ao Lightning Sync. Se você está curioso sobre o que há de novo em sincronização, confira a Captura de atividades do Einstein.

Onde: O Lightning Sync e a Captura de atividades do Einstein estão disponíveis em várias edições. Consulte os tópicos vinculados para detalhes.

Por quê: Se você considerou a Captura de atividades do Einstein no passado, provavelmente está mais interessado em nossos aprimoramentos da Spring '21 para clientes da Microsoft.

- Gerencie usuários com mais eficiência. Atribua usuários às configurações da Captura de atividades do Einstein por perfil do usuário.
- Controle melhor quais contatos e eventos são sincronizados entre o Microsoft Exchange e o Salesforce gerenciando como os campos são mapeados entre os dois aplicativos.

Para saber mais, confira as notas de versão da Captura de atividades do Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Comparar a Captura de atividades do Einstein e o Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: O que a Captura de atividades do Einstein faz? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Artigo do Knowledge: Lightning Sync: Não disponível para novos clientes na Winter '21 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações de configuração necessárias para alguns clientes do Microsoft Office 365

A descontinuação da Autenticação básica da Microsoft® para Exchange Online (oferecida como parte do Office 365) está agendada para o segundo semestre de 2021. Se você está usando o Exchange Online e uma conta de serviço como método de conexão, para evitar uma interrupção da sincronização, trabalhe com o profissional de TI para atualizar seu método de conexão do Lightning Sync. Ou considere passar para a Captura de atividades do Einstein.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa descontinuação afeta apenas estes clientes:

- Usuários do Lightning Sync atuais no Exchange Online que usam uma conta de serviço para conexão ao Salesforce.
- Clientes atuais do Lightning Sync que planejam migrar para um locatário da Microsoft criado após outubro de 2020. A autenticação básica não está disponível para o Exchange Online em novos locatários da Microsoft, e um serviço de autenticação alternativo é exigido para usar o Lightning Sync.

Estes clientes não são afetados:

- Clientes que usam os servidores locais Exchange 2016® ou o Exchange 2013® que se conectam ao Salesforce usando o método de conexão de conta de serviço. A Microsoft não anunciou a descontinuação da autenticação básica para esses servidores.
- Clientes que usam o Office 365 que se conectam ao Salesforce usando o método de conexão OAuth 2.0.

Por quê: Quando a Autenticação básica é descontinuada, contatos e eventos param de ser sincronizados para esses clientes descritos na seção Quem.

Como: Para evitar interrupção da sincronização, trabalhe com o administrador da Microsoft ou com o profissional de TI da Microsoft em sua empresa para verificar se a descontinuação afeta você. Em seguida, revise as soluções disponíveis e selecione a que funciona melhor para você. Consulte Ajuste sua configuração de sincronização antes da descontinuação da Autenticação Básica.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Autenticação básica e Exchange Online – atualização de abril de 2020

Ajuda do Salesforce: Requisitos de sistema do Lightning Sync (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Medidas de segurança específicas do seu método de conexão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce para Outlook

Se você ainda está usando o Salesforce para Outlook, aprenda sobre sua descontinuação em fases a partir de junho de 2021 e terminando em 2023. Para clientes cujas conexões do Salesforce para Outlook estiverem bloqueadas devido a uma alteração recente em seu acesso ao Salesforce Classic, saiba como reconectar.

NESTA SEÇÃO:

O Salesforce para Outlook será descontinuado entre junho de 2021 e 2023

O menu de ação do painel lateral do Salesforce para Outlook não estará disponível a partir de junho de 2021. A descontinuação completa do produto Salesforce para Outlook foi programada para junho de 2023. Mas não se preocupe: você poderá continuar integrando o Outlook ao Salesforce usando nossos produtos da próxima geração, a integração ao Outlook e a Captura de atividades do Einstein. Não apenas esses produtos oferecem os recursos mais recentes, como também são compatíveis com as versões mais novas do Outlook.

Restaure o acesso se o serviço for interrompido

Alterações no suporte do Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11) que foram apresentadas no ano passado podem interromper o serviço para usuários do Salesforce para Outlook. Veja se seus usuários serão afetados e como restaurar o acesso.

Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão

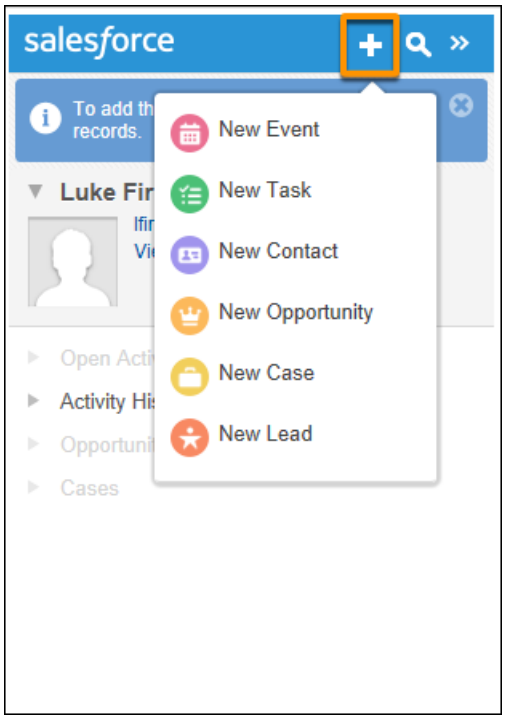
Está pensando nas atualizações disponíveis em cada versão do Salesforce para Outlook? Encontre as notas de versão específicas para a versão no Outlook/Teams, no Gmail e no Inbox Trailblazer Community.

O Salesforce para Outlook será descontinuado entre junho de 2021 e 2023

O menu de ação do painel lateral do Salesforce para Outlook não estará disponível a partir de junho de 2021. A descontinuação completa do produto Salesforce para Outlook foi programada para junho de 2023. Mas não se preocupe: você poderá continuar integrando o Outlook ao Salesforce usando nossos produtos da próxima geração, a integração ao Outlook e a Captura de atividades do Einstein. Não apenas esses produtos oferecem os recursos mais recentes, como também são compatíveis com as versões mais novas do Outlook.

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

Como: Depois que o menu de ação do painel lateral for descontinuado em junho de 2021, o botão Novos registros ( ) não estará disponível no painel lateral. Nesse ponto, os representantes não poderão mais criar registros do Salesforce a partir do Outlook usando o Salesforce para Outlook.



Os recursos restantes do Salesforce para Outlook estarão disponíveis até que o produto completo seja descontinuado em junho de 2023. Para obter mais detalhes sobre o menu de ação e a descontinuação total do produto, consulte Retirada do Salesforce para Outlook.

Enquanto isso, lançaremos novos recursos para nossos produtos de Integração com Microsoft de última geração. Confira as notas de versão para a Integração com o Outlook e a Captura de atividades do Einstein para saber o que há de novo na Winter '21. Se você estiver pronto, o encorajamos a fazer a mudança o quanto antes.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Mover do Salesforce para Outlook para produtos da próxima geração (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Restaure o acesso se o serviço for interrompido

Alterações no suporte do Microsoft® Internet Explorer® 11 (IE11) que foram apresentadas no ano passado podem interromper o serviço para usuários do Salesforce para Outlook. Veja se seus usuários serão afetados e como restaurar o acesso.

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

Quem: Os usuários do Salesforce para Outlook podem sofrer interrupção de serviço quando encontram qualquer um desses cenários.

- Sua organização do Salesforce ou o usuário não tem acesso ao Salesforce Classic.
- Sua empresa optou por não estender o suporte para o Microsoft Internet Explorer 11.

Por quê: Em 2016, o Salesforce deixou de dar suporte ao Lightning Experience no IE11. Uma vez que o Salesforce para Outlook depende do IE11 para exibir o Salesforce do Microsoft Outlook®, o bloqueio de acesso ao IE11 pode afetar alguns usuários do Salesforce para Outlook.

Como: Para restaurar o acesso ao Salesforce para Outlook para usuários, use uma destas soluções alternativas sugeridas.

- Opte por estender o suporte para o IE11.

- Para clientes cujas assinaturas do Salesforce oferecem acesso ao Salesforce Classic, os administradores também podem restaurar o Salesforce para Outlook fornecendo aos usuários acesso ao Salesforce Classic.

Outra opção é migrar para nossos produtos da próxima geração, Integração ao Outlook e Captura de atividades do Einstein.

Para etapas de restauração de acesso e detalhes sobre nossa próxima geração de produtos, consulte Salesforce para Outlook não se conecta mais para alguns clientes que trabalham usando o Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Ajuda do Salesforce: Integração ao Gmail e ao Outlook em desktop (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encontre as notas de versão do Salesforce para Outlook específicas para a versão

Está pensando nas atualizações disponíveis em cada versão do Salesforce para Outlook? Encontre as notas de versão específicas para a versão no Outlook/Teams, no Gmail e no Inbox Trailblazer Community.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Trailblazer Community do Salesforce: Notas de versão do Salesforce para Outlook

Receita

As melhorias do Salesforce CPQ incluem atualizações de serviço de alteração e renovação mais eficientes, alterações de contrato de base e uma alteração garantindo a configuração correta da regra de preço. Com o Salesforce Billing, configure como as linhas de fatura são criadas quando você usa uma substituição de data de faturamento, e mapeie as informações financeiras para os sistemas de contabilidade e planejamento de recursos empresariais (ERP) do cliente. Você também pode destacar o valor de longo prazo de um ativo com gerenciamento de ciclo de vida. A lógica de criação de produto e a ativação do pedido independente são aprimoradas. Os usuários de Advanced Approvals podem gerenciar as aprovações sem fazerem login no Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce CPQ

Mude para o Serviço de alteração e renovação em grande escala e continue trabalhando enquanto os contratos estão sendo alterados. Garanta que os usuários configurem as regras de preço corretamente.

Salesforce Billing

Configure como o Salesforce Billing cria linhas de fatura quando você usa uma substituição de fatura até a data. Mapeie informações de instantâneo de saldo financeiro e transação financeira para sistemas de contabilidade e planejamento de recurso empresarial (ERP) do cliente. Um novo campo destaca o valor de longo prazo de um ativo de gerenciamento de ciclo de vida, além de ativação do pedido independente e criação de produto do pedido alterada.

Advanced Approvals

Os usuários de Advanced Approvals podem gerenciar as aprovações sem fazerem login no Salesforce. Agora, a API de aprovação e rejeição é exposta pelo pacote Advanced Approvals.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos, campos e permissões para Salesforce CPQ e Billing Spring '21 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce CPQ

Mude para o Serviço de alteração e renovação em grande escala e continue trabalhando enquanto os contratos estão sendo alterados. Garanta que os usuários configurem as regras de preço corretamente.

Nota: O Salesforce CPQ é oferecido por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Faça uma transição suave para o serviço de alteração e renovação em grande escala

Seus usuários agora podem concluir transações de alteração e renovação independentemente de que serviço de alteração e renovação você usa. Antes, se os nomes de campo em seus contatos eram longos, você não podia alternar do Serviço legado de alteração/renovação para o serviço de alteração e renovação em grande escala do Salesforce CPQ.

Continue trabalhando enquanto altera contratos

Quando você seleciona uma nova opção na configuração do pacote, os usuários podem continuar trabalhando no Salesforce enquanto uma alteração de contrato está em andamento. Antes, os usuários esperavam o processo de alteração de contrato terminar. A nova opção está disponível quando você desmarca a opção para o serviço legado e usa o serviço de Alteração e renovação em grande escala do Salesforce CPQ em vez disso.

Campo Evento de avaliação do configurador adicionado ao layout de página das Regras de preço

Por padrão, o campo de evento de avaliação do configurador agora é incluído no layout de página Regras de preço. Ele é adicionado automaticamente para poupar você de uma etapa e garantir que seus usuários selecionem o valor necessário quando configurarem uma regra de preço.

Contrate pedidos maiores em menos tempo

Quando seus representantes de vendas contratam um pedido, o Salesforce CPQ agora pode criar um contrato com o dobro de itens de linha que podia antes. O número de itens de linha depende da configuração da sua organização.

Novas permissões para criar pedidos

Para criar pedidos de cotações ou oportunidades, os usuários agora precisam do acesso de Leitura em cotações e oportunidades, acesso de Criação e Edição em Pedidos e acesso de Exclusão em produtos de pedidos.

Foi adicionado o requisito de Conjunto de permissões para renovação e alteração de contrato

Quando Usar serviço de alteração/renovação legado estiver desmarcado, o usuário que autorizou a calculadora do Salesforce CPQ deve ter determinadas permissões. Caso contrário, nenhum usuário poderá alterar ou renovar contratos.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos, campos e permissões para Salesforce CPQ e Billing Spring '21 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Faça uma transição suave para o serviço de alteração e renovação em grande escala

Seus usuários agora podem concluir transações de alteração e renovação independentemente de que serviço de alteração e renovação você usa. Antes, se os nomes de campo em seus contatos eram longos, você não podia alternar do Serviço legado de alteração/renovação para o serviço de alteração e renovação em grande escala do Salesforce CPQ.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições do Salesforce CPQ.

Continue trabalhando enquanto altera contratos

Quando você seleciona uma nova opção na configuração do pacote, os usuários podem continuar trabalhando no Salesforce enquanto uma alteração de contrato está em andamento. Antes, os usuários esperavam o processo de alteração de contrato terminar. A nova opção está disponível quando você desmarca a opção para o serviço legado e usa o serviço de Alteração e renovação em grande escala do Salesforce CPQ em vez disso.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Pacotes instalados` e selecione **Pacotes instalados**. Clique na guia **Assinaturas e renovações**. Se **Usar serviço de alteração/renovação legado** estiver selecionado, desmarque-o e selecione **Alterar contratos no segundo plano**.

CONSULTE TAMBÉM:

Foi adicionado o requisito de Conjunto de permissões para renovação e alteração de contrato

Campo Evento de avaliação do configurador adicionado ao layout de página das Regras de preço

Por padrão, o campo de evento de avaliação do configurador agora é incluído no layout de página Regras de preço. Ele é adicionado automaticamente para poupar você de uma etapa e garantir que seus usuários selecionem o valor necessário quando configurarem uma regra de preço.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quem: Essa alteração está disponível para clientes que compraram o Salesforce Shield ou as assinaturas de complemento do Monitoramento de evento e da Criptografia da plataforma do Shield.

Como: Crie uma nova regra de preço selecionando **Novo** na guia Regras de preço. Isso é tudo! O campo Evento de avaliação do configurador faz parte da caixa de diálogo Novas regras de preço.

Contrate pedidos maiores em menos tempo

Quando seus representantes de vendas contratam um pedido, o Salesforce CPQ agora pode criar um contrato com o dobro de itens de linha que podia antes. O número de itens de linha depende da configuração da sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce CPQ.

Novas permissões para criar pedidos

Para criar pedidos de cotações ou oportunidades, os usuários agora precisam do acesso de Leitura em cotações e oportunidades, acesso de Criação e Edição em Pedidos e acesso de Exclusão em produtos de pedidos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning e ao Salesforce Classic no Salesforce CPQ.

Foi adicionado o requisito de Conjunto de permissões para renovação e alteração de contrato

Quando Usar serviço de alteração/renovação legado estiver desmarcado, o usuário que autorizou a calculadora do Salesforce CPQ deve ter determinadas permissões. Caso contrário, nenhum usuário poderá alterar ou renovar contratos.

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

Como: Atribua a permissão SteelBrickCPQAdmin ao usuário que autorizou a calculadora do Salesforce CPQ durante a instalação. Para identificar o usuário que autorizou a calculadora do Salesforce CPQ, consulte o artigo do Knowledge Prática recomendada de Autorização de novo cálculo do Salesforce CPQ.

Salesforce Billing

Configure como o Salesforce Billing cria linhas de fatura quando você usa uma substituição de fatura até a data. Mapeie informações de instantâneo de saldo financeiro e transação financeira para sistemas de contabilidade e planejamento de recurso empresarial (ERP) do cliente. Um novo campo destaca o valor de longo prazo de um ativo de gerenciamento de ciclo de vida, além de ativação do pedido independente e criação de produto do pedido alterada.

NESTA SEÇÃO:

Crie períodos parciais ao usar uma substituição de data de cobrança

Controle como suas linhas de fatura afetam seus períodos de cobrança depois de usar a Substituição de data de cobrança. Adicionamos a regra de cobrança Tratamento do período para BTDO, que controla como o Salesforce cria linhas de fatura quando um valor de Substituição de data de cobrança cria um período de cobrança parcial. Antes, o Salesforce Billing criava apenas uma linha de fatura cobrindo o período parcial e qualquer período completo restante.

Use os novos campos de mapeamento de ERP para transações financeiras

Dê aos usuários financeiros mais controle sobre o rastreamento de informações de razão geral (GL) e período financeiro em transações financeiras. Em seguida eles podem mapear facilmente as transações para os sistemas ERP a jusante para processos de fechamento contábil.

Entenda o valor de longo prazo de cada ativo com gerenciamento de ciclo de vida

Um novo campo Valor total do ciclo de vida mostra o total de um ativo com gerenciamento de ciclo de vida em todas as vendas iniciais, alterações, renovações e outras mudanças. A partir da versão Spring '21, esse campo é preenchido em todos os ativos com gerenciamento de ciclo de vida. Em outros ativos, é nulo. Use a segurança no nível do campo para adicionar o campo a layouts e aproveite-a em relatórios.

A lógica de ativação do pedido independente foi atualizada

O Salesforce Billing agora ativa pedidos independentes e seus produtos do pedido independentes filho ao mesmo tempo. Antes, quando você ativava um pedido independente, o Salesforce Billing não ativava seus produtos do pedido. Os usuários precisavam ativar os produtos do pedido independentes por conta própria ou por automação.

A lógica de criação de produto do pedido independente foi atualizada

Produtos do pedido independentes não precisam mais de tanta edição depois da criação. Agora, quando você cria um pedido independente, seus produtos do pedido filho herdam o tipo de encargo, a frequência de faturamento e o tipo de faturamento do produto. Se algum produto do pedido estava relacionado a um produto com taxas e programação de consumo do produto, os produtos do pedido também receberão taxas e programações de consumo do produto do pedido.

Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes

Melhore a experiência de preço por uso para representantes de vendas que trabalham com assinaturas perenes. Os representantes de vendas agora podem carregar o uso para um novo produto de pedido de assinatura perene a qualquer momento. Se a data de processamento do uso não ficar dentro de um dos resumos de uso não faturados ativos do produto do pedido, o Salesforce Billing criará um resumo de uso e atribuirá a ele o novo uso.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos, campos e permissões para Salesforce CPQ e Billing Spring '21 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie períodos parciais ao usar uma substituição de data de cobrança

Controle como suas linhas de fatura afetam seus períodos de cobrança depois de usar a Substituição de data de cobrança. Adicionamos a regra de cobrança Tratamento do período para BTDO, que controla como o Salesforce cria linhas de fatura quando um valor de Substituição de data de cobrança cria um período de cobrança parcial. Antes, o Salesforce Billing criava apenas uma linha de fatura cobrindo o período parcial e qualquer período completo restante.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Por quê: Antes, se você definisse uma Data de substituição de cobrança em um produto do pedido, o Salesforce Billing ignorava o valor do campo Tratamento de período parcial e produzia apenas uma linha de fatura. Ele também ignorou o dia do mês de cobrança do produto durante o cálculo proporcional. Por exemplo, digamos que você tenha um produto do pedido com uma data de início de 20/05/20, uma data de término de 28/07/20 e um Dia do mês de cobrança de 28. Em um procedimento de faturamento padrão, seu produto do pedido criará três linhas de fatura.

Linha da fatura	Data de início	Data de término
1	20/05/2020	27/05/2020
2	28/05/2020	27/06/2020
3	28/06/2020	27/07/2020

Digamos que você tenha adicionado uma Data de substituição de cobrança de 31/07/20 antes do faturamento. Se você não tiver um valor para o campo Tratamento do período para BTDO, o Salesforce Billing criará apenas uma linha da fatura, impedindo que você crie linhas da fatura que reflitam seus vários períodos de cobrança. O Salesforce Billing também ignorará o dia do mês de cobrança, de modo que os períodos usados para calcular o saldo geral da linha da fatura serão divididos de modo diferente. Essas diferenças de divisão podem causar saldos indesejados para os usuários que esperam que o dia do mês de cobrança seja considerado.

Linha da fatura	Data de início	Data de término
1	20/05/2020	31/07/2020

Agora, o valor do Tratamento do período para BTDO controla como o Salesforce gerencia linhas da fatura para os períodos parciais.

Separado
Crie linhas da fatura separadas para o período parcial e qualquer período completo restante e inclua Dia do mês de cobrança ao calcular os saldos da linha da fatura.

Combinado
Combine o período parcial e qualquer período completo restante em uma linha da fatura e inclua o dia do mês de cobrança ao calcular os saldos da linha da fatura.

Excluir dia do mês de cobrança
Combine o período parcial e qualquer período completo restante em uma linha da fatura e ignore o dia do mês de cobrança ao calcular os saldos da linha da fatura. Esse processo de cálculo funciona da mesma forma que para versões anteriores do Salesforce Billing, em que o tratamento de período parcial era ignorado para pedidos com Substituição de data de cobrança.

Com um valor de Período de tratamento para BTDO de Separado, o processo de faturamento produzirá quatro linhas da fatura. Como o dia do mês de cobrança é diferente da data de início, a primeira linha da fatura representa um período parcial. Devido à substituição de data de cobrança, a linha da fatura final é um período parcial também.

Tabela 1: Tratamento do período para BTDO: Separado

Linha da fatura	Data de início	Data de término
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

Se seu valor for Combinar, o Salesforce Billing calculará os mesmos períodos como Separados, mas encapsulará todos os períodos em uma linha da fatura.

Tabela 2: Tratamento do período para BTDO: Combinado

Linha da fatura	Data de início	Data de término
1	20/05/2020	31/07/2020

Se o seu valor for Excluir dia do mês de cobrança, o Salesforce Billing produzirá uma linha da fatura, mas ignorará Dia do mês de cobrança durante cálculos proporcionais. Assim, o saldo da linha da fatura vai variar conforme a substituição de data de cobrança, a data de início e a data de término. Neste exemplo, o saldo será o mesmo que se você tivesse usado Combinar, embora outras combinações de data possa gerar um saldo diferente.

Tabela 3: Tratamento do período para BTDO: Excluir dia do mês de cobrança

Linha da fatura	Data de início	Data de término
1	20/05/2020	31/07/2020

Use os novos campos de mapeamento de ERP para transações financeiras

Dê aos usuários financeiros mais controle sobre o rastreamento de informações de razão geral (GL) e período financeiro em transações financeiras. Em seguida eles podem mapear facilmente as transações para os sistemas ERP a jusante para processos de fechamento contábil.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Como: Esses campos são adicionados às transações financeiras. São campos do Salesforce separados do pacote Salesforce Billing. O Salesforce preenche esses campos durante a criação da transação financeira. Cada campo procura um valor em uma entidade contábil relacionada à transação financeira quando a transação financeira foi criada. Os usuários e processos não podem alterá-los.

Os usuários e os processos não podem alterar campos com Original no nome, mas podem, se necessário, atualizar os campos do pacote Billing.

- Nome da conta do GL de crédito original
- Número da conta do GL de crédito original
- Nome da conta do GL de débito original
- Número da conta do GL de débito original
- Nome do período financeiro original
- Data de início do período financeiro original
- Data de término do período financeiro original
- Status do período financeiro original
- Nome da regra do GL original
- Nome de tratamento do GL original
- Nome do livro financeiro original

Esses campos foram adicionados a transações financeiras e instantâneos de saldo financeiro. Campos do pacote Billing são indicados com (somente pacote Billing). Todos os outros campos fazem parte do Salesforce. Você pode usá-los para mapeamento de ERP e fornecer mais informações sobre o sistema financeiro externo que você usa para registrar suas transações financeiras. Se necessário, os usuários e processos podem alterá-los.

- Regra do GL (somente pacote Billing)
- Tratamento do GL (somente pacote Billing)
- Conta do GL de crédito (somente pacote Billing)
- Conta do GL de débito (somente pacote Billing)
- Livro financeiro (somente pacote Billing)
- Período financeiro (somente pacote Billing)
- Modo de integração do sistema financeiro
- Status de integração do sistema financeiro
- Nome do sistema financeiro
- Número de transação do sistema financeiro

Nota: O Salesforce Billing cria automaticamente instantâneos do saldo financeiro para transações financeiras que têm um tipo de entidade de referência de Fatura, Memorando de crédito, Memorando de débito, Pagamento ou Reembolso. Os valores de campo Financeiro e GL não são transferidos da transação para o instantâneo. Recomendamos usar acionadores ou processos para copiar informações do GL e Financeiras da transação para os instantâneos filhos.

CONSULTE TAMBÉM:

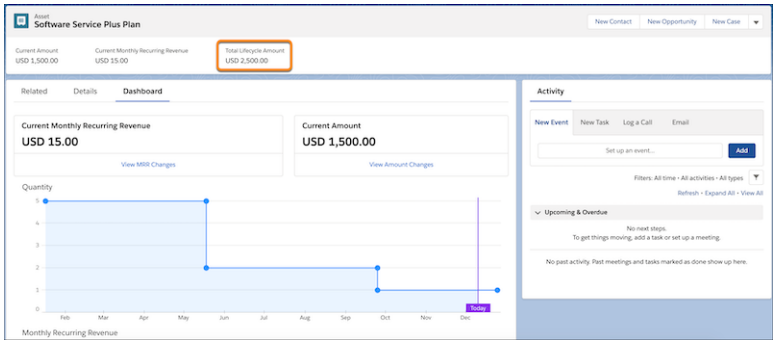
Artigo do Knowledge: A verificação de log financeiro é fornecida para sua organização (pode estar desatualizado ou indisponível durante visualização da versão)

Entenda o valor de longo prazo de cada ativo com gerenciamento de ciclo de vida

Um novo campo Valor total do ciclo de vida mostra o total de um ativo com gerenciamento de ciclo de vida em todas as vendas iniciais, alterações, renovações e outras mudanças. A partir da versão Spring '21, esse campo é preenchido em todos os ativos com gerenciamento de ciclo de vida. Em outros ativos, é nulo. Use a segurança no nível do campo para adicionar o campo a layouts e aproveite-a em relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Unlimited e Salesforce Billing Developer com o Salesforce Billing.

Por quê: O campo complementa os detalhes sobre o ativo com gerenciamento de ciclo de vida, destacando o valor do ativo considerando mudanças anteriores e projetadas.



A lógica de ativação do pedido independente foi atualizada

O Salesforce Billing agora ativa pedidos independentes e seus produtos do pedido independentes filho ao mesmo tempo. Antes, quando você ativava um pedido independente, o Salesforce Billing não ativava seus produtos do pedido. Os usuários precisavam ativar os produtos do pedido independentes por conta própria ou por automação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Como: Quando você ativa um pedido independente, o Salesforce Billing ativa todos os produtos do pedido independentes filho do pedido.

Importante: Um produto do pedido independente refere-se a um produto do pedido que não tem uma linha de cotação pai. Se você ativar o pedido independente com outros produtos do pedido filho que tenham linhas de cotação pai, o Salesforce Billing não os ativará. Nesse caso, apenas o pedido independente e seus produtos do pedido independentes serão ativados.

A lógica de criação de produto do pedido independente foi atualizada

Produtos do pedido independentes não precisam mais de tanta edição depois da criação. Agora, quando você cria um pedido independente, seus produtos do pedido filho herdam o tipo de encargo, a frequência de faturamento e o tipo de faturamento do produto. Se algum produto do pedido estava relacionado a um produto com taxas e programação de consumo do produto, os produtos do pedido também receberão taxas e programações de consumo do produto do pedido.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Resumos de uso automático para assinaturas baseadas em uso perenes

Melhore a experiência de preço por uso para representantes de vendas que trabalham com assinaturas perenes. Os representantes de vendas agora podem carregar o uso para um novo produto de pedido de assinatura perene a qualquer momento. Se a data de processamento do uso não ficar dentro de um dos resumos de uso não faturados ativos do produto do pedido, o Salesforce Billing criará um resumo de uso e atribuirá a ele o novo uso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce Billing.

Por quê: Antes, quando um representante de vendas solicitava um produto de assinatura perene relacionado a uma programação de consumo, o Salesforce CPQ criava um produto de pedido com 12 resumos de uso. O primeiro resumo de uso começou na data de início do produto do pedido, e cada resumo do produto tem a duração do prazo de faturamento do agendamento do consumo. Os representantes de vendas criavam mais resumos de uso manualmente pelo tempo em que a assinatura perene estivesse ativa.

Como: O novo resumo de uso segue os mesmos períodos de faturamento que os resumos de uso anteriores do produto do pedido. Por exemplo, se o produto do pedido tivesse uma frequência de faturamento mensal, uma data de faturamento de 1 e um prazo de 01/01/20 a 31/12/20, ele criava 12 resumos de uso. Cada resumo começava no primeiro dia do mês e terminava no último dia do mês. Se o representante de vendas carregasse o uso com uma data de uso de 20/03/21, o Salesforce Billing criaria um resumo de uso para 01/03/21 a 31/03/21.

Nota: Parece familiar? Esse recurso foi disponibilizado brevemente na versão Summer '20, mas nós o removemos depois que ele começou a apresentar alguns problemas. Depois de um pouco mais de preparação, ele agora está pronto para brilhar.

Advanced Approvals

Os usuários de Advanced Approvals podem gerenciar as aprovações sem fazerem login no Salesforce. Agora, a API de aprovação e rejeição é exposta pelo pacote Advanced Approvals.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic no Salesforce CPQ com Advanced Approvals.

Por quê: Antes, os gerentes de aprovação acessavam o pacote Advanced Approvals no Salesforce para aprovar ou rejeitar a solicitação de aprovação de um representante de vendas. Agora, você pode implementar a API de aprovação e rejeição em uma plataforma externa para que seus gerentes de aprovação não precisem mais acessar o Salesforce durante o processo de aprovação.

Como: A API do Advanced Approvals está disponível desde que a configuração do Salesforce Desabilitar API esteja desmarcada. Essa configuração está desmarcada por padrão. Para acessá-la, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações personalizadas` e selecione **Configurações personalizadas**.

Setores

Uma onda sem precedentes de novas soluções verticais o aguarda. O gerenciamento de fidelidade ajuda você a realizar programas personalizados de reconhecimento, recompensa e retenção. O gerenciamento em lote permite que você processe e acompanhe milhões de registros. Com tabelas de decisão, você pode definir várias regras de negócio para avaliar produtos e calcular descontos. Nosso novo mecanismo de processamento de dados extrai e transforma dados de sua organização e cria registros com os dados transformados. É mais fácil gerenciar acordos de vendas e previsões da conta na Manufacturing Cloud e o Gerenciamento de descontos tem suporte para programas de desconto baseados em volume, receita e crescimento. Enquanto isso, o Health Cloud facilita o gerenciamento de provedores com uma nova API e um novo suporte alinhado a FHIR para registros de saúde eletrônicos, e o Financial Services Cloud ajuda você a acompanhar o desempenho e capturar eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar. O Consumer Goods Cloud torna as visitas a lojas e entregas mais inteligentes, enquanto as Soluções do setor público adicionam o suporte de calendário e tornam a aprovação de solicitações mais transparente. O Gerenciamento de resposta à emergência adiciona fluxos atualizados para melhorar sua experiência de resposta a emergências.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciamento de fidelidade

O Gerenciamento de fidelidade, uma solução completa criada na plataforma Salesforce, ajuda as organizações a projetar e implementar programas inovadores para reconhecimento, recompensa e retenção de cliente. Você pode criar programas de fidelidade personalizados, integrar parceiros do programa e executar promoções para impulsionar o engajamento do cliente e obter um melhor retorno do seu investimento. O Gerenciamento de fidelidade é versátil e pode atender às necessidades de negócio B2B e B2C em qualquer setor (disponível ao público em geral).

Gerenciamento em lote

Processe milhões de registros em sua organização do Salesforce usando o Gerenciamento em lote. Acompanhe o status e a integridade de trabalhos de Gerenciamento em lote usando Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (disponível ao público em geral).

Tabelas de decisão

Tabelas de decisão leem regras de negócio e entregam resultados para cenários de negócios. Por exemplo, você pode definir várias regras de negócios para desconto de produto e criar uma tabela de decisão que avalie os produtos com relação às regras para calcular descontos para cada produto. Use uma tabela de decisão em um fluxo para obter resultados conforme uma programação ou quando necessário (disponível ao público em geral).

Mecanismo de processamento de dados

Extraia dados de objetos padrão e objetos personalizados em sua organização do Salesforce e transforme-os com base em suas necessidades comerciais. Em seguida, crie, atualize ou atualize e insira registros com os dados transformados (disponível ao público em geral).

Manufacturing Cloud

Gerencie acordos de vendas facilmente com novos recursos e aprimoramentos. Converta cotações e oportunidades diretamente para acordos de vendas facilmente rastreáveis usando um novo recurso de API do Connect. Gerencie melhor previsões da conta com uma opção para considerar agendamentos da oportunidade em previsões. Exclua acordos de vendas existentes para considerar alterações de requisitos.

Gerenciamento de descontos

Execute programas de descontos com base em volume, receita e crescimento com o Gerenciamento de descontos. Crie relacionamentos de canal duradouros por meio de incentivos transparentes e mutuamente lucrativos. Crie programas de descontos e especifique o tipo de desconto, as regras de elegibilidade e a estrutura de benefícios, incluindo limites. Calcule pagamentos no contexto trabalhando com seus parceiros e analise as informações de pagamento no fim do prazo ou a qualquer momento. Pagamentos de desconto são processados no ritmo selecionado com os detalhes desejados. Use o modelo da Experience Cloud de manufatura para criar um site e colaborar com seus parceiros. Receba percepções úteis sobre seus descontos com o Einstein Analytics para descontos (disponível ao público em geral).

Health Cloud

O Health Cloud oferece a você maneiras melhores de gerenciar os dados de pacientes e provedores. Nós facilitamos a criação de registros do provedor e criamos um novo modelo de dados alinhado ao FHIR para registros de saúde eletrônicos. O Gerenciamento de documentos inteligente é mais flexível e fácil de usar, e Vendas inteligentes adicionam calendários para ajudar seus usuários a obter mais de consultas cirúrgicas.

Financial Services Cloud

Acompanhe o desempenho e a produtividade da filial com os recursos de Gerenciamento de agência. Capture eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar e obtenha mais controle sobre as opções de exibição para o componente Apólice. Veja mais informações gerais no Centro de relacionamento acionável (ARC), que agora inclui participantes de Compartilhamento de dados em conformidade e um conjunto configurável de listas relacionadas. Aprimore o compartilhamento de dados em conformidade com grupos de participantes e compartilhamento de participantes não proprietários. Pegue as notas estruturadas de interações com clientes ou parceiros e compartilhe-as com as partes interessadas de um modo que esteja conformidade usando o novo recurso Resumos de interação. Acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando o Leitor inteligente de formulários para reconhecer e copiar dados dos arquivos carregados. Otimize as distribuições de registro e os cálculos de distribuição por pesquisa (RBL) com código aprimorado e a estrutura RBL de alto desempenho.

Consumer Goods Cloud

Garanta que os representantes executem as atividades certas durante as visitas à loja com as Recomendações de tarefa da visita do Einstein. Simplifique entregas da loja criando atribuições de veículo-usuário aos representantes. Predefina as sequências de atividades para ajudar seus representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz. Ajude os gerentes de vendas a criar registros da loja de varejo com mais rapidez com aprimoramentos da Loja de varejo. Com os aprimoramentos de Execução da visita e Entrega direta na loja, ajude os representantes a serem mais eficientes nas visitas à loja.

Soluções do setor público

Adicione visitas ao calendário do Salesforce, e ajude seus diretores de conformidade a verificar de modo rápido e fácil a disponibilidade dos inspetores ao agendar visitas. Novos recursos no aplicativo Gerenciamento de inspeção móvel melhoram a experiência geral de inspeção. E aprimoramentos ao portal do Setor público melhoram a eficiência do processo e garantem total transparência em todo o processo de aprovação da solicitação.

Gerenciamento de resposta à emergência

Fluxos atualizados facilitam sua experiência de gerenciamento de resposta de emergência.

Mais informações sobre licenças do usuário de comunidades para setores

Criamos uma nova página de ajuda que estabelece em detalhes os objetos que você pode compartilhar com os usuários do Experience Cloud. Use este novo recurso para ajudar a planejar a implementação do seu site do Experience Cloud com base nas licenças que você tem.

Gerenciamento de fidelidade

O Gerenciamento de fidelidade, uma solução completa criada na plataforma Salesforce, ajuda as organizações a projetar e implementar programas inovadores para reconhecimento, recompensa e retenção de cliente. Você pode criar programas de fidelidade personalizados, integrar parceiros do programa e executar promoções para impulsionar o engajamento do cliente e obter um melhor retorno do seu investimento. O Gerenciamento de fidelidade é versátil e pode atender às necessidades de negócio B2B e B2C em qualquer setor (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Crie uma experiência de fidelidade única com o Programa de fidelidade

Personalize e crie seu próprio programa de fidelidade usando um conjunto integrado de blocos de construção de fidelidade. Crie um programa de fidelidade e então adicione níveis, moedas do programa, benefícios, parceiros, vouchers e promoções. Acompanhe atividades e comportamentos dos membros. Recompense e reconheça membros com pontos ou vouchers pela fidelidade.

Impulsione suas metas comerciais com promoções

Aumente as vendas de produto ao oferecer promoções valiosas a membros almejados. Impulsione o engajamento dos membros e obtenha um melhor retorno do seu investimento com ofertas atraentes. Use promoções padrão para fornecer benefícios imediatos aos membros. Use promoções cumulativas para recompensar os membros com base em seus comportamentos de longo prazo, como frequência de participação ou gasto. Ofereça vouchers ou pontos de fidelidade para adquirir novos clientes ou engajar clientes atuais.

Aumente o engajamento dos membros com parceiros do programa de fidelidade

O Gerenciamento de fidelidade ajuda a aumentar o engajamento do membro facilitando a integração e o gerenciamento de parceiros no programa de vários setores. As parcerias oferecem mais oportunidades de engajar membros e ajudá-los a ganhar ou resgatar pontos para produtos ou serviços complementares.

Recompense membros com vouchers de experiência

Ajude os clientes fiéis a sentirem-se valorizados e manterem-se engajados com vouchers de experiência. Recompense os membros com vouchers como parte de uma transação ou promoção ou para fazer o upgrade para um nível superior. Os vouchers podem incluir um valor monetário fixo, um percentual de desconto ou um produto ou serviço gratuito, dependendo do produto ou serviço associado.

Encante os membros com benefícios de fidelidade

Empolgue os membros com as vantagens e os privilégios de um programa de fidelidade. Recompense e motive os clientes quando eles aumentam o engajamento com o programa de fidelidade. Crie uma experiência do cliente conectada configurando benefícios experimentais no ecossistema do Salesforce ou transfira esses benefícios a outros sistemas.

Permita que os membros acompanhem atividades com o Portal do membro de fidelidade

Mantenha os membros de fidelidade engajados permitindo que acompanhem o próprio progresso no programa com o Portal do membro de fidelidade. Com alguns cliques, os administradores podem configurar o portal do membro de fidelidade no qual os membros do programa podem ver os detalhes do perfil, as transações recentes, o saldo de pontos e os níveis atuais.

Analytics for Loyalty

Analise seus programas de fidelidade e projete estratégias para promover engajamento do membro, garantir a satisfação do membro e aumentar a receita. Use o aplicativo Einstein Discovery para Loyalty Analytics para obter percepções preditivas que o ajudem a melhorar o engajamento do membro do programa de fidelidade.

Novos objetos do gerenciamento de fidelidade

Acesse mais dados por meio de novos objetos de Gerenciamento de fidelidade.

O Gerenciamento de fidelidade tem novos tipos de metadados

Use os novos tipos de metadados para Gerenciamento de fidelidade.

Apex: Novos itens

Esses métodos e classes são novos.

Conectar a API REST

A API REST de Gerenciamento de fidelidade inclui novas chamadas.

O Gerenciamento de fidelidade tem novas ações invocáveis

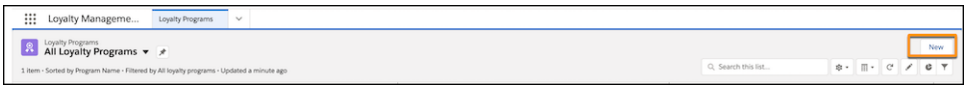
Use as novas ações invocáveis para Gerenciamento de fidelidade.

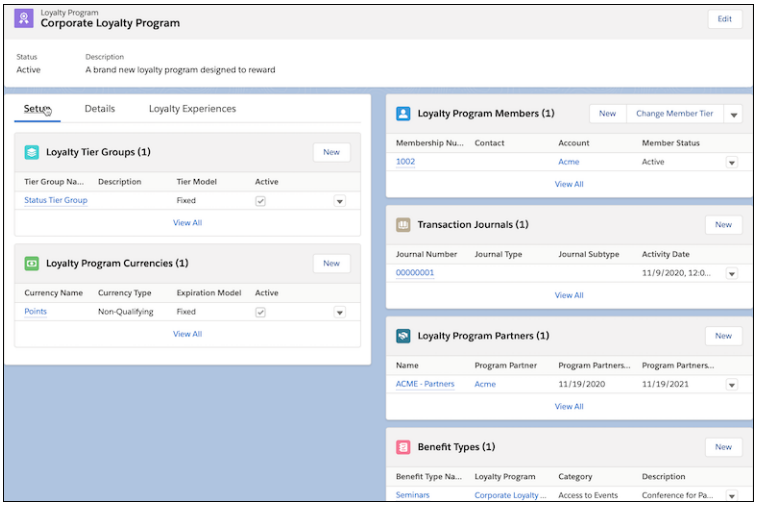
Crie uma experiência de fidelidade única com o Programa de fidelidade

Personalize e crie seu próprio programa de fidelidade usando um conjunto integrado de blocos de construção de fidelidade. Crie um programa de fidelidade e então adicione níveis, moedas do programa, benefícios, parceiros, vouchers e promoções. Acompanhe atividades e comportamentos dos membros. Recompense e reconheça membros com pontos ou vouchers pela fidelidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Como: No Iniciador de aplicativos, abra **Gerenciamento de fidelidade**. Para criar um programa de fidelidade, na guia Programas de fidelidade, clique em **Novo**.





Impulsione suas metas comerciais com promoções

Aumente as vendas de produto ao oferecer promoções valiosas a membros almejados. Impulsione o engajamento dos membros e obtenha um melhor retorno do seu investimento com ofertas atraentes. Use promoções padrão para fornecer benefícios imediatos aos membros. Use promoções cumulativas para recompensar os membros com base em seus comportamentos de longo prazo, como frequência de participação ou gasto. Ofereça vouchers ou pontos de fidelidade para adquirir novos clientes ou engajar clientes atuais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

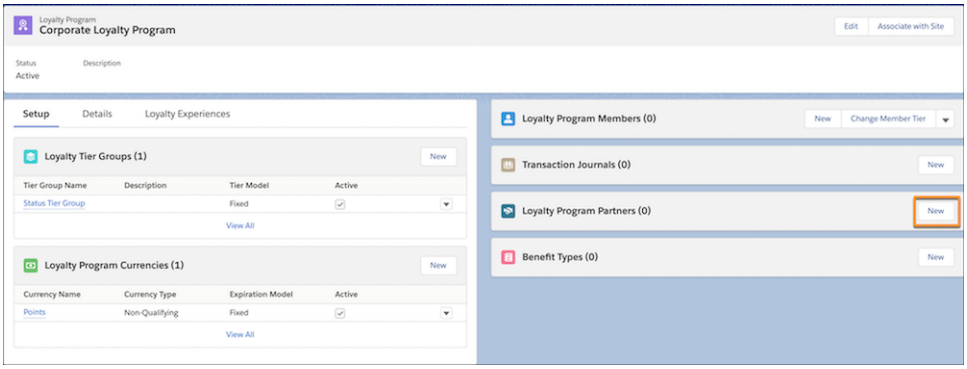
Como: Identifique os membros da campanha usando segmentos de dados em relatórios do Salesforce ou Customer 360 Audiences. Crie promoções com Programas de fidelidade, mapeie-os para Segmentos do cliente e execute-os por meio do Marketing Cloud. Use o Marketing Cloud Connect para enviar promoções de fidelidade ao Marketing Cloud, quando necessário.

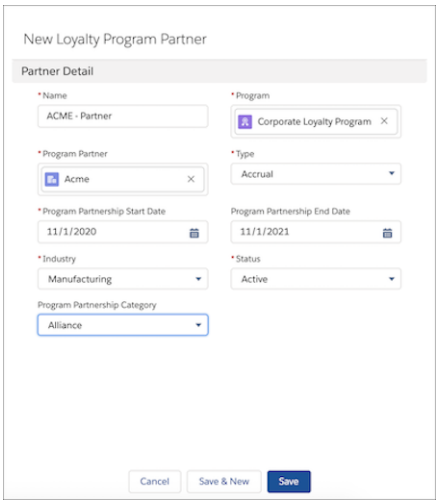
Aumente o engajamento dos membros com parceiros do programa de fidelidade

O Gerenciamento de fidelidade ajuda a aumentar o engajamento do membro facilitando a integração e o gerenciamento de parceiros no programa de vários setores. As parcerias oferecem mais oportunidades de engajar membros e ajudá-los a ganhar ou resgatar pontos para produtos ou serviços complementares.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Como: No Gerenciamento de fidelidade, selecione seu **Programa de fidelidade**. Para criar um Parceiro do Programa de fidelidade, na guia Configuração, em Parceiros do programa de fidelidade, clique em **Novo**.



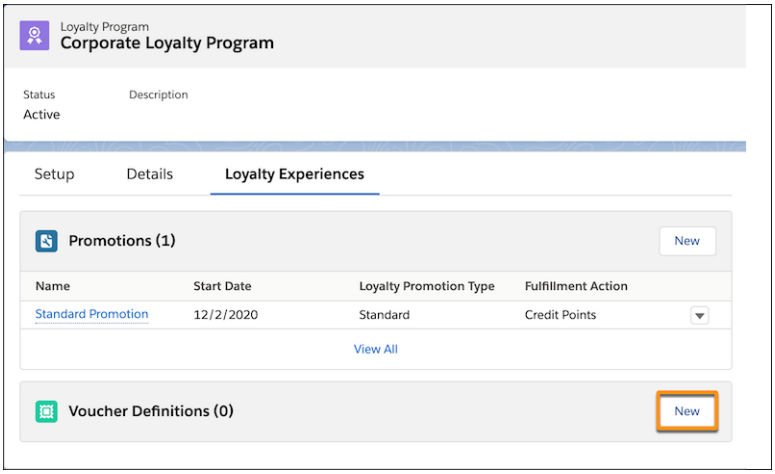


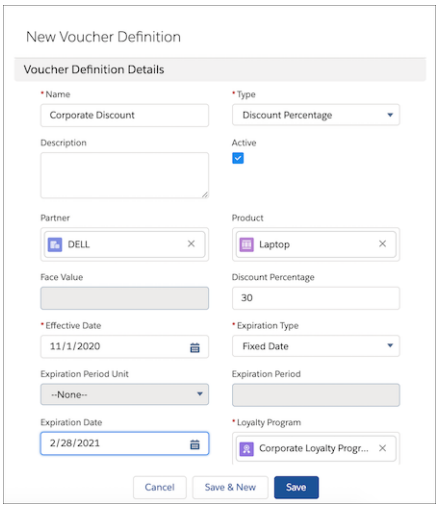
Recompense membros com vouchers de experiência

Ajude os clientes fiéis a sentirem-se valorizados e manterem-se engajados com vouchers de experiência. Recompense os membros com vouchers como parte de uma transação ou promoção ou para fazer o upgrade para um nível superior. Os vouchers podem incluir um valor monetário fixo, um percentual de desconto ou um produto ou serviço gratuito, dependendo do produto ou serviço associado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Como: No Gerenciamento de fidelidade, selecione seu **Programa de fidelidade**. Para criar uma definição de voucher, na guia Experiências de fidelidade, em Definições do voucher, clique em **Novo**.



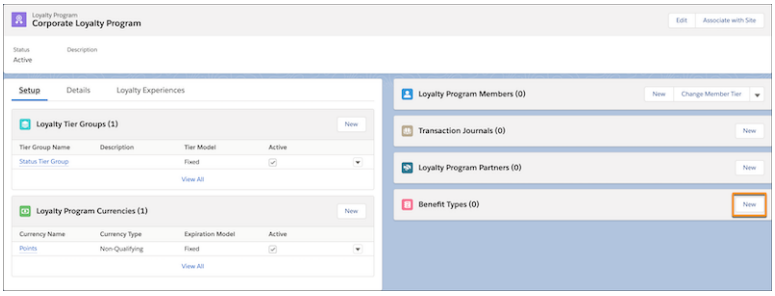


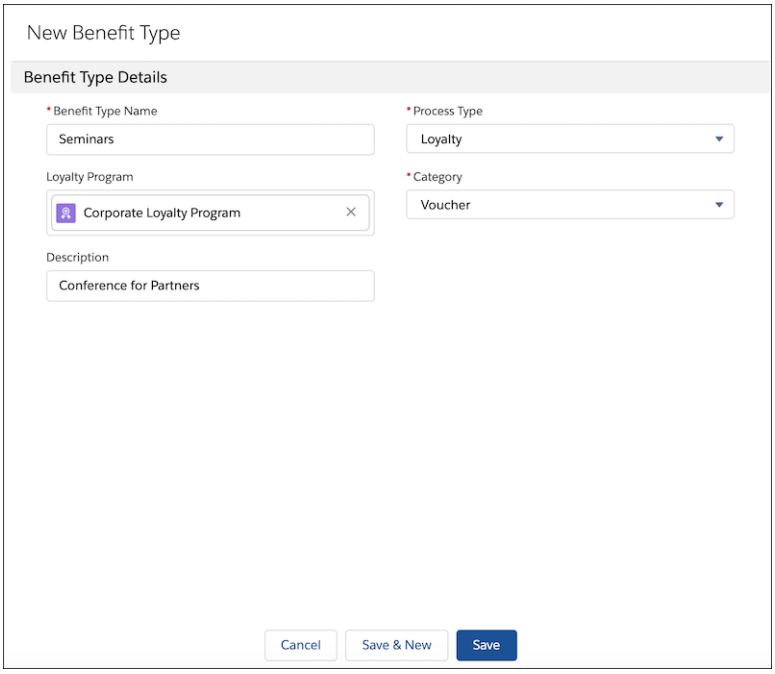
Encante os membros com benefícios de fidelidade

Empolgue os membros com as vantagens e os privilégios de um programa de fidelidade. Recompense e motive os clientes quando eles aumentam o engajamento com o programa de fidelidade. Crie uma experiência do cliente conectada configurando benefícios experimentais no ecossistema do Salesforce ou transfira esses benefícios a outros sistemas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Como: No Gerenciamento de fidelidade, selecione seu **Programa de fidelidade**. Para criar um tipo de benefício, na guia Configuração, em Tipos de benefício, clique em **Novo**.





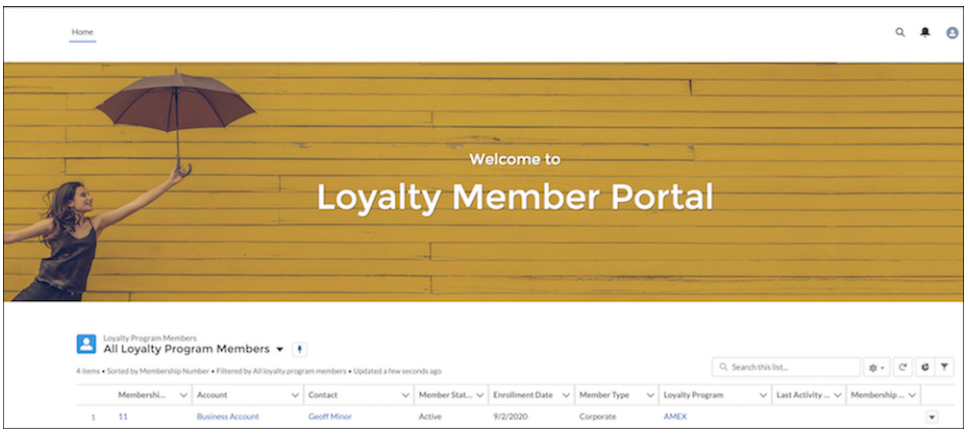
Permita que os membros acompanhem atividades com o Portal do membro de fidelidade

Mantenha os membros de fidelidade engajados permitindo que acompanhem o próprio progresso no programa com o Portal do membro de fidelidade. Com alguns cliques, os administradores podem configurar o portal do membro de fidelidade no qual os membros do programa podem ver os detalhes do perfil, as transações recentes, o saldo de pontos e os níveis atuais.

Onde: Esse recurso está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para administradores e usuários do Experience Cloud com a licença Gerenciamento de fidelidade.

Como: Usando o modelo de Portal do membro de fidelidade, o administrador pode configurar um portal do membro de fidelidade repleto de recursos e personalizar o portal com base nos requisitos da empresa.



Nota: Você pode configurar portais do membro de fidelidade similares integrando o Gerenciamento de fidelidade a aplicativos de terceiros: usando as APIs do Connect.

Analytics for Loyalty

Analise seus programas de fidelidade e projete estratégias para promover engajamento do membro, garantir a satisfação do membro e aumentar a receita. Use o aplicativo Einstein Discovery para Loyalty Analytics para obter percepções preditivas que o ajudem a melhorar o engajamento do membro do programa de fidelidade.

NESTA SEÇÃO:

Analise a fidelidade do cliente e expanda seu negócio

Os painéis do aplicativo Analytics for Loyalty apresentam percepções sobre os programas de fidelidade e ajudam os gerentes de programa a elaborar estratégias para aumentar a participação, reter clientes e melhorar os processos. Você também pode integrar painéis em páginas do membro do programa de fidelidade para obter percepções imediatas sobre o valor, o engajamento e as preferências dos seus membros e a assistência prestada a eles.

Melhore o engajamento do membro com o Einstein Discovery para fidelidade

Use o aplicativo Einstein Discovery para Loyalty Analytics para visualizar a pontuação de engajamento dos membros, identificar fatores que afetam o engajamento deles e elaborar estratégias de melhoria.

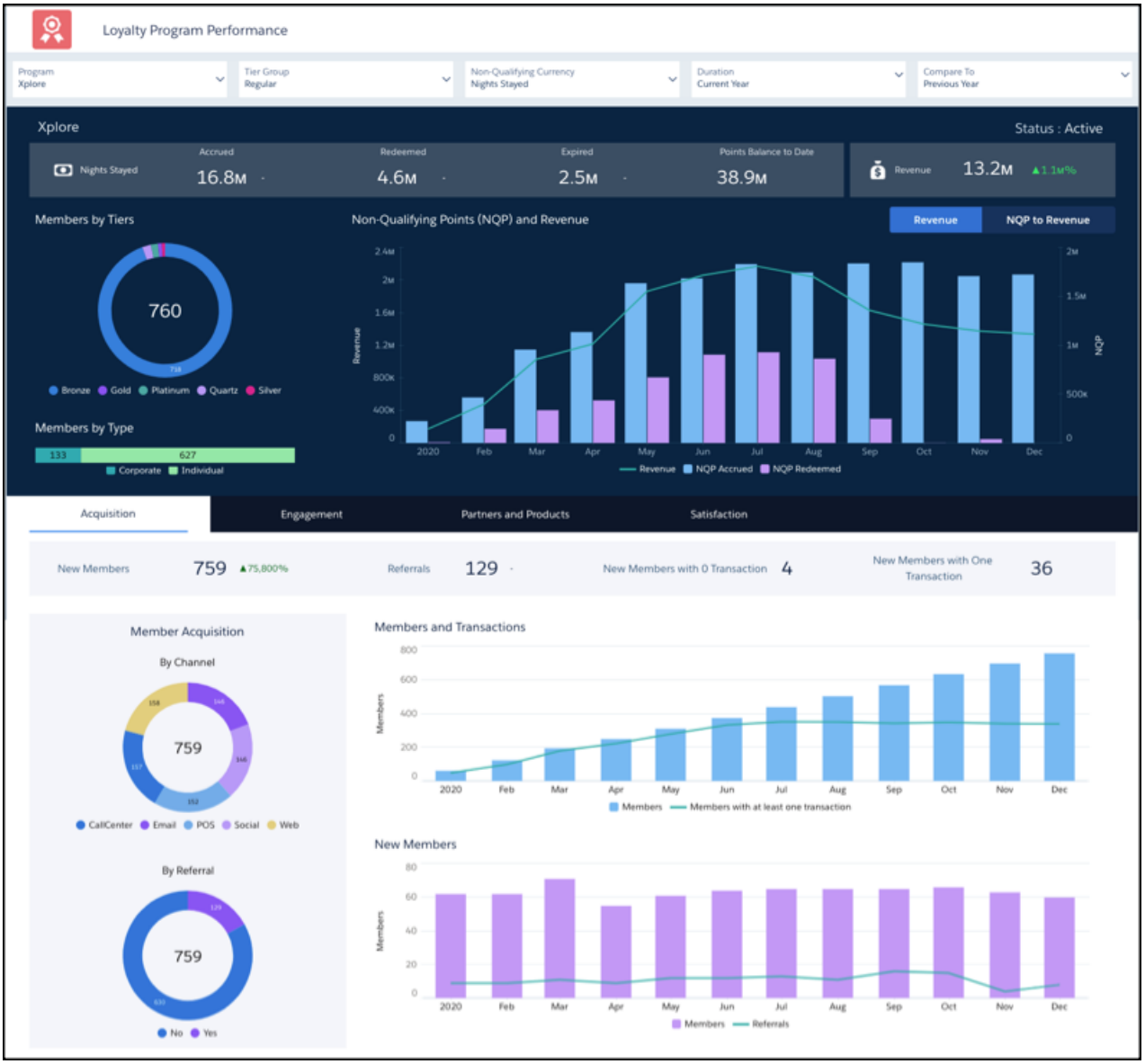
Analise a fidelidade do cliente e expanda seu negócio

Os painéis do aplicativo Analytics for Loyalty apresentam percepções sobre os programas de fidelidade e ajudam os gerentes de programa a elaborar estratégias para aumentar a participação, reter clientes e melhorar os processos. Você também pode integrar painéis em páginas do membro do programa de fidelidade para obter percepções imediatas sobre o valor, o engajamento e as preferências dos seus membros e a assistência prestada a eles.

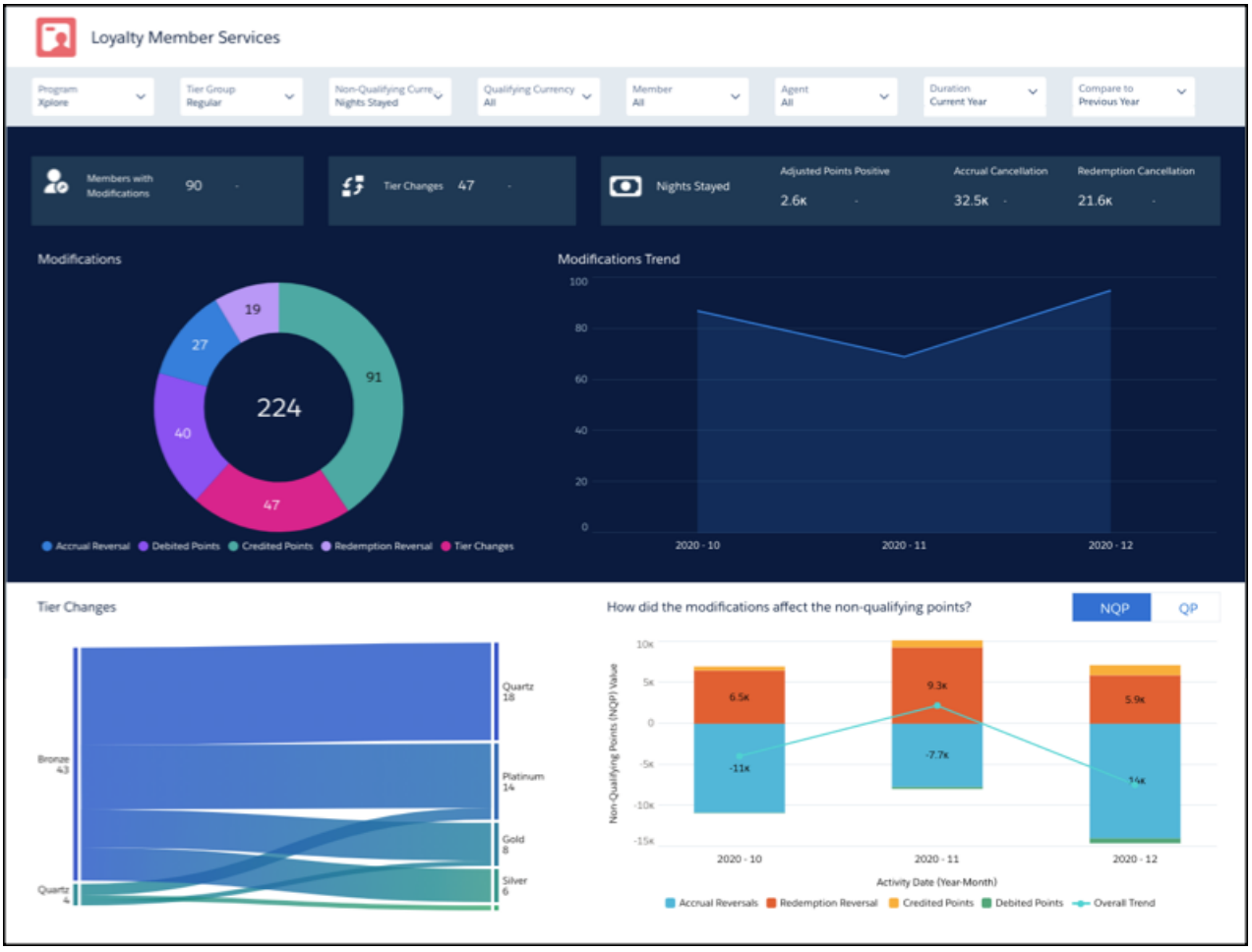
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

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

Por quê: Use o painel Desempenho do programa de fidelidade para analisar um programa com base na aquisição de membros, no engajamento, na satisfação, nos parceiros e nos produtos.



O painel Serviços ao membro de fidelidade oferece percepções úteis dos tipos de assistência que você presta aos membros de fidelidade.



Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o **Analytics for Loyalty** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

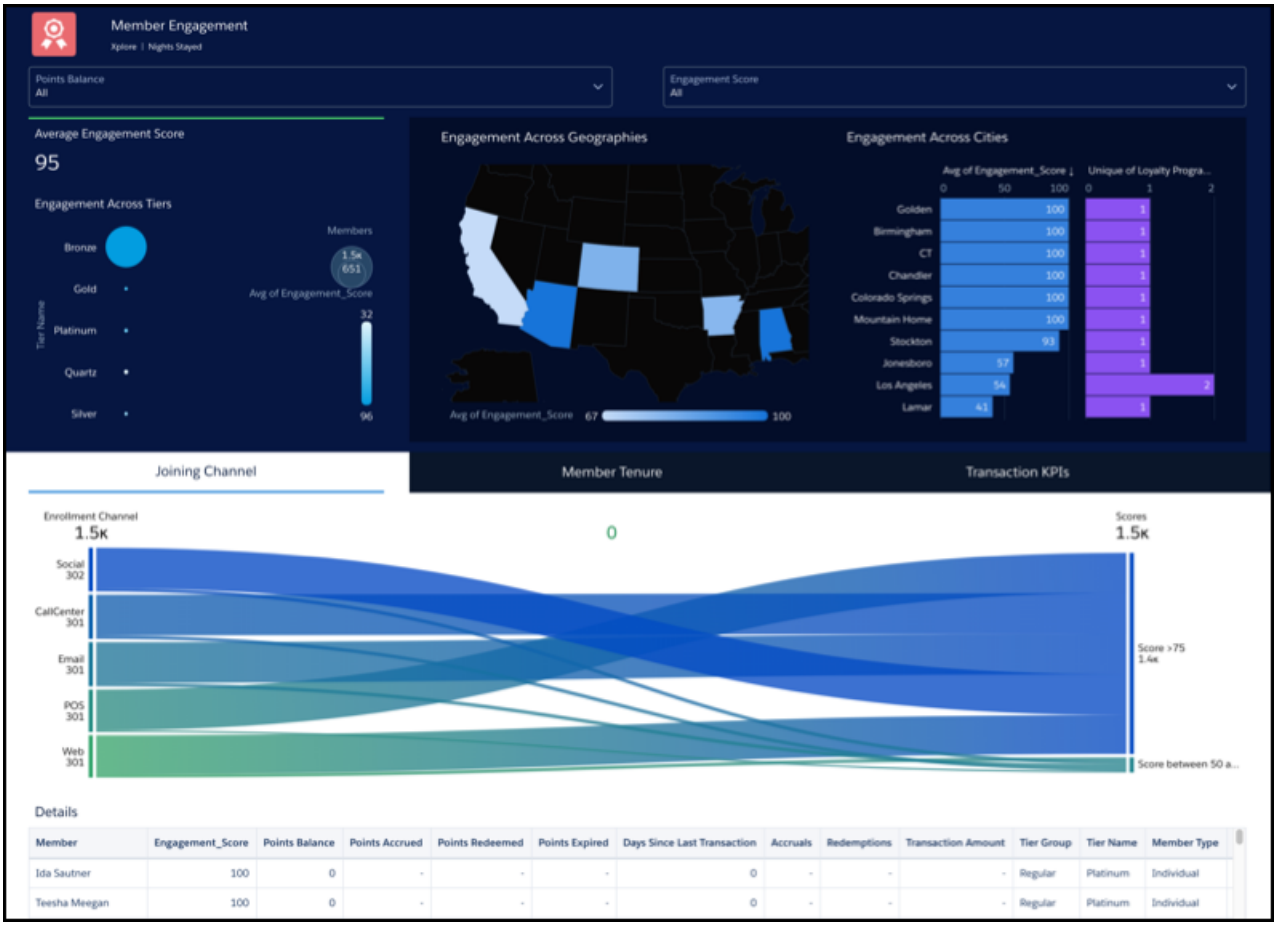
Melhore o engajamento do membro com o Einstein Discovery para fidelidade

Use o aplicativo Einstein Discovery para Loyalty Analytics para visualizar a pontuação de engajamento dos membros, identificar fatores que afetam o engajamento deles e elaborar estratégias de melhoria.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo Einstein Discovery para Loyalty Analytics, você deve ter uma licença do complemento Loyalty Analytics Plus.

Por quê: O aplicativo Einstein Discovery para Loyalty Analytics faz previsões sobre o engajamento do membro com base em fatores como demografia, canal de inscrição, transações e duração da associação.



Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o **Einstein Discovery para Loyalty Analytics** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Novos objetos do gerenciamento de fidelidade

Acesse mais dados por meio de novos objetos de Gerenciamento de fidelidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Performance, Enterprise e Unlimited em que o Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Visualizar todos os benefícios

Use o novo objeto `Benefit`.

Visualizar a ação acionada automaticamente para um benefício

Use o novo objeto `BenefitAction`.

Visualizar o tipo de benefício

Use o novo objeto `BenefitType`.

Visualizar informações sobre cada transcrição realizada por um membro em um programa de fidelidade

Use o novo objeto `LoyaltyLedger`.

Associar níveis do membro de fidelidade à moeda do programa de fidelidade

Use o novo objeto `LoyaltyMemberCurrency`.

Associar membros do programa de fidelidade ao nível de fidelidade

Use o novo objeto `LoyaltyMemberTier`.

Visualizar produtos e categorias de produto oferecidos por parceiros de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyPartnerProduct`.

Visualizar os programas de fidelidade em sua organização
Use o novo objeto `LoyaltyProgram`.

Visualizar as moedas para um programa
Use o novo objeto `LoyaltyProgramCurrency`.

Visualizar as promoções usadas por um membro do programa de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyProgramMbrPromotion`.

Visualizar informações sobre membros do programa de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyProgramMember`.

Visualizar parceiros associados ao programa de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyProgramPartner`.

Visualizar níveis de um programa de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyTier`.

Associar os benefícios de fidelidade a um nível
Use o novo objeto `LoyaltyTierBenefit`.

Visualizar níveis de grupos de um programa de fidelidade
Use o novo objeto `LoyaltyTierGroup`.

Visualizar os benefícios oferecidos a um membro do programa de fidelidade
Use o novo objeto `MemberBenefit`.

Associar um programa de fidelidade a um site do Experience Cloud
Use o novo objeto `NetworkReferencedObject`.

Visualizar os motivos disponíveis para a criação de um Diário
Use o novo objeto `JournalReason`.

Visualizar os subtipos de transação
Use o novo objeto `JournalSubType`.

Visualizar os tipos de transação
Use o novo objeto `JournalType`.

Visualizar promoções associadas ao programa de fidelidade
Use o novo objeto `Promotion`.

Associar promoções a produtos do parceiro de fidelidade
Use o novo objeto `PromotionLoyaltyPtnrProdt`.

Associar promoções a segmentos de mercado
Use o novo objeto `PromotionMarketSegment`.

Visualizar transações de um programa de fidelidade
Use o novo objeto `TransactionJournal`.

Visualizar os vouchers emitidos a um membro do programa de fidelidade
Use o novo objeto `Voucher`.

Visualizar vouchers associados a um programa de fidelidade
Use o novo objeto `VoucherDefinition`.

O Gerenciamento de fidelidade tem novos tipos de metadados

Use os novos tipos de metadados para Gerenciamento de fidelidade.

Use ações invocáveis

O actionType no campo do subtipo FlowActionCall do tipo de metadados de Fluxo tem novos valores enumerados para Gerenciamento de fidelidade.

- `adjustPoints` – ajusta pontos de fidelidade para um membro do programa ou transação do diário em específico.
- `assignTierBenefits` – atribui benefícios a membros do programa de fidelidade com base no nível do membro para os benefícios associados a uma Ação de benefício.
- `cancelAccrual` – cancela um conjunto específico de transações de acúmulo.
- `creditPoints` – credita pontos de fidelidade ao saldo de um membro do programa específico.
- `cancelRedemption` – reverte um conjunto específico de transações de resgate.
- `changeTier` – altera o nível para um membro do programa especificado.
- `changeTierWhenNoErrors` – altera o nível para um membro do programa de fidelidade especificado apenas quando todos os parâmetros de entrada cumprem os critérios.
- `debitPoints` – debita pontos de fidelidade ao saldo de um membro do programa específico.
- `executeMemberBenefit` – processa a ação do benefício associada ao benefício atribuído a um membro do programa de fidelidade.
- `getTier` – obtém o nível atual para um membro do programa especificado.
- `getPointsBalance` – obtém o saldo de pontos de fidelidade para um membro do programa especificado.
- `issueVoucher` – emite um voucher para um membro ou contrato.

Apex: Novos itens

Esses métodos e classes são novos.

Namespace da ConnectApi

O namespace da ConnectApi tem estes novos métodos e classes.

Métodos

Esse novo método está na classe `ConnectApi.LoyaltyConnect`.

Obtenha os benefícios para um membro

```
getMemberBenefits(memberId)
```

Esse novo método está na classe `ConnectApi.LoyaltyVoucherConnect`.

Resgate um voucher para um membro

```
redeem(programName, membershipNumber, voucherCode)
```

Classes de saída

Essas classes de saída são novas.

`ConnectApi.MemberBenefitsOutput`

Essa nova classe tem estas propriedades.

- `memberBenefits` – lista de todos os benefícios disponíveis para um membro.

`ConnectApi.MemberBenefitOutput`
Essa nova classe tem estas propriedades.

- `benefitId` – ID do benefício disponível para o membro.
- `benefitName` – o nome do benefício disponível ao membro.
- `benefitTypeId` – ID do registro do tipo de benefício associado.
- `benefitTypeName` – o nome do tipo de benefício associado.
- `createdRecordId` – ID do registro criado durante a atribuição de benefício.
- `createdRecordName` – o nome de exibição do registro criado durante a atribuição do benefício.
- `isActive` – indica se o benefício está ativo.

Conectar a API REST

A API REST de Gerenciamento de fidelidade inclui novas chamadas.

Gerenciamento de fidelidade

Obter benefícios de fidelidade
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/member/`***`${memberId}`***`/memberbenefits` para obter uma lista de benefícios de fidelidade disponíveis para um membro do programa de fidelidade.

Resgatar código do voucher
Faça uma solicitação POST ao novo recurso `/services/data/vXX.X/connect/loyalty/programs/`***`${programName}`***`/members/`***`${membershipNumber}`***`/vouchers/`***`{voucherCode}`***`/redeem` para resgatar um código do voucher para um membro do programa de fidelidade.

O Gerenciamento de fidelidade tem novas ações invocáveis

Use as novas ações invocáveis para Gerenciamento de fidelidade.

Ajustar pontos de fidelidade
Use a nova ação padrão `adjustPoints` para ajustar pontos de fidelidade para um membro do programa ou transação do diário em específico.

Atribuir benefícios de nível do membro
Use a nova ação padrão `assignTierBenefits` para atribuir benefícios a membros do programa de fidelidade com base no nível do membro para os benefícios associados a uma Ação de benefício.

Cancelar transações de acúmulo
Use a nova ação padrão `cancelAccrual` para cancelar um conjunto específico de transações de acúmulo.

Creditar pontos de fidelidade
Use a nova ação padrão `creditPoints` para creditar pontos de fidelidade para o saldo de um membro do programa especificado.

Alterar nível do membro
Use a nova ação padrão `changeTier` para alterar o nível para um membro do programa especificado.

Alterar o nível do membro quando todos os parâmetros de entrada cumprem os critérios
Use a nova ação padrão `changeTierWhenNoErrors` para alterar o nível para um membro do programa de fidelidade especificado apenas quando todos os parâmetros de entrada cumprem os critérios.

Debitar pontos de fidelidade
Use a nova ação padrão `debitPoints` para debitar pontos de fidelidade do saldo de um membro do programa especificado.

Obter saldo de pontos de fidelidade
Use a nova ação padrão `getPointsBalance` para obter o saldo de pontos de fidelidade para um membro do programa especificado.

Obter nível do membro
Use a nova ação padrão `getTier` para obter o nível atual para um membro do programa especificado.

Emitir voucher
Use a nova ação padrão `issueVoucher` para emitir um voucher para um membro ou contrato.

Benefícios de membros do processo
Use a nova ação padrão `executeMemberBenefit` para processar a ação do benefício associada ao benefício atribuído a um membro do programa de fidelidade.

Reverter transações de resgate
Use a nova ação padrão `cancelRedemption` para reverter um conjunto específico de transações de resgate.

Gerenciamento em lote

Processe milhões de registros em sua organização do Salesforce usando o Gerenciamento em lote. Acompanhe o status e a integridade de trabalhos de Gerenciamento em lote usando Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Defina trabalhos para processar grandes volumes de registro
Crie trabalhos de Gerenciamento em lote para processar grandes volumes de dados em um fluxo. Os trabalhos de Gerenciamento em lote processam seus dados em lotes gerenciáveis. Use trabalhos de Gerenciamento em lote para automatizar a execução de processos comerciais complexos em vários objetos. Os trabalhos de Gerenciamento em lote são agendados usando fluxos agendados.

Agende seus trabalhos
Use fluxos agendados para decidir quando e com que frequência executar um trabalho de Gerenciamento em lote. É possível agendar trabalhos que você cria ou que estão disponíveis em sua organização do Salesforce conforme as licenças da sua organização. Você pode usar um fluxo agendado para executar vários trabalhos de Gerenciamento em lote juntos.

Observe seus trabalhos em lote
Monitore o status e a integridade de uma execução de trabalho de Gerenciamento em lote. Sempre que um trabalho é executado, um novo registro é criado em Monitorar serviços de fluxo de trabalho. Você pode acompanhar a execução do trabalho de Gerenciamento em lote completo e suas partes do trabalho em lote. Você também pode ver a lista de registros que o trabalho em lote não conseguiu processar.

Compartilhe seus trabalhos de gerenciamento em lote
Os trabalhos de gerenciamento em lote podem ser compartilhados com outras organizações do Salesforce usando conjuntos de alterações, pacotes gerenciados ou pacotes não gerenciados. Use conjuntos e pacotes de alterações para mover trabalhos para a sua organização do Salesforce de produção ou compartilhá-los com seus colaboradores.

O Gerenciamento em lote tem um novo objeto
Faça mais com os novos objetos de Gerenciamento em lote.

O Gerenciamento em lote tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas
Use as APIs do conjunto de ferramentas para trabalhar com objetos de configuração de Gerenciamento em lote.

O Gerenciamento em lote tem um novo evento de plataforma

Use um Evento de plataforma para notificar seus usuários inscritos quando as execuções de um trabalho de Gerenciamento em lote em um fluxo estão concluídas.

O Gerenciamento em lote tem uma nova ação invocável

Execute trabalhos de gerenciamento em lote usando uma ação invocável.

O Gerenciamento em lote tem novos tipos de metadados

O Gerenciamento em lote tem um novo tipo e enumeração de metadados.

O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos

Agora você pode visualizar o status e o progresso de trabalhos de Gerenciamento em lote usando objetos dos Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Defina trabalhos para processar grandes volumes de registro

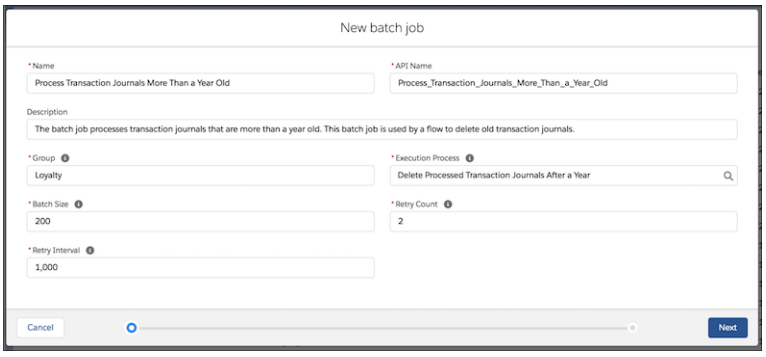
Crie trabalhos de Gerenciamento em lote para processar grandes volumes de dados em um fluxo. Os trabalhos de Gerenciamento em lote processam seus dados em lotes gerenciáveis. Use trabalhos de Gerenciamento em lote para automatizar a execução de processos comerciais complexos em vários objetos. Os trabalhos de Gerenciamento em lote são agendados usando fluxos agendados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Quem: Usuários com o perfil de Administrador do sistema podem criar trabalhos de Gerenciamento em lote.

Por quê: Os fluxos podem processar até 250 mil registros por dia. Use trabalhos em lote para processar mais de 250 mil registros em lotes gerenciáveis enquanto fica dentro dos limites da plataforma. Vários trabalhos em lote podem ser agendados juntos em um fluxo para processar registros em vários objetos que fazem parte do mesmo processo comercial.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Gerenciamento em lote` e selecione **Gerenciamento em lote**. Clique em **Novo**. Defina um trabalho de Gerenciamento em lote e selecione o fluxo para o trabalho de Gerenciamento em lote a processar. Clique em **Avançar**. Selecione a variável de entrada do fluxo que identifica cada registro de maneira única. Selecione o objeto para o qual processar registros e os critérios de filtro. Clique em **Salvar** e depois em **Ativar**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: API de metadados de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: API de metadados de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

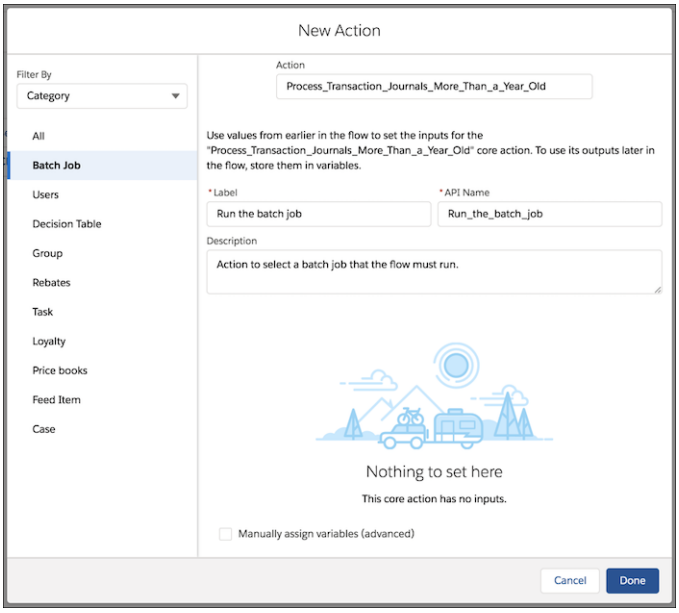
Agende seus trabalhos

Use fluxos agendados para decidir quando e com que frequência executar um trabalho de Gerenciamento em lote. É possível agendar trabalhos que você cria ou que estão disponíveis em sua organização do Salesforce conforme as licenças da sua organização. Você pode usar um fluxo agendado para executar vários trabalhos de Gerenciamento em lote juntos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Quem: Os usuários com a permissão Gerenciar fluxo podem executar trabalhos de Gerenciamento em lote em Fluxos.

Como: Em um fluxo agendado, arraste o elemento Ação para a tela. Selecione a Categoria como **Trabalho em lote**. Pesquise e selecione um trabalho em lote ativo.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ações invocáveis de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ações invocáveis de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

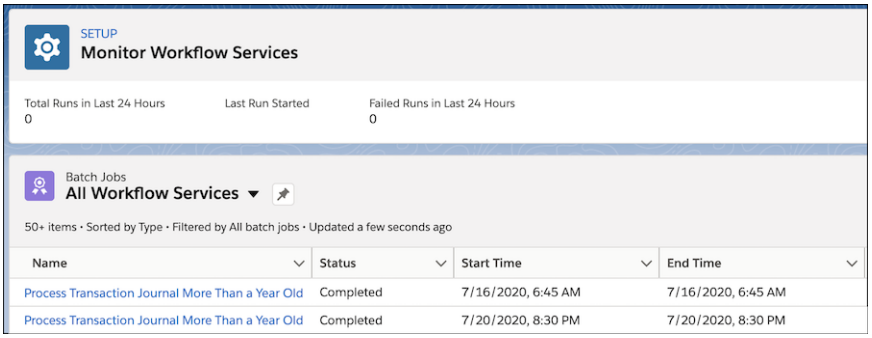
Observe seus trabalhos em lote

Monitore o status e a integridade de uma execução de trabalho de Gerenciamento em lote. Sempre que um trabalho é executado, um novo registro é criado em Monitorar serviços de fluxo de trabalho. Você pode acompanhar a execução do trabalho de Gerenciamento em lote completo e suas partes do trabalho em lote. Você também pode ver a lista de registros que o trabalho em lote não conseguiu processar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

Quem: Os usuários com o perfil Administrador do sistema podem monitorar execuções de trabalho de Gerenciamento em lote usando Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho` e selecione **Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho**. Para visualizar os detalhes de uma execução de trabalho de Gerenciamento em lote, clique no registro.



Compartilhe seus trabalhos de gerenciamento em lote

Os trabalhos de gerenciamento em lote podem ser compartilhados com outras organizações do Salesforce usando conjuntos de alterações, pacotes gerenciados ou pacotes não gerenciados. Use conjuntos e pacotes de alterações para mover trabalhos para a sua organização do Salesforce de produção ou compartilhá-los com seus colaboradores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade está habilitado.

O Gerenciamento em lote tem um novo objeto

Faça mais com os novos objetos de Gerenciamento em lote.

Visualize os trabalhos de Gerenciamento em lote, incluindo trabalhos disponíveis em sua organização do Salesforce com base em licenças específicas de setores

Use o novo objeto `BatchProcessJobDefinitionView`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objetos padrão de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objetos padrão de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Gerenciamento em lote tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas

Use as APIs do conjunto de ferramentas para trabalhar com objetos de configuração de Gerenciamento em lote.

Visualize os detalhes de um trabalho de Gerenciamento em lote

Use o novo objeto `BatchProcessJobDefinition`.

Visualize um trabalho de Gerenciamento em lote

Use o novo objeto `BatchJobDefinition`. O mecanismo de processamento de dados também usa esse objeto.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objetos de configuração de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objetos de configuração de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Gerenciamento em lote tem um novo evento de plataforma

Use um Evento de plataforma para notificar seus usuários inscritos quando as execuções de um trabalho de Gerenciamento em lote em um fluxo estão concluídas.

Seja notificado quando uma execução de trabalho de Gerenciamento de lote em um fluxo está concluída

Assine o novo `BatchJobStatusChangedEvent` para notificações em tempo real.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objeto BatchJobStatusChangedEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objeto BatchJobStatusChangedEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Gerenciamento em lote tem uma nova ação invocável

Execute trabalhos de gerenciamento em lote usando uma ação invocável.

Executar um trabalho de Gerenciamento em lote

Use a nova ação personalizada `batchJobAction` para criar trabalhos de lote e processar dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ações invocáveis de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ações invocáveis de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Gerenciamento em lote tem novos tipos de metadados

O Gerenciamento em lote tem um novo tipo e enumeração de metadados.

Definir trabalhos de Gerenciamento em lote para processar dados

Use o novo tipo de metadados `BatchProcessJobDefinition`.

Use a ação do trabalho de Gerenciamento em lote com Fluxos

Use o novo valor de enumeração `batchJobAction` no campo actionType no subtipo FlowActionCall do tipo de metadados de Fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: API de metadados de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: API de metadados de gerenciamento de lotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos

Agora você pode visualizar o status e o progresso de trabalhos de Gerenciamento em lote usando objetos dos Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Visualize uma execução de trabalho de Gerenciamento em lote

Use o novo objeto `BatchJob`.

Visualize uma parte do trabalho de Gerenciamento em lote

Use o novo objeto `BatchJobPart`.

Visualize os registros que não foram processados em uma parte da execução do trabalho de Gerenciamento em lote

Use o novo objeto `BatchDataPartFailedRecord`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Tabelas de decisão

Tabelas de decisão leem regras de negócio e entregam resultados para cenários de negócios. Por exemplo, você pode definir várias regras de negócios para desconto de produto e criar uma tabela de decisão que avalie os produtos com relação às regras para calcular descontos para cada produto. Use uma tabela de decisão em um fluxo para obter resultados conforme uma programação ou quando necessário (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Defina suas regras comerciais

Crie regras comerciais que orientem suas decisões comerciais. Para uma tabela de decisão ler as regras comerciais, crie as regras como registros para um objeto padrão, um objeto personalizado ou um tipo de metadados personalizado.

Especifique as regras e automatize o restante

Automatize a tomada de decisão para encontrar soluções com mais rapidez. Faça algumas seleções simples para preparar a tabela de decisão para processar registros, avaliar regras e fornecer resultados. Selecione o objeto ou o tipo de metadado personalizado contendo as regras, os campos de entrada e os campos de saída. Uma tabela de decisão pode ler até 100 mil regras de negócio e fornecer um resultado.

Determine o resultado dos registros de várias origens

Um conjunto de regras de negócio pode se aplicar a uma ou mais áreas de uma organização. Use links do conjunto de dados em uma tabela de decisão para definir os registros do objeto que ele avalia. Em um link do conjunto de dados, mapeie os campos de entrada da tabela de decisão com os campos de objeto que ela avalia.

Invoque uma tabela de decisão de um fluxo

Você pode invocar uma tabela de decisão em um fluxo conforme uma programação ou quando necessário. Você pode escolher invocar uma tabela de decisão e fornecer detalhes do que avaliar. Outra opção é invocar uma tabela de decisão para fornecer os resultados para um objeto de link do conjunto de dados associado.

Atualizar suas regras comerciais a qualquer momento

As regras que regem suas decisões de negócios evoluem e mudam. Se você modificar ou adicionar uma regra de comercial, atualize a tabela de decisão relacionada para garantir que ela forneça resultados com base nas regras atualizadas.

Compartilhar tabelas de decisão

Teste e faça o ajuste fino das tabelas de decisão antes de implantá-las na organização de produção do Salesforce. Você pode usar conjuntos de alterações, pacotes gerenciados ou pacotes não gerenciados para compartilhar as tabelas de decisão com outras organizações do Salesforce

Mantenha suas regras comerciais seguras

Use os objetos criptografados do Salesforce Shield para armazenar suas regras de negócio. As tabelas de decisão podem ler campos de entrada e saída para regras de negócio de objetos criptografados do Salesforce Shield e fornecer os resultados.

A tabela de decisão tem novos objetos

Use as APIs do conjunto de ferramentas para trabalhar com os objetos de configuração da Tabela de decisão.

Apex: Novos itens

Esses métodos e classes são novos.

Conectar a API REST

A API REST da tabela de decisão inclui chamadas aprimoradas.

A tabela de decisão tem novas ações invocáveis

Execute ou atualize as tabelas de decisão usando ações invocáveis.

A tabela de decisão tem novos tipos de metadados

A tabela de gerenciamento tem um novo tipo de metadados e enumeração.

Defina suas regras comerciais

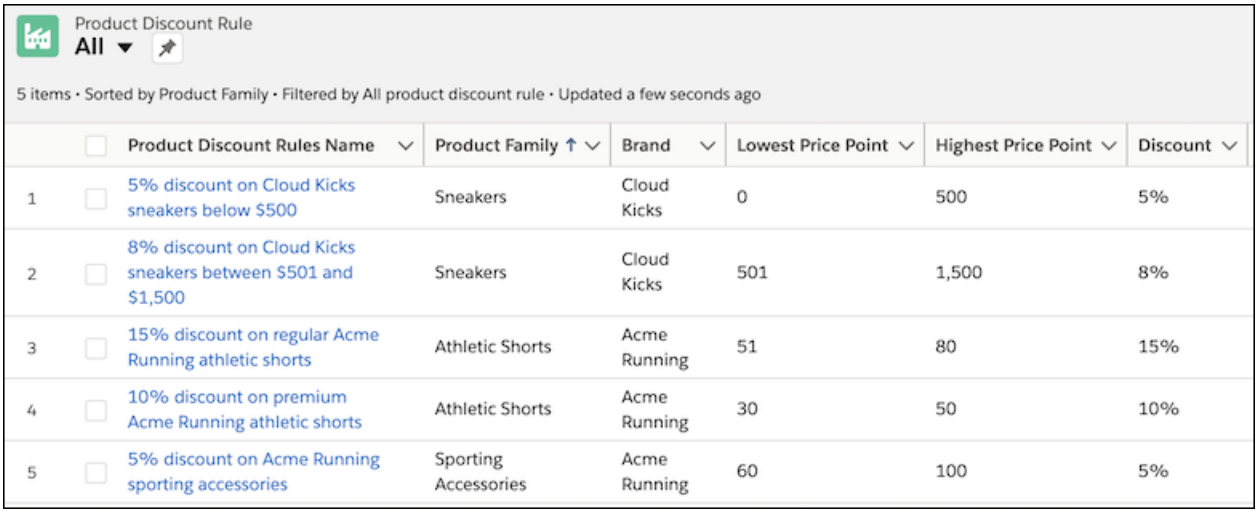
Crie regras comerciais que orientem suas decisões comerciais. Para uma tabela de decisão ler as regras comerciais, crie as regras como registros para um objeto padrão, um objeto personalizado ou um tipo de metadados personalizado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Por quê: Por exemplo, um vendedor de artigos esportivos pode ter várias regras de desconto conforme a marca, o preço ou a categoria do produto. Você pode adicionar as regras em um objeto ou tipo de metadados personalizado. Por exemplo, para determinar o desconto de uma marca de calçados esportivos, a tabela de decisão avalia o registro daquele produto conforme as regras comerciais e fornece o desconto como o resultado.

Como: Para incorporar regras comerciais na sua organização do Salesforce:

- Adicione as regras a um objeto padrão.
- Crie um objeto personalizado e adicione as regras a ele.
- Crie um tipo de metadados personalizado e adicione as regras a ele.


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%

Especifique as regras e automatize o restante

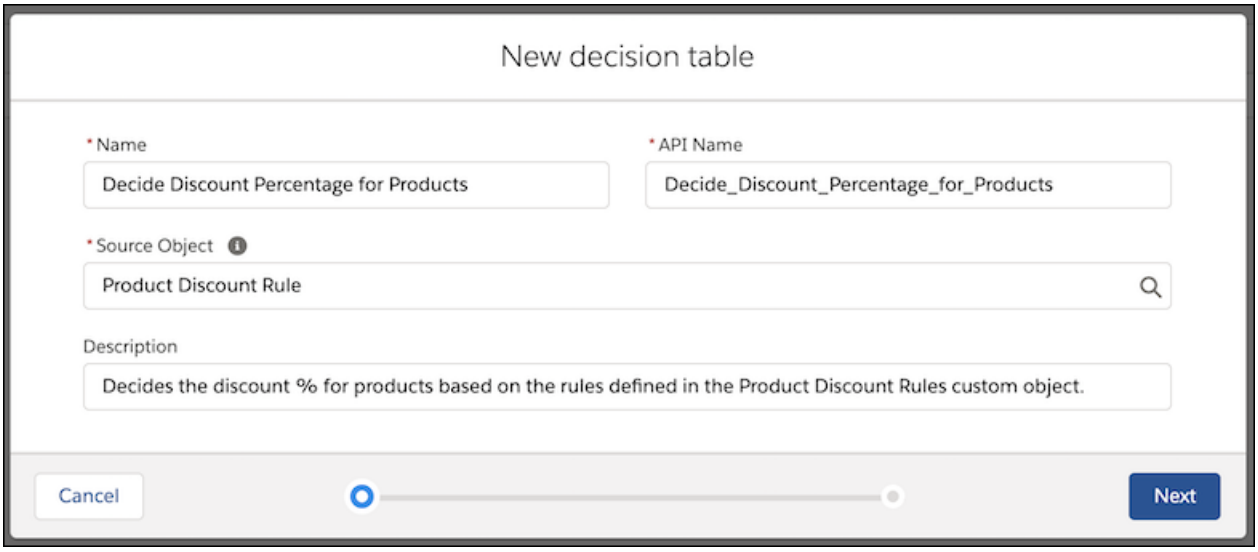
Automatize a tomada de decisão para encontrar soluções com mais rapidez. Faça algumas seleções simples para preparar a tabela de decisão para processar registros, avaliar regras e fornecer resultados. Selecione o objeto ou o tipo de metadado personalizado contendo as regras, os campos de entrada e os campos de saída. Uma tabela de decisão pode ler até 100 mil regras de negócio e fornecer um resultado.

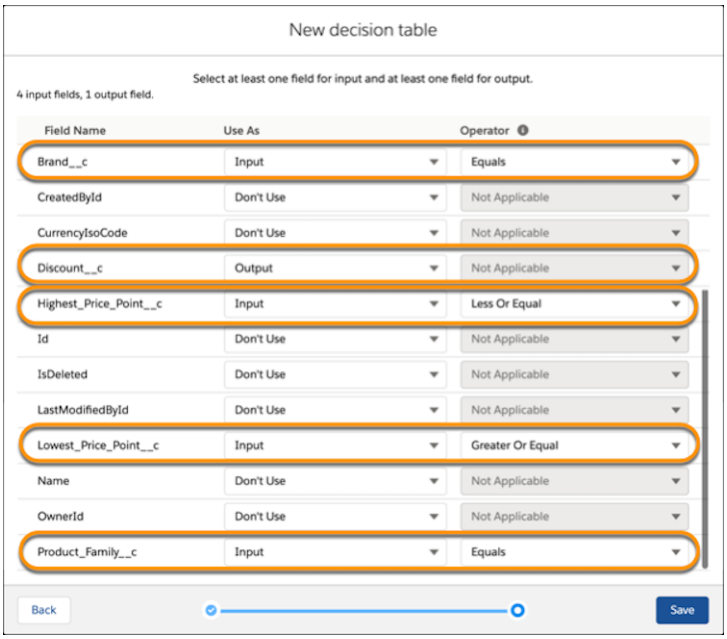
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Quem: A Tabela de decisão está disponível a usuários com o perfil Administrador do sistema. Você pode fornecer permissões a outros usuários atribuindo a eles permissões aos objetos Tabela de decisão.

Por quê: As organizações podem ter dificuldades para automatizar processos cotidianos, como escolher o percentual de desconto para um produto ou o plano de assistência para um paciente. Mesmo com regras em vigor, encontrar o melhor resultado possível pode ser complexo e demorado. Tabelas de decisão eliminam essa tarefa manual e automatizam o processo.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Tabela de decisão` e selecione **Tabela de decisão**. Clique em **Novo**. Dê um nome à sua tabela de decisão e selecione o objeto de origem ou o tipo de metadados personalizado que contenham as regras de negócio. Clique em **Avançar**. Selecione pelo menos um campo de entrada, o operador e um campo de saída. Os campos de entrada representam os campos de objeto ou de tipo de metadados personalizado que devem ser comparados aos campos do registro de destino para o qual a tabela de decisão deve fornecer um resultado. Os campos de saída contêm os valores que a tabela de decisão deve fornecer como resultado quando há correspondência de uma regra. Clique em **Salvar** e depois em **Ativar**.





CONSULTE TAMBÉM:

- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade*: Objetos de configuração da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade*: API de metadados da DecisionTable (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos*: Objetos de configuração da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos*: API de metadados da DecisionTable (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Determine o resultado dos registros de várias origens

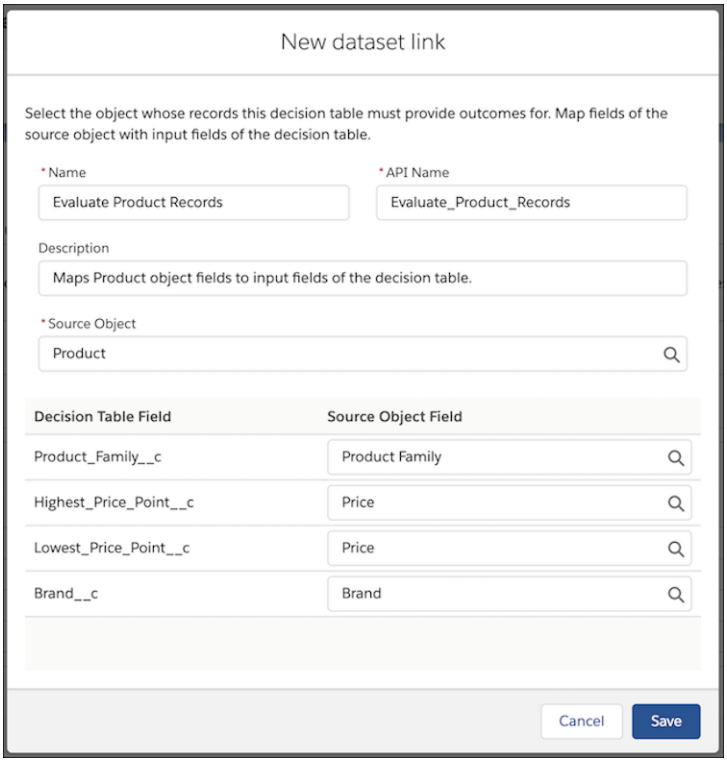
Um conjunto de regras de negócio pode se aplicar a uma ou mais áreas de uma organização. Use links do conjunto de dados em uma tabela de decisão para definir os registros do objeto que ele avalia. Em um link do conjunto de dados, mapeie os campos de entrada da tabela de decisão com os campos de objeto que ela avalia.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Quem: A tabela de decisão está disponível a usuários com o perfil Administrador do sistema. Você também pode fornecer permissões a outros usuários atribuindo a eles permissões aos objetos da tabela de decisão.

Por quê: Você pode usar diferentes objetos para armazenar registros do produto para diferentes linhas de produto. Você pode basear o percentual de desconto para diferentes linhas de produto nas mesmas regras de negócio. Selecione o objeto de cada linha de produto como um link do conjunto de dados em sua tabela de decisão.

Como: Abra a tabela de decisão à qual deseja adicionar um link do conjunto de dados. No cartão Link do conjunto de dados, clique em **Novo**. Insira os dados do link do conjunto de dados e selecione o objeto que contém os registros que a tabela de decisão deve avaliar. Mapeie os campos de entrada da tabela de decisão com os campos do objeto de origem selecionado no link do conjunto de dados. Clique em **Salvar**.



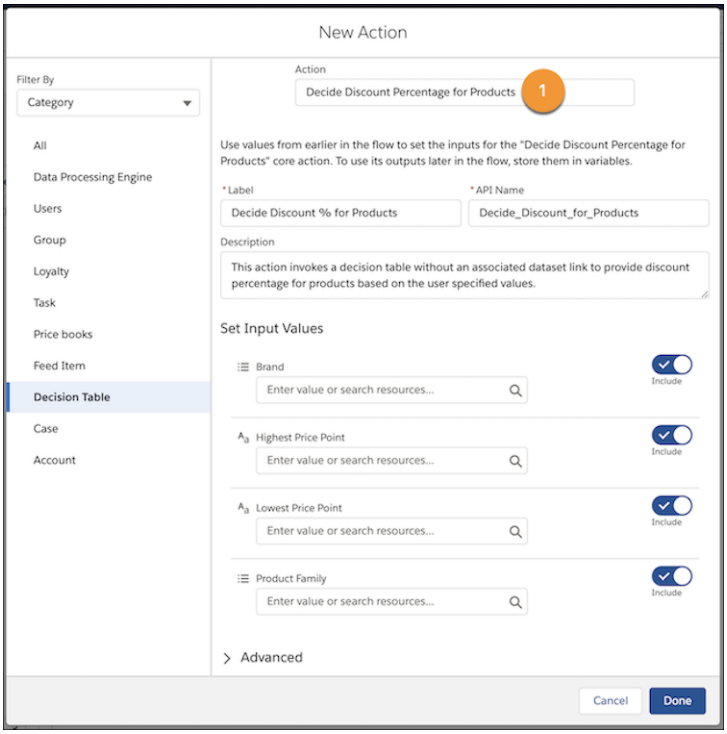
Invoque uma tabela de decisão de um fluxo

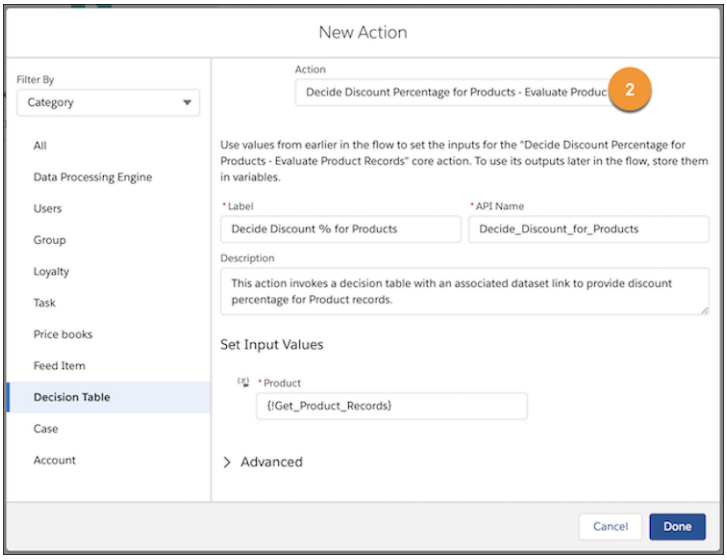
Você pode invocar uma tabela de decisão em um fluxo conforme uma programação ou quando necessário. Você pode escolher invocar uma tabela de decisão e fornecer detalhes do que avaliar. Outra opção é invocar uma tabela de decisão para fornecer os resultados para um objeto de link do conjunto de dados associado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Quem: Para executar uma tabela de decisão em Fluxos, o perfil ou o conjunto de permissões atribuído ao usuário deve ter a permissão de usuário para Executar tabelas de decisão habilitada. O usuário também deve ter acesso aos objetos Tabela de decisão.

Como: Em um fluxo, arraste o elemento **Ação** para a tela. Selecione a Categoria como **Tabela de decisão**. Pesquise a tabela de decisão que você quer invocar. Se a tabela de decisão tiver links associados do conjunto de dados, vários resultados da pesquisa aparecerão. Para invocar a tabela de decisão e especificar seus próprios valores de entrada, selecione o resultado da pesquisa que contém o nome da tabela de decisão sufixado com Padrão (1). Para receber resultados para registros de um link do conjunto de dados associado, selecione um resultado da pesquisa sufixado com o nome de um link do conjunto de dados associado (2).





CONSULTE TAMBÉM:

- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade*: Execução da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade*: Ações da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos*: Execução da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos*: Ações da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

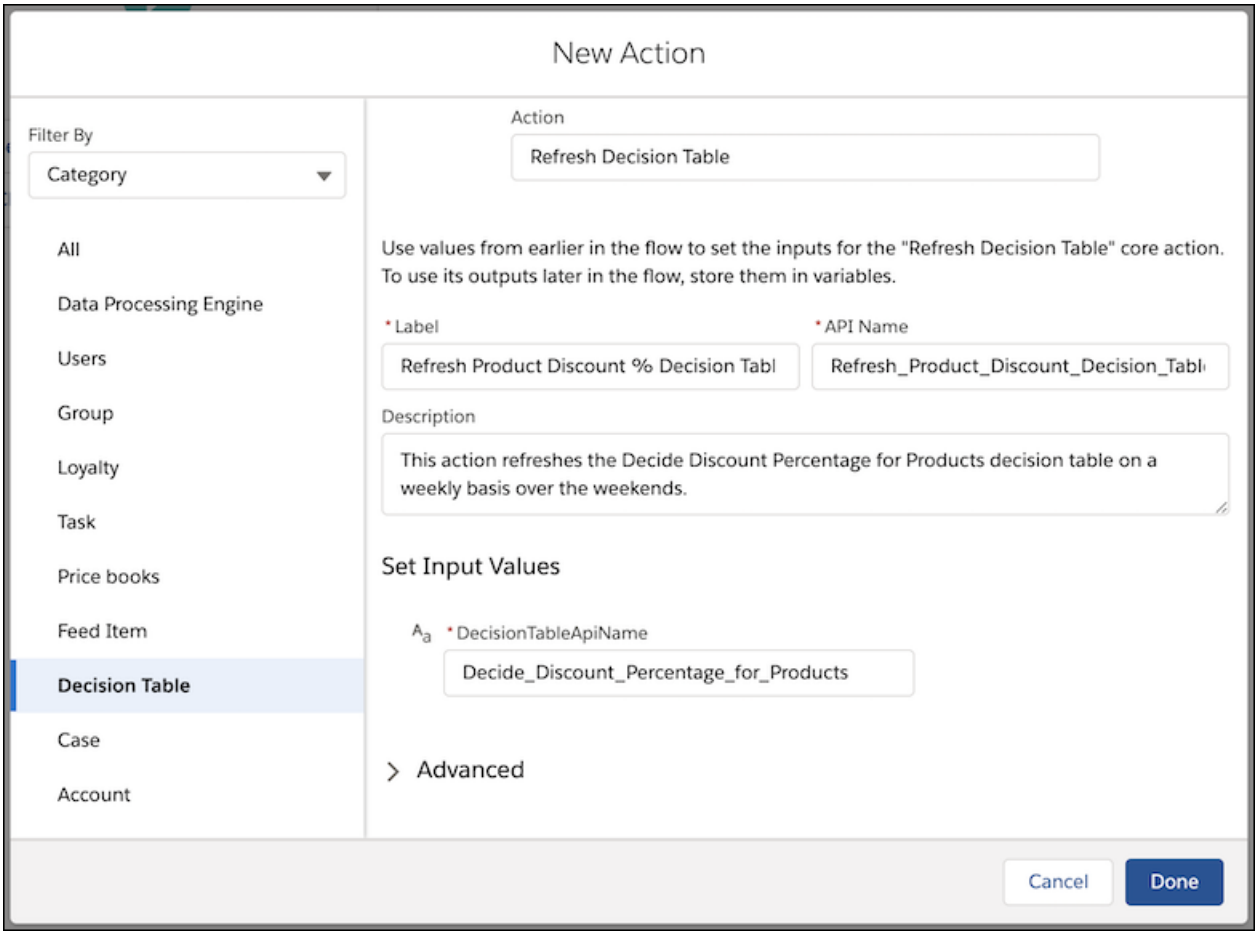
Atualizar suas regras comerciais a qualquer momento

As regras que regem suas decisões de negócios evoluem e mudam. Se você modificar ou adicionar uma regra de comercial, atualize a tabela de decisão relacionada para garantir que ela forneça resultados com base nas regras atualizadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Quem: A Tabela de decisão está disponível a usuários com o perfil Administrador do sistema. Você pode fornecer permissões a outros usuários atribuindo a eles permissões aos objetos Tabela de decisão.

Como: Abra uma tabela de decisão e clique em **Atualizar**. Você também pode atualizar as tabelas de decisão usando a ação **Atualizar tabela de decisão** em Fluxos com base em um cronograma específico ou quando necessário.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ação de atualização da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ação de atualização da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Compartilhar tabelas de decisão

Teste e faça o ajuste fino das tabelas de decisão antes de implantá-las na organização de produção do Salesforce. Você pode usar conjuntos de alterações, pacotes gerenciados ou pacotes não gerenciados para compartilhar as tabelas de decisão com outras organizações do Salesforce

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

Mantenha suas regras comerciais seguras

Use os objetos criptografados do Salesforce Shield para armazenar suas regras de negócio. As tabelas de decisão podem ler campos de entrada e saída para regras de negócio de objetos criptografados do Salesforce Shield e fornecer os resultados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Gerenciamento de descontos ou Gerenciamento de fidelidade estão habilitados.

A tabela de decisão tem novos objetos

Use as APIs do conjunto de ferramentas para trabalhar com os objetos de configuração da Tabela de decisão.

Criar uma tabela de decisão

Use o novo objeto `DecisionTable`.

Criar um link do conjunto de dados para uma tabela de decisão

Use o novo objeto `DecisionTableDatasetLink`.

Definir os campos de entrada e resultado da tabela de decisão

Use o novo objeto `DecisionTableParameter`.

Mapeie um parâmetro da tabela de decisão com um campo do objeto selecionado o link do conjunto de dados

Use o novo objeto `DecisionTblDatasetParameter`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objetos de configuração da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objetos de configuração da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Apex: Novos itens

Esses métodos e classes são novos.

Namespace da ConnectApi

O namespace da ConnectApi tem estes novos métodos e classes.

Métodos

Esse novo método está na classe `ConnectApi.DecisionTable`.

Executar uma tabela de decisão
`execute(decisionTableId, DecisionTableInput)`

Classes de entrada

`ConnectApi.DecisionTableInput`
Essa nova classe tem estas propriedades.

- `conditions` – Lista das condições da tabela de decisão com base nas quais a tabela de decisão é executada.
- `datasetLinkName` – O nome da API do link do conjunto de dados fornecido como entrada para a execução da tabela de decisão.

`ConnectApi.DecisionTableInputCondition`
Essa nova classe tem estas propriedades.

- `fieldName` – O nome do campo selecionado como entrada para a tabela de decisão.
- `operator` – O operador usado para o campo de entrada.
- `value` – O valor do tipo de dado selecionado como entrada.

Classes de saída

`ConnectApi.DecisionTableOutcomeItem`
Essa nova classe tem esta propriedade.

- `values` – O objeto configurado com a lista de resultados na tabela de decisão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Métodos da DecisionTable (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Métodos da DecisionTable (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conectar a API REST

A API REST da tabela de decisão inclui chamadas aprimoradas.

Tabela de decisão

Executar uma tabela de decisão ativa
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `connect/decision-table/`***`${decisionTableId}`*** com o novo corpo da solicitação de Entrada da tabela de decisão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: APIs da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: APIs da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

A tabela de decisão tem novas ações invocáveis

Execute ou atualize as tabelas de decisão usando ações invocáveis.

Atualize o cache de uma tabela de decisão
Use a nova ação padrão `refreshDecisionTable` para atualizar o cache da tabela de decisão.

Executar uma tabela de decisão
Use a nova ação personalizada `decisionTableAction` para executar uma definição de tabela de decisão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ações invocáveis da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ações invocáveis da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

A tabela de decisão tem novos tipos de metadados

A tabela de gerenciamento tem um novo tipo de metadados e enumeração.

Criar regras da tabela de decisão para processar registros
Use o novo tipo de metadados `DecisionTable`.

Determinar a definição de mapeamento para uma tabela de decisão
Use o novo tipo de metadados `DecisionTableDatasetLink`.

Trabalhar com tabelas de decisão em fluxos
O campo actionType no subtipo de chamada FlowAction do tipo de metadados Fluxo tem novos valores de enumeração.

- `decisionTableAction` – trabalhe com ações da tabela de decisão.
- `decisionTableRefreshAction` – trabalhe com ações de atualização da tabela de decisão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: API de metadados da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: API de metadados da tabela de decisão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mecanismo de processamento de dados

Extraia dados de objetos padrão e objetos personalizados em sua organização do Salesforce e transforme-os com base em suas necessidades comerciais. Em seguida, crie, atualize ou atualize e insira registros com os dados transformados (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Transforme dados com poucos cliques
Dados na sua organização do Salesforce são armazenados entre diferentes objetos. Use o Mecanismo de processamento de dados para coletar dados armazenados em diferentes objetos e transformá-los. Crie uma definição de Mecanismo de processamento de dados. Em seguida, selecione origens de dados, defina as transformações necessárias e escolha se você deseja usar os dados transformados para criar, inserir e atualizar ou atualizar registros.

Forneça suas próprias entradas ao transformar dados

Você pode executar uma definição de Mecanismo de processamento de dados para coletar resultados para diferentes cenários de negócio. Variáveis de entrada permitem que você especifique valores que são usados em nós do tipo Filtro e Fórmula. Você pode definir o valor de uma variável de entrada na definição do Mecanismo de processamento de dados ou ao executar a definição em Fluxos.

Execute o Mecanismo de processamento de dados nos seus termos

Execute uma definição do Mecanismo de processamento de dados para criar, atualizar ou atualizar e inserir registros em sua organização do Salesforce conforme uma programação ou quando necessário. É possível executar uma definição depois de ela ser ativada. Use um fluxo para definir quando e com que frequência uma definição do Mecanismo de processamento de dados atualiza os dados da sua organização.

Acompanhe as execuções do mecanismo de processamento de dados

Use um registro de rastreamento para obter os detalhes de uma execução da definição do Mecanismo de processamento de dados. Sempre que uma definição do Mecanismo de processamento de dados transforma e atualiza dados, um registro de rastreamento é criado em Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Realize o write-back de resultados para os campos criptografados do Salesforce Shield

Mantenha seguros os dados dos quais você realizar write-back em campos de objeto. Depois do write-back dos resultados em um campo criptografado do Salesforce Shield, o campo não perderá a criptografia.

Poupe tempo com modelo de definições do Mecanismo de processamento de dados

Seus usuários e colaboradores podem fazer uma cópia das definições de modelo e personalizá-las para os próprios requisitos de negócio. Parceiros e fornecedores de software independentes (ISVs) podem criar definições de modelo e compartilhá-las com os clientes. Definições de modelo são somente leitura.

Compartilhe as definições do mecanismo de processamento de dados com outras organizações

Depois de criar e testar uma definição do Mecanismo de processamento de dados em sua organização de sandbox, use conjuntos de alterações ou pacotes gerenciados ou não gerenciados para implantar a definição em sua organização do Salesforce de produção. Você pode usar conjuntos de alterações ou pacotes para compartilhar definições com seus colaboradores que podem implantar e usar a definição nas respectivas organizações.

Acompanhe o uso do Mecanismo de processamento de dados

Monitore a quantidade de dados processados em sua organização do Salesforce por definições do Mecanismo de processamento de dados e os dados que passam por write-back nos objetos do Salesforce. Garanta que sua organização sem mantenha dentro dos limites do Mecanismo de processamento de dados.

O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Mecanismo de processamento de dados.

O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas

Use as APIs do conjunto de ferramentas com os objetos de configuração do Mecanismo de processamento de dados.

O mecanismo de processamento de dados tem uma nova ação invocável

Execute as definições do Mecanismo de processamento de dados usando uma ação invocável.

O mecanismo de processamento de dados tem novos tipos de metadados

O mecanismo de processamento de dados tem um novo tipo e enumeração de metadados.

O mecanismo de processamento de dados tem um novo evento de plataforma

Use um Evento de plataforma para notificar seus usuários inscritos quando as execuções de um trabalho do Mecanismo de processamento de dados em um fluxo forem concluídas.

O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos

Agora você pode visualizar o status e o progresso de definições do Mecanismo de processamento de dados usando objetos Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Transforme dados com poucos cliques

Dados na sua organização do Salesforce são armazenados entre diferentes objetos. Use o Mecanismo de processamento de dados para coletar dados armazenados em diferentes objetos e transformá-los. Crie uma definição de Mecanismo de processamento de dados. Em seguida, selecione origens de dados, defina as transformações necessárias e escolha se você deseja usar os dados transformados para criar, inserir e atualizar ou atualizar registros.

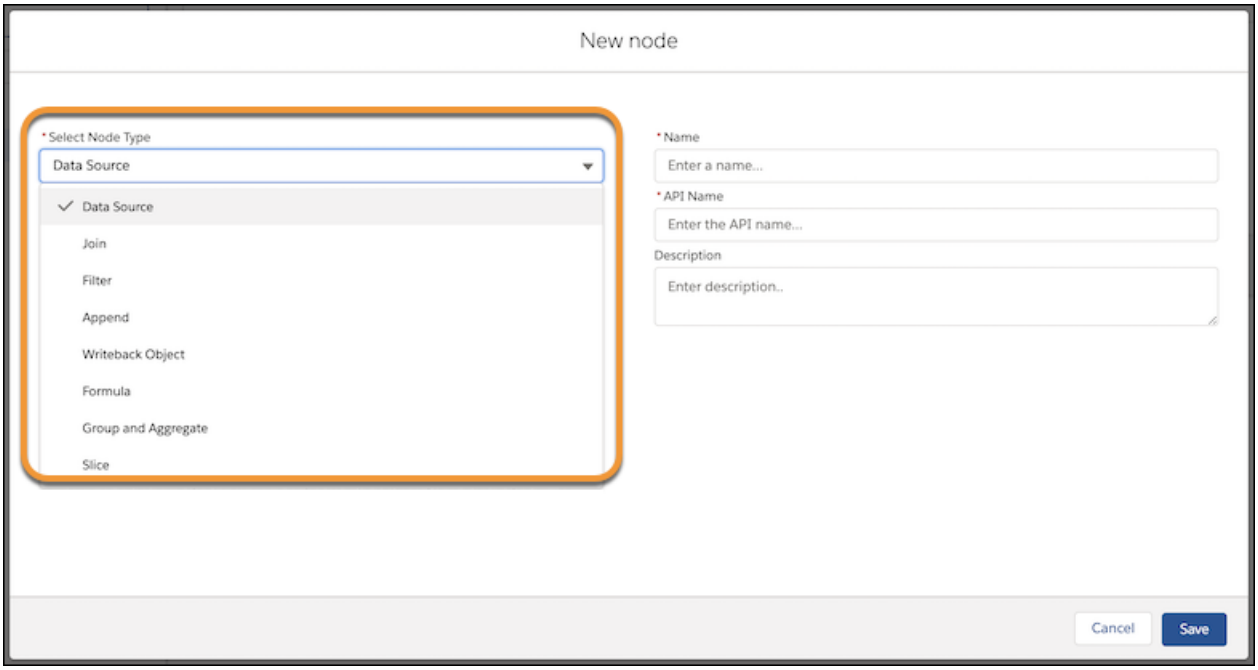
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Os usuários com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo podem criar definições do Mecanismo de processamento de dados.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Mecanismo de processamento de dados` e selecione **Mecanismo de processamento de dados**. Clique em **Novo**. Configure sua definição de Mecanismo de processamento de dados e ative-a.

É assim que você pode selecionar origens de dados, transformar seus dados e realizar o write-back dos resultados:

- Origem dos dados: Selecione objetos, campos e campos de objeto relacionados que você deseja usar como origens de dados.
- Unir: Una resultados de dois nós e escolha o tipo de união.
- Filtrar: Filtre dados de um nó.
- Acrescentar: Crie uma união de nós.
- Fórmula: Use os dados de um nó para criar uma fórmula.
- Agrupar e agregar: Agrupe e agregue dados com base em campos de um nó.
- Fatiar: Elimine os campos de que você não precisa mais para processamento em nós subsequentes.
- Objeto de write-back: Selecione os campos de objeto e os campos de objeto relacionados nos quais realizar o write-back dos resultados.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: API de metadados do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: API de metadados do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: BatchCalcJobDefinition (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Forneça suas próprias entradas ao transformar dados

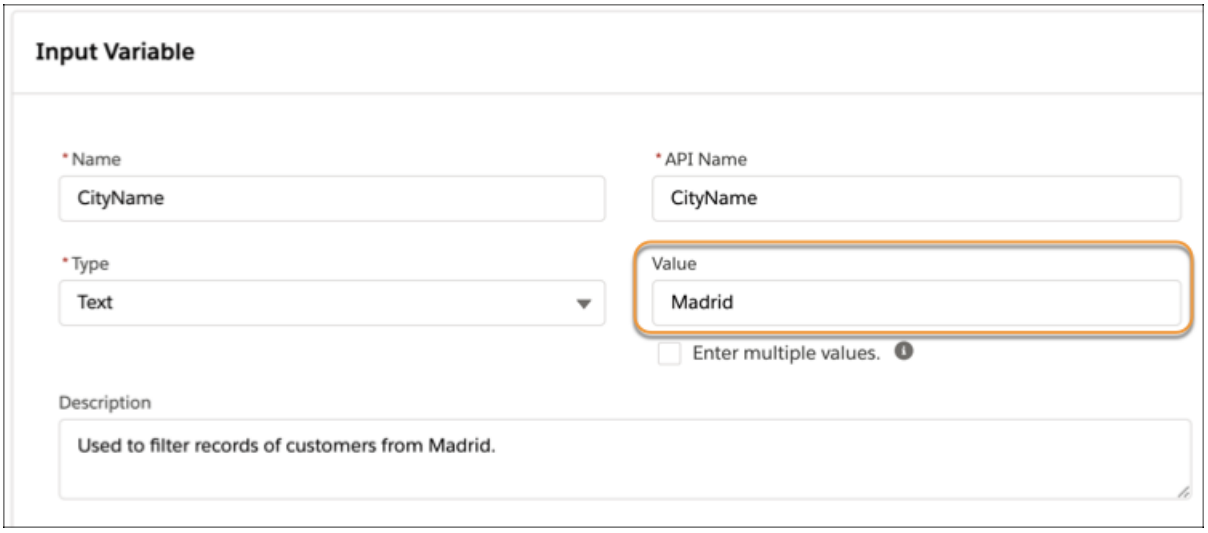
Você pode executar uma definição de Mecanismo de processamento de dados para coletar resultados para diferentes cenários de negócio. Variáveis de entrada permitem que você especifique valores que são usados em nós do tipo Filtro e Fórmula. Você pode definir o valor de uma variável de entrada na definição do Mecanismo de processamento de dados ou ao executar a definição em Fluxos.

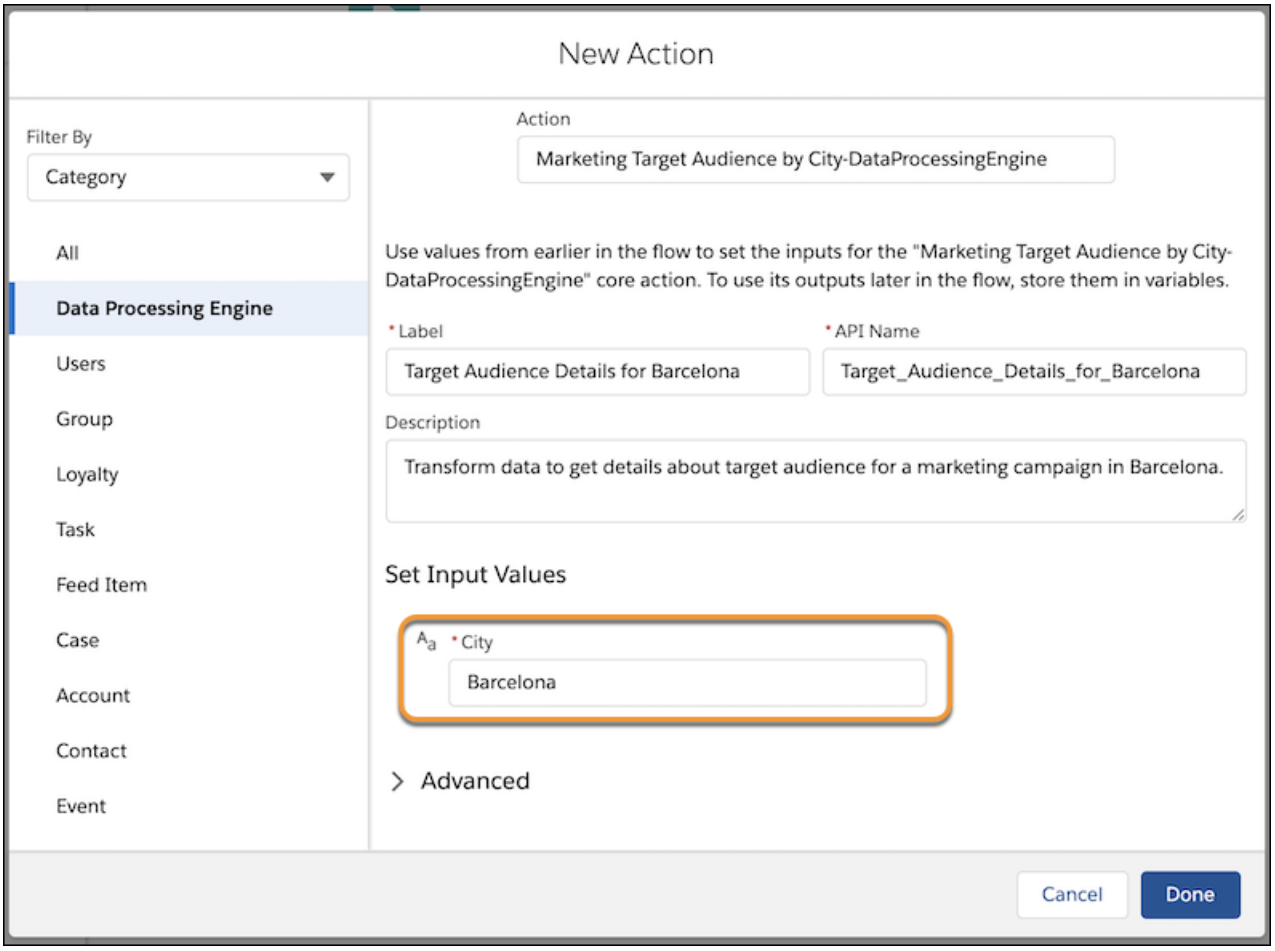
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Os usuários com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo podem criar definições do Mecanismo de processamento de dados.

Por quê: Por exemplo, você pode usar uma definição de Mecanismo de processamento de dados para transformar dados para clientes de uma cidade ou para clientes de cidades diferentes. Para uma única cidade, crie uma variável de entrada e especifique o nome da cidade como o valor na definição. Para transformar dados para clientes de diferentes cidades, sempre que você executa a definição para uma cidade em Fluxos, especifique o nome da cidade.

Como: No criador do Mecanismo de processamento de dados, na guia **Variáveis de entrada**, clique em **Nova variável de entrada**. Insira um nome para a variável de entrada e selecione um tipo. Você pode escolher adicionar um valor para a variável de entrada. Para uma variável de entrada do tipo Texto, você pode inserir uma lista separada por vírgula de valores.


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

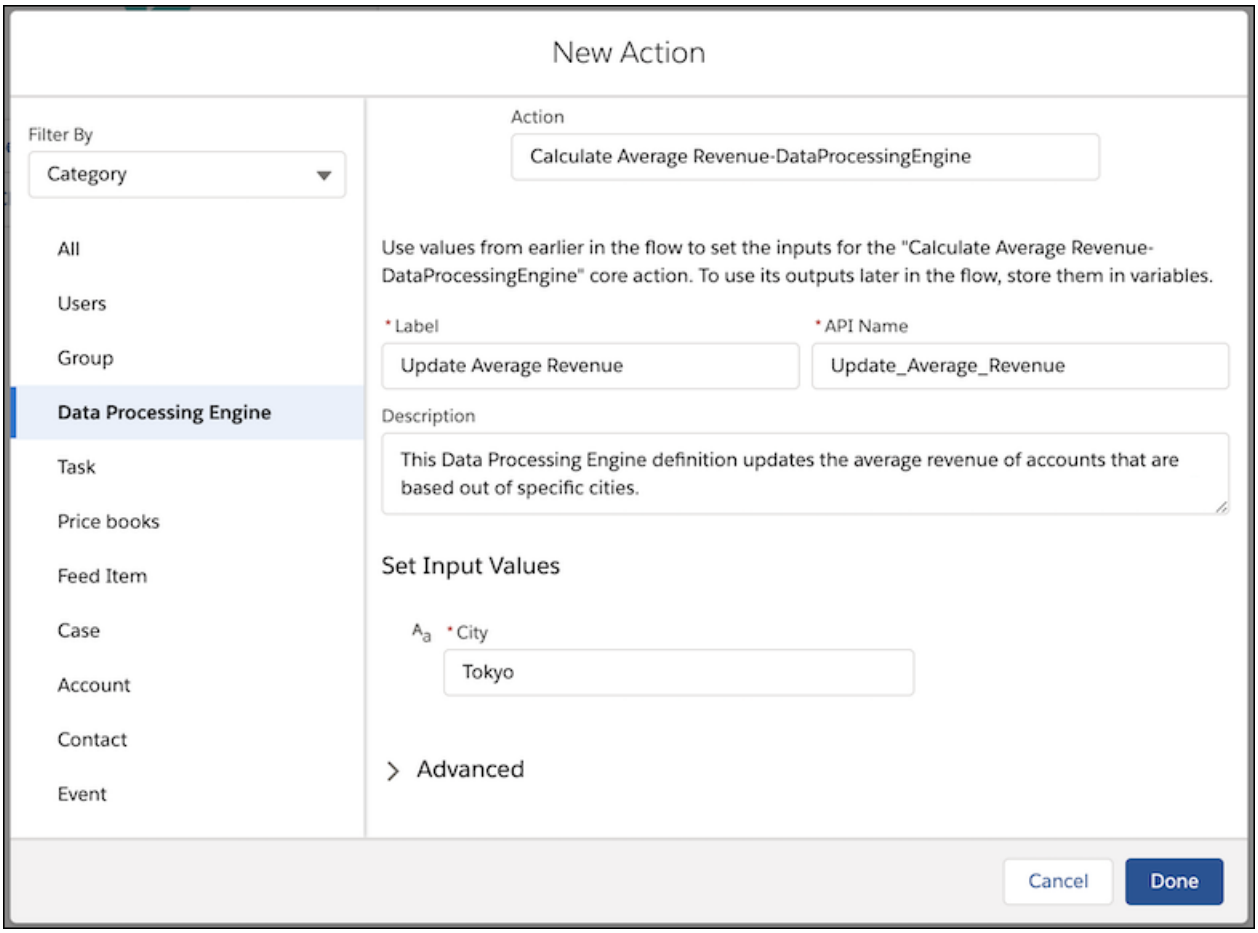
Execute o Mecanismo de processamento de dados nos seus termos

Execute uma definição do Mecanismo de processamento de dados para criar, atualizar ou atualizar e inserir registros em sua organização do Salesforce conforme uma programação ou quando necessário. É possível executar uma definição depois de ela ser ativada. Use um fluxo para definir quando e com que frequência uma definição do Mecanismo de processamento de dados atualiza os dados da sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Os usuários com a permissão Gerenciar fluxo podem executar definições do Mecanismo de processamento de dados em Fluxos.

Como: Em um fluxo, arraste o elemento **Ação** para a tela. Selecione a Categoria como **Mecanismo de processamento de dados**. Pesquise e selecione uma definição de Mecanismo de processamento de dados.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

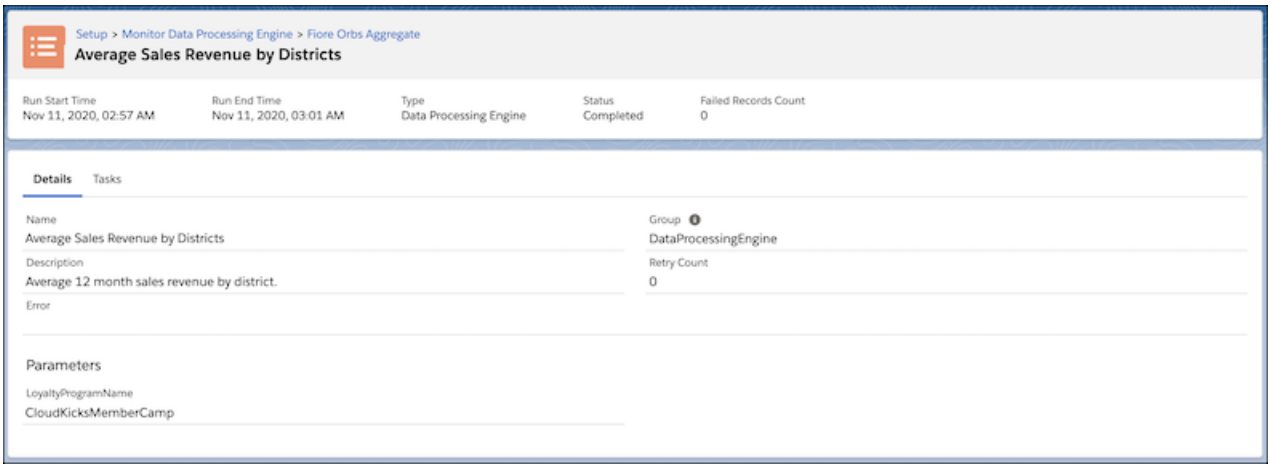
Acompanhe as execuções do mecanismo de processamento de dados

Use um registro de rastreamento para obter os detalhes de uma execução da definição do Mecanismo de processamento de dados. Sempre que uma definição do Mecanismo de processamento de dados transforma e atualiza dados, um registro de rastreamento é criado em Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Os usuários com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo podem criar acessar Monitorar serviços de fluxo de trabalho.

Como: Em Configuração, pesquise e selecione **Monitorar serviços de fluxo de trabalho**. Para visualizar os detalhes de uma execução de um Mecanismo de processamento de dados, abra o registro correspondente.



Realize o write-back de resultados para os campos criptografados do Salesforce Shield

Mantenha seguros os dados dos quais você realizar write-back em campos de objeto. Depois do write-back dos resultados em um campo criptografado do Salesforce Shield, o campo não perderá a criptografia.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

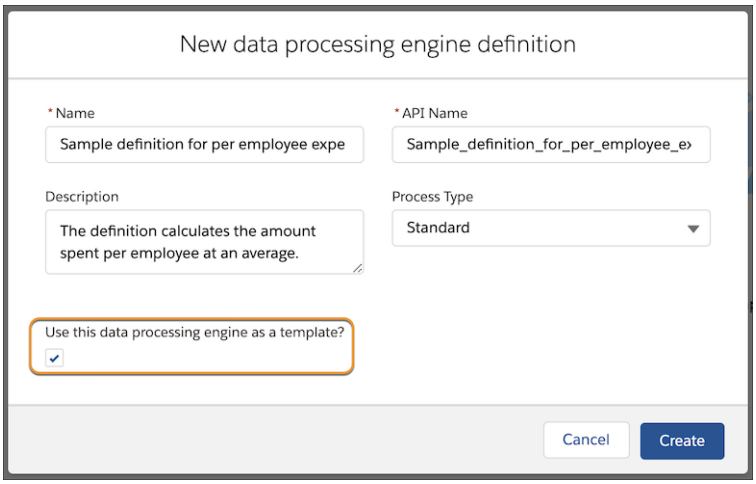
Poupe tempo com modelo de definições do Mecanismo de processamento de dados

Seus usuários e colaboradores podem fazer uma cópia das definições de modelo e personalizá-las para os próprios requisitos de negócio. Parceiros e fornecedores de software independentes (ISVs) podem criar definições de modelo e compartilhá-las com os clientes. Definições de modelo são somente leitura.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Os usuários com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo podem criar definições do modelo de Mecanismo de processamento de dados.

Como: Na janela de definição do mecanismo de processamento de dados, selecione **Usar esse mecanismo de processamento de dados como um modelo?**



Compartilhe as definições do mecanismo de processamento de dados com outras organizações

Depois de criar e testar uma definição do Mecanismo de processamento de dados em sua organização de sandbox, use conjuntos de alterações ou pacotes gerenciados ou não gerenciados para implantar a definição em sua organização do Salesforce de produção. Você pode usar conjuntos de alterações ou pacotes para compartilhar definições com seus colaboradores que podem implantar e usar a definição nas respectivas organizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

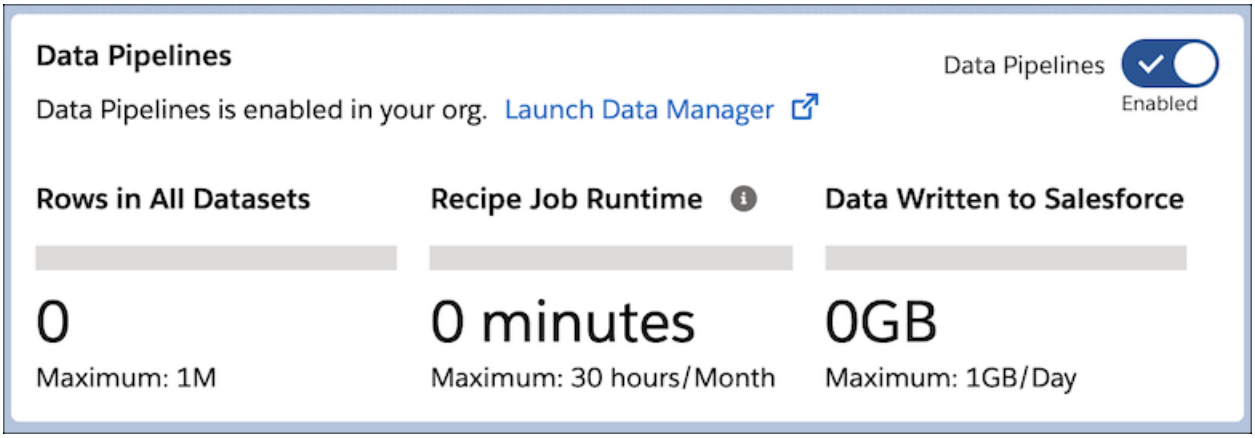
Acompanhe o uso do Mecanismo de processamento de dados

Monitore a quantidade de dados processados em sua organização do Salesforce por definições do Mecanismo de processamento de dados e os dados que passam por write-back nos objetos do Salesforce. Garanta que sua organização sem mantenha dentro dos limites do Mecanismo de processamento de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud, o Gerenciamento de descontos ou o Gerenciamento de fidelidade estão habilitados. A organização do Salesforce deve ter os Pipelines de dados habilitados.

Quem: Administradores com o conjunto de permissões de Usuário da base de pipelines de dados podem visualizar o uso do Mecanismo de processamento de dados.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Data Pipelines` e selecione **Pipelines de dados**. Clique em **Começar**. Você pode visualizar seu uso para o dia e para a organização.



O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Mecanismo de processamento de dados.

Visualize as definições do Mecanismo de processamento de dados, incluindo as definições que estão disponíveis para sua organização do Salesforce conforme as licenças de Setores específicas

Use o novo objeto `BatchCalcJobDefinitionView`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objeto padrão do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objeto padrão do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: BatchCalcJobDefinitionView (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Mecanismo de processamento de dados tem novos objetos da API do conjunto de ferramentas

Use as APIs do conjunto de ferramentas com os objetos de configuração do Mecanismo de processamento de dados.

Visualizar uma definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo objeto `BatchCalcJobDefinition`.

Visualizar um trabalho da definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo objeto `BatchJobDefinition`. O Gerenciamento em lote também usa esse objeto

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objeto de configuração do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objeto de configuração do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: BatchCalcJobDefinition (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O mecanismo de processamento de dados tem uma nova ação invocável

Execute as definições do Mecanismo de processamento de dados usando uma ação invocável.

Crie uma definição de Mecanismo de processamento de dados

Use a nova ação personalizada `dataProcessingEngineAction` para transformar os dados conforme suas necessidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: Ações invocáveis do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O mecanismo de processamento de dados tem novos tipos de metadados

O mecanismo de processamento de dados tem um novo tipo e enumeração de metadados.

Transformar dados com uma definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo tipo de metadados `BatchCalcJobDefinition`.

Use a ação de definição do mecanismo de processamento de dados com fluxos

Use o novo valor de enumeração `dataProcessingEngineAction` no actionType no campo de subtipo FlowActionCall do tipo de metadados Fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: API de metadados do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: API de metadados do mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: BatchCalcJobDefinition (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O mecanismo de processamento de dados tem um novo evento de plataforma

Use um Evento de plataforma para notificar seus usuários inscritos quando as execuções de um trabalho do Mecanismo de processamento de dados em um fluxo forem concluídas.

Seja notificado quando uma execução de definição do Mecanismo de processamento de dados em um fluxo for concluída.

Assine o novo `BatchJobStatusChangedEvent` para notificações em tempo real.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Objeto BatchJobStatusChangedEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Objeto BatchJobStatusChangedEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: Objeto BatchJobStatusChangedEvent (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O recurso Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho tem novos objetos

Agora você pode visualizar o status e o progresso de definições do Mecanismo de processamento de dados usando objetos Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho.

Visualizar uma execução de definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo objeto `BatchJob`.

Visualizar uma parte da definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo objeto `BatchJobPart`.

Visualizar os registros que não foram processados em uma parte da definição do Mecanismo de processamento de dados

Use o novo objeto `BatchDataPartFailedRecord`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de fidelidade: Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Gerenciamento de descontos: Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Financial Services Cloud: Serviços de monitoramento de fluxo de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Manufacturing Cloud

Gerencie acordos de vendas facilmente com novos recursos e aprimoramentos. Converta cotações e oportunidades diretamente para acordos de vendas facilmente rastreáveis usando um novo recurso de API do Connect. Gerencie melhor previsões da conta com uma opção para considerar agendamentos da oportunidade em previsões. Exclua acordos de vendas existentes para considerar alterações de requisitos.

NESTA SEÇÃO:

Conheça o Guia do Customer 360 para Manufatura discreta

Explore o poder de soluções de várias nuvens para unir marketing, vendas Omni-Channel e serviço para proporcionar experiências conectadas.

Converta cotações e oportunidades em acordos de vendas

Os gerentes de conta agora podem converter cotações ou oportunidades diretamente em acordos de vendas usando a nova API REST do Sales Agreements Connect. A API do Connect permite que eles convertam automaticamente uma cotação ou oportunidade em um acordo de vendas para garantir a precisão.

Considere programações de oportunidades em Previsões da conta

Compute cálculos de previsões precisos com base na quantidade da oportunidade e nas programações de receita usando programações de oportunidade nas previsões da conta.

Organize sua lista de acordos de vendas

Com a nova permissão para Excluir acordos de vendas adicionada ao conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura, os gerentes de conta podem remover qualquer acordo de vendas ativo, aprovado, expirado ou cancelado para atender a mudanças nos requisitos. Antes, os usuários podiam excluir acordos de vendas em rascunho apenas.

Novo tipo de metadados da Manufacturing Cloud

Faça mais com esse novo tipo metadado da Manufacturing Cloud.

Conectar a API REST

A API REST da Manufacturing Cloud inclui uma nova chamada.

Conheça o Guia do Customer 360 para Manufatura discreta

Explore o poder de soluções de várias nuvens para unir marketing, vendas Omni-Channel e serviço para proporcionar experiências conectadas.

Por quê: Este Guia do Customer 360 explora a arquitetura entre nuvens do Salesforce para fabricantes distintos. Os ativos neste Guia do Customer 360 o ajudam a criar o futuro de seu negócio de manufatura e implementar alterações para concretizar toda a sua transformação digital. O guia une ativos para executivos de alto nível, líderes de linha de negócios, arquitetos e desenvolvedores para promover a transformação digital e engajar os parceiros. O guia inclui cinco kits de solução completos.

NESTA SEÇÃO:

Crie soluções entre nuvens com os kits de solução Salesforce

Os kits de solução Salesforce ajudam você a implementar soluções para casos complexos de uso entre nuvens. Cada kit de solução inclui recomendações para produtos e configurações específicos.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Customer 360 para Manufatura discreta

Crie soluções entre nuvens com os kits de solução Salesforce

Os kits de solução Salesforce ajudam você a implementar soluções para casos complexos de uso entre nuvens. Cada kit de solução inclui recomendações para produtos e configurações específicos.

NESTA SEÇÃO:

Ofereça compra online, retirada na loja (BOPIS)

Permita que os compradores adquiram produtos online para retirada na loja local por meio de uma vitrine do Salesforce B2C Commerce.

Simplifique novos pedidos de manufatura

Aprimore a experiência de novo pedido usando o objeto Acordos de vendas negociado na Manufacturing Cloud.

Adote o B2B e o B2C Marketing com o Pardot e o Journey Builder

Execute as iniciativas de marketing do B2B (considerado compra) e B2C (compra transacional) entre suas unidades de negócio usando recursos como pontuação de lead, integração ao Salesforce, mensagens multicanal, jornadas e mensagens transacionais.

Sincronize dados de produto e preço

Estabeleça uma única fonte da verdade para dados de produtos e preço no CPQ e no B2B Commerce.

Vincular carrinho à cotação

Integre carrinhos do B2B Commerce ao CPQ para permitir que os representantes de vendas finalizem cotações e que os clientes concluam pedidos.

Vincular carrinho a dinheiro

Conecte o B2B Commerce ao CPQ Billing e informações do pedido para sincronizar transações, conectar fluxos de dados e coletar dados da transação entre as nuvens.

Ofereça compra online, retirada na loja (BOPIS)

Permita que os compradores adquiram produtos online para retirada na loja local por meio de uma vitrine do Salesforce B2C Commerce.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Ofereça compra online, retirada na loja (BOPIS).

Simplifique novos pedidos de manufatura

Aprimore a experiência de novo pedido usando o objeto Acordos de vendas negociado na Manufacturing Cloud.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Simplifique novos pedidos de manufatura.

Adote o B2B e o B2C Marketing com o Pardot e o Journey Builder

Execute as iniciativas de marketing do B2B (considerado compra) e B2C (compra transacional) entre suas unidades de negócio usando recursos como pontuação de lead, integração ao Salesforce, mensagens multicanal, jornadas e mensagens transacionais.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Adote o B2B e o B2C Marketing com o Pardot e o Journey Builder.

Sincronize dados de produto e preço

Estabeleça uma única fonte da verdade para dados de produtos e preço no CPQ e no B2B Commerce.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Sincronize dados de produto e preço.

Vincular carrinho à cotação

Integre carrinhos do B2B Commerce ao CPQ para permitir que os representantes de vendas finalizem cotações e que os clientes concluam pedidos.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Vincular carrinho à cotação.

Vincular carrinho a dinheiro

Conecte o B2B Commerce ao CPQ Billing e informações do pedido para sincronizar transações, conectar fluxos de dados e coletar dados da transação entre as nuvens.

Como: Para conferir o kit de soluções completo, consulte a Ajuda do Salesforce: Vincular carrinho a dinheiro.

Converta cotações e oportunidades em acordos de vendas

Os gerentes de conta agora podem converter cotações ou oportunidades diretamente em acordos de vendas usando a nova API REST do Sales Agreements Connect. A API do Connect permite que eles convertam automaticamente uma cotação ou oportunidade em um acordo de vendas para garantir a precisão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que a Manufacturing Cloud está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com o conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura.

Como: Use o novo tipo de uso `ConvertToSalesAgreement` disponível em configurações de ObjectHierarchyRelationship para mapear um objeto de entrada (cotação e oportunidade) para um objeto de saída (acordo de vendas) e definir os mapeamentos de campo. Em seguida, Use a API do Sales Agreements Connect para criar um acordo de vendas com base em uma instância do objeto de entrada.

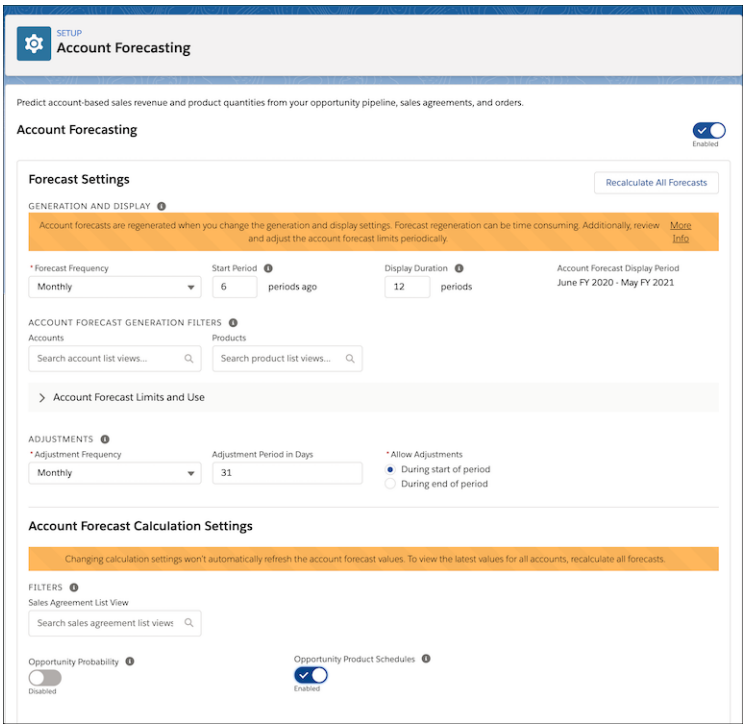
Considere programações de oportunidades em Previsões da conta

Compute cálculos de previsões precisos com base na quantidade da oportunidade e nas programações de receita usando programações de oportunidade nas previsões da conta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que a Manufacturing Cloud está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com o conjunto de permissões de Previsões da conta de manufatura.

Como: Em Configuração, insira *`Manufatura`* na caixa Busca rápida e selecione **Previsões da conta**. Na seção Configurações de cálculo de previsões da conta, habilite Programações do produto da oportunidade.



Organize sua lista de acordos de vendas

Com a nova permissão para Excluir acordos de vendas adicionada ao conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura, os gerentes de conta podem remover qualquer acordo de vendas ativo, aprovado, expirado ou cancelado para atender a mudanças nos requisitos. Antes, os usuários podiam excluir acordos de vendas em rascunho apenas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que a Manufacturing Cloud está habilitada.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com o conjunto de permissões Acordos de vendas de manufatura.

Como: Excluir acordos de vendas é uma permissão do usuário geral que pode ser atribuída a um perfil.

Novo tipo de metadados da Manufacturing Cloud

Faça mais com esse novo tipo metadado da Manufacturing Cloud.

Representa o mapeamento entre um objeto de entrada e um objeto de saída. Também mapeia os objetos filho do objeto de entrada e saída pai

Use o novo tipo de metadados ObjectHierarchyRelationship.

Conectar a API REST

A API REST da Manufacturing Cloud inclui uma nova chamada.

Manufacturing Cloud

Crie um acordo de vendas usando uma origem externa

Faça uma solicitação POST ao recurso `/services/data/vXX.X/connect/manufacturing/sales-agreements` com o novo corpo da solicitação de Entrada do acordo de vendas.

Gerenciamento de descontos

Execute programas de descontos com base em volume, receita e crescimento com o Gerenciamento de descontos. Crie relacionamentos de canal duradouros por meio de incentivos transparentes e mutuamente lucrativos. Crie programas de descontos e especifique o tipo de desconto, as regras de elegibilidade e a estrutura de benefícios, incluindo limites. Calcule pagamentos no contexto trabalhando com seus parceiros e analise as informações de pagamento no fim do prazo ou a qualquer momento. Pagamentos de desconto são processados no ritmo selecionado com os detalhes desejados. Use o modelo da Experience Cloud de manufatura para criar um site e colaborar com seus parceiros. Receba percepções úteis sobre seus descontos com o Einstein Analytics para descontos (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Defina programas de desconto para calcular facilmente os valores de desconto

Configure programas de desconto por volume, receita e crescimento com cálculos de pagamento automatizados. Otimize os incentivos oferecidos com a combinação certa de descontos e abatimentos para criar um relacionamento mutuamente lucrativo. Integre de modo aprimorado suas contas do Salesforce com programas de desconto inscrevendo contas como membros em programas elegíveis.

Obtenha novas percepções com o processamento de descontos aprimorado

Defina os critérios de cálculo de pagamento com base no valor unitário, o percentual de receita ou o valor fixo (soma total). Adicione aos seus descontos níveis e elegibilidade com base em produto com limites. Personalize um processo de cálculo usando o processo de back-end flexível e extensível. Acumule e calcule pagamentos conforme as transações são recebidas. As transações podem estar na forma de pedidos, faturas, reivindicações ou qualquer outra fonte de dados de desconto. Acompanhe os pagamentos de desconto por data e status, realize e audite e aprove pagamentos. Calcule pagamentos just-in-time ou no fim de um período.

Aumente as vendas e a colaboração do parceiro em descontos

Forneça informações atualizadas sobre pagamento e acúmulo do programa de incentivo aos parceiros e às equipes de vendas. Colabore com os parceiros usando o modelo de site do Manufacturing Experience Cloud. Conduza os comportamentos certos do parceiro com percepções inteligentes e prescritivas de desempenho de pagamento e programa. Os parceiros podem carregar suas transações e ver os pagamentos usando o menu Pagamentos.

Analise os programas de desconto e impulsione seu negócio com o Rebate Analytics

Use os painéis de Rebate Analytics para obter percepções úteis sobre programas de desconto que ajudam a ajustar os programas, alcançar metas de negócio e impulsionar as vendas de produto. Você pode configurar o aplicativo para obter análise pronta para uso para seus programas de incentivo personalizados. Os painéis integrados apresentam percepções imediatas sobre os incentivos para seus pedidos, produtos do acordo de vendas e programas de desconto de páginas do Salesforce que você usa todos os dias. Use a história do Einstein Discovery pré-configurada para identificar fatores que afetam a lucratividade e melhorá-la.

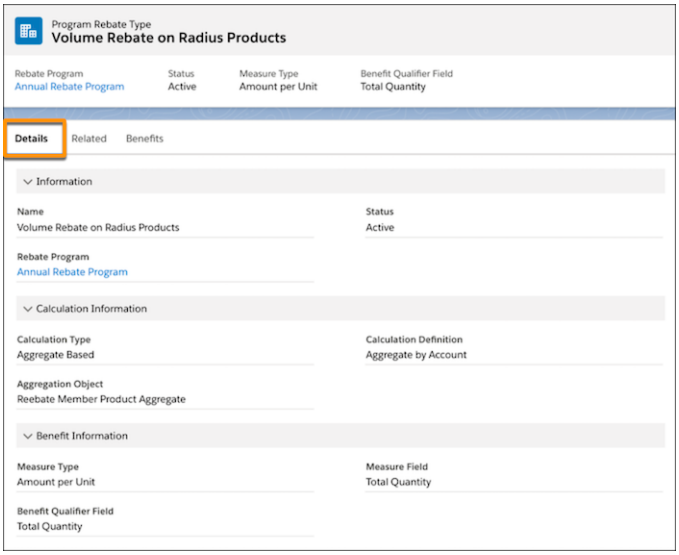
Defina programas de desconto para calcular facilmente os valores de desconto

Configure programas de desconto por volume, receita e crescimento com cálculos de pagamento automatizados. Otimize os incentivos oferecidos com a combinação certa de descontos e abatimentos para criar um relacionamento mutuamente lucrativo. Integre de modo aprimorado suas contas do Salesforce com programas de desconto inscrevendo contas como membros em programas elegíveis.

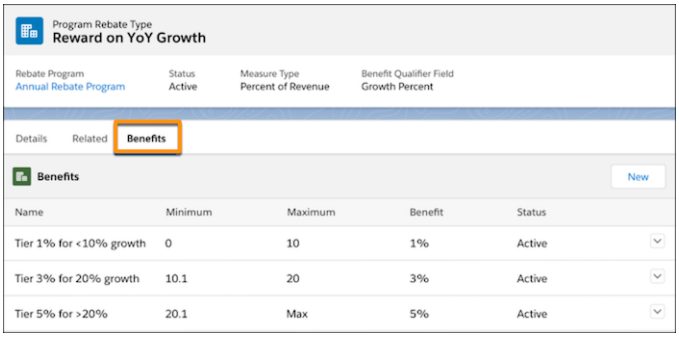
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Gerenciamento de descontos está habilitado.

Como: Crie programas de desconto e adicione membros aos programas. Crie períodos de pagamento e tipos de programa de desconto.

Veja todos os detalhes associados a um programa de descontos em listas relacionadas de registros de desconto.



Veja os benefícios de cada tipo de desconto nos registros de tipo de desconto.

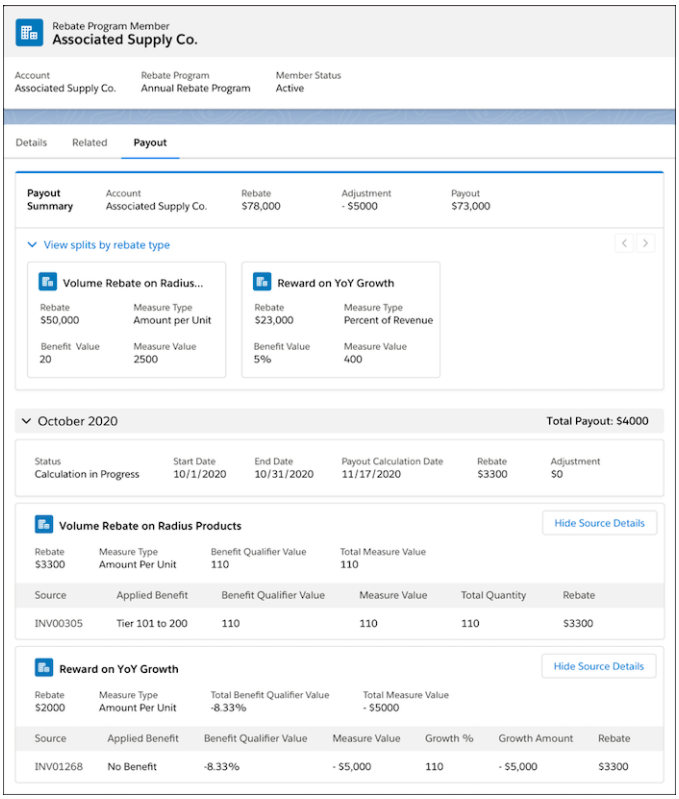


Obtenha novas percepções com o processamento de descontos aprimorado

Defina os critérios de cálculo de pagamento com base no valor unitário, o percentual de receita ou o valor fixo (soma total). Adicione aos seus descontos níveis e elegibilidade com base em produto com limites. Personalize um processo de cálculo usando o processo de back-end flexível e extensível. Acumule e calcule pagamentos conforme as transações são recebidas. As transações podem estar na forma de pedidos, faturas, reivindicações ou qualquer outra fonte de dados de desconto. Acompanhe os pagamentos de desconto por data e status, realize e audite e aprove pagamentos. Calcule pagamentos just-in-time ou no fim de um período.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Gerenciamento de descontos está habilitado.

Como: Veja os detalhes do pagamento na guia Pagamento de registros de membro do programa de descontos.

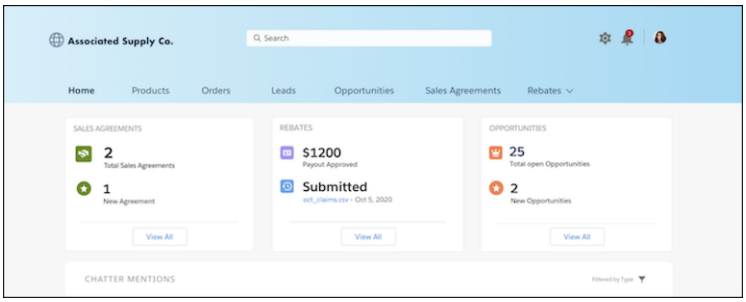


Aumente as vendas e a colaboração do parceiro em descontos

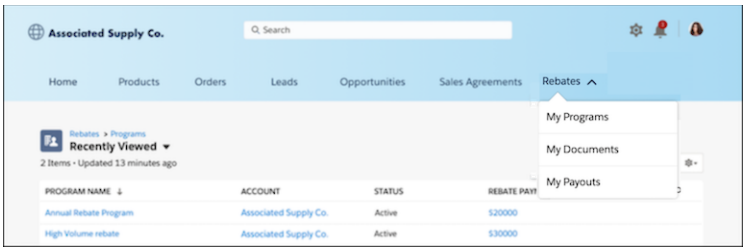
Forneça informações atualizadas sobre pagamento e acúmulo do programa de incentivo aos parceiros e às equipes de vendas. Colabore com os parceiros usando o modelo de site do Manufacturing Experience Cloud. Conduza os comportamentos certos do parceiro com percepções inteligentes e prescritivas de desempenho de pagamento e programa. Os parceiros podem carregar suas transações e ver os pagamentos usando o menu Pagamentos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer em que o Gerenciamento de descontos está habilitado.

Como: Use objetos de Descontos no site do Experience Cloud do parceiro de Manufatura.



Os parceiros podem carregar suas transações de desconto e ver pagamentos aprovados.



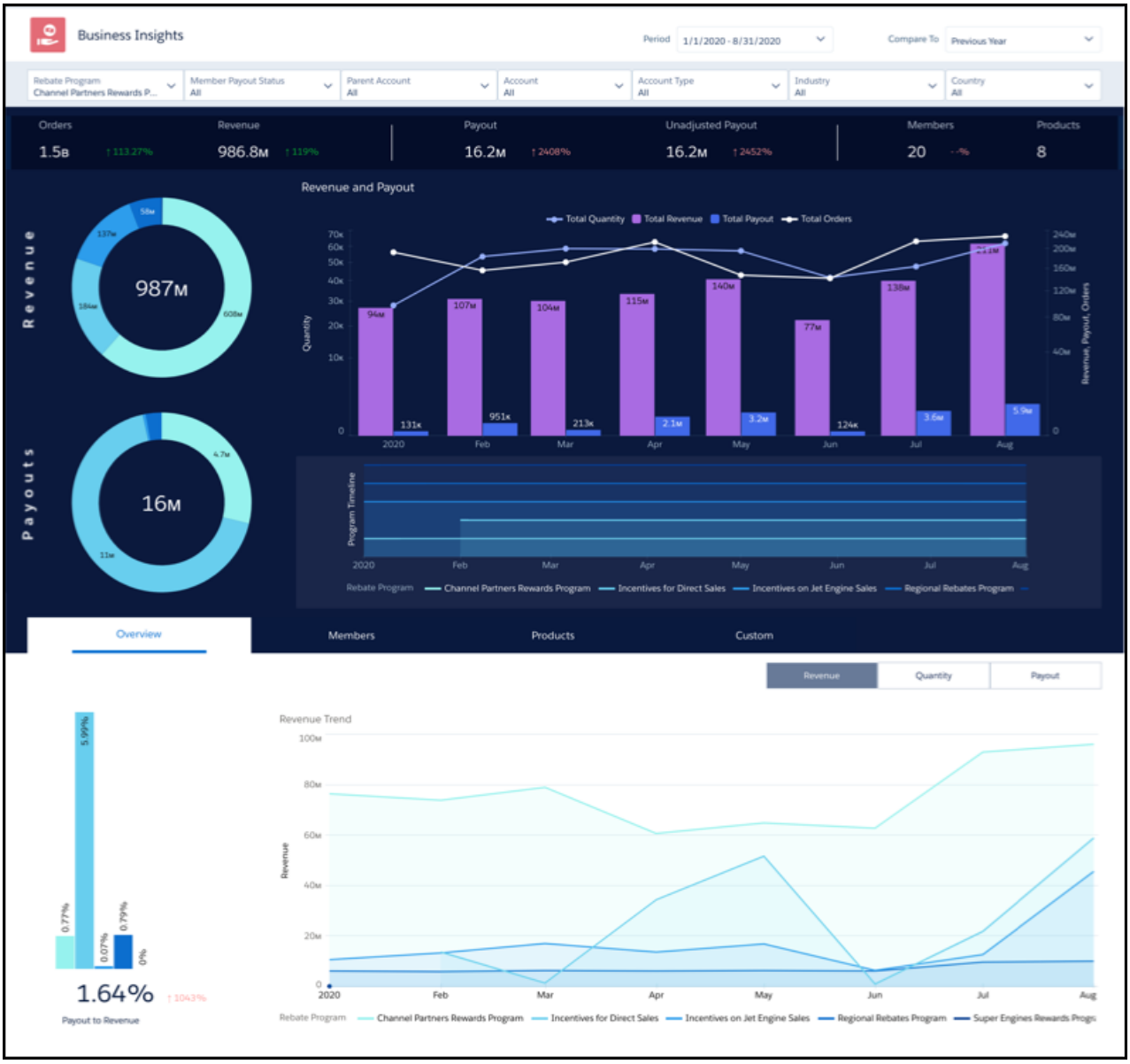
Analise os programas de desconto e impulsione seu negócio com o Rebate Analytics

Use os painéis de Rebate Analytics para obter percepções úteis sobre programas de desconto que ajudam a ajustar os programas, alcançar metas de negócio e impulsionar as vendas de produto. Você pode configurar o aplicativo para obter análise pronta para uso para seus programas de incentivo personalizados. Os painéis integrados apresentam percepções imediatas sobre os incentivos para seus pedidos, produtos do acordo de vendas e programas de desconto de páginas do Salesforce que você usa todos os dias. Use a história do Einstein Discovery pré-configurada para identificar fatores que afetam a lucratividade e melhorá-la.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Para usar os painéis de Rebate Analytics, você deve ter a licença do complemento Manufacturing Analytics.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e escolha **Aplicativo**. Selecione o **Analytics para Manufatura** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.



Health Cloud

O Health Cloud oferece a você maneiras melhores de gerenciar os dados de pacientes e provedores. Nós facilitamos a criação de registros do provedor e criamos um novo modelo de dados alinhado ao FHIR para registros de saúde eletrônicos. O Gerenciamento de documentos inteligente é mais flexível e fácil de usar, e Vendas inteligentes adicionam calendários para ajudar seus usuários a obter mais de consultas cirúrgicas.

NESTA SEÇÃO:

Criar API de provedor

Adicionamos uma API de negócios conveniente para suportar o preenchimento de dados do provedor para que clientes possam gerenciar facilmente todos os provedores em suas redes.

Interoperabilidade

O Health Cloud tem um modelo de dados totalmente novo para todas as suas necessidades de registro de saúde eletrônico (EHR). Esse novo conjunto de objetos padrão é o sucessor do modelo de dados de EHR que fazia parte do pacote gerenciado do Health Cloud. Ele é criado para alinhar-se aos padrões R4 do FHIR (Recursos de interoperabilidade de assistência médica rápida).

Automação de documentos inteligente

Adicionamos vários recursos à Automação de documentos inteligente para facilitar a configuração e o uso. Você pode mapear documentos recebidos para Solicitações de cuidados e objetos personalizados e os usuários podem ver rapidamente quais documentos já foram processados.

Leitor inteligente de formulários

Leitor inteligente de formulários com Amazon Textract torna mais fácil obter os dados certos dos documentos certos rapidamente, mesmo que estejam em formulários manuscritos. Você pode gerenciar toda a documentação necessária em um só lugar e definir ações de acompanhamento com base no que está no documento.

Intelligent Sales (Vendas inteligentes)

O Intelligent Sales está tornando mais fácil para seus usuários rastrearem as visitas com os Calendários do Salesforce.

Escolha nos Tipos de conta no aplicativo Analytics para Healthcare

Agora você pode selecionar entre o tipo de registro de conta pessoal ou individual ao criar o aplicativo Analytics para Healthcare. Essa atualização permite que o aplicativo reflita com precisão o tipo de registro da conta que você está usando na sua organização do Salesforce.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Criar API de provedor

Adicionamos uma API de negócios conveniente para suportar o preenchimento de dados do provedor para que clientes possam gerenciar facilmente todos os provedores em suas redes.

Por quê: Isso reduz as etapas envolvidas na criação de um registro de provedor e de seus registros relacionados para uma única chamada de API.

Como: Uma nova API de negócios permite que você inscreva provedores de maneira programática junto com as entidades relacionadas, como Horário de operação, Especialidade e muito mais.

CONSULTE TAMBÉM:

http://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hc_create_provider_api.htm

Interoperabilidade

O Health Cloud tem um modelo de dados totalmente novo para todas as suas necessidades de registro de saúde eletrônico (EHR). Esse novo conjunto de objetos padrão é o sucessor do modelo de dados de EHR que fazia parte do pacote gerenciado do Health Cloud. Ele é criado para alinhar-se aos padrões R4 do FHIR (Recursos de interoperabilidade de assistência médica rápida).

NESTA SEÇÃO:

Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade

A interoperabilidade no Health Cloud ficou ainda melhor agora com o novo modelo de dados alinhado com FHIR R4. Esse novo modelo de dados é criado totalmente no núcleo e oferece 26 novos objetos padrão, além de atualizar os objetos existentes da Health Cloud para todas as suas necessidades de registro eletrônico de saúde (EHR).

Executar relatórios no modelo de dados alinhado ao FHIR R4
Crie relatórios para obter uma visão abrangente dos registros de saúde no novo modelo de dados alinhado ao FHIR R4.

Suporte para FHIR R4 para melhor interoperabilidade

A interoperabilidade no Health Cloud ficou ainda melhor agora com o novo modelo de dados alinhado com FHIR R4. Esse novo modelo de dados é criado totalmente no núcleo e oferece 26 novos objetos padrão, além de atualizar os objetos existentes da Health Cloud para todas as suas necessidades de registro eletrônico de saúde (EHR).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse modelo de dados, sua organização do Salesforce deve ter a licença do Health Cloud.

Por quê: Criado para alinhar-se aos padrões do setor definidos pela FHIR R4 do HL7, o novo modelo de dados proporciona maior interoperabilidade com sistemas de EHR externos. Os novos objetos nesse modelo de dados são os sucessores dos seus objetos personalizados equivalentes no atual modelo de dados de EHR do pacote gerenciado do Health Cloud.

Como: Para usar o novo modelo de dados, em **Configuração**, vá para **Configuração de suporte para FHIR R4** e habilite a preferência da organização **Modelo de dados alinhado com FHIR**.

Nota:

- A partir da versão Summer '22, novos clientes não poderão criar registros nos objetos EHR empacotados que tenham objetos padrão equivalentes no modelo de dados alinhado com FHIR R4.
- Todos os desenvolvimentos futuros da Health Cloud serão construídos no modelo de dados alinhado com FHIR R4. Os objetos empacotados no modelo de dados de EHR não serão usados em desenvolvimentos futuros.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Executar relatórios no modelo de dados alinhado ao FHIR R4

Crie relatórios para obter uma visão abrangente dos registros de saúde no novo modelo de dados alinhado ao FHIR R4.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse modelo de dados, sua organização do Salesforce deve ter a licença do Health Cloud.

Quando: Essa alteração foi planejada para a versão Summer '21, mas estará disponível a partir da primeira semana de março de 2021.

Automação de documentos inteligente

Adicionamos vários recursos à Automação de documentos inteligente para facilitar a configuração e o uso. Você pode mapear documentos recebidos para Solicitações de cuidados e objetos personalizados e os usuários podem ver rapidamente quais documentos já foram processados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Crie planos de ação automaticamente
Quando um agente do call center transforma um documento, você agora pode fornecer um conjunto pronto de itens de lista de verificação do documento para eles escolherem para que não precisem encontrar um por conta própria ou criar um novo.

CONSULTE TAMBÉM:

http://help.salesforce.com/articleView?id=admin_document_automation.htm

Crie planos de ação automaticamente

Quando um agente do call center transforma um documento, você agora pode fornecer um conjunto pronto de itens de lista de verificação do documento para eles escolherem para que não precisem encontrar um por conta própria ou criar um novo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada no Salesforce.

Como: Crie um modelo de plano de ação com base no tipo de documento e dê a ele uma seleção de itens da lista de verificação de documentos.

Por quê: Os planos de ação são os contêineres para itens da lista de verificação de documentos. Quando seus usuários recebem um documento, eles podem escolher em uma lista de itens da lista de verificação de documentos à qual anexá-lo. Na próxima vez que receberem um documento similar, o Salesforce criará automaticamente o mesmo conjunto de itens de lista de verificação de documento.

Leitor inteligente de formulários

Leitor inteligente de formulários com Amazon Textract torna mais fácil obter os dados certos dos documentos certos rapidamente, mesmo que estejam em formulários manuscritos. Você pode gerenciar toda a documentação necessária em um só lugar e definir ações de acompanhamento com base no que está no documento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud e a licença de complemento Leitor inteligente de formulários. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Por quê: Quando um gerente de caso inscreve um paciente em serviços ou leva um paciente para um serviço de saúde a domicílio, encaminhar os documentos e faxes necessários por um sistema de terceiros pode levar a uma experiência segmentada. Todas essas etapas manuais podem aumentar a chance de erros e atrasos. Com o Leitor inteligente de formulários, os dados de documentos enviados por fax ou carregados são coletados diretamente para dentro do Health Cloud, reduzindo a necessidade de usuários gerenciarem manualmente documentos.

Como: Os administradores mapeiam tipos de documentos recebidos para objetos de dados do Health Cloud. Quando os usuários carregam formulários como arquivos PDF, PNG ou JPEG, o Health Cloud cria automaticamente um registro para cada documento. O Amazon Textract coleta os dados da imagem para esse registro e o Health Cloud distribui os dados para os objetos do Salesforce mapeados pelo administrador.

Para documentos impressos, o Leitor inteligente de formulários trabalha com textos em inglês, espanhol, alemão, italiano, português e francês. Apenas inglês é suportado para documentos escritos à mão.

NESTA SEÇÃO:

Resolva valores de campo que não estão claros em documentos recebidos
Os formulários podem ser confusos na vida real. Quando um campo em um documento é mapeado para vários valores ou vários campos são mapeados para o mesmo valor, os usuários podem resolver isso em tempo real escolhendo o valor certo para o qual mapear o campo.

CONSULTE TAMBÉM:

http://help.salesforce.com/articleView?id=form_reader.htm

Resolva valores de campo que não estão claros em documentos recebidos

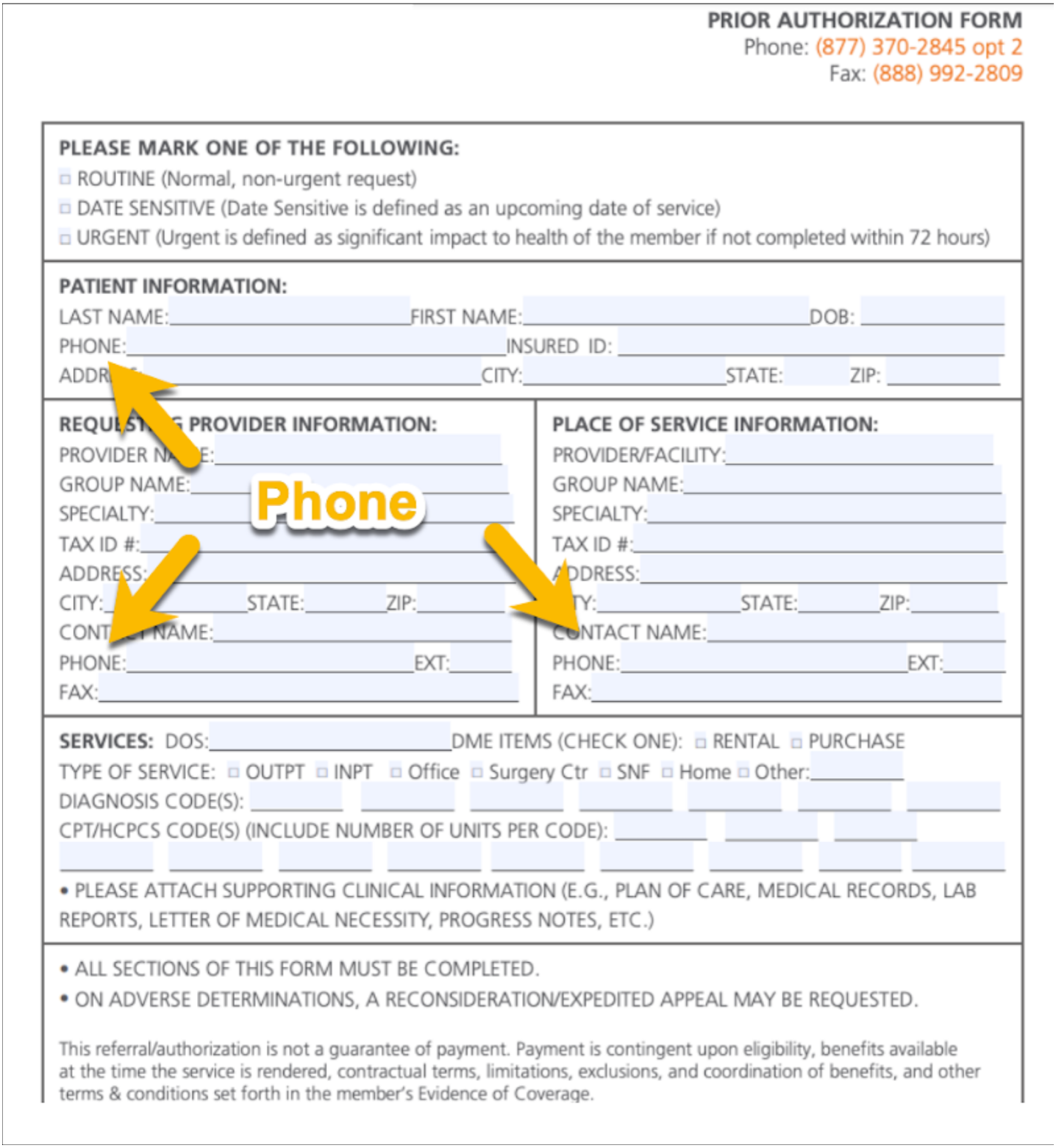
Os formulários podem ser confusos na vida real. Quando um campo em um documento é mapeado para vários valores ou vários campos são mapeados para o mesmo valor, os usuários podem resolver isso em tempo real escolhendo o valor certo para o qual mapear o campo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar esse recurso, você deve ter a licença do Health Cloud e a licença de complemento Leitor inteligente de formulários.

Como:

- Se o campo Nome tiver sido mapeado para Lead.FirstName, mas Lead.FirstName já estiver preenchido, o usuário poderá escolher se deseja manter o valor original do Primeiro nome ou substituí-lo.
- Esse formulário contém três campos de telefone: um para paciente, um para provedor e um para o local do serviço. O agente do call center agora pode escolher qual incluir em qual campo no registro.



Intelligent Sales (Vendas inteligentes)

O Intelligent Sales está tornando mais fácil para seus usuários rastrearem as visitas com os Calendários do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Acompanhe visitas no Calendário do Salesforce
As visitas agora aparecem como eventos no Calendário do Salesforce do visitante primário. Essa alteração pode ajudá-lo a monitorar melhor suas visitas e manter-se a par de todas elas.

Acompanhe visitas no Calendário do Salesforce

As visitas agora aparecem como eventos no Calendário do Salesforce do visitante primário. Essa alteração pode ajudá-lo a monitorar melhor suas visitas e manter-se a par de todas elas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quem: Para usar Vendas inteligentes para Health Cloud, os usuários e a organização do Salesforce precisam ter as licenças do Health Cloud e do Complemento do Health Cloud provisionadas.

Como: Para ver visitas em calendários, em **Configuração**, acesse **Configurações do calendário de visitas** e habilite **Adicionar visitas ao calendário do Salesforce**.

Nota: Apenas visitas agendadas após essa configuração estar habilitada são adicionadas automaticamente ao calendário.

Escolha nos Tipos de conta no aplicativo Analytics para Healthcare

Agora você pode selecionar entre o tipo de registro de conta pessoal ou individual ao criar o aplicativo Analytics para Healthcare. Essa atualização permite que o aplicativo reflita com precisão o tipo de registro da conta que você está usando na sua organização do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Healthcare, é necessário ter uma licença do complemento Analytics para Healthcare Plus.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Localize e selecione o **Analytics para Healthcare**. No assistente, você agora pode selecionar que tipo de registro da conta representa um indivíduo.

Se você tiver um aplicativo, poderá fazer o upgrade para ver a nova funcionalidade. Para fazer o upgrade do aplicativo, na página inicial do Tableau CRM, clique em **Nova versão disponível** e siga as instruções do assistente. Observe que fazer o upgrade do aplicativo remove todas as personalizações que você fez.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Modelo de dados alinhado ao FHIR R4

Especifique identificadores para registros comerciais com suporte
Use o novo objeto `Identifier`.

Armazene as informações detalhadas sobre o idioma que a pessoa fala
Use o novo objeto `PersonLanguage`.

Especifique o executor da assistência em uma observação, uma imunização ou um procedimento
Use o novo objeto `CarePerformer`.

Armazene informações sobre a reação média de um paciente
Use o novo objeto `PatientHealthReaction`.

Armazene informações sobre a imunização de um paciente
Use o novo objeto `PatientImmunization`.

Armazene informações sobre o procedimento médico de um paciente
Use o novo objeto `PatientMedicalProcedure`.

Adicione mais detalhes a um registro `PatientMedicalProcedure`
Use o novo objeto `PatientMedicalProcedureDetail`.

Armazene informações de dosagem sobre o medicamento prescrito do paciente
Use o novo objeto `PatientMedicationDosage`.

Armazene informações sobre a condição de saúde de um paciente
Use o novo objeto `HealthCondition`.

Armazene informações sobre alergias ou intolerâncias de um paciente
Use o novo objeto `AllergyIntolerance`.

Armazene informações sobre um medicamento
Use o novo objeto `Medication`.

Armazene informações sobre o medicamento que um paciente está tomando ou tomou no passado
Use o novo objeto `MedicationStatement`.

Armazene informações sobre o medicamento pedido ou prescrito para um paciente
Use o novo objeto `MedicationRequest`.

Armazene informações sobre a observação de assistência de um paciente
Use o objeto atualizado `CareObservation`.

Adicione um componente de uma observação a um registro `CareObservation`
Use o novo objeto `CareObservationComponent`.

Armazene informações sobre um aviso ou notificação clínica
Use o novo objeto `ClinicalAlert`.

Armazene informações sobre o encontro de saúde de um paciente
Use o novo objeto `ClinicalEncounter`.

Adicione informações de diagnóstico a um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterDiagnosis`.

Adicione informações sobre a instalação de encontro em um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterFacility`.

Adicione um identificador a um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterIdentifier`.

Adicione informações sobre o provedor envolvido em um encontro em um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterProvider`.

Adicione informações sobre o motivo de um encontro em um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterReason`.

Associe um registro `ClinicalServiceRequest` a um registro `ClinicalEncounter`
Use o novo objeto `ClinicalEncounterSvcRequest`.

Armazene informações sobre solicitações de serviço para um paciente
Use o novo objeto `ClinicalServiceRequest`.

Adicione mais detalhes a um registro `ClinicalServiceRequest`
Use o novo objeto `ClinicalServiceRequestDetail`.

Armazene informações sobre o relatório de diagnóstico de um paciente
Use o novo objeto `DiagnosticSummary`.

Armazene informações sobre uma instalação de saúde
Use o novo objeto `HealthcareFacility`.

Indique se a conta de um paciente ainda está ativa
Use o novo campo `IsActive` no objeto `Account`.

Indique um período no qual a conta de um paciente estava ativa
Use os novos campos `EffectiveDate` e `EndDate` no objeto `Account`.

Especifique o estado civil de um paciente
Use o novo campo `MaritalStatus` no objeto `Contact`.

Especifique o gênero do paciente
Use o novo campo `Gender` no objeto `Contact`.

Especifique a data da morte de um paciente
Use o novo campo `DeceasedDate` no objeto `Contact`.

Caso um paciente seja parte de um nascimento múltiplo, especifique a sequência do paciente no nascimento
Use o novo campo `MultipleBirthSequence` no objeto `Contact`.

Financial Services Cloud

Acompanhe o desempenho e a produtividade da filial com os recursos de Gerenciamento de agência. Capture eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar e obtenha mais controle sobre as opções de exibição para o componente Apólice. Veja mais informações gerais no Centro de relacionamento acionável (ARC), que agora inclui participantes de Compartilhamento de dados em conformidade e um conjunto configurável de listas relacionadas. Aprimore o compartilhamento de dados em conformidade com grupos de participantes e compartilhamento de participantes não proprietários. Pegue as notas estruturadas de interações com clientes ou parceiros e compartilhe-as com as partes interessadas de um modo que esteja conformidade usando o novo recurso Resumos de interação. Acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando o Leitor inteligente de formulários para reconhecer e copiar dados dos arquivos carregados. Otimize as distribuições de registro e os cálculos de distribuição por pesquisa (RBL) com código aprimorado e a estrutura RBL de alto desempenho.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciamento de lotes

Acompanhe o desempenho e a produtividade da filial com o Gerenciamento de agência. O aplicativo Console de gerenciamento de agência, modelo de dados e mecanismo de associação de agência (beta) permite aos bancos e aos administradores acompanhar o rendimento do trabalho de agências, funcionários e segmentos de clientes no Financial Services Cloud. O Gerenciamento de agência funciona perfeitamente com recursos atuais do Financial Services Cloud e prepara uma organização para marketing de relacionamento no nível da agência.

Seguro para Financial Services Cloud

Novas opções no componente Apólice lhe dão mais controle sobre as informações que você deseja que apareçam no componente. Com o componente Eventos da vida ou Marcos de negócio agora com suporte em dispositivos móveis, os agentes podem capturar eventos da vida ou marcos de negócio em qualquer lugar.

Centro de relacionamento acionável (ARC)

Visualize os participantes do registro de Compartilhamento de dados em conformidade e listas relacionadas com layouts compactos habilitados em ARC.

Resumos de interação

Pegue as notas estruturadas de interações com clientes ou parceiros e compartilhe-as com as partes interessadas de um modo que esteja conformidade usando o novo recurso Resumos de interação.

Compartilhamento de dados em conformidade

Crie grupos de participantes e compartilhe registros com eles. Participantes não proprietários agora podem compartilhar registros e o Resumo de interação está habilitado para Compartilhamento de dados em conformidade.

Leitor inteligente de formulários

O Leitor inteligente de formulários permite aos usuários copiar dados do campo de arquivos verificados e carregados. Primeiro, configure modelos de mapeamento para tipos de documento comuns. Em seguida, acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando o Leitor inteligente de formulários para reconhecer e copiar dados importantes dos arquivos carregados.

Totalizações para o Financial Services Cloud

Use código otimizado para totalizações de registro e acionadores de totalização de registro. Realize cálculos de totalização por pesquisa (RBL) com mais rapidez usando a nova estrutura RBL de alto desempenho.

Outras alterações ao Financial Services Cloud

Faça mais com outros aprimoramentos do Financial Services Cloud.

Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os objetos novos e atualizados do Financial Services Cloud.

Gerenciamento de lotes

Acompanhe o desempenho e a produtividade da filial com o Gerenciamento de agência. O aplicativo Console de gerenciamento de agência, modelo de dados e mecanismo de associação de agência (beta) permite aos bancos e aos administradores acompanhar o rendimento do trabalho de agências, funcionários e segmentos de clientes no Financial Services Cloud. O Gerenciamento de agência funciona perfeitamente com recursos atuais do Financial Services Cloud e prepara uma organização para marketing de relacionamento no nível da agência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Configure as hierarquias de agências e sincronize-as com hierarquias de territórios de serviço e de contas conforme necessário. Vincule agências e registros associados aos objetos principais do Service Cloud (Território de serviço, Membro do território de serviço e Recurso de serviço) que habilitam o Lightning Scheduler e o Field Service Lightning.

Para habilitar associação automática de agência para contas e leads, adicione o componente Seletor de agência a um aplicativo do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Capture hierarquias e membros da agência com o modelo de dados da agência

Com o modelo de dados de Gerenciamento de agência, você pode definir hierarquias de agência e atribuições pessoais com os objetos Unidade da agência, Membro da empresa e Bancário. Crie tipos de membro da agência criando objetos personalizados que implementam a interface do objeto Membro da empresa. Atribua clientes e outros registros a agências específicas usando os objetos Registro relacionado da unidade da agência e Cliente da unidade da agência. Alinhe-se a registros do Service Cloud relacionando os dados da agência aos territórios de serviço e aos recursos de serviço.

Defina agências e membros no Console de gerenciamento de agência

O Console de gerenciamento de agência é um centro em que os administradores podem definir as hierarquias das agências e registrar dados sobre agências e seus membros. O aplicativo inclui guias para listar e editar as atribuições Unidades da agência, Bancários e Membro da unidade de negócio da agência. Os administradores podem dar aos gerentes da agência e outros usuários acesso ao aplicativo. Qualquer um com acesso pode gerenciar as informações da agência.

Defina o contexto da agência com o Seletor de agência

O Seletor de agência é uma ferramenta da barra de utilitários que permite aos usuários selecionar a unidade de agência com a qual estão trabalhando. Depois que um usuário seleciona a agência atual, qualquer conta ou registro de lead criado por ele é automaticamente associado à agência. A agência atual de um usuário está ativa até ele selecionar uma agência diferente. Você pode adicionar o componente Seletor de agência a qualquer aplicativo Financial Services Cloud, como o Gestão patrimonial ou o Retail Banking.

Acompanhe a criação de conta e lead com a Associação automática de agência (beta)

Obtenha percepções sobre o desempenho e a produtividade da agência rastreando automaticamente as contas e os leads que os bancários criam em cada agência. Monitore o desempenho da agência criando relatórios específicos da agência sobre contas, leads e membros da agência.

Melhore as operações da agência no aplicativo Analytics para Retail Banking

Você precisa de uma compreensão melhor de como seus funcionários em diferentes agências estão se saindo para que possa melhorar as operações? Você quer poder ver como as habilidades são distribuídas em suas diferentes agências? Você pode usar o novo painel Gerenciamento de agência no aplicativo Analytics para Retail Banking para obter uma visão abrangente das atividades de seus funcionários em diferentes agências. Por exemplo, você pode ver os clientes, o saldo total, a conversão de leads e os ganchos fechados para funcionários em diferentes agências.

Capture hierarquias e membros da agência com o modelo de dados da agência

Com o modelo de dados de Gerenciamento de agência, você pode definir hierarquias de agência e atribuições pessoais com os objetos Unidade da agência, Membro da empresa e Bancário. Crie tipos de membro da agência criando objetos personalizados que implementam a interface do objeto Membro da empresa. Atribua clientes e outros registros a agências específicas usando os objetos Registro relacionado da unidade da agência e Cliente da unidade da agência. Alinhe-se a registros do Service Cloud relacionando os dados da agência aos territórios de serviço e aos recursos de serviço.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: O modelo de dados Gerenciamento de agência permite que você defina a estrutura da agência e atribuições de funcionários e parceiros para que possa acompanhar as atividades e o desempenho por agência.

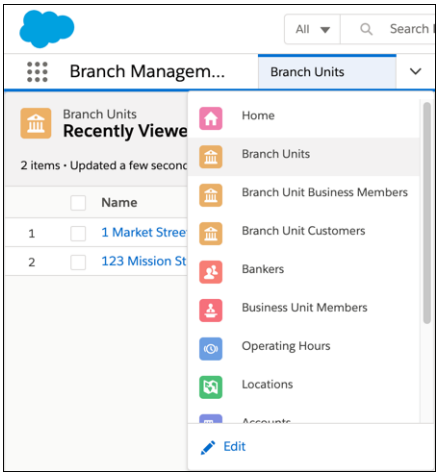
Defina agências e membros no Console de gerenciamento de agência

O Console de gerenciamento de agência é um centro em que os administradores podem definir as hierarquias das agências e registrar dados sobre agências e seus membros. O aplicativo inclui guias para listar e editar as atribuições Unidades da agência, Bancários e Membro da unidade de negócio da agência. Os administradores podem dar aos gerentes da agência e outros usuários acesso ao aplicativo. Qualquer um com acesso pode gerenciar as informações da agência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: No Iniciador de aplicativos, localize e abra o aplicativo Console de gerenciamento de agência

Abra o menu de navegação Gerenciamento de agência para ver as opções para trabalhar com agências, bancários, membros da unidade de negócios e clientes da agência.

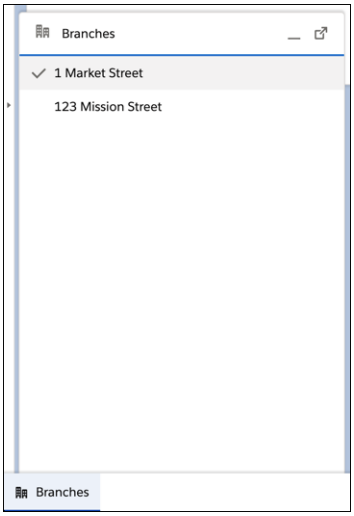


Defina o contexto da agência com o Seletor de agência

O Seletor de agência é uma ferramenta da barra de utilitários que permite aos usuários selecionar a unidade de agência com a qual estão trabalhando. Depois que um usuário seleciona a agência atual, qualquer conta ou registro de lead criado por ele é automaticamente associado à agência. A agência atual de um usuário está ativa até ele selecionar uma agência diferente. Você pode adicionar o componente Seletor de agência a qualquer aplicativo Financial Services Cloud, como o Gestão patrimonial ou o Retail Banking.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Adicione o componente Seletor de agência a aplicativos para permitir que os gerentes e membros da agência especifiquem a agência com a qual estão trabalhando.



Acompanhe a criação de conta e lead com a Associação automática de agência (beta)

Obtenha percepções sobre o desempenho e a produtividade da agência rastreando automaticamente as contas e os leads que os bancários criam em cada agência. Monitore o desempenho da agência criando relatórios específicos da agência sobre contas, leads e membros da agência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Atribua automaticamente novas contas e leads a uma agência. A atribuição automática acontece sempre que um bancário ativo com uma agência atual ativa cria ou edita uma conta ou registro de lead.

Acompanhe novos leads de volta à ramificação original para obter percepções sobre a produtividade da agência.

Melhore as operações da agência no aplicativo Analytics para Retail Banking

Você precisa de uma compreensão melhor de como seus funcionários em diferentes agências estão se saindo para que possa melhorar as operações? Você quer poder ver como as habilidades são distribuídas em suas diferentes agências? Você pode usar o novo painel Gerenciamento de agência no aplicativo Analytics para Retail Banking para obter uma visão abrangente das atividades de seus funcionários em diferentes agências. Por exemplo, você pode ver os clientes, o saldo total, a conversão de leads e os ganchos fechados para funcionários em diferentes agências.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O aplicativo Analytics para Retail Banking é apenas para usuários do Salesforce Financial Services Cloud. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Retail, você deve ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Localize e selecione o **Analytics para Retail Banking** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo. Um novo painel é incluído no modelo.

Se você tiver um aplicativo, poderá fazer o upgrade para ver a nova funcionalidade. Para fazer o upgrade do aplicativo, na página inicial do Tableau CRM, clique em **Nova versão disponível** e siga as instruções do assistente. Observe que fazer o upgrade do aplicativo remove todas as personalizações que você fez.

Seguro para Financial Services Cloud

Novas opções no componente Apólice lhe dão mais controle sobre as informações que você deseja que apareçam no componente. Com o componente Eventos da vida ou Marcos de negócio agora com suporte em dispositivos móveis, os agentes podem capturar eventos da vida ou marcos de negócio em qualquer lugar.

NESTA SEÇÃO:

Capture eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar

O componente Marcos de negócio ou Eventos da vida agora tem suporte em dispositivos móveis. Não importa onde você esteja, você pode capturar eventos ou marcos com apenas alguns toques no dispositivo móvel. Para ver os detalhes sobre um evento ou marco, toque no evento ou marco.

Suporte para Particionamento de PK adicionado para os objetos chave Policy e Claim

Adicionamos suporte para particionamento de chave primária (PK) para os objetos Claim, ClaimParticipant, CustomerProperty, InsurancePolicy, InsurancePolicyAsset e InsurancePolicyParticipant. Com o particionamento de PK, você obtém melhor desempenho e confiabilidade ao realizar consultas em massa nesses objetos.

Aprimoramentos de componente de apólice

Com a nova opção Definir ordem de tipos de política no componente Política, mantenha os tipos de política mais populares ou mais usados no topo da lista. Crie um título personalizado para o componente Política que reflita as informações exibidas.

Analytics para seguro

Use os novos painéis de Análise para seguro para analisar suas famílias e descobrir oportunidades de venda cruzada. O assistente de configuração aprimorado torna mais fácil personalizar os dados do aplicativo Análise para seguro. Obtenha percepções preditivas de modo ainda mais rápido com o modelo do Einstein Discovery para Análise de seguro.

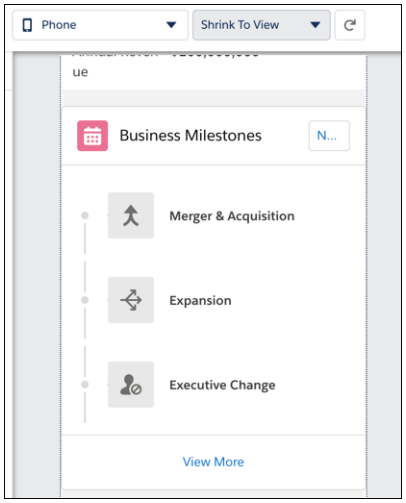
Capture eventos da vida e marcos de negócio em qualquer lugar

O componente Marcos de negócio ou Eventos da vida agora tem suporte em dispositivos móveis. Não importa onde você esteja, você pode capturar eventos ou marcos com apenas alguns toques no dispositivo móvel. Para ver os detalhes sobre um evento ou marco, toque no evento ou marco.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Adicione o componente Eventos da vida ou Marcos de negócio ao layout de página da conta ou conta pessoal para dispositivos móveis.



Suporte para Particionamento de PK adicionado para os objetos chave Policy e Claim

Adicionamos suporte para particionamento de chave primária (PK) para os objetos Claim, ClaimParticipant, CustomerProperty, InsurancePolicy, InsurancePolicyAsset e InsurancePolicyParticipant. Com o particionamento de PK, você obtém melhor desempenho e confiabilidade ao realizar consultas em massa nesses objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Aprimoramentos de componente de apólice

Com a nova opção Definir ordem de tipos de política no componente Política, mantenha os tipos de política mais populares ou mais usados no topo da lista. Crie um título personalizado para o componente Política que reflita as informações exibidas.

NESTA SEÇÃO:

Liste os tipos de apólice na ordem desejada

Agora você pode personalizar a ordem de exibição do tipo de apólice no componente Apólice. Por exemplo, você pode manter os tipos de apólice mais populares ou mais usados no topo da lista. Por padrão, os tipos de apólice aparecem em ordem alfabética.

Crie um título personalizado para o componente Apólice

Agora você pode alterar o título padrão do componente Apólice para um título personalize que indique melhor as informações que você escolhe exibir.

Outras alterações ao componente Apólice

Conheça outras alterações pequenas, mas importantes, que melhoram a sua experiência com o componente Apólice.

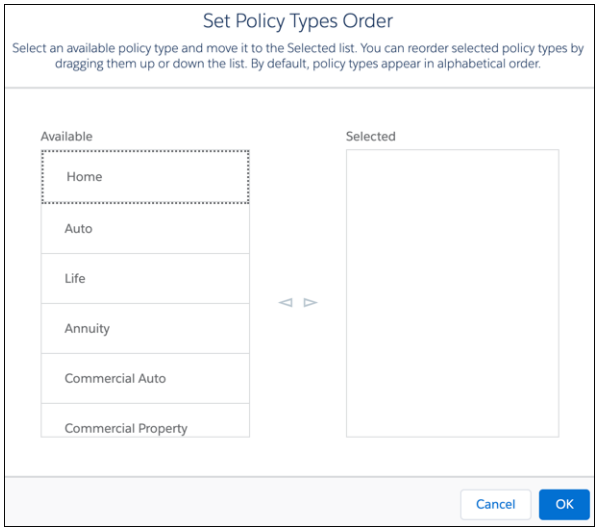
Liste os tipos de apólice na ordem desejada

Agora você pode personalizar a ordem de exibição do tipo de apólice no componente Apólice. Por exemplo, você pode manter os tipos de apólice mais populares ou mais usados no topo da lista. Por padrão, os tipos de apólice aparecem em ordem alfabética.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Edite a página da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, em Definir ordem dos tipos de política, clique em **Selecionar**. Mova os tipos de apólice para a lista Selecionados e reordene-os arrastando-os para cima ou para baixo na lista.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Configurar pedido dos tipos de apólice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

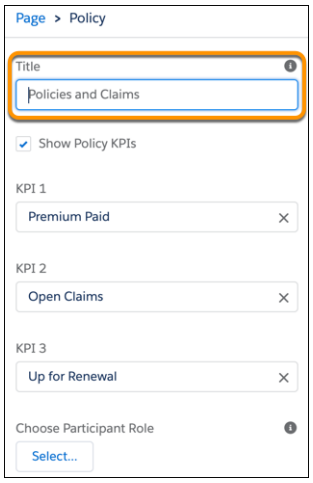
Crie um título personalizado para o componente Apólice

Agora você pode alterar o título padrão do componente Apólice para um título personalize que indique melhor as informações que você escolhe exibir.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Seguro do FSC para usar esse recurso.

Como: Edite a página de registro e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, no campo **Título**, insira um título para o componente.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Definir um título personalizado para o componente Apólice (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações ao componente Apólice

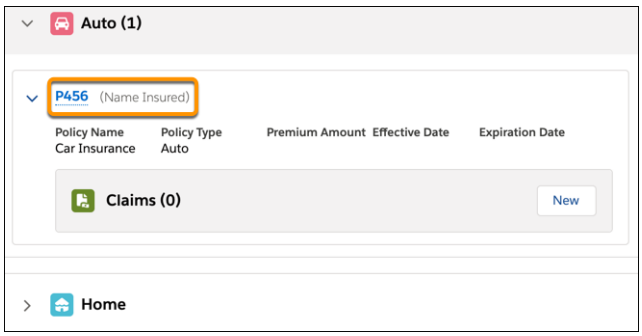
Conheça outras alterações pequenas, mas importantes, que melhoram a sua experiência com o componente Apólice.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Para tornar o componente Apólice mais fácil de usar, fizemos algumas pequenas alterações que podem causar um grande impacto.

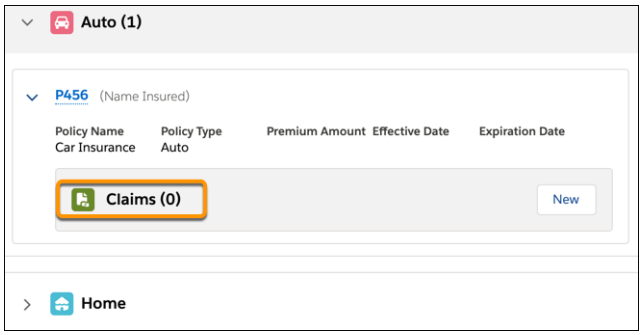
Não há mais rótulos estáticos no componente Apólice

O componente Apólice agora usa o rótulo de campo Nome segurado do registro de apólice para indicar que a conta ou a família é proprietária da apólice. Antes, ele usava um rótulo estático, Proprietário.



Reivindicações têm um novo ícone

Substituímos o ícone de reivindicação antigo por um novo que é um indicador melhor de reivindicações.



Veja mais apólices sob cada tipo de apólice

O componente Apólice agora mostra 10 apólices de seguro em cada tipo de apólice. Antes, ele mostrava cinco.

Mostrar os detalhes mais relevantes

Removemos o campo Número da apólice do componente, dando a você espaço para adicionar mais um campo de sua escolha. No layout de página relevante, edite a lista relacionada Apólices de seguro para adicionar o campo desejado.

Analytics para seguro

Use os novos painéis de Análise para seguro para analisar suas famílias e descobrir oportunidades de venda cruzada. O assistente de configuração aprimorado torna mais fácil personalizar os dados do aplicativo Análise para seguro. Obtenha percepções preditivas de modo ainda mais rápido com o modelo do Einstein Discovery para Análise de seguro.

NESTA SEÇÃO:

Analisar famílias e descobrir oportunidades de venda cruzada

O novo painel Famílias ajuda os agentes a gerenciar de modo eficaz os livros comerciais, identificar famílias de alto valor e descobrir oportunidades para aumentar a receita.

Crie aplicativos com ou sem o Histórico de leads

Desfrute de maior flexibilidade ao criar um aplicativo com o assistente aprimorado. Você pode escolher incluir ou excluir os dados do histórico de lead em seus painéis.

Configure previsões mais rapidamente

Use o assistente de configuração aprimorado para configurar previsões para seu aplicativo Einstein Discovery para Análise de seguro com ainda mais rapidez. Crie conjuntos de dados, execute histórias, implante modelos e crie painéis com um único clique.

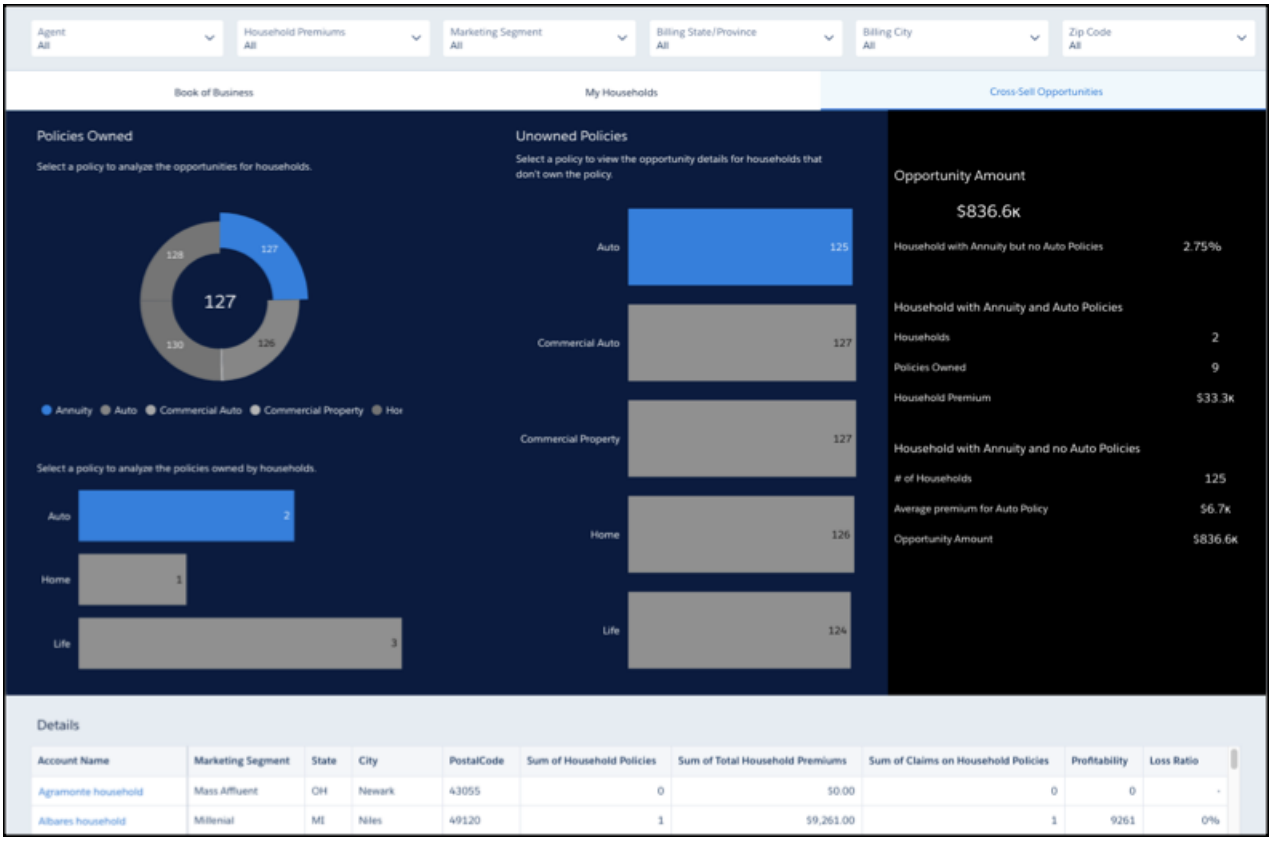
Analisar famílias e descobrir oportunidades de venda cruzada

O novo painel Famílias ajuda os agentes a gerenciar de modo eficaz os livros comerciais, identificar famílias de alto valor e descobrir oportunidades para aumentar a receita.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Financial Services Cloud para Seguro está habilitado.

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

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o **Analytics para Insurance** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.



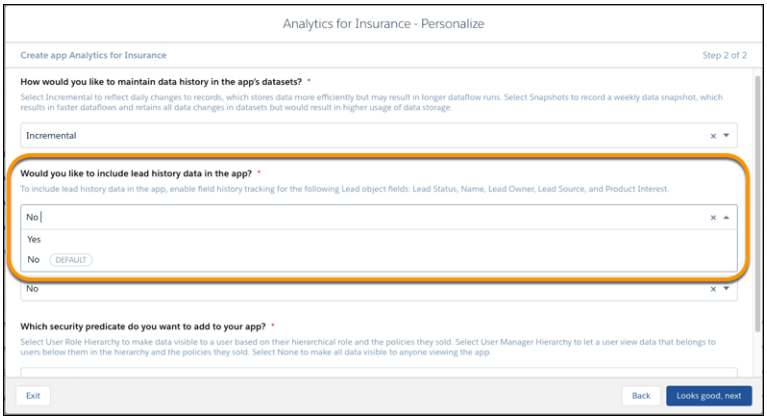
Crie aplicativos com ou sem o Histórico de leads

Desfrute de maior flexibilidade ao criar um aplicativo com o assistente aprimorado. Você pode escolher incluir ou excluir os dados do histórico de lead em seus painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Financial Services Cloud para Seguro está habilitado.

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

Como: Use o assistente de configuração para incluir ou excluir os dados do histórico de lead no aplicativo.



Configure previsões mais rapidamente

Use o assistente de configuração aprimorado para configurar previsões para seu aplicativo Einstein Discovery para Análise de seguro com ainda mais rapidez. Crie conjuntos de dados, execute histórias, implante modelos e crie painéis com um único clique.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Financial Services Cloud para Seguro está habilitado.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo Einstein Discovery para análise de seguro, você deve ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o **Einstein Discovery para análise de seguro** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Centro de relacionamento acionável (ARC)

Visualize os participantes do registro de Compartilhamento de dados em conformidade e listas relacionadas com layouts compactos habilitados em ARC.

NESTA SEÇÃO:

Visualize os participantes do registro no ARC

O painel de detalhes do ARC agora mostra uma lista de participantes e grupos de participantes com acesso ao registro selecionado.

Alterações a listas relacionadas no ARC

Exiba até 10 listas relacionadas com um layout compacto habilitado no ARC. As listas relacionadas agora aparecem em um estado recolhido por padrão depois dos objetos de junção do Financial Services Cloud.

Visualize os participantes do registro no ARC

O painel de detalhes do ARC agora mostra uma lista de participantes e grupos de participantes com acesso ao registro selecionado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: No painel de detalhes do ARC, selecione a guia Participantes.

Nota: Para ver os participantes do registro, o Compartilhamento de dados em conformidade para o tipo de registro selecionado deve estar habilitado.

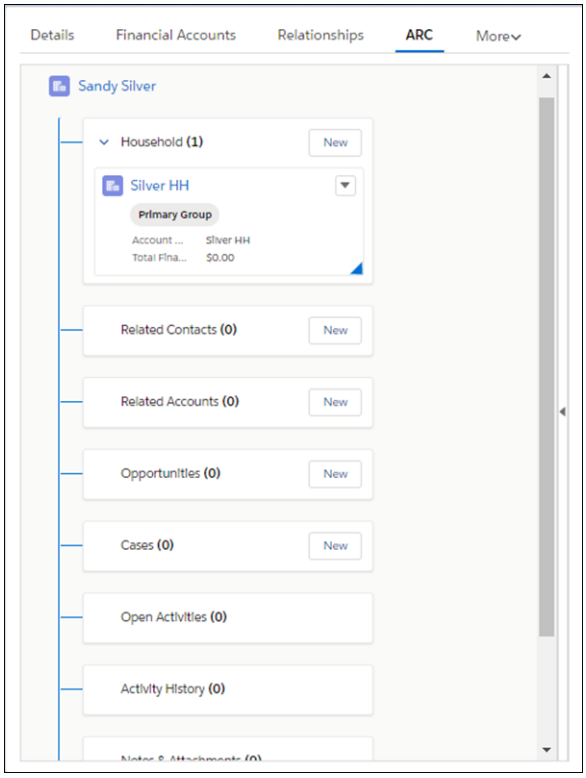
Alterações a listas relacionadas no ARC

Exiba até 10 listas relacionadas com um layout compacto habilitado no ARC. As listas relacionadas agora aparecem em um estado recolhido por padrão depois dos objetos de junção do Financial Services Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: No Criador de aplicativo Lightning, edite o layout de página padrão para o objeto raiz e adicione ou remova listas relacionadas do contêiner Listas relacionadas.

Nota: O ARC mostra apenas listas relacionadas com um layout compacto habilitado.



Resumos de interação

Pegue as notas estruturadas de interações com clientes ou parceiros e compartilhe-as com as partes interessadas de um modo que esteja conformidade usando o novo recurso Resumos de interação.

NESTA SEÇÃO:

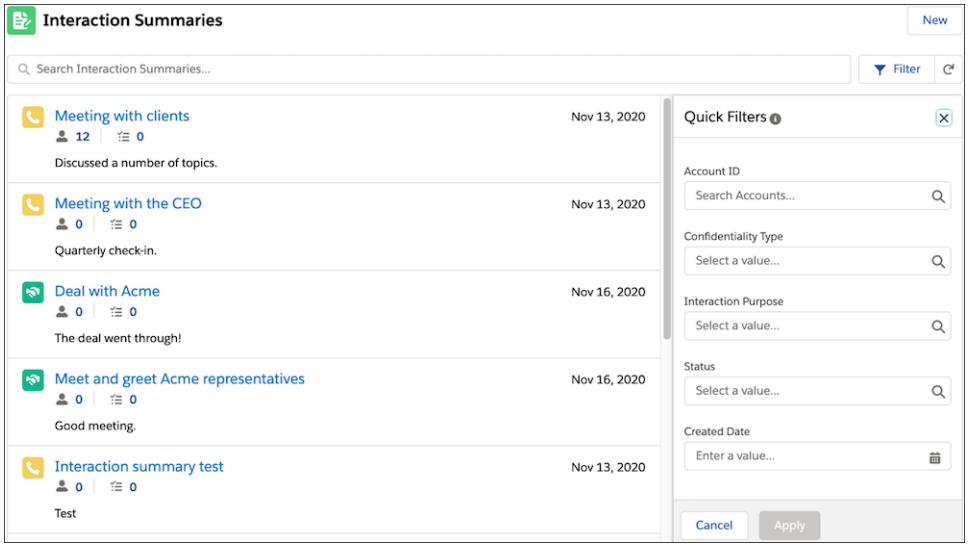
Capture e compartilhe notas da reunião com Resumos da interação
Ajude bancários e consultores financeiros a criar e aprofundar os relacionamentos com os clientes com o novo modelo de dados Resumos da interação. Eles podem gerenciar todos os aspectos das interações entre clientes e parceiros e aproveitar as opções de anotações estruturadas e compartilhamento de dados com base em papel em conformidade. Quando você adiciona o componente do Lightning Resumos da interação à página inicial ou da conta, é possível criar resumos da interação vinculados a interações. Adicionar o componente do Lightning Participantes da interação à página de interação ou resumo da interação oferece uma maneira fácil de ver e adicionar participantes.

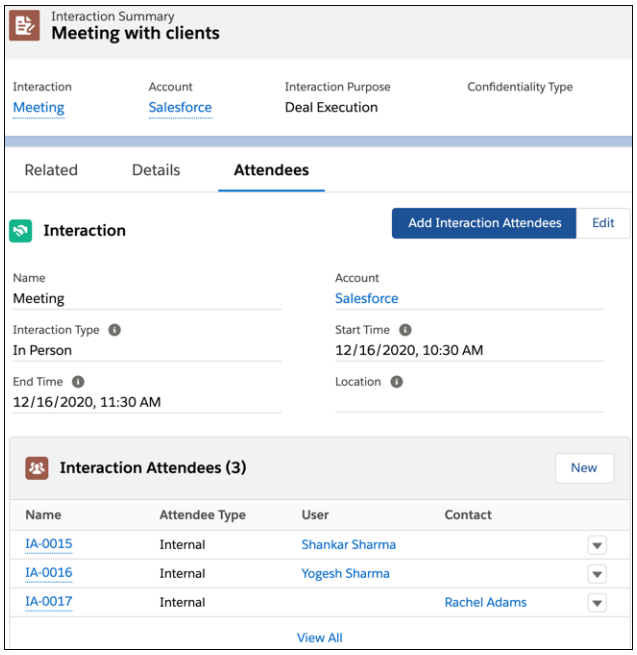
Capture e compartilhe notas da reunião com Resumos da interação

Ajude bancários e consultores financeiros a criar e aprofundar os relacionamentos com os clientes com o novo modelo de dados Resumos da interação. Eles podem gerenciar todos os aspectos das interações entre clientes e parceiros e aproveitar as opções de anotações estruturadas e compartilhamento de dados com base em papel em conformidade. Quando você adiciona o componente do Lightning Resumos da interação à página inicial ou da conta, é possível criar resumos da interação vinculados a interações. Adicionar o componente do Lightning Participantes da interação à página de interação ou resumo da interação oferece uma maneira fácil de ver e adicionar participantes.

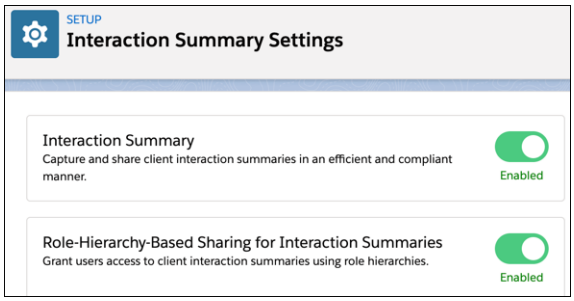
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Ao criar um resumo da interação, bancários e consultores financeiros podem tomar notas detalhadas da reunião, especificar o nível de confidencialidade das notas e adicionar itens da ação ou próximas etapas. Eles podem compartilhar notas que contenham informações confidenciais apenas com as partes interessadas relevantes para manter a conformidade. Antes da próxima reunião, eles podem rapidamente pesquisar ou filtrar resumos da interação para localizar e revisar resumos da interação anteriores e estarem mais bem preparados para a reunião. Em uma página da conta, o componente Resumos da interação mostra todos os resumos da interação para aquela conta. Na página inicial, mostra os resumos da interação a que o bancário tem acesso em todas as contas.





Como: Para habilitar resumos da interação em sua organização, na página Configurações de resumo da interação em Configuração, habilite **Resumo da interação**.



CONSULTE TAMBÉM:

- Compartilhe resumos da interação de maneira em conformidade
- *Guia do administrador do Financial Services Cloud*: Capturar e compartilhar resumos de interação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Compartilhamento de dados em conformidade

Crie grupos de participantes e compartilhe registros com eles. Participantes não proprietários agora podem compartilhar registros e o Resumo de interação está habilitado para Compartilhamento de dados em conformidade.

NESTA SEÇÃO:

Compartilhe registros com grupos de participantes

Um grupo de participantes é um grupo usado pelo Compartilhamento de dados em conformidade que contém usuários que desempenham o mesmo papel em suas interações de registro. Crie grupos de participantes e compartilhe registros com eles como faria com participantes.

Permitir que não proprietários compartilhem registros

O compartilhamento de dados em conformidade agora permite que um participante com acesso de edição a um registro compartilhe esse registro com outros participantes.

Compartilhe resumos da interação de maneira em conformidade

Os resumos da interação dão aos usuários outra forma de capturar e gerenciar a comunicação com o cliente e criar relacionamentos com o cliente. O Compartilhamento de dados em conformidade permite aos usuários garantir que os resumos da interação contendo informações confidenciais, como informações não públicas materiais (MNPI) sejam compartilhados apenas com as partes interessadas relevantes para manter a conformidade.

Compartilhe registros com grupos de participantes

Um grupo de participantes é um grupo usado pelo Compartilhamento de dados em conformidade que contém usuários que desempenham o mesmo papel em suas interações de registro. Crie grupos de participantes e compartilhe registros com eles como faria com participantes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Compartilhe um registro com um grupo de usuários como uma equipe de cobertura ou equipe de suporte sem precisar criar registros de participantes individuais para cada membro da equipe. Atribuir um grupo de participantes a um registro, em vez de cada

um dos usuários no grupo, minimiza as operações de compartilhamento de tabela e melhora o desempenho. Membros de um grupo de participantes podem ser usuários individuais, grupos de participantes ou uma combinação dos dois.

Nota: Um registro pode ter até 20 participantes.

Como: Em Configuração, em Compartilhamento de dados em conformidade, selecione **Grupos de participantes**. Depois da criação do grupo de participantes, compartilhe um registro como faria com um participante.

Permitir que não proprietários compartilhem registros

O compartilhamento de dados em conformidade agora permite que um participante com acesso de edição a um registro compartilhe esse registro com outros participantes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Um participante não proprietário com acesso de edição a um registro pode compartilhá-lo com outros membros da equipe relevantes.

Compartilhe resumos da interação de maneira em conformidade

Os resumos da interação dão aos usuários outra forma de capturar e gerenciar a comunicação com o cliente e criar relacionamentos com o cliente. O Compartilhamento de dados em conformidade permite aos usuários garantir que os resumos da interação contendo informações confidenciais, como informações não públicas materiais (MNPI) sejam compartilhados apenas com as partes interessadas relevantes para manter a conformidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

CONSULTE TAMBÉM:

Capture e compartilhe notas da reunião com Resumos da interação

Leitor inteligente de formulários

O Leitor inteligente de formulários permite aos usuários copiar dados do campo de arquivos verificados e carregados. Primeiro, configure modelos de mapeamento para tipos de documento comuns. Em seguida, acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando o Leitor inteligente de formulários para reconhecer e copiar dados importantes dos arquivos carregados.

NESTA SEÇÃO:

Automatize a captura de dados financeiros usando mapeamentos

Simplifique o gerenciamento de registro e reduza o esforço manual na captura de dados financeiros do cliente. O mapeamento de OCR automatiza a coleta de dados de informações enviadas pelo cliente, como formulários W2, devoluções de impostos ou outros documentos financeiros. Você então pode atualizar ou criar um registro ou usá-lo para verificar a precisão de um registro existente.

Extraia informações de documentos carregados

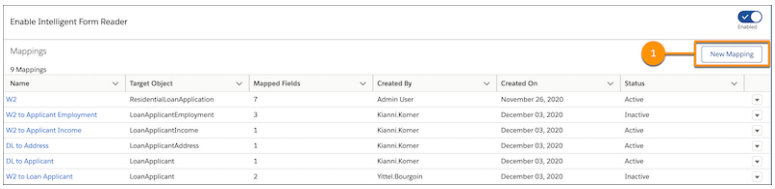
Acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando a tecnologia de reconhecimento óptico de caractere (OCR) para extrair campos de documentos carregados por mutuários, parceiros ou agentes de crédito. Qualquer processo do Salesforce que use itens da lista de verificação de documentos pode usar essa nova funcionalidade de Leitor inteligente de formulários.

Automatize a captura de dados financeiros usando mapeamentos

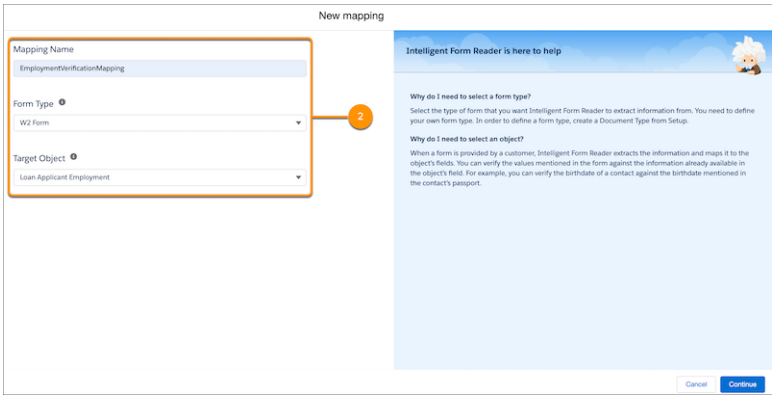
Simplifique o gerenciamento de registro e reduza o esforço manual na captura de dados financeiros do cliente. O mapeamento de OCR automatiza a coleta de dados de informações enviadas pelo cliente, como formulários W2, devoluções de impostos ou outros documentos financeiros. Você então pode atualizar ou criar um registro ou usá-lo para verificar a precisão de um registro existente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o AWSTextract1000LimitAddOn está habilitado.

Como: Identifique os campos que deseja capturar quando um documento é carregado. Crie um mapeamento para os campos que usam o Leitor inteligente de formulários.

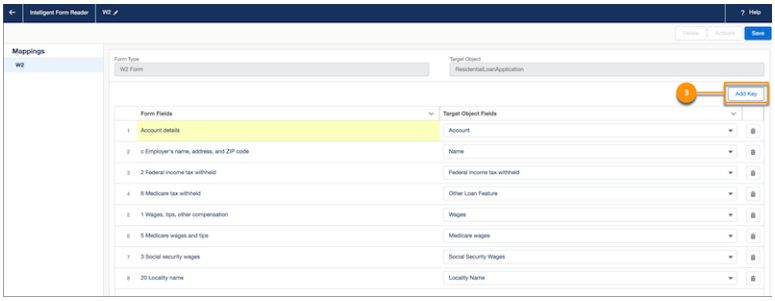


Defina o tipo de formulário que você deseja ler e o objeto que armazena os dados lidos.



Adicione chaves e defina os nomes de chave que você deseja mapear para os campos de objeto do Salesforce do documento carregado.

Por exemplo, você pode criar um mapeamento para verificar os detalhes de emprego de um formulário W2 que um tomador de empréstimo carrega. O leitor de formulário extrai informações das áreas designadas e então as armazena nos campos de mapeamento.



Extraia informações de documentos carregados

Acelere os processos de negócio conduzidos por documento usando a tecnologia de reconhecimento óptico de caractere (OCR) para extrair campos de documentos carregados por mutuários, parceiros ou agentes de crédito. Qualquer processo do Salesforce que use itens da lista de verificação de documentos pode usar essa nova funcionalidade de Leitor inteligente de formulários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Os usuários muitas vezes contam com digitalizações de documentos importantes ao inserirem ou verificarem informações importantes. Inserir dados de campo manualmente com base em documentos digitalizados pode ser demorado. Extrair dados automaticamente de arquivos de documento pode acelerar os processos de captura de dados conduzida por documento.

Como: Liste os arquivos de documento exigidos para coletar ou verificar informações importantes como itens da lista de verificação do documento. Os usuários do Salesforce ou do Experience Cloud então carregam arquivos para cada documento. Outros usuários do Salesforce então revisam os arquivos carregados e usam a funcionalidade Leitor inteligente de formulários do OCR para extrair dados de campo dos arquivos.

Por exemplo, um solicitante de empréstimo pode carregar uma digitalização do formulário W2 mais recente para comprovar seu emprego. Um agente de crédito então analisa o arquivo carregado. Eles selecionam um modelo de mapeamento W2 que mapeia áreas visuais no documento digitalizado para campos em um registro de Emprego de solicitação de empréstimo. O componente Leitor inteligente de formulários então reconhece e copia as informações do texto dessas áreas visuais e as armazena nos campos correspondentes.

Totalizações para o Financial Services Cloud

Use código otimizado para totalizações de registro e acionadores de totalização de registro. Realize cálculos de totalização por pesquisa (RBL) com mais rapidez usando a nova estrutura RBL de alto desempenho.

NESTA SEÇÃO:

Realize cálculos de totalização por pesquisa com mais rapidez usando o Mecanismo de processamento de dados

Mude para a nova estrutura de Totalização por pesquisa (RBL) e use o poder de processamento superior do Tableau CRM para cálculos mais rápidos de regras de RBL. A nova estrutura RBL permite que você converta suas regras RBL atuais em definições do Mecanismo de processamento de dados. As definições do Mecanismo de processamento de dados de alto desempenho reduzem significativamente o tempo de processamento para agregar informações financeiras. No Mecanismo de processamento de dados, você tem mais flexibilidade ao definir ou modificar regras RBL. Por exemplo, você pode adicionar várias fontes de dados, definir junções e anexos e adicionar fórmulas às suas regras.

Otimizar distribuições de registro (disponível ao público em geral)

Use a preferência da organização Otimização da distribuição de registro para melhorar o desempenho da distribuição de registro.

Use acionadores de distribuição de registro otimizados

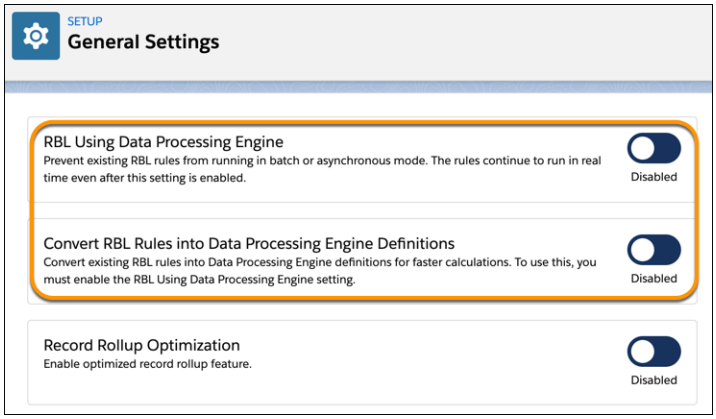
Use código otimizado para melhorar o desempenho do acionador de distribuição de registro Antes de inserir e Antes de atualizar para mais projetos.

Realize cálculos de totalização por pesquisa com mais rapidez usando o Mecanismo de processamento de dados

Mude para a nova estrutura de Totalização por pesquisa (RBL) e use o poder de processamento superior do Tableau CRM para cálculos mais rápidos de regras de RBL. A nova estrutura RBL permite que você converta suas regras RBL atuais em definições do Mecanismo de processamento de dados. As definições do Mecanismo de processamento de dados de alto desempenho reduzem significativamente o tempo de processamento para agregar informações financeiras. No Mecanismo de processamento de dados, você tem mais flexibilidade ao definir ou modificar regras RBL. Por exemplo, você pode adicionar várias fontes de dados, definir junções e anexos e adicionar fórmulas às suas regras.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Para habilitar a nova estrutura RBL, em Configuração, na página Configurações gerais para Serviços financeiros, habilite **RBL usando o Mecanismo de processamento de dados**. Para converter suas regras de RBL existentes em definições do Mecanismo de processamento de dados, habilite **Converter regras de RBL em definições do Mecanismo de processamento de dados**.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Realizar cálculos de totalização por pesquisa com mais rapidez usando o Mecanismo de processamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Otimizar distribuições de registro (disponível ao público em geral)

Use a preferência da organização Otimização da distribuição de registro para melhorar o desempenho da distribuição de registro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Em Configuração, em Configurações gerais de Serviços financeiros, habilite **Otimização de distribuição de registro**.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Otimizar o desempenho da distribuição de registro (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do administrador do Financial Services Cloud: Definir configurações de distribuição para objetos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use acionadores de distribuição de registro otimizados

Use código otimizado para melhorar o desempenho do acionador de distribuição de registro Antes de inserir e Antes de atualizar para mais projetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Em Configuração, em Tipos de metadados personalizados, clique em **Gerenciar registros** para Usar acionador padrão. Selecione um objeto e então selecione **Ativo** para habilitar o código otimizado para esse objeto.

Outras alterações ao Financial Services Cloud

Faça mais com outros aprimoramentos do Financial Services Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Promova o engajamento do cliente com Insights de eventos da vida

Para ajudar a promover o engajamento do cliente, o aplicativo Analytics para Gestão patrimonial agora inclui dados de evento da vida pessoal que você pode agregar em grupos. Eventos da vida podem incluir ocasiões como aniversários ou descontinuação. Por exemplo, você pode criar uma campanha de marketing para clientes perto da idade de aposentadoria ou enviar saudações a clientes que tenham se casado recentemente.

Mantenha a produtividade com mais componentes do Lightning do Financial Services Cloud para dispositivos móveis

Aumente a produtividade dos usuários remotos adicionando mais componentes do Lightning do Financial Services Cloud no aplicativo Salesforce móvel.

Use a flexibilidade do campo de Propriedade do cliente opcional

O campo de Propriedade do cliente no objeto Ativo da apólice de seguro agora é opcional. Usuários existentes não têm acesso a esse campo por padrão. Atualize a segurança em nível de campo usando conjuntos de permissões ou perfis para fornecer acesso aos usuários.

Promova o engajamento do cliente com Insights de eventos da vida

Para ajudar a promover o engajamento do cliente, o aplicativo Analytics para Gestão patrimonial agora inclui dados de evento da vida pessoal que você pode agregar em grupos. Eventos da vida podem incluir ocasiões como aniversários ou descontinuação. Por exemplo, você pode criar uma campanha de marketing para clientes perto da idade de aposentadoria ou enviar saudações a clientes que tenham se casado recentemente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O aplicativo Analytics para Gestão patrimonial é apenas para usuários do Salesforce Financial Services Cloud. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Gestão patrimonial, é necessário ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Localize e selecione o **Analytics para Gestão patrimonial** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Se você tiver um aplicativo, poderá fazer o upgrade para ver a nova funcionalidade. Para fazer o upgrade do aplicativo, na página inicial do Tableau CRM, clique em **Nova versão disponível** e siga as instruções do assistente. Observe que fazer o upgrade do aplicativo remove todas as personalizações que você fez.

Mantenha a produtividade com mais componentes do Lightning do Financial Services Cloud para dispositivos móveis

Aumente a produtividade dos usuários remotos adicionando mais componentes do Lightning do Financial Services Cloud no aplicativo Salesforce móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Por quê: Dê aos usuários do Salesforce móvel acesso aos recursos de que eles precisam para manterem-se produtivos longe do escritório.

Como: Você pode acessar componentes do Lightning do Financial Services Cloud no aplicativo Salesforce móvel para iOS e Android.

Habilite páginas para o formato no Criador de aplicativo Lightning para que as páginas apareçam em dispositivos móveis. Use o Criador de aplicativo Lightning para adicionar componentes a layouts de página novos ou atuais.

A tabela a seguir descreve os componentes adicionais do Financial Services Cloud que agora são habilitados para dispositivos móveis.

Tabela 4: Componentes habilitados para dispositivo móvel

Componente	Descrição
Alerta de conta financeira	Exiba uma mensagem de alerta em uma página da conta financeira.
Lista da conta financeira	Mostre uma lista relacionada de contas financeiras em uma página da conta.
Lista de papéis da conta financeira	Mostre uma lista relacionada de papéis da conta financeira em uma página da conta.
Membros do grupo	Mostrar uma lista relacionada aos membros do grupo e consolidar os totais em uma página da conta habilitada para grupo.
Membros do grupo (configurável)	Mostrar uma lista relacionada aos membros do grupo e consolidar os totais em uma página da conta habilitada para grupo. Pode ser configurado para mostrar campos para membros com base em um conjunto de campos definido.
Lista de grupos de relacionamento	Lista os grupos de relacionamento a que uma conta, contato ou indivíduo pertence.

Use a flexibilidade do campo de Propriedade do cliente opcional

O campo de Propriedade do cliente no objeto Ativo da apólice de seguro agora é opcional. Usuários existentes não têm acesso a esse campo por padrão. Atualize a segurança em nível de campo usando conjuntos de permissões ou perfis para fornecer acesso aos usuários.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados

Faça mais com os objetos novos e atualizados do Financial Services Cloud.

Gerenciamento de lotes

Capture as informações da agência e defina as hierarquias da agência
Use o novo objeto `BranchUnit`.

Registre usuários ou contatos que podem trabalhar com cada agência
Use o novo objeto `BranchUnitBusinessMember`.

Identifique usuários que trabalham no papel de bancário nas agências
Use o novo objeto `Banker`.

Registre os clientes associados a cada agência
Use o novo objeto `BranchUnitCustomer`.

Resumo da interação

Capture uma interação (chamada telefônica, reunião presencial ou videoconferência) entre duas ou mais pessoas (participantes), geralmente incluindo pelo menos um representante e um cliente ou parceiro
Use o novo objeto `Interaction`.

Armazene os participantes de uma interação
Use o novo objeto `InteractionAttendee`.

Armazene o resumo da interação, incluindo informações de confidencialidade
Use o novo objeto `InteractionSummary`.

Veja os usuários com os quais um resumo da interação é compartilhado
Use o novo objeto `InteractionSummaryParticipant`.

Seguro

Associe uma reivindicação a uma cobertura da apólice de seguro e armazene informações sobre atividades financeiras relacionadas à reivindicação, incluindo pagamentos e reservas
Use o novo objeto `ClaimCoverage`.

Veja o montante de dinheiro pago a um requerente ou participante da reivindicação para cobrir a reivindicação
Use o novo objeto `ClaimPaymentSummary`.

Armazene os encargos calculados para uma apólice de seguro e seus ativos, coberturas e participantes relacionados em uma região
Use o novo objeto `InsurancePolicySurcharge`.

Armazene a transação relacionada a uma alteração que afeta o prêmio de uma apólice de seguro, como um endosso, uma renovação ou um cancelamento
Use o novo objeto `InsurancePolicyTransaction`.

Armazene a comissão do produtor para uma apólice de seguro
Use o novo objeto `ProducerCommission`.

Novos campos em ClaimItem

Classifique os itens da reivindicação com base nas pessoas ou propriedades envolvidas
Use o novo campo `Category`.

Especifique o endereço exato em que o item da reivindicação está localizado
Use o novo campo `CurrentAddress`.

Associe um participante da reivindicação ao item da reivindicação
Use o novo campo `ClaimParticipantId`.

Associe um ativo da apólice de seguro ao item da reivindicação
Use o novo campo `InsurancePolicyAssetId`.

Novos campos em ClaimParticipant

Especifique o participante da apólice de seguro associado à reivindicação
Use o novo campo `InsurancePolicyParticipantId`.

Novos campos em InsurancePolicy

Veja o ID da apólice de seguro original
Use o novo campo `OriginalPolicyId`.

Veja a data em que a apólice original entrou em vigor
Use o novo campo `OriginalEffectiveDate`.

Veja a data de validade da apólice de seguro original
Use o novo campo `OriginalExpirationDate`.

Especifique o método de cálculo do prêmio para um período de pagamento
Use o novo campo `PremiumCalculationMethod`.

Especifique o tipo de pagamento de prêmio, como Adiantado ou Atrasado
Use o novo campo `PremiumPaymentType`.

Especifique o período para o qual a apólice fornece cobertura
Use o novo campo `PolicyTerm`.

Veja o valor total segurado
Use o novo campo `TotalSumInsured`.

Veja a data até a qual a apólice foi paga
Use o novo campo `PaidToDate`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardPremiumAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardTaxAmount`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice, dividida proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermPremiumAmount`.

Veja a soma do prêmio, da tarifa e do imposto esperados para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `TotalStandardAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermTaxAmount`.

Novos campos em InsurancePolicyAsset

Veja a propriedade do cliente segurado
Use o novo campo `AssetName`.

Veja o participante primário na apólice
Use o novo campo `PrimaryPolicyParticipantId`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardPremiumAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardTaxAmount`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice, dividida proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermPremiumAmount`.

Veja a soma do prêmio, da tarifa e do imposto esperados para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `TotalStandardAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermTaxAmount`.

Veja a soma do prêmio, do imposto e da tarifa esperados para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TotalTermAmount`.

Novos campos em InsurancePolicyMemberAsset

Visualizar a apólice de seguro associada ao ativo
Use o novo campo `InsurancePolicyId`.

Novos campos em InsurancePolicyCoverage

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardPremiumAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardTaxAmount`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice, dividida proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermPremiumAmount`.

Veja a soma do prêmio, da tarifa e do imposto esperados para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `TotalStandardAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermTaxAmount`.

Novos campos em InsurancePolicyParticipant

Especifique se esse cliente é o titular da apólice ou é apenas um participante dela
Use o novo campo `IsPolicyholder`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardPremiumAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `StandardTaxAmount`.

Veja a tarifa esperada para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermFeeAmount`.

Veja o prêmio esperado para a apólice ao longo do período da apólice, dividida proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermPremiumAmount`.

Veja a soma do prêmio, da tarifa e do imposto esperados para a apólice ao longo do período da apólice
Use o novo campo `TotalStandardAmount`.

Veja o imposto esperado sobre a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TermTaxAmount`.

Veja a soma do prêmio, do imposto e da tarifa esperados para a apólice ao longo do período da apólice, dividido proporcionalmente conforme as datas efetivas da apólice
Use o novo campo `TotalTermAmount`.

Leitor inteligente de formulários

Objeto OcrDocumentScanResult
Adicione um ID do documento do conteúdo para o resultado de leitura do documento do OCR

- Use o campo `ContentDocumentId` para adicionar o ID do documento de conteúdo para o objeto `OcrDocumentScanResult`.

Propriedades atualizadas para o objeto

- As propriedades `nillable` e `updateable` no campo `ContentVersionId` mudaram para `false`.
- A propriedade `createable` do campo `PageNumber` foi alterada para `false`.
- As propriedades `nillable` e `defaultedOnCreate` no campo `OcrService` mudaram para `false`.

Campos descontinuados no objeto

- `OwnerId`
- `DocumentRequestId`

Valor descontinuado no campo `OcrService`

- `AMAZON_TEXTRACT`

Objeto OcrDocumentScanResult
Escolha um serviço de verificação OCR no objeto `OcrDocumentScanResult`

- Use o serviço Amazon Textract para ler os documentos selecionando o valor `AMAZON_TEXTRACT` da lista de opções `OcrService`.

Adicione um ID de solicitação de documento no objeto `OcrDocumentScanResult`

- Use o campo `DocumentRequestId` para adicionar o ID da solicitação de documento.

Objeto OcrSampleDocument
Campos descontinuados no objeto

- `NamespacePrefix`

Objeto OcrTargetObject

Valores descontinuados na lista de opções `TargetObject`

- `LicensingError`
- `ChannelProgramLevelOwnerSharingRule`

Objeto OcrTargetObjFieldMapping

Valores descontinuados na lista de opções `TargetField`

- `DeceasedDate`
- `Divisão`
- `Gender`
- `IdeaThemeId`
- `SequenceInMultipleBirth`

Novos valores com suporte na lista de opções `TargetField`

- `DeclarationExtIdentifier`
- `EmploymentExtIdentifier`
- `Email FinancialExtIdentifier`
- `AddressExtIdentifier`
- `UrlName`
- `TitleHolderExtIdentifier`
- `SourceSystemIdentifier`
- `UniversalPolicyNumber`
- `LiabilityExtIdentifier`
- `AssetExtIdentifier`
- `ApplicationExtIdentifier`
- `ReportNumber`
- `PropertyExtIdentifier`
- `IncomeExtIdentifier`
- `ApplicantExtIdentifier`

Objeto OcrTemplate

Campos descontinuados no objeto

- `NamespacePrefix`

Propriedades atualizadas no objeto

- A propriedade `nillable` do campo `TemplateName` foi alterada para `true`.
- A propriedade `nillable` do campo `DocumentTypeId` foi alterada para `true`.
- A propriedade `nillable` do campo `IsActive` foi alterada para `false`.

Objeto OcrTemplateSampleDocument

Propriedade atualizada no objeto

- A propriedade `nillable` do campo `OcrSampleDocumentId` foi alterada para `false`.

Consumer Goods Cloud

Garanta que os representantes executem as atividades certas durante as visitas à loja com as Recomendações de tarefa da visita do Einstein. Simplifique entregas da loja criando atribuições de veículo-usuário aos representantes. Predefina as sequências de atividades para ajudar seus representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz. Ajude os gerentes de vendas a criar registros da loja de varejo com mais rapidez com aprimoramentos da Loja de varejo. Com os aprimoramentos de Execução da visita e Entrega direta na loja, ajude os representantes a serem mais eficientes nas visitas à loja.

NESTA SEÇÃO:

Aprimoramentos do Einstein para bens de consumo

Torne as visitas à loja mais eficientes e produtivas com as recomendações inteligentes de tarefa.

Planeje melhor as entregas da loja com atribuições de veículo-usuário controladas

Simplifique entregas da loja criando atribuições de veículo-usuário aos representantes. Quando uma atribuição de veículo está ativa, nenhuma outra atribuição envolvendo esse veículo ou usuário pode ser ativada. Elimine a confusão relacionada à atribuição e garanta entregas mais rápidas e tranquilas às lojas. Além disso, os gerentes de vendas podem adicionar inventários de produto para veículos. Quando os representantes sabem o inventário exato, eles podem cumprir melhor as solicitações ad hoc de uma loja.

Acesse os detalhes da visita e do pedido na página Loja de varejo

Dê aos gerentes de vendas acesso fácil a todos os detalhes da visita e do pedido para uma loja. Quando você adiciona as listas relacionadas Visitas e Pedidos ao layout da página Loja de varejo, os gerentes de vendas podem ver todas as visitas e pedidos para uma loja diretamente na página da loja. Eles podem criar visitas e fazer pedidos para a loja diretamente na página da loja.

Aprimoramentos na execução da visita

Os representantes de campo agora podem adicionar tarefas às visitas rapidamente para atender melhor uma loja. Predefina a sequência de atividades para ajudar seus representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz.

Analytics para Bens de consumo

Monitore a conformidade de preço de uma loja e melhore a execução do varejo. Use a história do Einstein Discovery aprimorada para obter percepções inteligentes sobre o desempenho da loja e aumentar as vendas da loja.

Outras alterações à Consumer Goods Cloud

Aprenda sobre outras melhorias importantes à Consumer Goods Cloud.

A Consumer Goods Cloud tem objetos novos

Faça mais com os novos objetos da Consumer Goods Cloud e Recomendações de tarefa de visita do Einstein.

Conectar a API REST

A API REST da Consumer Goods Cloud inclui uma nova chamada.

Aprimoramentos do Einstein para bens de consumo

Torne as visitas à loja mais eficientes e produtivas com as recomendações inteligentes de tarefa.

NESTA SEÇÃO:

Planeje as tarefas certas para uma visita com a Recomendação de tarefa de visita do Einstein

Os gerentes de vendas agora podem identificar o conjunto certo de tarefas de visita para maximizar os lucros e entregar valor de marca com as Recomendações de tarefa da visita do Einstein. As recomendações de tarefa são baseadas e personalizadas para atender aos seus requisitos de negócio exclusivos.

Obtenha recomendação de visita usando previsões

Ajude os gerentes de vendas a garantir que cada visita do representante de campo faça a diferença. Identifique as métricas da visita que você deseja coletar e crie percepções quanto a elas. Mapeie essas percepções para suas estratégias de recomendações de visita e receba uma recomendação ideal.

Use o Einstein para Bens de consumo com a licença Execução do varejo Starter do Lightning

O Einstein para Bens de consumo agora está disponível com a licença Execução do varejo Starter do Lightning.

Planeje as tarefas certas para uma visita com a Recomendação de tarefa de visita do Einstein

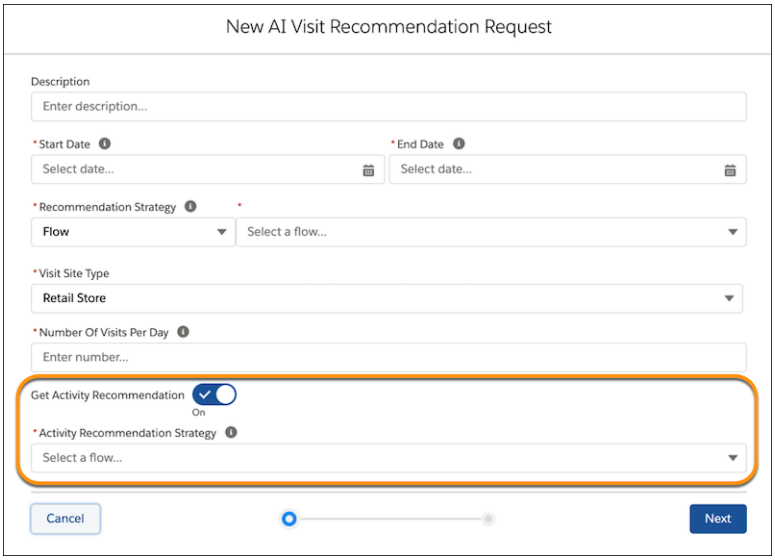
Os gerentes de vendas agora podem identificar o conjunto certo de tarefas de visita para maximizar os lucros e entregar valor de marca com as Recomendações de tarefa da visita do Einstein. As recomendações de tarefa são baseadas e personalizadas para atender aos seus requisitos de negócio exclusivos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Use o fluxo de exemplo fornecido para saber como as recomendações de tarefa são geradas. Em seguida, crie um fluxo com base nos seus requisitos de negócio. Os gerentes de vendas podem usar o fluxo para criar solicitações de recomendação de tarefa para uma visita existente ou uma recomendação de visita.



Os gerentes de vendas também podem criar solicitações de recomendação da tarefa ao criarem solicitações de recomendação de visita.



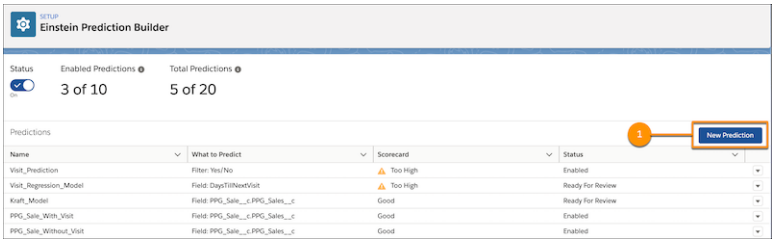
Obtenha recomendação de visita usando previsões

Ajude os gerentes de vendas a garantir que cada visita do representante de campo faça a diferença. Identifique as métricas da visita que você deseja coletar e crie percepções quanto a elas. Mapeie essas percepções para suas estratégias de recomendações de visita e receba uma recomendação ideal.

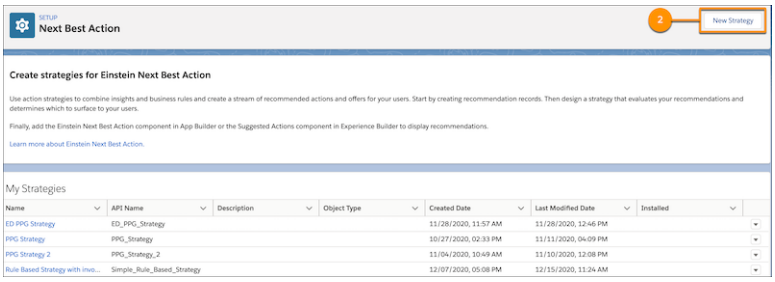
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Quem: Os usuários precisam do conjunto de permissões Execução do varejo do Lightning Plus para usar esse recurso.

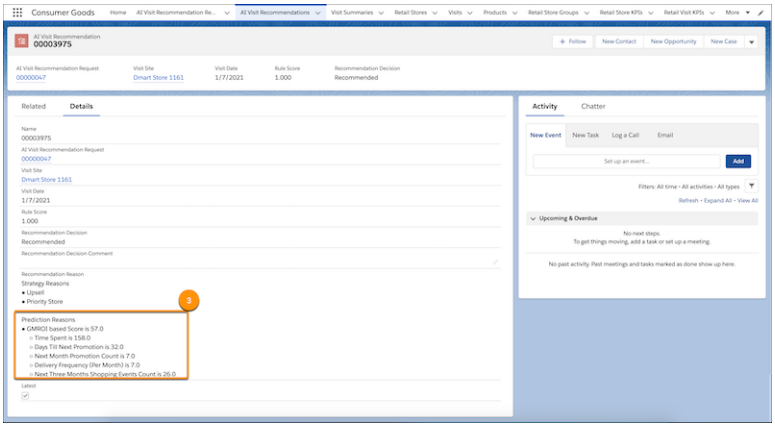
Como: Primeiro, crie uma previsão usando o Criador de previsões do Einstein.



Em seguida, mapeie as previsões na estratégia criada com o Next Best Action.



Em seguida, execute a solicitação de Recomendação de visita e veja as sugestões com base nas previsões. Você também pode ver os motivos para a estratégia e a previsão para a recomendação.



Use o Einstein para Bens de consumo com a licença Execução do varejo Starter do Lightning

O Einstein para Bens de consumo agora está disponível com a licença Execução do varejo Starter do Lightning.

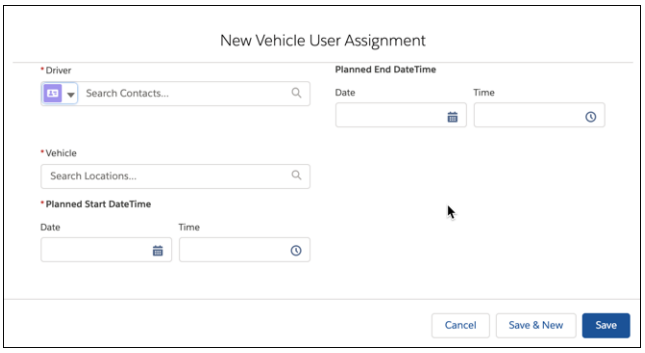
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Planeje melhor as entregas da loja com atribuições de veículo-usuário controladas

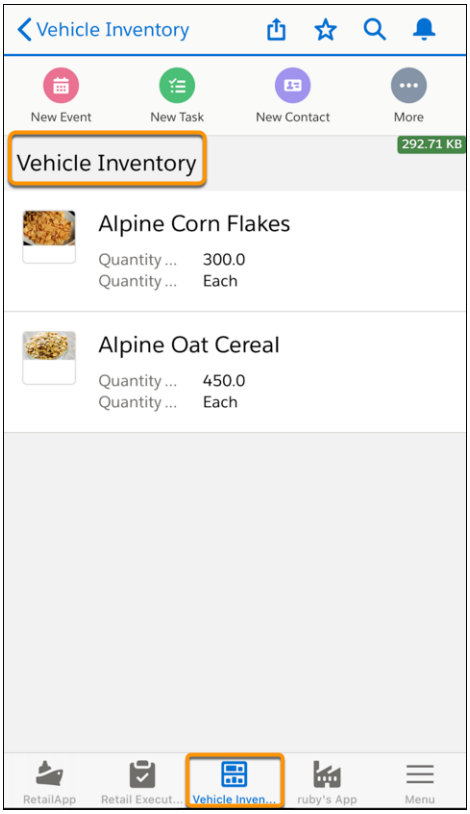
Simplifique entregas da loja criando atribuições de veículo-usuário aos representantes. Quando uma atribuição de veículo está ativa, nenhuma outra atribuição envolvendo esse veículo ou usuário pode ser ativada. Elimine a confusão relacionada à atribuição e garanta entregas mais rápidas e tranquilas às lojas. Além disso, os gerentes de vendas podem adicionar inventários de produto para veículos. Quando os representantes sabem o inventário exato, eles podem cumprir melhor as solicitações ad hoc de uma loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Performance, Enterprise e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Para criar uma atribuição de veículo, selecione a guia **Atribuição de usuário do veículo** e clique em **Novo**.



Para ver o inventário disponível em um veículo, os representantes podem selecionar a guia **Inventário de veículos**.

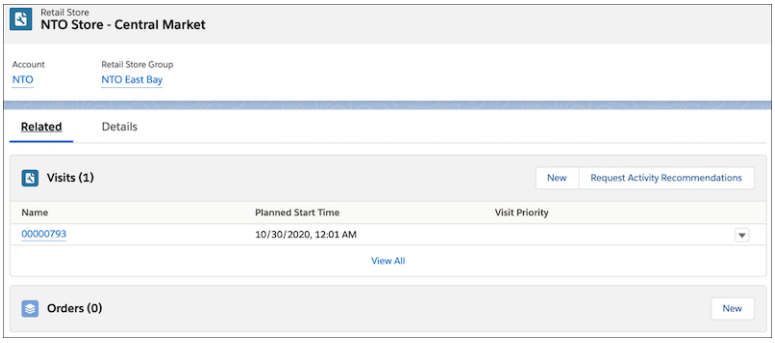


Acesse os detalhes da visita e do pedido na página Loja de varejo

Dê aos gerentes de vendas acesso fácil a todos os detalhes da visita e do pedido para uma loja. Quando você adiciona as listas relacionadas Visitas e Pedidos ao layout da página Loja de varejo, os gerentes de vendas podem ver todas as visitas e pedidos para uma loja diretamente na página da loja. Eles podem criar visitas e fazer pedidos para a loja diretamente na página da loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Adicione as listas relacionadas Visitas e Pedidos ao layout da página Loja de varejo.



Aprimoramentos na execução da visita

Os representantes de campo agora podem adicionar tarefas às visitas rapidamente para atender melhor uma loja. Predefina a sequência de atividades para ajudar seus representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz.

NESTA SEÇÃO:

Atende melhor as lojas criando tarefas rapidamente

Os representantes de campo agora podem adicionar tarefas durante uma visita para garantir que não percam oportunidades para atender melhor uma loja. Por exemplo, se um produto estiver sem estoque, o representante de campo poderá criar uma tarefa do pedido e fazer um pedido para o produto imediatamente.

Simplifique a execução de tarefa com Sequenciamento de KPI e tarefa

Ajude os representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz e aproveitar ao máximo o tempo gasto nas lojas durante as visitas. Com uma sequência lógica predefinida de atividades da visita, você elimina a confusão e as suposições para que os representantes entendam qual tarefa realizar a seguir.

Mantenha-se organizado com tarefas atribuídas

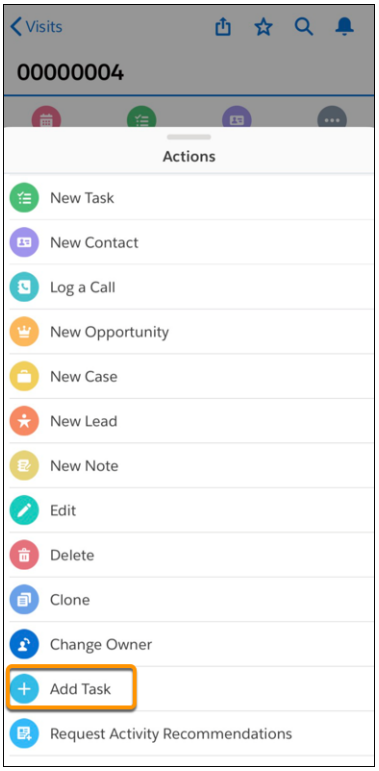
Atribua atividades secundárias a representantes, como entregar materiais promocionais ou reunir-se com gerentes da loja. Adicione essas atividades às listas de tarefas dos representantes que eles concluíram durante as visitas à loja.

Atende melhor as lojas criando tarefas rapidamente

Os representantes de campo agora podem adicionar tarefas durante uma visita para garantir que não percam oportunidades para atender melhor uma loja. Por exemplo, se um produto estiver sem estoque, o representante de campo poderá criar uma tarefa do pedido e fazer um pedido para o produto imediatamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Em uma página inicial da visita, no menu no canto superior direito, clique em **Adicionar uma tarefa**.

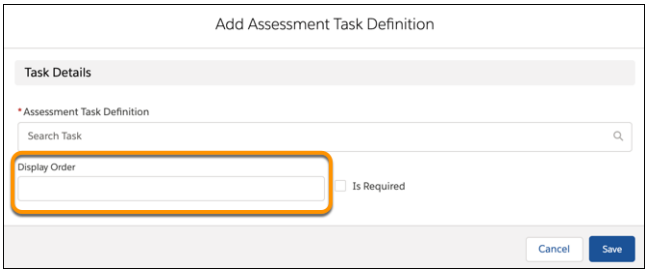


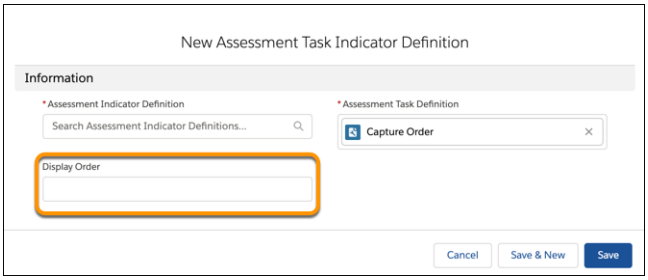
Simplifique a execução de tarefa com Sequenciamento de KPI e tarefa

Ajude os representantes a realizar as tarefas da visita na ordem mais eficaz e aproveitar ao máximo o tempo gasto nas lojas durante as visitas. Com uma sequência lógica predefinida de atividades da visita, você elimina a confusão e as suposições para que os representantes entendam qual tarefa realizar a seguir.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Ao criar uma tarefa ou definição da tarefa de avaliação, insira uma ordem de exibição.



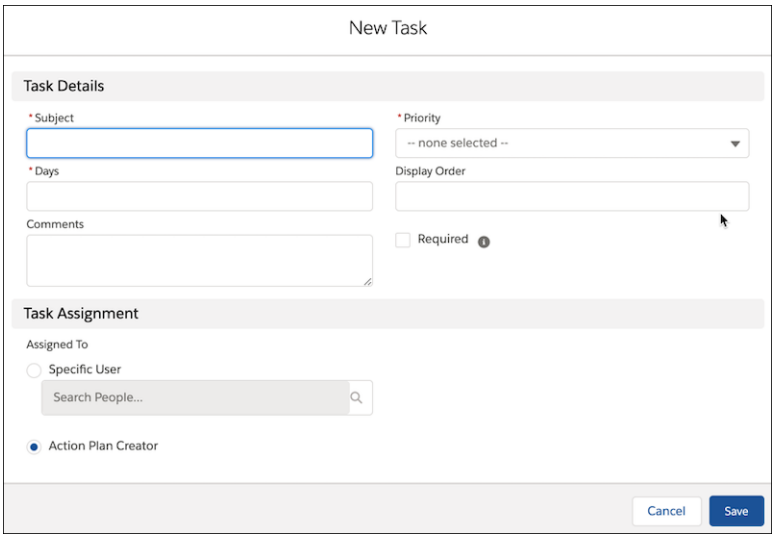


Mantenha-se organizado com tarefas atribuídas

Atribua atividades secundárias a representantes, como entregar materiais promocionais ou reunir-se com gerentes da loja. Adicione essas atividades às listas de tarefas dos representantes que eles concluíram durante as visitas à loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Como: Ao criar um modelo do plano de ação, clique em **Novo** e então em **Tarefas**.



Analytics para Bens de consumo

Monitore a conformidade de preço de uma loja e melhore a execução do varejo. Use a história do Einstein Discovery aprimorada para obter percepções inteligentes sobre o desempenho da loja e aumentar as vendas da loja.

NESTA SEÇÃO:

Monitore a conformidade com o preço da loja com o Analytics para Bens de consumo

O aplicativo Analytics para Bens de consumo apresenta percepções sobre a conformidade de preço da loja e o ajuda a melhorar a execução do varejo.

Analise o desempenho da loja e aumente as vendas com o Einstein Discovery

Use a história aprimorada Maximizar vendas unitárias do pedido da loja para ver o desempenho da sua loja em comparação ao desempenho médio para um grupo de lojas ou todas as lojas. As variáveis de entrada agora são calculadas comparando os valores de KPI com a média de um grupo de lojas ou todas as lojas.

Monitore a conformidade com o preço da loja com o Analytics para Bens de consumo

O aplicativo Analytics para Bens de consumo apresenta percepções sobre a conformidade de preço da loja e o ajuda a melhorar a execução do varejo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Quem: O Analytics para Bens de consumo é apenas para usuários da Consumer Goods Cloud do Salesforce. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Bens de consumo, é necessário também ter uma licença do complemento Analytics para bens de consumo.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o modelo Analytics para Bens de consumo e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Analise o desempenho da loja e aumente as vendas com o Einstein Discovery

Use a história aprimorada Maximizar vendas unitárias do pedido da loja para ver o desempenho da sua loja em comparação ao desempenho médio para um grupo de lojas ou todas as lojas. As variáveis de entrada agora são calculadas comparando os valores de KPI com a média de um grupo de lojas ou todas as lojas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Quem: O Analytics para Bens de consumo é apenas para usuários da Consumer Goods Cloud do Salesforce. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Bens de consumo, é necessário também ter uma licença do complemento Analytics para bens de consumo.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Selecione o modelo Analytics para Bens de consumo e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

Outras alterações à Consumer Goods Cloud

Aprenda sobre outras melhorias importantes à Consumer Goods Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Performance, Enterprise e Unlimited em que a Consumer Goods Cloud está habilitada.

Por quê: Agora você pode fazer ainda mais com os objetos de Bens de consumo.

Configure lojas de varejo mais rapidamente
O novo campo Endereço no objeto Loja de varejo ajuda os gerentes de vendas a criar registros de loja de varejo mais rapidamente porque eles não precisam mais criar um local sempre que criam um registro de loja.

Compartilhe facilmente registros de loja de varejo
O objeto Loja de varejo agora herda regras de compartilhamento do objeto Conta. Assim, quando você dá a seus representantes acesso a registros da conta, eles recebem acesso automaticamente a registros da loja de varejo.

Entenda os fluxos de Recomendação de visita
Use o fluxo Recomendação de visita – exemplo para entender como as recomendações de visita são geradas.

Faça mais com registros do objeto Bens de consumo
Agora você pode anexar arquivos, adicionar notas, fazer publicações do chatter, criar campos de fórmula e habilitar o rastreamento de histórico de campo em registros de objeto de Bens de consumo.

Gerencie mais bem o acesso a objetos de Bens de consumo com conjuntos de permissões atualizados
A partir da versão Winter '21, os níveis de acesso padrão são atualizados para objetos de Bens de consumo nos conjuntos de permissões Comerciante de Execução do varejo do Lightning, Execução do varejo Starter do Lightning, Execução do varejo Plus do Lightning e Contratado de Execução do varejo do Lightning. Você pode gerenciar os níveis de acesso de acordo com seus requisitos.

A Consumer Goods Cloud tem objetos novos

Faça mais com os novos objetos da Consumer Goods Cloud e Recomendações de tarefa de visita do Einstein.

Associar um veículo a um motorista
Use o novo objeto `VehicleUserAssignment`.

Novo campo no objeto RetailVisitKpi

Identifique o objeto de referência associado ao RetailVisitKPI
Use o novo campo `ContextId` no objeto `RetailVisitKpi`.

Novo campo no objeto Loja de varejo

Adicionar um endereço da loja de varejo
Use o novo campo `Address` no objeto `RetailStore`.

Novos objetos para Recomendações de tarefa de visita do Einstein

Crie solicitações para gerar recomendações da tarefa de visita
Use o novo objeto `AiVisitTaskRcmdRequest`.

Veja todas as recomendações da tarefa de visita
Use o novo objeto `AiVisitTaskRcmd`.

Novos objetos para Recomendações de visita do Einstein

Acompanhe publicações no feed de recomendação de visita
Use o novo objeto `AiVisitRecommendationFeed`.

Veja o histórico de alterações à recomendação de visita
Use o novo objeto `AiVisitRecommendationHistory`.

Acompanhe publicações no feed de solicitação de recomendação de visita
Use o novo objeto `AiVisitRecommendRequestFeed`.

Veja o histórico de alterações à solicitação de recomendação de visita
Use o novo objeto `AiVisitRecommendRequestHistory`.

Acompanhe publicações no feed de imagem
Use o novo objeto `ImageFeed`.

Visualize o histórico das alterações às imagens
Use o novo objeto `ImageHistory`.

Conectar a API REST

A API REST da Consumer Goods Cloud inclui uma nova chamada.

Recomendações de visita do Einstein

Salvar uma visita ou decisão de recomendação de tarefa
Fazer uma solicitação POST ao novo recurso `/connect/visit/recommendations/recommendation-decisions` com o novo corpo da solicitação de Entrada de decisão de recomendação.

Soluções do setor público

Adicione visitas ao calendário do Salesforce, e ajude seus diretores de conformidade a verificar de modo rápido e fácil a disponibilidade dos inspetores ao agendar visitas. Novos recursos no aplicativo Gerenciamento de inspeção móvel melhoram a experiência geral de inspeção. E aprimoramentos ao portal do Setor público melhoram a eficiência do processo e garantem total transparência em todo o processo de aprovação da solicitação.

NESTA SEÇÃO:

Visualizar tarifas regulatórias ao solicitar uma licença ou permissão

Seus clientes agora podem analisar as informações de tarifa na página Detalhes da tarifa de solicitação antes de enviarem uma solicitação. Você pode escolher integrar o gateway de pagamento para permitir que os clientes paguem tarifas online com a solicitação. A página Histórico de pagamento de tarifas mostra as tarifas regulatórias de transação associadas a licenças e permissões, inspeções e ações de imposição para uma solicitação. Os diretores de conformidade podem ver as mesmas tarifas regulatórias da transação na página de registro da conta e alterar as tarifas conforme necessário.

Visualize visitas agendadas no Calendário do Salesforce

Visitas que seus usuários criam e atribuem a um inspetor de campo aparecem como eventos no calendário do Salesforce do inspetor de campo. Seus diretores de conformidade podem verificar rapidamente a disponibilidade dos inspetores de campo para evitar conflitos de agendamento ao atribuir visitas.

Melhore a Experiência de inspeção com o aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção móvel

Os inspetores de campo podem amplificar a produtividade enquanto realizam visitas ao local e se mantêm informados sobre a conta dos clientes usando o aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção.

Acompanhe e gerencie melhor as reclamações com Aprimoramentos do site do setor público

Os clientes do setor público agora podem adicionar títulos às reclamações para torná-las facilmente pesquisáveis. Os inspetores podem adicionar comentários para explicar por que uma reclamação foi rejeitada, dando mais clareza aos clientes. Os clientes que acessam o portal agora também podem ver suas reclamações em uma lista ou visualização Kanban.

Novos objetos em soluções do setor público

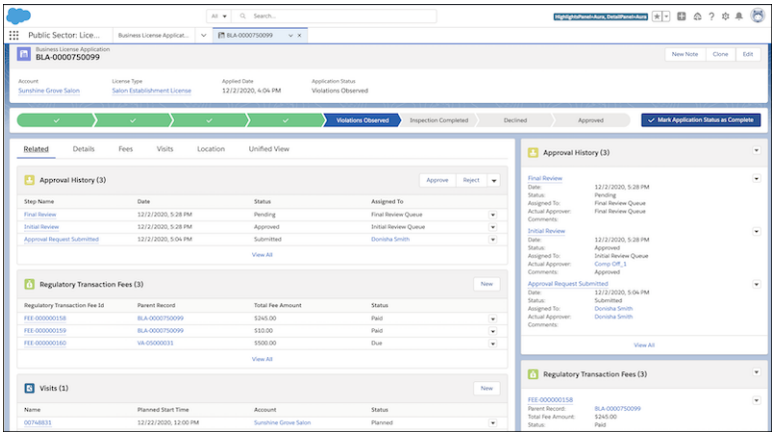
Soluções do setor público do Salesforce tem novos objetos que ajudam a armazenar e acessar informações.

Visualizar tarifas regulatórias ao solicitar uma licença ou permissão

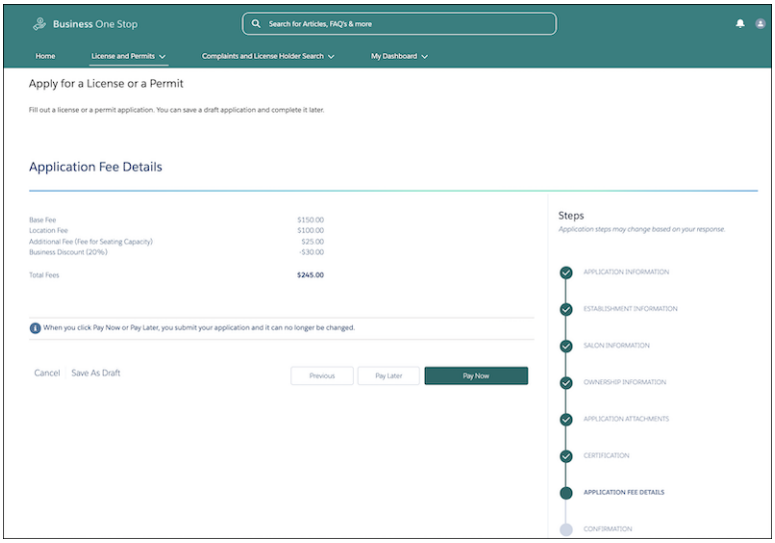
Seus clientes agora podem analisar as informações de tarifa na página Detalhes da tarifa de solicitação antes de enviarem uma solicitação. Você pode escolher integrar o gateway de pagamento para permitir que os clientes paguem tarifas online com a solicitação. A página Histórico de pagamento de tarifas mostra as tarifas regulatórias de transação associadas a licenças e permissões, inspeções e ações de imposição para uma solicitação. Os diretores de conformidade podem ver as mesmas tarifas regulatórias da transação na página de registro da conta e alterar as tarifas conforme necessário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Como: Na página Solicitação de licença comercial, todas as tarifas relacionadas a uma solicitação de licença comercial aparecem na seção Tarifas regulatórias da transação na guia Relacionado. Você também pode visualizar as tarifas para solicitações de licença individuais.



Na página Detalhes da tarifa de solicitação, os clientes podem revisar as informações de tarifa de solicitação.

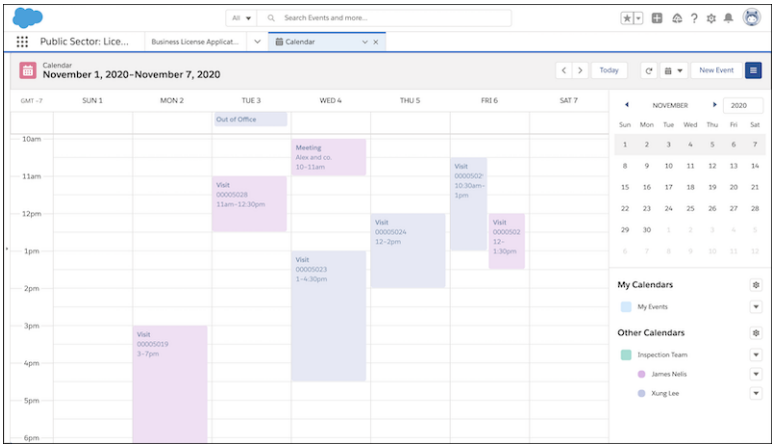


Visualize visitas agendadas no Calendário do Salesforce

Visitas que seus usuários criam e atribuem a um inspetor de campo aparecem como eventos no calendário do Salesforce do inspetor de campo. Seus diretores de conformidade podem verificar rapidamente a disponibilidade dos inspetores de campo para evitar conflitos de agendamento ao atribuir visitas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Como: Para ver visitas em calendários, em **Configuração**, acesse **Configurações do calendário de visitas** e habilite **Adicionar visitas ao calendário do Salesforce**.



Melhore a Experiência de inspeção com o aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção móvel

Os inspetores de campo podem amplificar a produtividade enquanto realizam visitas ao local e se mantêm informados sobre a conta dos clientes usando o aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

NESTA SEÇÃO:

Realize tarefas de inspeção com eficiência

Você pode definir sequências de tarefas para visitas ao site para ajudar seus inspetores de campo a serem mais produtivos. Uma sequência predefinida instrui os inspetores de campo a concluir tarefas em uma ordem específica.

Mantenha-se informado durante uma visita ao local

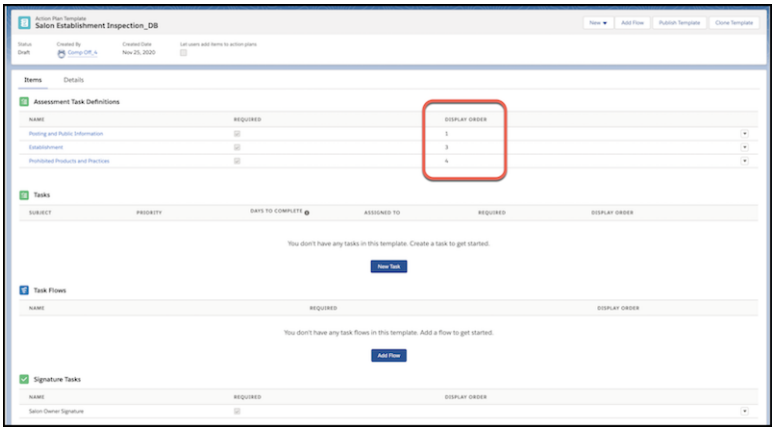
O aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção permite que seus usuários revisem quaisquer violações que os inspetores de campo observem nas visitas ao site. A guia Detalhes mostra um histórico completo da conta do cliente.

Realize tarefas de inspeção com eficiência

Você pode definir sequências de tarefas para visitas ao site para ajudar seus inspetores de campo a serem mais produtivos. Uma sequência predefinida instrui os inspetores de campo a concluir tarefas em uma ordem específica.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Como: No Iniciador de aplicativos, acesse **Modelo de plano de ação** para definir a sequência de tarefas.

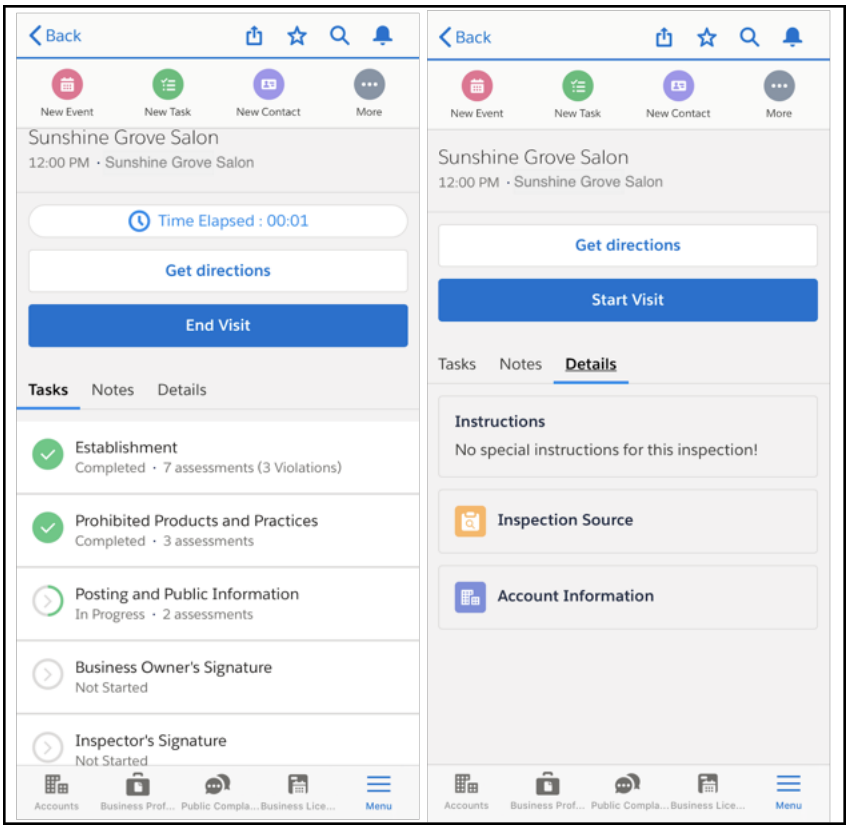


Mantenha-se informado durante uma visita ao local

O aplicativo móvel Gerenciamento de inspeção permite que seus usuários revisem quaisquer violações que os inspetores de campo observem nas visitas ao site. A guia Detalhes mostra um histórico completo da conta do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Como: Veja violações da guia Tarefa e informações da conta na guia Detalhes.



Acompanhe e gerencie melhor as reclamações com Aprimoramentos do site do setor público

Os clientes do setor público agora podem adicionar títulos às reclamações para torná-las facilmente pesquisáveis. Os inspetores podem adicionar comentários para explicar por que uma reclamação foi rejeitada, dando mais clareza aos clientes. Os clientes que acessam o portal agora também podem ver suas reclamações em uma lista ou visualização Kanban.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Como: Os clientes podem fazer login no portal usando uma conta pessoal e criar e visualizar as reclamações. Para manter o anonimato, eles podem fazer login com a opção **Não é um membro**.

Novos objetos em soluções do setor público

Soluções do setor público do Salesforce tem novos objetos que ajudam a armazenar e acessar informações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Enterprise e Unlimited em que as Soluções do setor público estão habilitadas.

Associe tarifas de transações regulatórias a seus aplicativos, inspeções ou violações
Use o novo objeto `RegulatoryTrxnFee`.

Armazene itens de tarifa específicos associados às suas tarifas de transação regulatórias
Use o novo objeto `RegulatoryTrxnFeeItem`.

Novos campos no objeto PublicComplaint

Visualize o assunto de uma PublicComplaint
Use o novo campo `Subject` no objeto `PublicComplaint`.

Visualize os comentários para uma PublicComplaint
Use o novo campo `comments` no objeto `PublicComplaint`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de soluções do setor público para gerenciamento de licenças e permissões e gerenciamento de inspeção: RegulatoryTrxnFee (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor de soluções do setor público para gerenciamento de licenças e permissões e gerenciamento de inspeção: RegulatoryTrxnFee (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerenciamento de resposta à emergência

Fluxos atualizados facilitam sua experiência de gerenciamento de resposta de emergência.

NESTA SEÇÃO:

Capture data e hora em fluxos da Coleção de contatos
Os fluxos atualizados Coleção de contatos e Coleção de contatos para comunidade agora coletam a data e a hora dos encontros.

Capture data e hora em fluxos da Coleção de contatos

Os fluxos atualizados Coleção de contatos e Coleção de contatos para comunidade agora coletam a data e a hora dos encontros.

Como: Se você tiver clonado algum fluxo desses fluxos, deve preterir os fluxos clonados e clonar a Coleção de contatos ou a Coleção de contatos para fluxo da comunidade novamente.

Mais informações sobre licenças do usuário de comunidades para setores

Criamos uma nova página de ajuda que estabelece em detalhes os objetos que você pode compartilhar com os usuários do Experience Cloud. Use este novo recurso para ajudar a planejar a implementação do seu site do Experience Cloud com base nas licenças que você tem.

Por quê: Use sites do Experience Cloud (anteriormente conhecidos como comunidades) para disponibilizar alguns recursos a usuários fora da sua organização. Por exemplo, talvez você administre um consultório quiroprático e queira permitir que os pacientes atualizem o próprio endereço em caso de mudança para que você não perca o contato com eles. S você der a seus pacientes (ou seja, usuários do Experience Cloud) acesso de gravação ao objeto Contato, eles poderão atualizar as próprias informações de contato. Porém, você provavelmente não quer que eles alterem o endereço do consultório quiroprático, assim, você pode dar a eles apenas acesso de leitura ao objeto Conta.

Como: Uma licença da comunidade determina o conjunto básico de recursos que um usuário do Experience Cloud pode acessar. Atribua permissão do usuário para acesso a dados por meio de um perfil e, opcionalmente, um ou mais conjuntos de permissões. Cada licença da comunidade permite que você conceda permissões para criar, ler, gravar ou excluir permissões para usuários do Experience Cloud para objetos de dados específicos. Com o recurso Licenças do usuário de comunidades para setores, você pode definir rapidamente que permissões pode atribuir em quais objetos sob a licença que você tem.

	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**

Analytics

Acompanhe com rapidez decisões de negócio importantes com um criador de relatórios do Lightning Experience aprimorado, economize tempo criando e gerenciando painéis com componentes reutilizáveis e localize percepções rapidamente com uma interface remodelada do Einstein Discovery.

NESTA SEÇÃO:

Relatórios e painéis

Crie relatórios mais rapidamente no criador de relatórios do Lightning Experience, salve as configurações de filtro de painel em um URL personalizado e exporte relatórios no formato .xlsx.

Tableau CRM

O Tableau CRM (antigo Einstein Analytics) traz muito mais do que um nome para sua plataforma de análise favorita. Integre dados entre sua empresa e o Tableau CRM mais facilmente com aprimoramentos de Preparador de dados. Crie e gerencie painéis de modo mais eficiente com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral). Melhore o processo preditivo do Einstein Discovery com modelos criados fora do Salesforce.

Relatórios e painéis

Crie relatórios mais rapidamente no criador de relatórios do Lightning Experience, salve as configurações de filtro de painel em um URL personalizado e exporte relatórios no formato .xlsx.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique a criação de relatório com a seleção de vários campos

Passe menos tempo criando relatórios e mais tempo convertendo os resultados nas próximas etapas. A seleção múltipla permite arrastar vários campos para seus relatórios com uma única ação. Além disso, agora você pode adicionar ou remover campos e colunas e visualizar os resultados sem demora.

Salve os resultados do painel com parâmetros do URL do filtro

Não é necessário configurar os mesmos filtros sempre que você vê seu painel no Lightning Experience. Crie um URL personalizado que inclua os parâmetros de filtro. Então, ao acessar o URL, seu painel se abre com os filtros já definidos. Por exemplo, você pode personalizar o painel Estágios da oportunidade com um URL diferente para cada conta ou criar um URL personalizado para um proprietário da conta ou origem de lead.

Receba os detalhes do relatório por email no formato .xlxs

Obtenha exportações de relatório no formato que desejar. Ao exportar um relatório, você pode selecionar .xlsx, .xls ou .csv como o formato. Antes, havia suporte apenas para .xls e .csv.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização, adiado)

Essa atualização foi adiada para a Spring '22. Ela estava programada originalmente para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes.

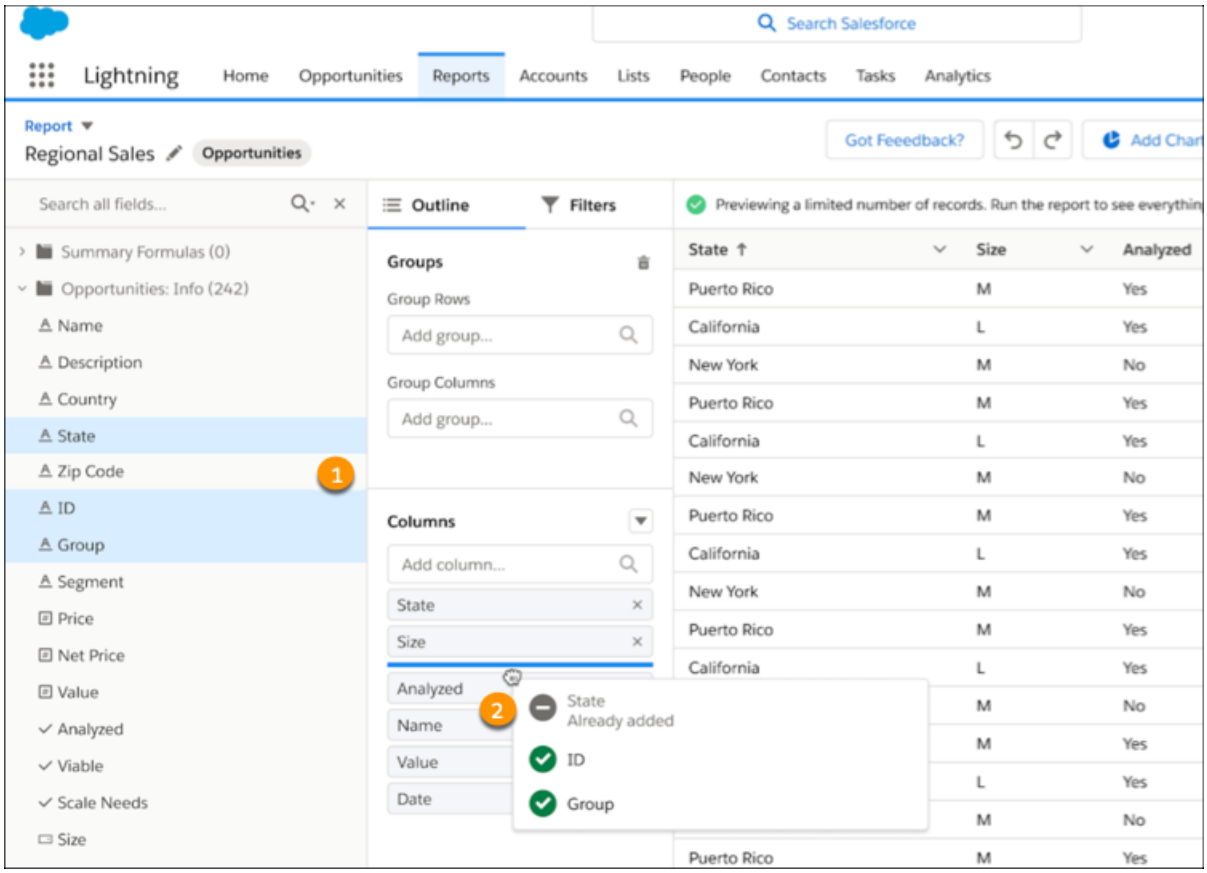
Simplifique a criação de relatório com a seleção de vários campos

Passe menos tempo criando relatórios e mais tempo convertendo os resultados nas próximas etapas. A seleção múltipla permite arrastar vários campos para seus relatórios com uma única ação. Além disso, agora você pode adicionar ou remover campos e colunas e visualizar os resultados sem demora.

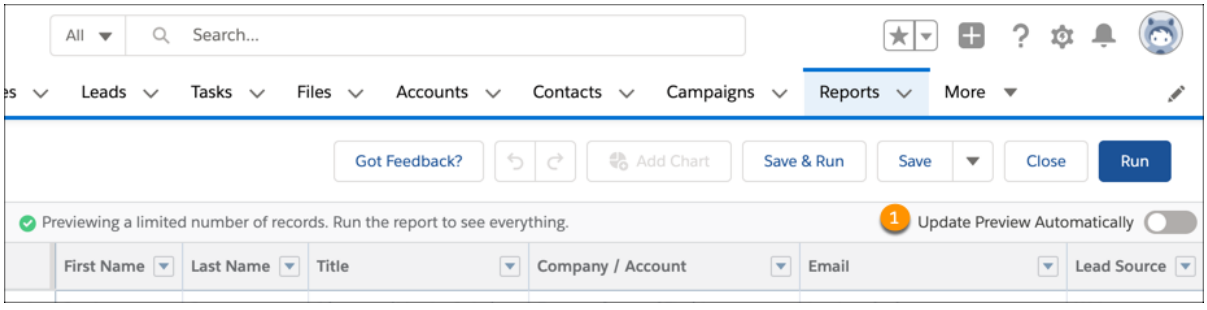
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Selecione um ou mais campos no painel Campos no criador de relatórios do Lightning (1) e arraste-os para a lista Colunas no painel Esquema (2) ou diretamente para a visualização de relatório. Para selecionar vários campos, pressione Ctrl (Windows), Cmd (Mac) ou Shift ao clicar.

Nota: Esse recurso não está disponível para relatórios combinados.



Para o desempenho mais rápido ao criar relatórios, recomendamos que você desabilite atualizações de visualização automáticas (1). Porém, mesmo que você deixe a visualização ativa, ainda obterá um melhor desempenho ao adicionar campos, remover campos e reposicionar colunas.



CONSULTE TAMBÉM:

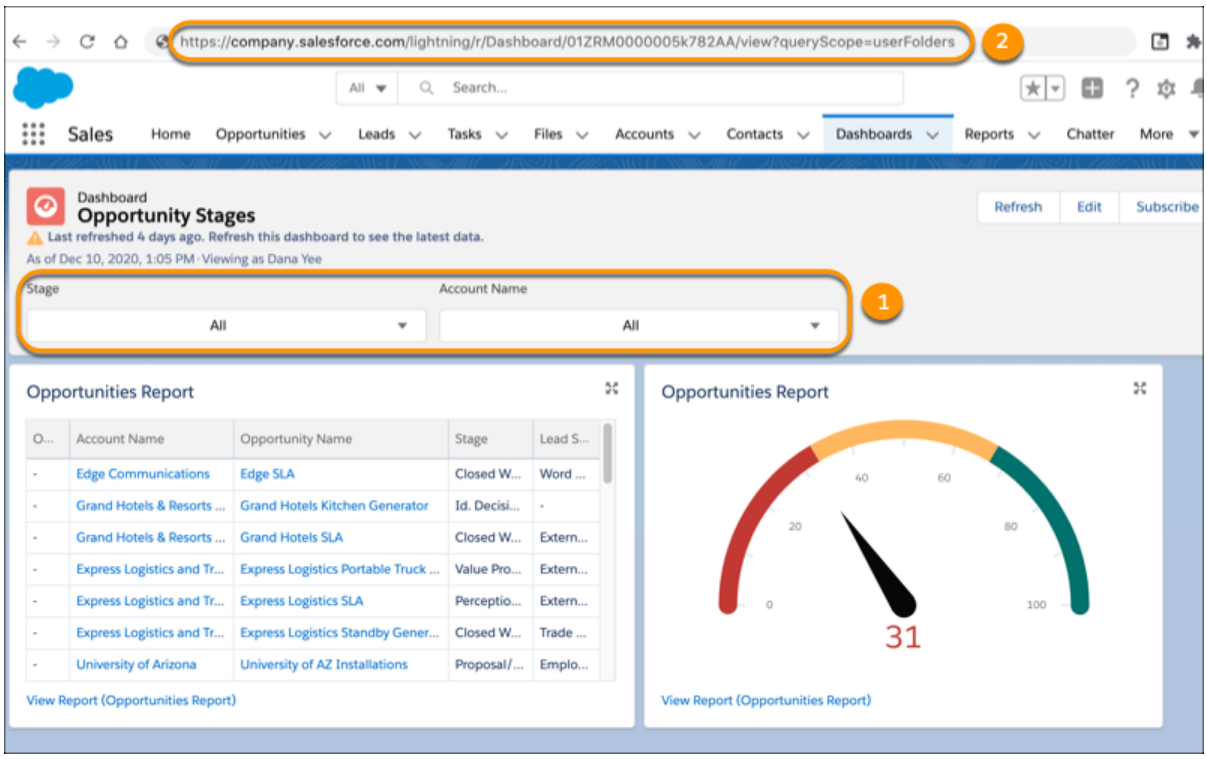
IdeaExchange: Criador de relatórios do Lightning extremamente lento e com bugs

Salve os resultados do painel com parâmetros do URL do filtro

Não é necessário configurar os mesmos filtros sempre que você vê seu painel no Lightning Experience. Crie um URL personalizado que inclua os parâmetros de filtro. Então, ao acessar o URL, seu painel se abre com os filtros já definidos. Por exemplo, você pode personalizar o painel Estágios da oportunidade com um URL diferente para cada conta ou criar um URL personalizado para um proprietário da conta ou origem de lead.

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

Como: No Criador de painel, configure os filtros de painel que você deseja usar (1). Localize o URL para a página do painel (2).



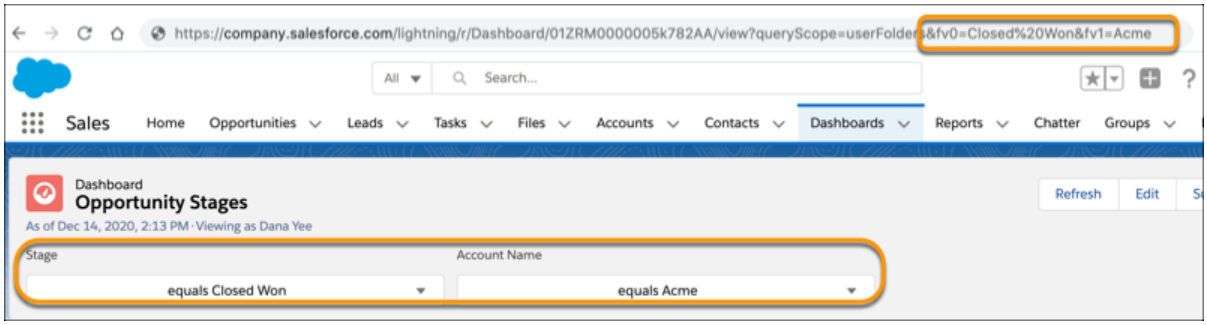
Agora, adicione os parâmetros de filtro ao fim do URL. Por exemplo, esse URL define Estágio (o primeiro filtro, ou fv0) como "Fechado ganho" e Nome da conta (o segundo filtro, ou fv1) como "Acme".

```
https://company.salesforce.com/lightning/r/Dashboard/01ZRM0000005jrv2AA/view?queryScope=userFolders&fv0=Closed%20Won&fv1=Acme
```

Para adicionar filtros ao URL, use esta estrutura:

- *&* – denota um novo parâmetro no URL. Se nenhum outro parâmetro estiver presente no URL, substitua `?` no lugar de `&`.
- *fv0* – o *fv* significa valor do filtro (filter value) e é o nome do parâmetro. O número que segue representa a ordem em que o filtro aparece no painel. (O primeiro filtro é `0`, o segundo filtro é `1`, o terceiro filtro é `2` e assim por diante.)
- *=Closed%20Won* – especifica o valor do filtro. O valor do parâmetro deve ter codificação URI, o que significa que certos caracteres (como espaços) devem ser escritos em um formato que os URLs possam entender. No exemplo, o espaço (" ") entre Fechado e Ganho se torna `%20` ao receber a codificação URI.

Para abrir o painel com os filtros selecionados, acesse o URL criado. O URL também está disponível para compartilhar com sua equipe ou modificar e reutilizar.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Capacidade de passar filtros do Painel por URL

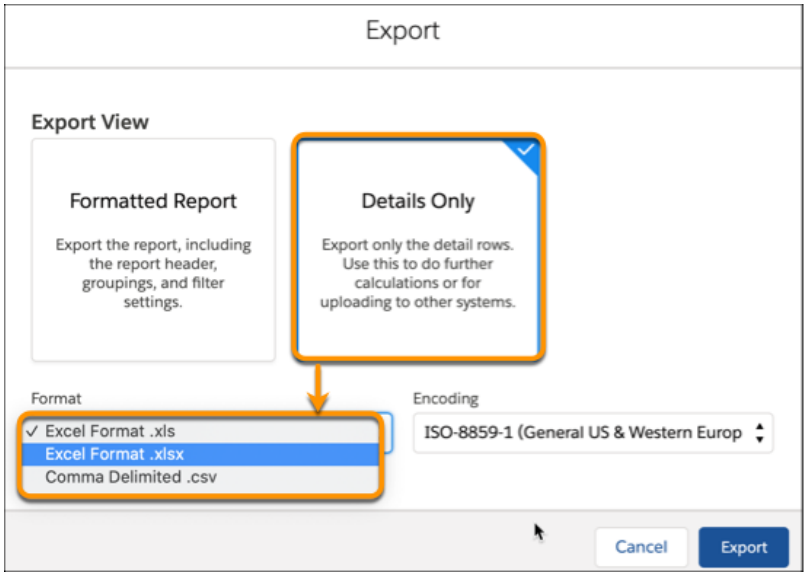
Filtrar painéis via parâmetros de URL no Lightning Experience

Receba os detalhes do relatório por email no formato .xlxs

Obtenha exportações de relatório no formato que desejar. Ao exportar um relatório, você pode selecionar .xlsx, .xls ou .csv como o formato. Antes, havia suporte apenas para .xls e .csv.

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

Como: Na página Relatórios, selecione a ação no nível de linha **Exportar** para o relatório. Clique em **Somente detalhes** e selecione **.xlsx** como a opção **Formatar**.



Se a segurança for uma preocupação, você poderá ocultar a opção .xls selecionando **Ocultar a opção para exportar um relatório no formato XLS no Lightning Experience** em Configurações de relatórios e painéis.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização, adiado)

Essa atualização foi adiada para a Spring '22. Ela estava programada originalmente para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: A descontinuidade está planejada para a versão Spring '22 e está sujeita a alteração. Para datas específicas, acesse https://status.salesforce.com/ e verifique as informações para a sua instância.

Por quê: Depois de habilitar o compartilhamento de pasta aprimorado, seus usuários do Salesforce recebem acesso de visualização às pastas de relatório e painel, exceto por pastas ocultas, mesmo que tenham recebido acesso de editor anteriormente. As pastas ocultas não são compartilhadas com ninguém, mas os usuários com as permissões de usuário Visualizar relatórios em pastas públicas e Gerenciar relatórios em pastas públicas, e seus painéis equivalentes podem visualizar ou gerenciar pastas ocultas. Para restaurar o acesso de editor para o usuário, pode ser necessário atribuir a ele novas permissões de usuário e, então, conceder acesso no nível da pasta.

O compartilhamento de pasta aprimorado apresenta um compartilhamento de painel e relatório mais personalizável usando um modelo de compartilhamento baseado em pasta. Os benefícios incluem:

- Conceitos de compartilhamento consistentes entre usuários, papéis e grupos
- Compartilhamento de relatórios e painéis com usuários individuais
- Três níveis de acesso para cada pasta: visualização, edição e gerenciamento
- Um conjunto simétrico de permissões de usuário para relatórios e painéis

Por exemplo, no compartilhamento de pasta legado, Sally e Tim criam um painel salvo em uma pasta pública com acesso de leitura e gravação. Sally tem as permissões de usuário Gerenciar painéis e Visualizar todos os dados, mas Tim tem apenas Visualizar todos os dados. Após ativar o compartilhamento de pasta aprimorado, Sally receberá automaticamente as permissões de usuário Gerenciar painéis em pastas públicas e Criar pastas de painéis, mas Tim receberá apenas a permissão de usuário Visualizar painéis em pastas públicas. Antes que Tim possa receber acesso de edição à pasta, um administrador deve atribuir a ele a permissão de usuário Criar e personalizar painéis. Em seguida, Sally poderá conceder ao Tim acesso de edição à pasta do painel e eles podem continuar colaborando no painel.

Como: Para familiarizar-se com as novas permissões de usuário e os novos níveis de acesso a pasta, o Salesforce recomenda ativar o compartilhamento de pasta aprimorado em uma organização de sandbox ou Developer Edition primeiro. Depois de ativar o compartilhamento de pasta aprimorado, não será possível reverter para o compartilhamento de pasta de legado.

Tableau CRM

O Tableau CRM (antigo Einstein Analytics) traz muito mais do que um nome para sua plataforma de análise favorita. Integre dados entre sua empresa e o Tableau CRM mais facilmente com aprimoramentos de Preparador de dados. Crie e gerencie painéis de modo mais eficiente com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral). Melhore o processo preditivo do Einstein Discovery com modelos criados fora do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

O Einstein Analytics agora é o Tableau CRM

O Einstein Analytics tem um novo nome. Diga olá para o Tableau CRM. A maneira como ele funciona permanece a mesma, só mudamos para esse novo nome elegante. Quando o Tableau entrou para a família Salesforce, trouxemos junto recursos de análise com grande profundidade e poder. O Tableau CRM oferece a melhor experiência para análises nativas dentro dos produtos Salesforce CRM. O Tableau CRM continua combinando AI e BI, e o Einstein Discovery continua tendo uma grande integração com a plataforma. Você verá o nome antigo em alguns lugares à medida que trabalhamos nas atualizações.

Integração e preparação de dados do Tableau CRM

Tome decisões hoje com base em previsões para amanhã com a Previsão de série de tempo (piloto) e envie por push dados do Tableau CRM para suas operações de negócio com o Snowflake Sync Out (disponível ao público em geral) e o nó de saída de Preparador de dados .csv.

Aplicativos e modelos pré-construídos do Analytics

Simplifique a criação dos seus aplicativos, painéis e histórias com um modelo do Tableau CRM específico para seu setor. Obtenha mais percepções das atividades da sua equipe em painéis de Operações de receita, explore os principais condutores com modelagem do Einstein Discovery, melhore o desempenho da filial de varejo usando o painel de gerenciamento de filial e promova retenção do cliente com os novos aplicativos Analytics for Loyalty e Rebate Analytics.

Criação de aplicativo do Analytics

Simplifique a criação de painel com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral), torne os dados mais acionáveis com ações configuráveis e ações em massa e adicione detalhes personalizados a widgets de número sem bagunçar seu painel.

Einstein Discovery

Navegue por percepções facilmente com a nova interface de história do Einstein Discovery, obtenha previsões em conjuntos de dados usando receitas de Preparador de dados e preveja os resultados usando alguns modelos criados externamente que você carrega e implanta no Salesforce.

Tableau CRM para todos

Com mais maneiras de personalizar o Tableau CRM (antigo Einstein Analytics), você e seus usuários podem configurar e acessar mais facilmente experiências de análise relevantes. Controle como os usuários da guia Análises acessam o Analytics Studio, gerencie a visibilidade do ativo nos aplicativos (beta), forneça notificações e assinaturas em painéis integrados e ordene as atualizações de assinatura da sua maneira.

O Einstein Analytics agora é o Tableau CRM

O Einstein Analytics tem um novo nome. Diga olá para o Tableau CRM. A maneira como ele funciona permanece a mesma, só mudamos para esse novo nome elegante. Quando o Tableau entrou para a família Salesforce, trouxemos junto recursos de análise com grande profundidade e poder. O Tableau CRM oferece a melhor experiência para análises nativas dentro dos produtos Salesforce CRM. O Tableau CRM continua combinando AI e BI, e o Einstein Discovery continua tendo uma grande integração com a plataforma. Você verá o nome antigo em alguns lugares à medida que trabalhamos nas atualizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo Salesforce móvel. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Integração e preparação de dados do Tableau CRM

Tome decisões hoje com base em previsões para amanhã com a Previsão de série de tempo (piloto) e envie por push dados do Tableau CRM para suas operações de negócio com o Snowflake Sync Out (disponível ao público em geral) e o nó de saída de Preparador de dados .csv.

NESTA SEÇÃO:

Mantenha os dados do Salesforce atualizados no Snowflake com o Sync Out (disponível ao público em geral)

Com o Sync Out para Snowflake, mantenha os dados do Salesforce atualizados no Snowflake sem necessidade de uma ferramenta ETL de terceiros. Dados do Salesforce atualizados são fundamentais se você mantém um data lake do Snowflake central para processamento, análise, automação de negócios ou armazenamento. Por exemplo, apresente à sua equipe de logística os dados mais atualizados mesclando os dados da conta do seu sistema de registros, o Salesforce, com seus dados de envio do ERP no seu data lake. O Sync Out para Snowflake exporta os dados locais brutos do Salesforce via Tableau CRM para Snowflake usando o conector do Tableau CRM para Snowflake e a Sincronização de dados agendada. Esse recurso agora está disponível ao público em geral.

Exporte conjuntos de dados para .csv com o nó de saída de preparador de dados

Use o nó de saída de preparador de dados para salvar seus dados preparados do Tableau CRM como um arquivo de esquema e dados. Então você pode baixar os dados localmente usando a API pública como um arquivo .csv. Esse push de dados permite que você transfira dados aumentados, limpos e aprimorados do Tableau CRM para os sistemas externos para análise, armazenamento ou informação de processos comerciais. Por exemplo, exporte um conjunto de dados do Tableau CRM e baixe-os localmente para exploração no Microsoft Excel.

Mesclar dados do Tableau CRM preparados no Salesforce com o Conector de saída do Salesforce (beta)

Envie por push seus dados de objeto personalizado, Oportunidade e Conta do conjunto de dados preparado para qualquer organização do Salesforce usando o Tableau CRM com o conector de Saída do Tableau CRM Salesforce e o Preparador de dados. Com os dados preparados de volta no Salesforce, você pode integrar dados externos, aplicar o pacote de ferramentas de automação do Salesforce para agir quanto aos dados e permitir que usuários não do Tableau CRM acessem os dados por meio de relatórios e painéis.

Exporte seus dados do Tableau CRM Data para o Tableau Online para análise extra (beta)

Envie por push seus dados preparados do Tableau CRM para o Tableau Online com o conector de saída do Tableau Hyper e receitas de Preparador de dados. Seus dados transformados, mesclados e limpos são enviados por push ao Tableau Online como um arquivo .hyper para mais análise. Por exemplo, prepare dados de oportunidade históricos para produtos em dificuldades no Tableau CRM, então use as ferramentas do Tableau Online para identificar tendências úteis para otimizar negócios.

Requisitos de criptografia de segurança mais rígidos para origens de dados conectadas

O Tableau CRM está comprometido a manter seus dados seguros, assim, agora o protocolo TLS versão 1.2 é imposto para todas as conexões. Essa versão do protocolo TLS já tinha suporte, mas agora foi imposta. Sistemas de origem que usam o TLS v1.1 ou inferior não podem se conectar até você os reconfigurar.

Identifique mais candidatos para compartilhamento em nível de linha simplificado com a avaliação de cobertura de herança de compartilhamento

Determine facilmente quais objetos e usuários são bons candidatos para Herança de compartilhamento com a Avaliação de cobertura de herança de compartilhamento. A herança de compartilhamento permite ao Tableau CRM aplicar a mesma configuração de compartilhamento para seus conjuntos de dados que o Salesforce usa para seus objetos. A ferramenta Cobertura da Herança de compartilhamento agora mostra o limite de descritor de compartilhamento da organização do Salesforce e os principais registros ou usuários com mais do que o limite junto com a contagem de descritores de compartilhamento.

Realize cálculos entre linhas com funções de janela

Para cada linha em uma origem de dados, realize um cálculo em uma seleção (ou janela) de linhas relacionadas. Diferente da agregação, que agrupa linhas, as funções de janela retornam um resultado para cada linha. Por exemplo, você pode calcular as alterações ao valor da oportunidade pelos estágios de cada oportunidade para ver se pode atingir a meta de vendas. Você pode usar funções de janela em uma transformação de Fórmula personalizada de uma receita de Preparador de dados.

Fique em vantagem com o programa Smart Transform Pilot

Participe do programa Smart Transform Pilot para experimentar todos os recursos piloto nas receitas de Preparador de dados. O programa agora inclui: Transformação de previsões de série de tempo, transformação de cluster e funcionalidade de pivô no nó Agregado. Os recursos piloto podem mudar a cada versão, conforme os recursos atuais ficam disponíveis ao público em geral ou são descontinuados e novos recursos pilotos são adicionados ao programa.

Preveja o futuro com Previsões de série de tempo (piloto)

As previsões de série de tempo permitem que você tome decisões hoje com base nas previsões para amanhã. Use a transformação de Previsões de série de tempo em uma receita de Preparador de dados para executar previsões com base em dados históricos. Por exemplo, estime as vendas trimestralmente.

Encontre novas maneiras de segmentar seus dados com agrupamento (piloto)

Para segmentar linhas de dados em grupos distintos conforme características comuns, use a transformação de grupo em uma receita do preparador de dados. Por exemplo, você pode agrupar contas conforme o setor, a classificação, o número de funcionários e a receita anual. Usando os grupos, você pode identificar produtos e serviços para realizar venda adicional a cada conta conforme outras contas no mesmo grupo.

Analisar dados agregados de mais ângulos com Pivô (piloto)

Use pivô para agrupar métricas importantes por dimensões em colunas. Por exemplo, você pode agrupar a receita total de cada país por tipo de conta para analisar a receita de cada combinação de país e tipo de conta. Para pivotar as dimensões como colunas, use o nó Agregação em uma receita de Preparador de dados.

Limpe seus dados padronizando formatos de valor de coluna

Quando você integra dados à receita de Preparador de dados, os valores de coluna podem ter formatos inconsistentes ou indesejados. Agora você pode definir a precisão e a escala para medir colunas, comprimento de caractere para colunas de dimensão e formatos de data para colunas de data nas seguintes transformações: Edite atributos, dimensão para medida, medida para dimensão e fórmula.

Acrescentar linhas de origens de dados distintas

Agora você pode acrescentar dados que têm colunas diferentes daquelas que estão na receita. Quando você empilha linhas de origens diferentes usando um nó Acrescentar, às vezes as colunas em uma origem não existem na outra. O nó Acrescentar em uma receita de Preparador de dados agora dá suporte a colunas da origem de dados direita que não existem na esquerda.

Receitas com origens do conjunto de dados são executadas mais rapidamente

Antes, quando você executava uma receita, o Tableau CRM preparava cada origem antes de transformar seus dados. Se a origem fosse referida em várias receitas, o Tableau CRM a preparava várias vezes. Agora, o Tableau CRM prepara os conjuntos de dados quando eles são criados e armazena os resultados em cache. Quando uma receita que usa o conjunto de dados como origem é executada, o Tableau CRM captura o conjunto de dados preparado do cache. Com uma etapa a menos a executar, a execução da receita é mais rápida.

Outros aprimoramentos no Preparador de dados

Previna conflitos de nome de API ao unir dados e atualize-se quanto à alteração da visualização para nós de entrada.

Execute receitas e fluxos de dados de maneira mais inteligente com o agendamento de prioridade

Suas menores execuções de receita ou fluxo de dados normalmente esperam a conclusão de execuções maiores? O agendamento de prioridade para receitas e fluxos de dados gerencia automaticamente sua fila de execução. Ele prioriza execuções menores e mais rápidas ao mesmo tempo que garante que execuções maiores e mais demoradas sejam concluídas a tempo. A prioridade é calculada automaticamente com base em fatores como tempo de execução de histórico, tamanho da entrada do conjunto de dados e tamanho de arquivo CSV.

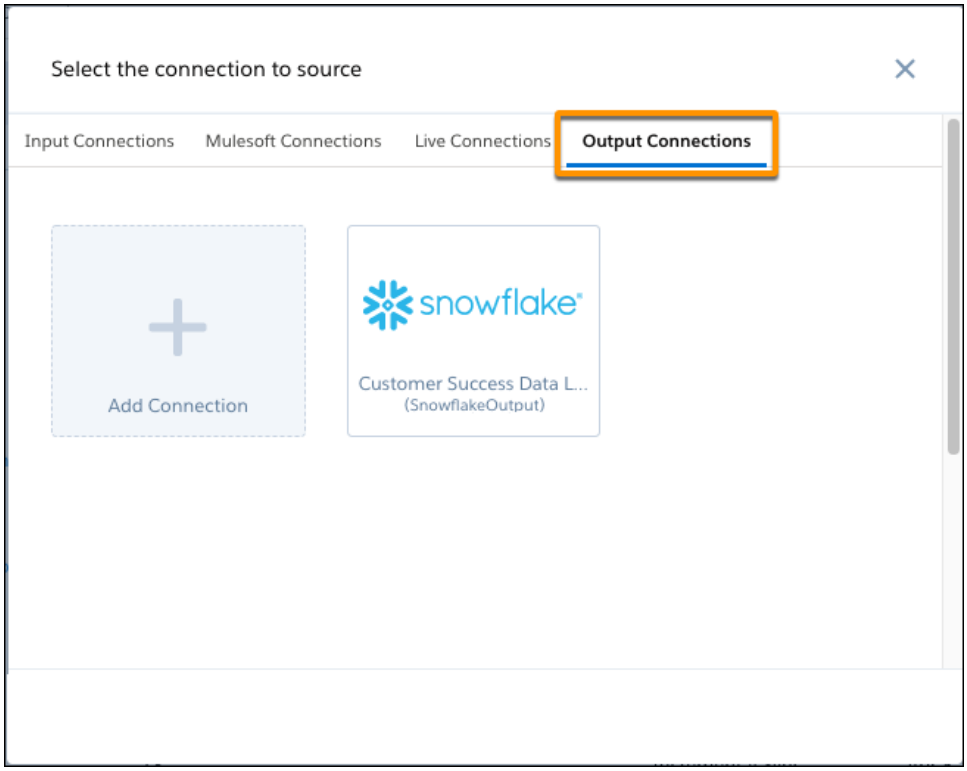
Mantenha os dados do Salesforce atualizados no Snowflake com o Sync Out (disponível ao público em geral)

Com o Sync Out para Snowflake, mantenha os dados do Salesforce atualizados no Snowflake sem necessidade de uma ferramenta ETL de terceiros. Dados do Salesforce atualizados são fundamentais se você mantém um data lake do Snowflake central para processamento, análise, automação de negócios ou armazenamento. Por exemplo, apresente à sua equipe de logística os dados mais atualizados mesclando os dados da conta do seu sistema de registros, o Salesforce, com seus dados de envio do ERP no seu data lake. O Sync Out para Snowflake exporta os dados locais brutos do Salesforce via Tableau CRM para Snowflake usando o conector do Tableau CRM para Snowflake e a Sincronização de dados agendada. Esse recurso agora está disponível ao público em geral.

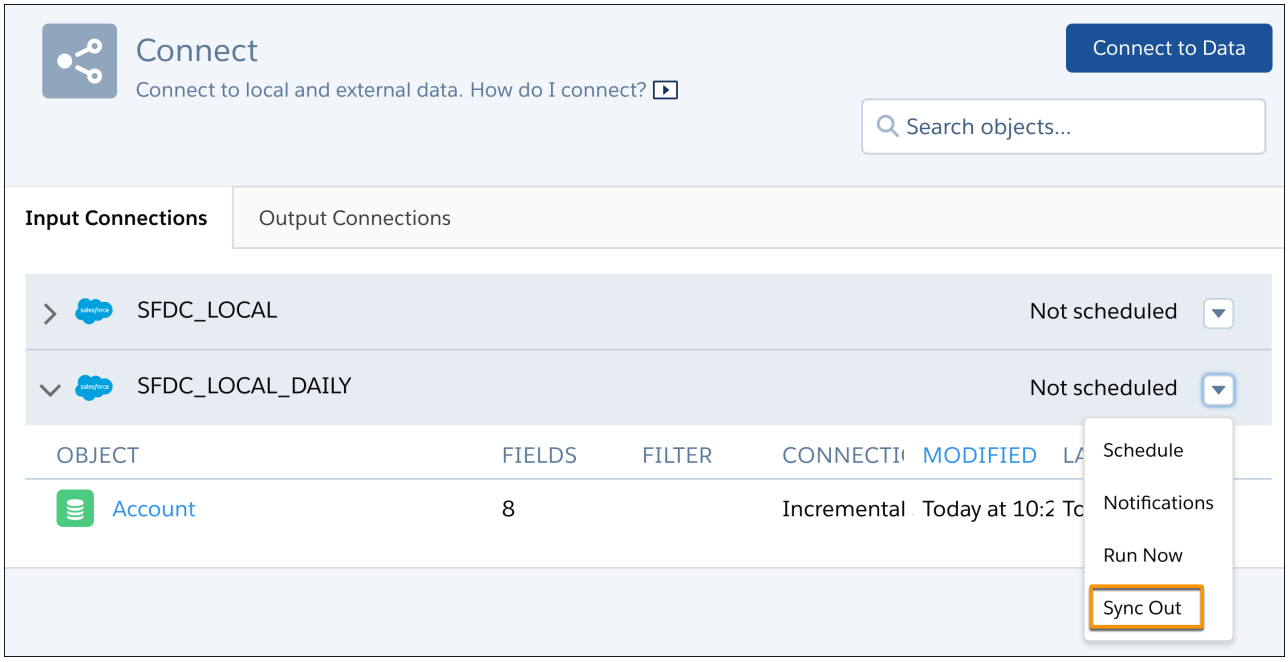
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Você pode usar um nó de saída de receita do Preparador de dados para enviar dados por push ao Snowflake, mas essa expansão adiciona uma camada de processamento. Com o Sync Out para Snowflake, você pode enviar os dados por push na mesma condição que o Tableau CRM os recebeu do Salesforce, sem tempo de processamento adicional para aumento.

Como: Habilite o Sync Out para Snowflake em Configurações do Analytics na Configuração. Na guia Conectar do Gerenciador de dados, clique em Conectar-se a dados. Adicione uma conexão à guia Conexões de saída e configure-a com suas informações da conta do Snowflake.



Na guia Conectar, localize a conexão do Salesforce local com os dados que você deseja exportar para o Snowflake. Para o nosso exemplo, a conexão SFDC_LOCAL_DAILY inclui o objeto da conta. Selecione o menu ( ) ao lado da conexão e clique em **Sync Out**.



O Sync Out é executado conforme a sincronização de dados é concluída para cada objeto local. Para nosso exemplo, depois que a Sincronização de dados captura dados do objeto da conta para o Tableau CRM, o Sync Out então envia por push os mesmos dados da conta para o Snowflake.

CONSULTE TAMBÉM:

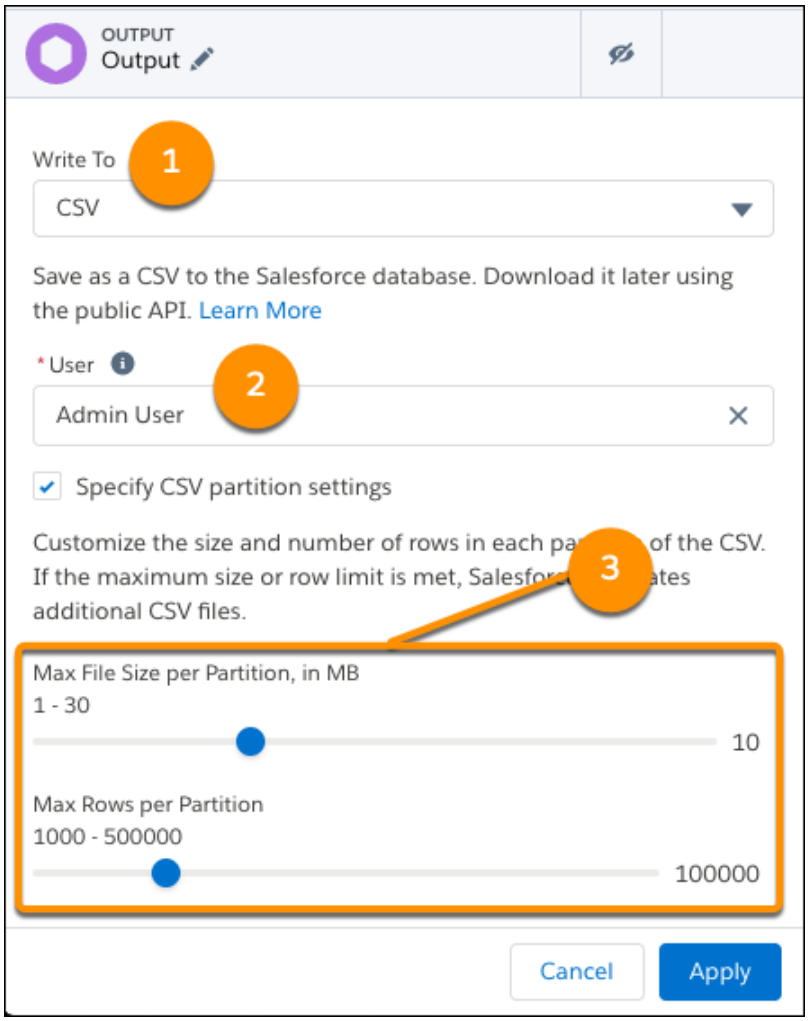
Ajuda do Salesforce: Sync Out para Snowflake

Exporte conjuntos de dados para .csv com o nó de saída de preparador de dados

Use o nó de saída de preparador de dados para salvar seus dados preparados do Tableau CRM como um arquivo de esquema e dados. Então você pode baixar os dados localmente usando a API pública como um arquivo .csv. Esse push de dados permite que você transfira dados aumentados, limpos e aprimorados do Tableau CRM para os sistemas externos para análise, armazenamento ou informação de processos comerciais. Por exemplo, exporte um conjunto de dados do Tableau CRM e baixe-os localmente para exploração no Microsoft Excel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Crie sua receita com o Preparador de dados. Em um nó Saída, selecione gravar em CSV (1). Insira o nome (2) do usuário que baixa o arquivo. Opcionalmente, especifique o tamanho máximo do arquivo e o número máximo de linhas por partição do arquivo CSV (3).



Salve a receita. Quando a receita é executada, o Tableau CRM grava a saída no banco de dados do Salesforce. Para recuperar os dados do Salesforce, use uma ferramenta como o Workbench para localizar o ID do conjunto de dados e o Salesforce CLI para baixar o arquivo. Fale com seu desenvolvedor do Salesforce sobre usar essas ferramentas.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Blogger: Exporte seus conjuntos de dados do Einstein Analytics

Mesclar dados do Tableau CRM preparados no Salesforce com o Conector de saída do Salesforce (beta)

Envie por push seus dados de objeto personalizado, Oportunidade e Conta do conjunto de dados preparado para qualquer organização do Salesforce usando o Tableau CRM com o conector de Saída do Tableau CRM Salesforce e o Preparador de dados. Com os dados preparados de volta no Salesforce, você pode integrar dados externos, aplicar o pacote de ferramentas de automação do Salesforce para agir quanto aos dados e permitir que usuários não do Tableau CRM acessem os dados por meio de relatórios e painéis.

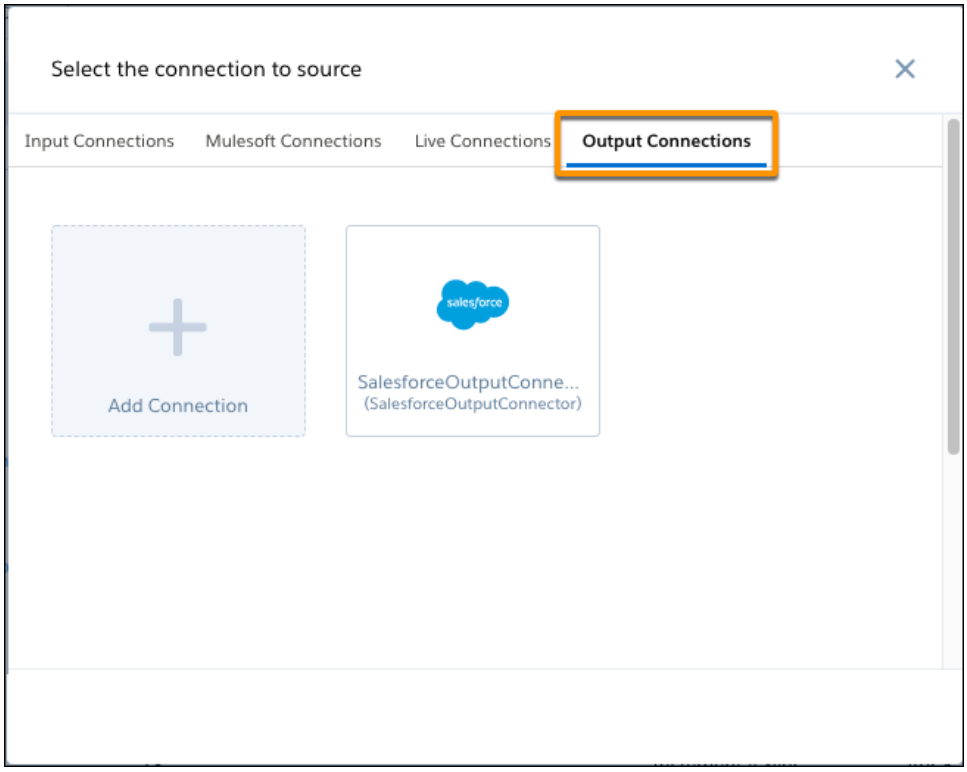
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Como um recurso beta, o Conector de saída do Salesforce é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre o Conector de saída do Salesforce no grupo de Conectores piloto e beta do Tableau CRM na Trailblazer Community.

Por quê: O Tableau CRM ajuda você a mesclar dados remotos a registros do Salesforce e usar transformações, como prever valores ausentes, análise de sentimento e agrupamento para análise e visualização aprimoradas. Agora você pode usar um nó de saída de Preparador de dados com o conector de saída do Salesforce para inserir, atualizar e inserir e atualizar os dados aumentados para qualquer organização do Salesforce conectada.

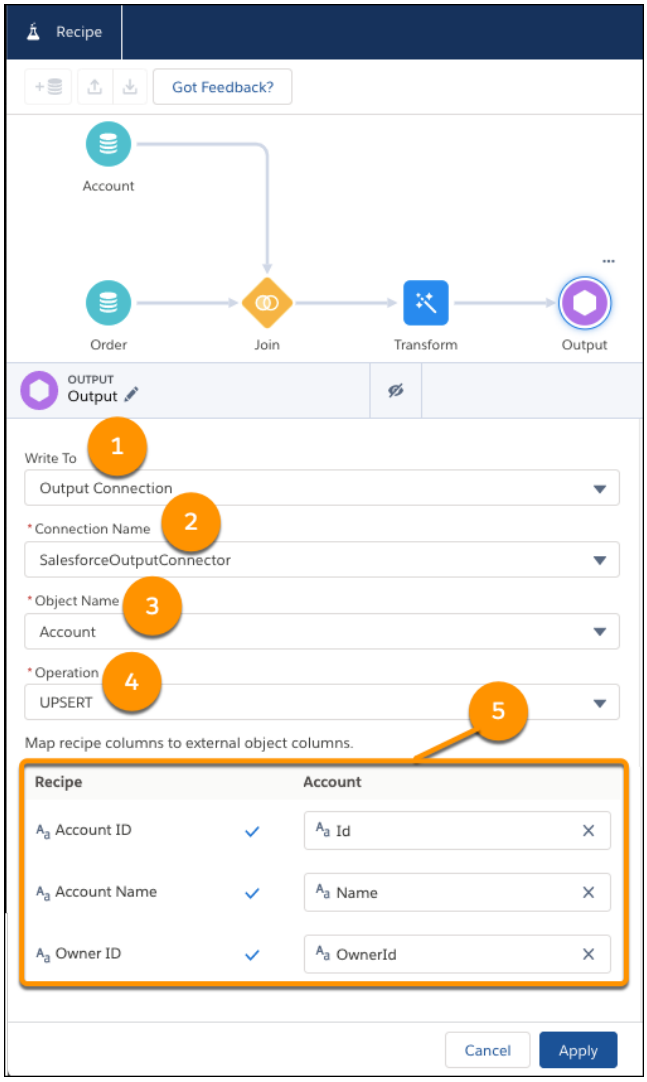
Por exemplo, procure e atualize dados da conta com pedidos externos e envie os dados por push de volta ao Salesforce. Use a Sincronização de dados para capturar os dados de registro da conta do Salesforce para o Tableau CRM e use o Conector Snowflake do Tableau CRM para capturar dados do pedido do Snowflake. Em seguida, use um nó de Junção de Preparador de dados para associar os dados do pedido aos registros da conta e um nó de saída para enviar por push os dados transformados para o Salesforce. No Salesforce, use o Criador de processos para alertar os proprietários da conta quando a tendência do pedido estiver diminuindo.

Como: Na guia Conectar do Gerenciador de dados, clique em Conectar-se a dados. Adicione uma conexão à guia Conexões de saída e configure-a com informações da organização do Salesforce. As credenciais da organização que você usa determinam o nível de acesso do conector.



Crie sua receita com o Preparador de dados. Em nosso exemplo, pesquise e atualize os dados da conta do Salesforce com dados do pedido externos. Em um nó de Saída, selecione gravar na conexão de saída (1). Selecione a conexão de Saída do Salesforce para a qual

enviar dados por push (2) e o objeto no qual gravar (3). Selecione se você deseja efetuar o push para UPDATE (atualizar), INSERT (inserir) ou UPSERT (atualizar e inserir) dados (4). Mapeie as colunas de receita para as colunas de objeto externo equivalentes (5).



Salve a receita. Quando a receita é executada, o Tableau CRM grava a saída na organização do Salesforce.

Exporte seus dados do Tableau CRM Data para o Tableau Online para análise extra (beta)

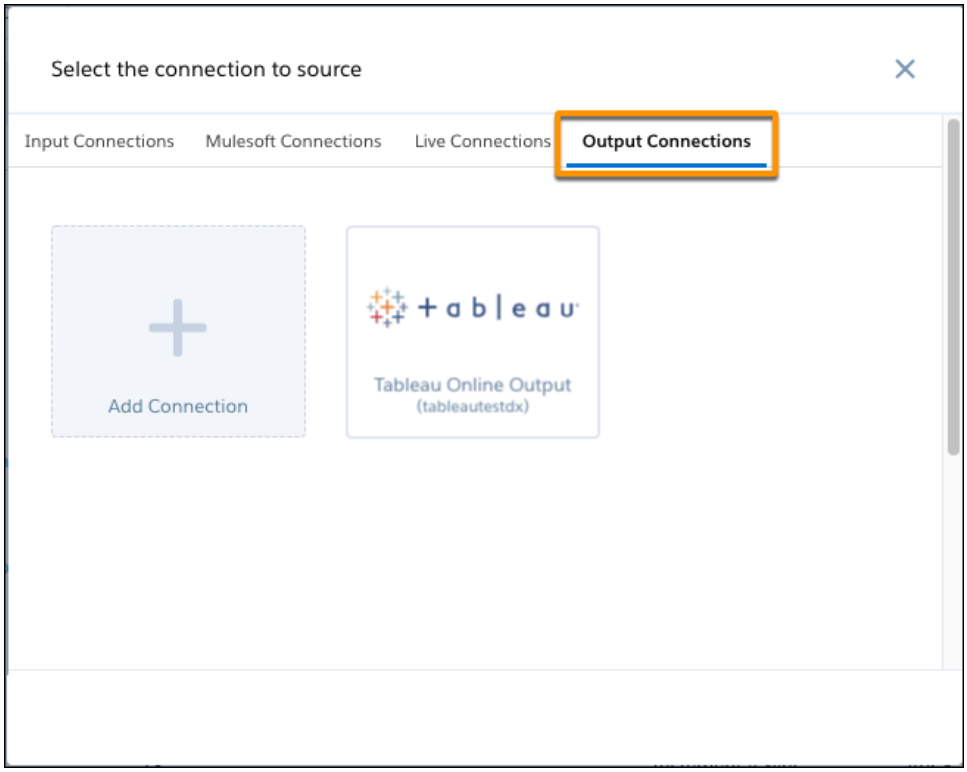
Envie por push seus dados preparados do Tableau CRM para o Tableau Online com o conector de saída do Tableau Hyper e receitas de Preparador de dados. Seus dados transformados, mesclados e limpos são enviados por push ao Tableau Online como um arquivo .hyper para mais análise. Por exemplo, prepare dados de oportunidade históricos para produtos em dificuldades no Tableau CRM, então use as ferramentas do Tableau Online para identificar tendências úteis para otimizar negócios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

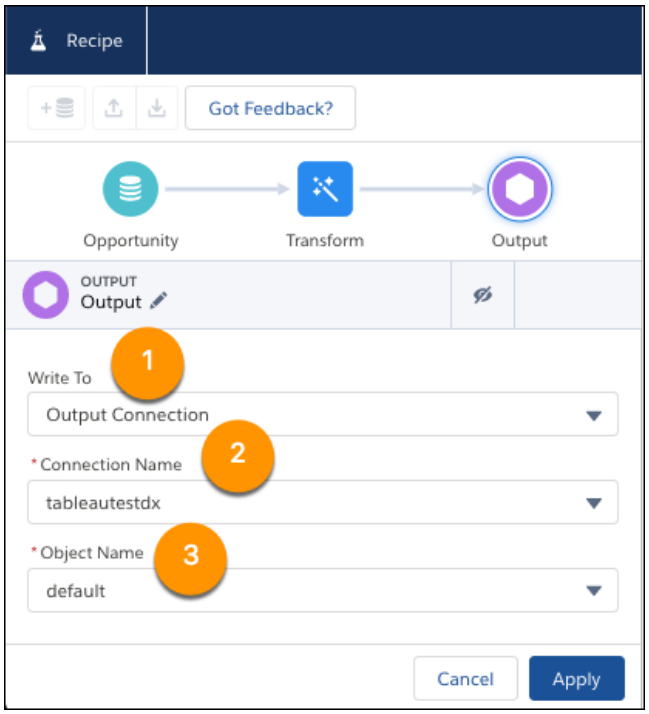
Nota: Como um recurso beta, o Conector de saída do Tableau Hyper é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com

base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre o Conector de saída do Tableau Hyper no grupo de Conectores piloto e beta do Tableau CRM na Trailblazer Community.

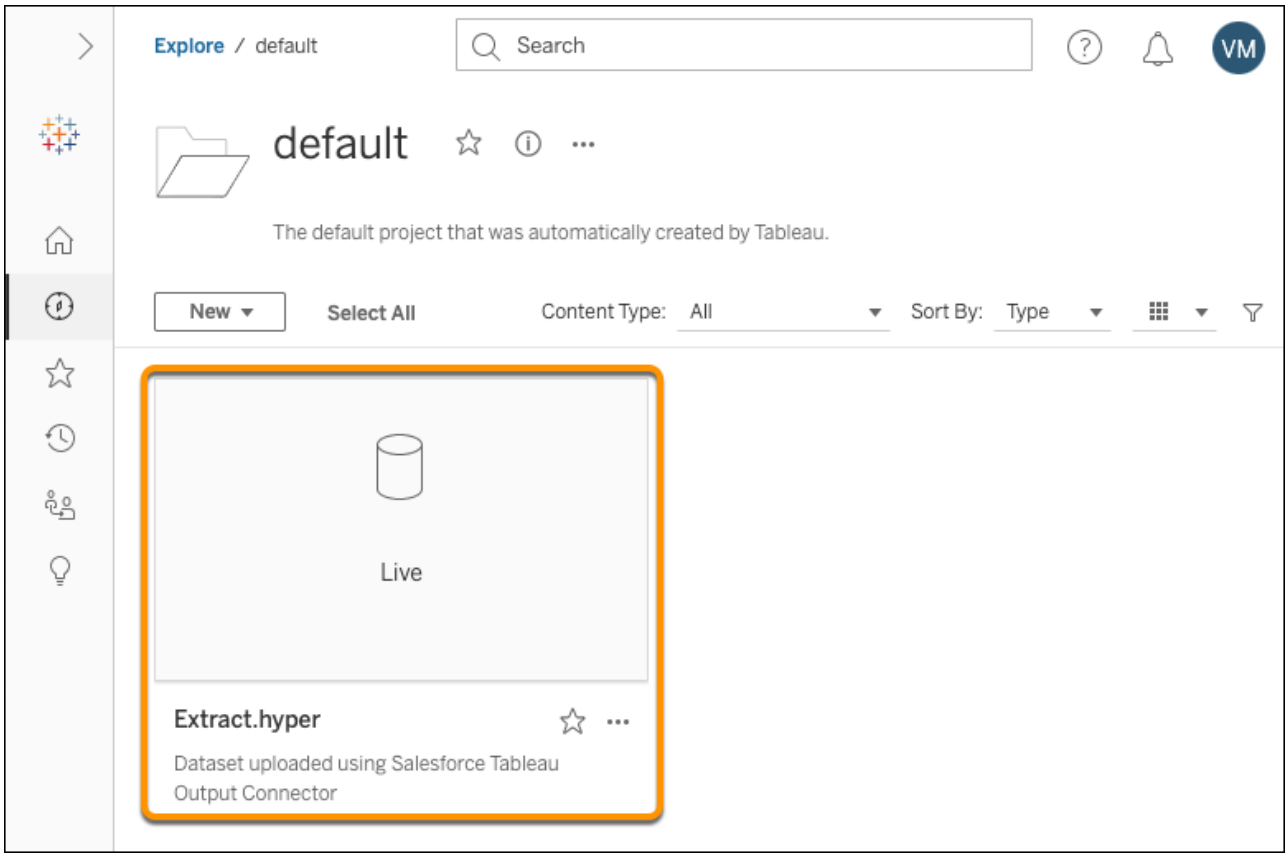
Como: Na guia Conectar do Gerenciador de dados, clique em Conectar-se a dados. Adicione uma conexão à guia Conexões de saída e configure-a com suas informações da conta do Tableau Online.



Crie sua receita com o Preparador de dados. Em um nó de Saída, selecione gravar na conexão de saída (1). Escolha a conexão do Tableau Hyper para a qual enviar dados por push (2). Escolha o projeto do Tableau Online no qual gravar como o Nome do objeto (3).



Salve a receita. Sempre que a receita é executada, o Tableau CRM grava a saída como um arquivo Extract.hyper no projeto do Tableau Online especificado. Daqui, você pode realizar análise extra ou aumentar os dados do Tableau CRM em seus painéis do Tableau Online.



Requisitos de criptografia de segurança mais rígidos para origens de dados conectadas

O Tableau CRM está comprometido a manter seus dados seguros, assim, agora o protocolo TLS versão 1.2 é imposto para todas as conexões. Essa versão do protocolo TLS já tinha suporte, mas agora foi imposta. Sistemas de origem que usam o TLS v1.1 ou inferior não podem se conectar até você os reconfigurar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

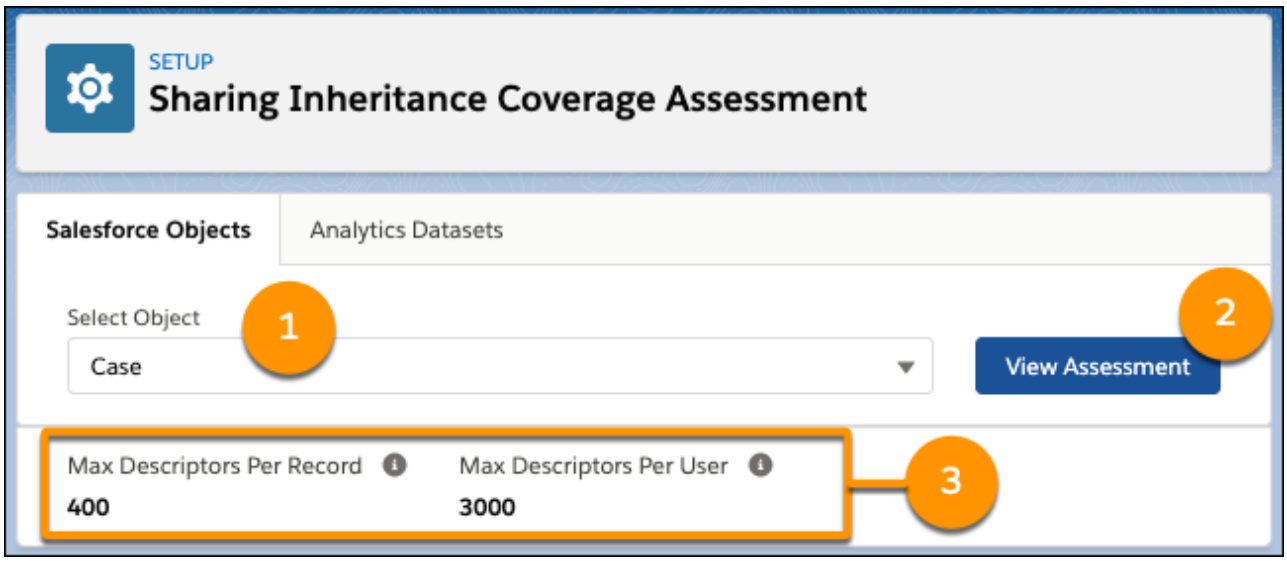
Como: Para confirmar ou reconfigurar a criptografia do seu sistema de origem para cumprir ou exceder o TLS v1.2, consulte a documentação e a configuração de criptografia do sistema conectado. Reconfigure suas conexões existentes para cumprirem esse padrão, caso ainda não o cumpram.

Identifique mais candidatos para compartilhamento em nível de linha simplificado com a avaliação de cobertura de herança de compartilhamento

Determine facilmente quais objetos e usuários são bons candidatos para Herança de compartilhamento com a Avaliação de cobertura de herança de compartilhamento. A herança de compartilhamento permite ao Tableau CRM aplicar a mesma configuração de compartilhamento para seus conjuntos de dados que o Salesforce usa para seus objetos. A ferramenta Cobertura da Herança de compartilhamento agora mostra o limite de descritor de compartilhamento da organização do Salesforce e os principais registros ou usuários com mais do que o limite junto com a contagem de descritores de compartilhamento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Analytics` e selecione **Avaliação da cobertura de herança de compartilhamento**. Na guia Objetos do Salesforce (1), selecione o objeto a avaliar para Herança de compartilhamento e clique em **Visualizar avaliação** (2). Os principais registros com mais que os descritores de compartilhamento máximos da sua organização (3) são exibidos.



Um descritor de compartilhamento é o ID do usuário ou grupo que tem acesso ao registro. Quando os registros do objeto e os usuários têm menos que o máximo de descritores da sua organização, aplique a Herança de compartilhamento. Se os registros excederem os limites, dependendo da estratégia de compartilhamento da sua organização, escolha reduzir o número de descritores por registro ou contate o Suporte da Salesforce para avaliar se limites maiores são uma opção.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar segurança em nível de linha herdando regras de compartilhamento

Realize cálculos entre linhas com funções de janela

Para cada linha em uma origem de dados, realize um cálculo em uma seleção (ou janela) de linhas relacionadas. Diferente da agregação, que agrupa linhas, as funções de janela retornam um resultado para cada linha. Por exemplo, você pode calcular as alterações ao valor da oportunidade pelos estágios de cada oportunidade para ver se pode atingir a meta de vendas. Você pode usar funções de janela em uma transformação de Fórmula personalizada de uma receita de Preparador de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

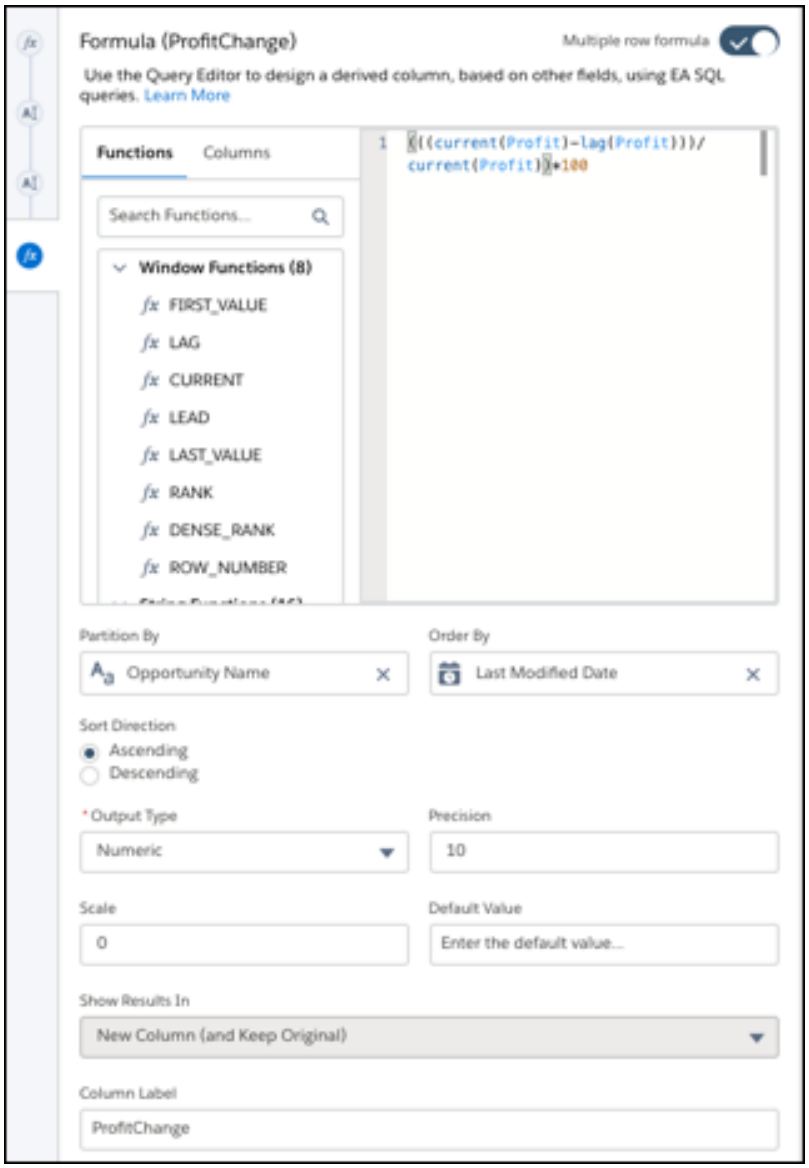
Como: Use funções de janela em fórmulas personalizadas para realizar cálculos entre linhas. Por exemplo, você pode usar funções de janela para calcular a mudança percentual de lucro sempre que um registro de oportunidade é atualizado. O objeto Histórico da oportunidade rastreia as alterações em oportunidades ao longo do tempo. Quando os registros são classificados em ordem crescente por data, é possível ver o histórico de alterações em cada oportunidade.

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

Para criar uma fórmula personalizada com funções de janela, adicione uma transformação de Fórmula personalizada a um nó de Transformação em uma receita de Preparador de dados. Habilite a opção **Fórmula de várias linhas** para usar as funções de janela na sua fórmula. Por exemplo, insira a seguinte fórmula personalizada para calcular a alteração percentual no lucro.

```
(((current(Profit)-lag(Profit)))/current(Profit))*100
```

Em seguida, defina as propriedades da janela. Por exemplo, defina Particionar por como Nome da oportunidade, Ordenar por como Data da última modificação e Direção de classificação como Crescente. Com base nessas configurações, a transformação combina todos os registros nas partições (pense em buckets) com base no mesmo nome de oportunidade. Em seguida, ela classifica os registros em cada partição em ordem crescente conforme a data da última modificação. Os registros devem ser classificados para determinar a alteração de lucro desde a atualização do registro da oportunidade anterior.



Quando você executa a receita, o primeiro cálculo em cada partição é nulo porque a função de atraso não está definida para a primeira linha e nenhum valor padrão foi especificado. Todos os valores subsequentes na partição mostram a alteração percentual de lucro.

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

Você pode usar essas funções de janela em uma fórmula.

Funções de janela	Descrição
current	Retorna o valor do registro atual na partição.
dense_rank	Retorna a classificação de cada registro na partição conforme a ordem. As classificações são consecutivas, não se repetem quando os valores combinam.
first_value	Retorna o valor do primeiro registro na partição.
lag	Retorna o valor do registro anterior na partição.
last_value	Retorna o valor do último registro na partição.
lead	Retorna o valor do registro seguinte na partição.
rank	Retorna a classificação de cada registro na partição conforme a ordem. Repete a classificação quando os valores são iguais e ignora o mesmo número de valores na próxima não correspondência.
row_number	Retorna o número da linha na partição. Incrementa em 1 para cada linha na partição.

Fique em vantagem com o programa Smart Transform Pilot

Participe do programa Smart Transform Pilot para experimentar todos os recursos piloto nas receitas de Preparador de dados. O programa agora inclui: Transformação de previsões de série de tempo, transformação de cluster e funcionalidade de pivô no nó Agregado. Os recursos piloto podem mudar a cada versão, conforme os recursos atuais ficam disponíveis ao público em geral ou são descontinuados e novos recursos pilotos são adicionados ao programa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Fornecemos o programa Smart Transform Pilot para clientes selecionados que concordam com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Cada recurso piloto do Preparador de dados não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para o programa piloto Smart Transform na Trailblazer Community.

Quem: Para usar os recursos do programa Smart Transform Pilot, você deve ter a permissão de usuário Habilitar recursos piloto de Preparador de dados e sua organização deve participar do Programa Smart Transform Pilot.

CONSULTE TAMBÉM:

- Preveja o futuro com Previsões de série de tempo (piloto)
- Encontre novas maneiras de segmentar seus dados com agrupamento (piloto)
- Analisar dados agregados de mais ângulos com Pivô (piloto)

Preveja o futuro com Previsões de série de tempo (piloto)

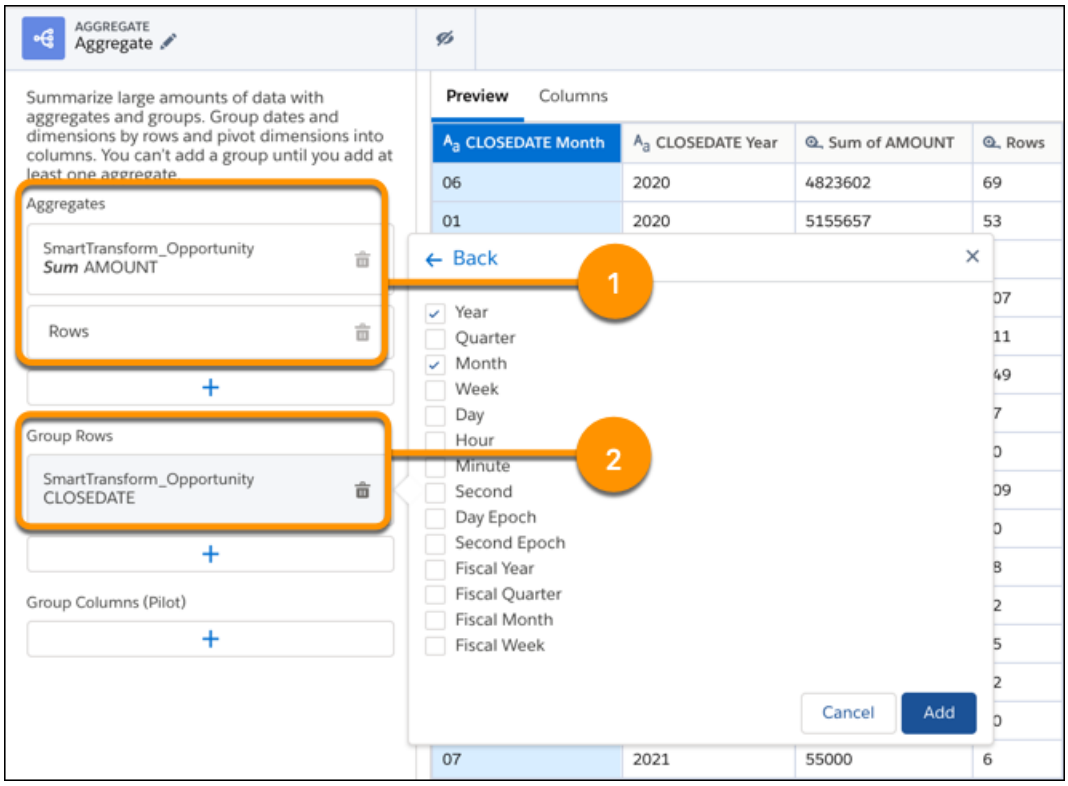
As previsões de série de tempo permitem que você tome decisões hoje com base nas previsões para amanhã. Use a transformação de Previsões de série de tempo em uma receita de Preparador de dados para executar previsões com base em dados históricos. Por exemplo, estime as vendas trimestralmente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Fornecemos o programa Smart Transform Pilot para clientes selecionados que concordam com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Cada recurso piloto do Preparador de dados não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para o programa piloto Smart Transform na Trailblazer Community.

Quem: Para usar a transformação de Previsões de série de tempo, você deve ter a permissão de usuário Habilitar recursos piloto do preparador de dados e sua organização deve participar do programa Smart Transform Pilot.

Como: Antes de criar uma transformação de Previsões de série de tempo, adicione um nó Agregação para combinar as medidas do período de previsão. Por exemplo, para prever o valor total e o número de oportunidades para os próximos 6 meses, adicione medidas como agregações (1) e agrupe as linhas por ano e mês na coluna Data de fechamento (2) no nó Agregação.



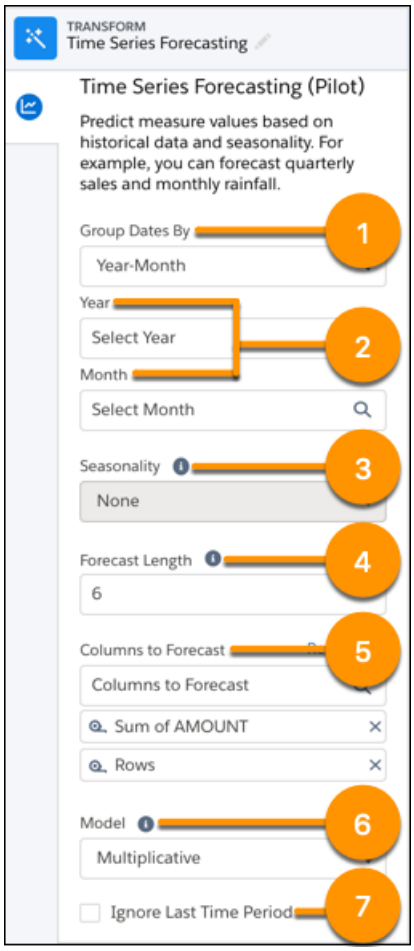
Para adicionar uma transformação de Previsões de série de tempo a um nó de Transformação, clique no botão Previsões da série de tempo ( ) na barra de ferramentas Transformação. Escolha o intervalo de tempo dos dados da série de tempo, como semana ou mês, no campo Agrupar datas por (1). Em seguida, selecione as colunas de dimensão que identificam os períodos de tempo relacionados. Por exemplo, se você agrupar datas por ano-mês, selecione as colunas de ano e mês (2). Essas colunas foram criadas pelo nó Agregação que você criou anteriormente. Você pode ignorar o campo Sazonalidade (3). Esse recurso ainda não está disponível.

No campo Duração da previsão (4), especifique o número de períodos a prever. Por exemplo, se você agrupar datas por ano-mês e definir a duração da previsão como 12, você obterá previsões para os próximos 12 meses. Em Colunas a prever (5), escolha que colunas de medida prever. Você pode prever até cinco colunas.

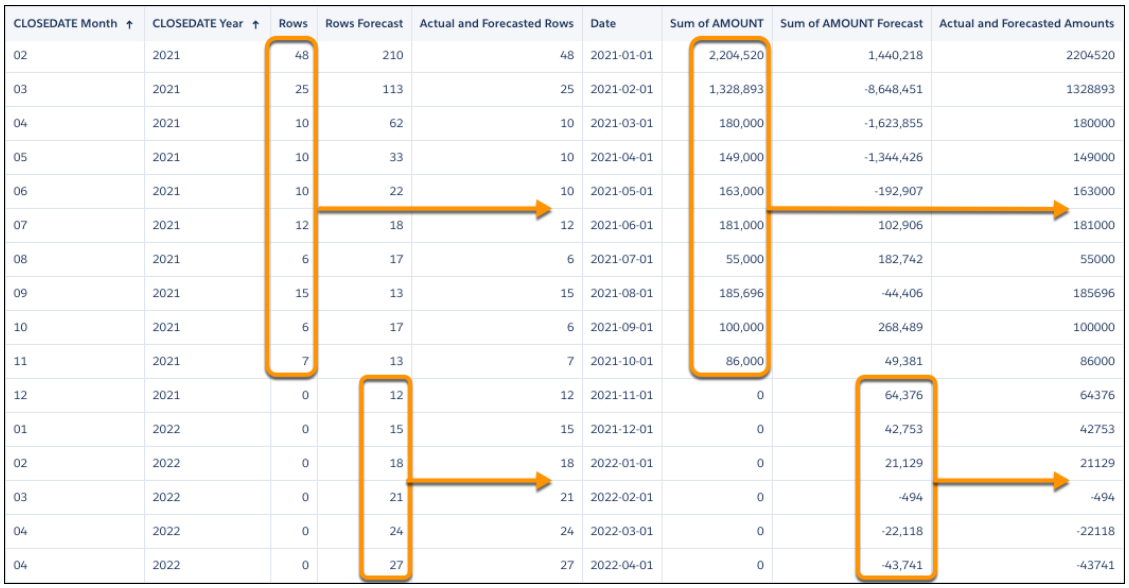
Em seguida, selecione o modelo de previsão a ser usado no campo Modelo (6).

- Aditivo usa o método Aditivo de Holt-Winters. Use esse método quando variações sazonais forem basicamente constantes ao longo da série.
- Multiplicativo usa o método Multiplicativo de Holt-Winters. Use esse método quando as variações sazonais mudarem proporcionalmente à média (nível da série).

Se os dados no último período estiverem incompletos, o que significa que o período ainda não acabou, selecione **Ignorar o último período** (7). Se você usar dados incompletos, a previsão poderá ser enganadora.



Execute a receita para ver as previsões. Cada coluna de previsão mostra os resultados para cada período de tempo. No exemplo, as colunas Previsões da linha e Previsão de soma do valor mostram as previsões. Se necessário, você pode usar a função Coalescer para combinar as previsões para períodos futuros com medidas reais em uma única coluna, como mostrado aqui.



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

Nota: Ao executar a receita, para gerar previsões para cada período, a transformação preenche as linhas do período de tempo ausentes nos bastidores, inserindo 0 para colunas previstas e nulo para outras colunas.

Encontre novas maneiras de segmentar seus dados com agrupamento (piloto)

Para segmentar linhas de dados em grupos distintos conforme características comuns, use a transformação de grupo em uma receita do preparador de dados. Por exemplo, você pode agrupar contas conforme o setor, a classificação, o número de funcionários e a receita anual. Usando os grupos, você pode identificar produtos e serviços para realizar venda adicional a cada conta conforme outras contas no mesmo grupo.

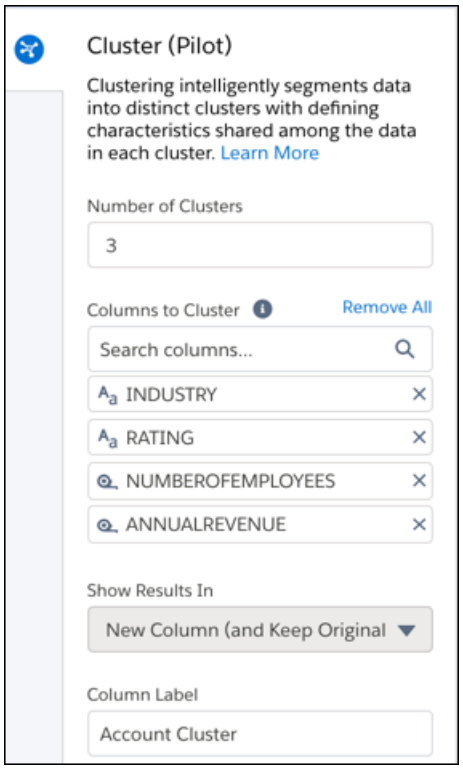
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Fornecemos o programa Smart Transform Pilot para clientes selecionados que concordam com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Cada recurso piloto do Preparador de dados não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para o programa piloto Smart Transform na Trailblazer Community.

Quem: Para usar a transformação de grupo, você deve ter a permissão de usuário Habilitar recursos piloto do preparador de dados e sua organização deve participar do programa Smart Transform Pilot.

Como: Para adicionar uma transformação de grupo a um nó de transformação em uma receita do preparador de dados, clique no botão Grupo ( ). Para configurar a transformação, insira o número de grupos e as colunas (medidas ou dimensões) usadas para determinar os grupos.

Por exemplo, para segmentar contas, você pode criar três grupos com base no setor da conta, na classificação, no número de funcionários e na receita anual.

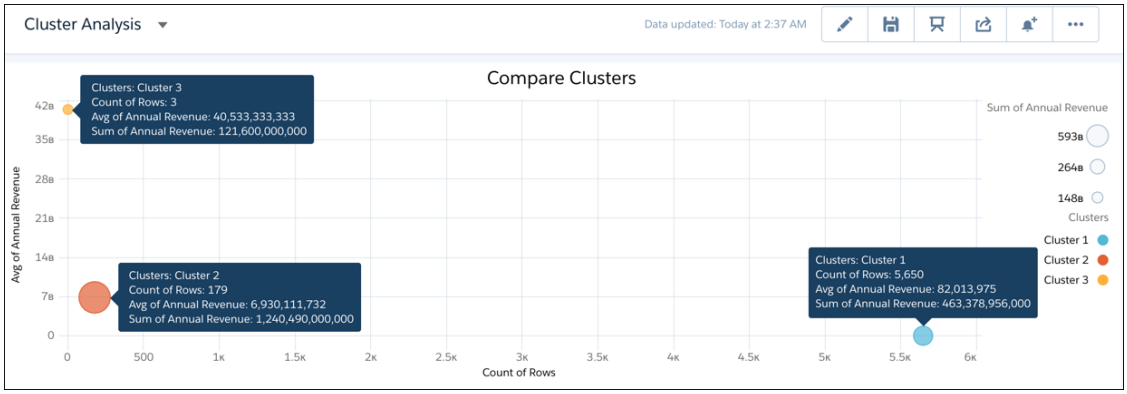


Depois de executar a receita, cada conta é designada a um grupo.

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

O algoritmo de agrupamento determina o grupo conforme o conjunto coletivo de valores das colunas selecionadas. Por exemplo, contas no mesmo setor e com a mesma classificação podem ser colocadas em diferentes grupos se o número de funcionários e as receitas anuais não ficarem nos mesmos intervalos determinados pelo algoritmo.

Você então pode criar um painel para obter percepções sobre contas em cada grupo. Por exemplo, embora o Grupo 3 tenha a maior receita anual média (cerca de US$ 40 bilhões), apenas três contas estão nesse grupo. Se nenhuma percepção se sobressair com base nos grupos, você poderá criar um conjunto diferente de grupos para analisar outras características, como produtos comprados e tipos de oportunidade.



Analisar dados agregados de mais ângulos com Pivô (piloto)

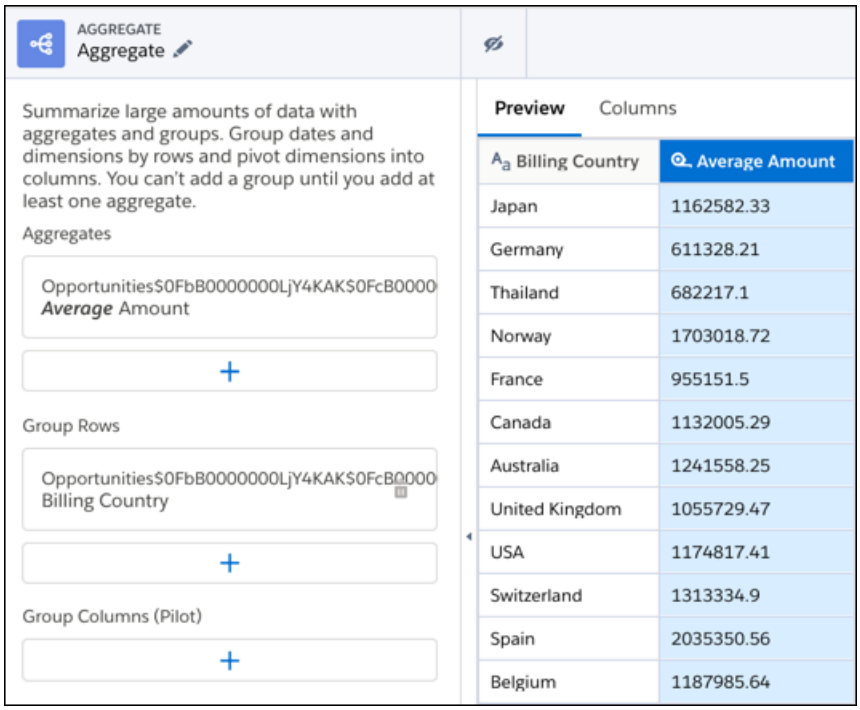
Use pivô para agrupar métricas importantes por dimensões em colunas. Por exemplo, você pode agrupar a receita total de cada país por tipo de conta para analisar a receita de cada combinação de país e tipo de conta. Para pivotar as dimensões como colunas, use o nó Agregação em uma receita de Preparador de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

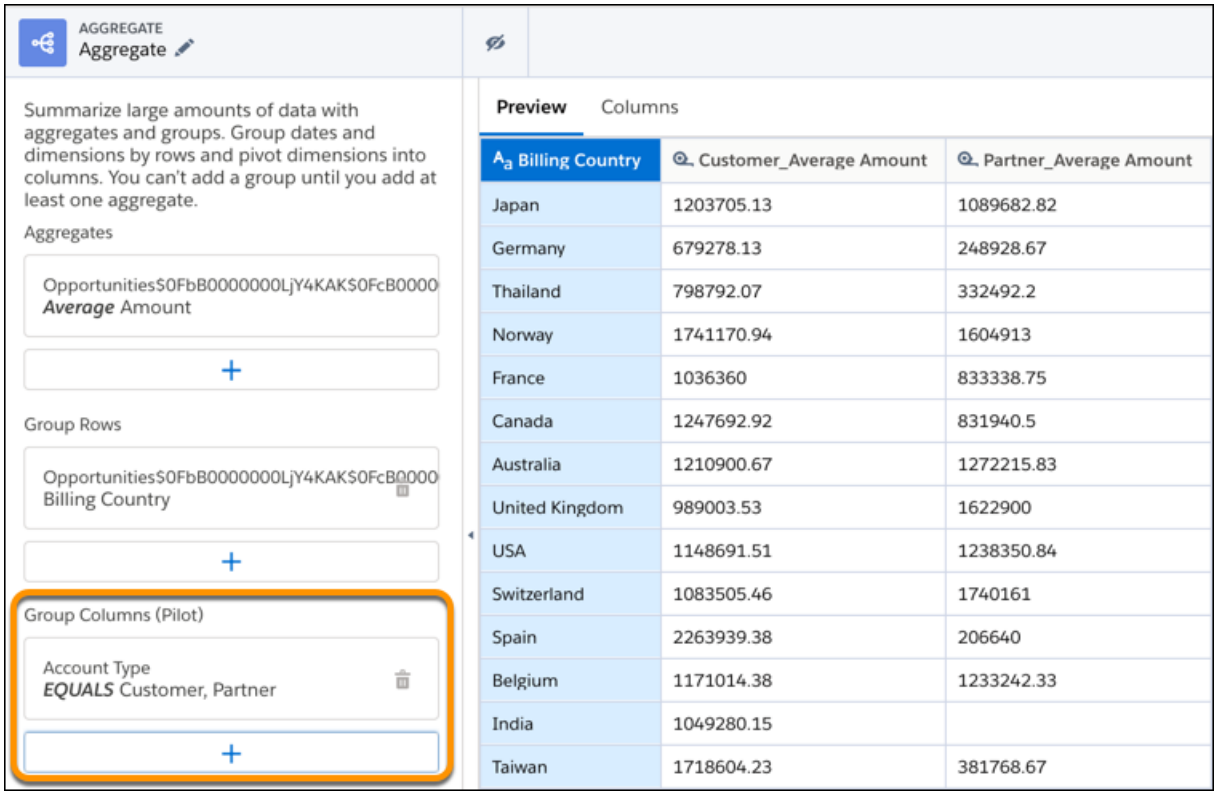
Fornecemos o programa Smart Transform Pilot para clientes selecionados que concordam com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Cada recurso piloto do Preparador de dados não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para o programa piloto Smart Transform na Trailblazer Community.

Quem: Para usar o recurso de pivô no nó Agregação, você deve ter a permissão de usuário Habilitar recursos piloto de Preparador de dados e sua organização deve participar do Programa Smart Transform Pilot.

Como: Usar pivô para segmentar linhas agregadas por mais dimensões. Por exemplo, você agregou um valor médio da oportunidade por país e quer adicionar um tipo de conta.



Para segmentar o valor médio por tipo de conta, adicione Tipo de conta no campo Agrupar colunas (piloto) do nó Agregação. Cada valor da dimensão aparece como uma coluna separada.



O Preparador de dados dá as colunas nomes conforme as agregações e agrupa os valores da coluna. Neste exemplo, Customer_Average Amount e Partner_Average Amount. Usando a tabela de pivô, você pode rapidamente comparar métricas de cliente e parceiro para cada país. Você também pode classificar pelas medidas para determinar que país gera o maior valor médio para clientes e parceiros.

Considere essas regras ao usar o recurso de pivô no nó Agregação:

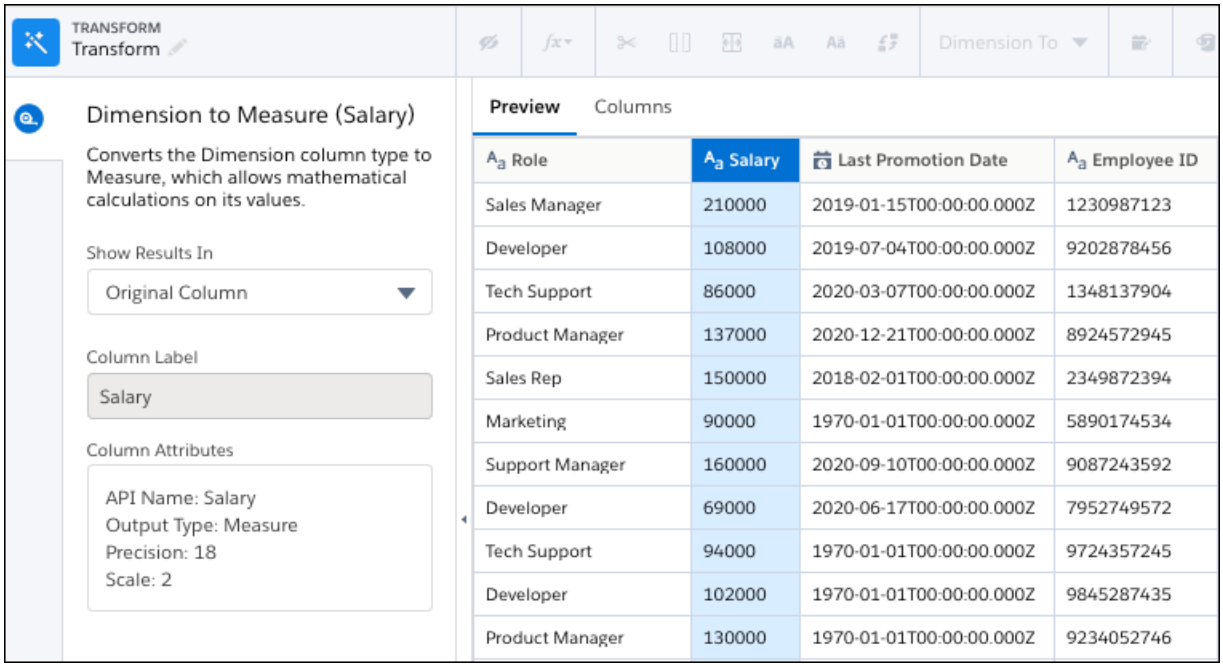
- Você deve adicionar pelo menos uma agregação antes de adicionar um agrupamento.
- Você pode adicionar até duas colunas no campo Agrupar colunas (piloto).
- Uma vez que o pivô aumenta o número de colunas, lembre-se de que o nó Agregação pode criar até 5 mil colunas. Se o nó exceder o máximo, você poderá reduzir o número de colunas alterando as agregações ou agrupamentos de linhas e colunas.

Limpe seus dados padronizando formatos de valor de coluna

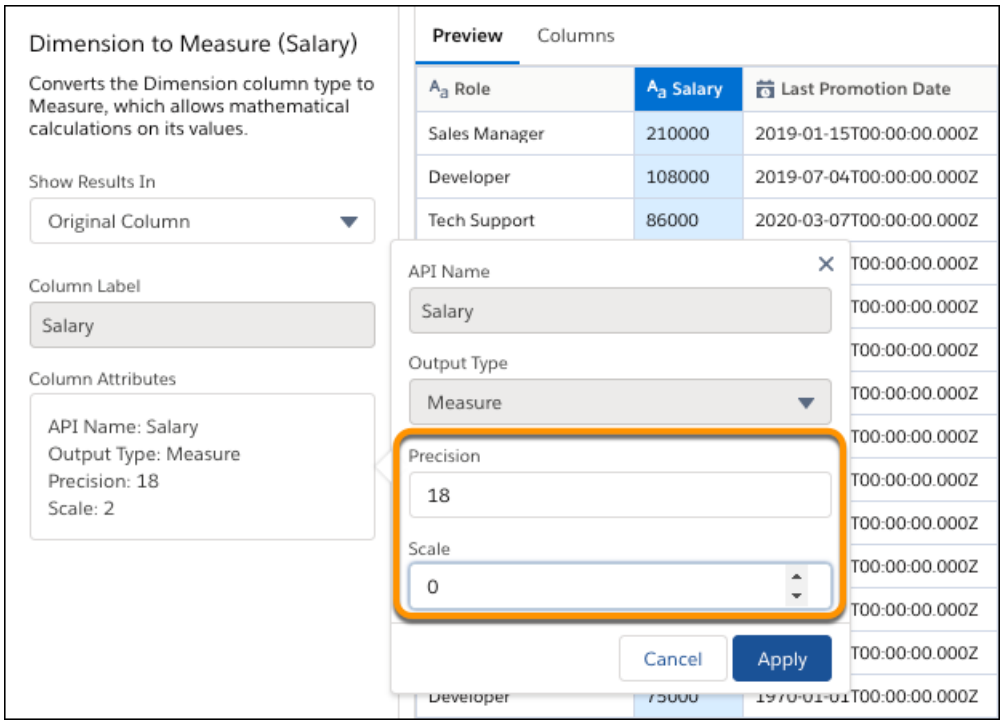
Quando você integra dados à receita de Preparador de dados, os valores de coluna podem ter formatos inconsistentes ou indesejados. Agora você pode definir a precisão e a escala para medir colunas, comprimento de caractere para colunas de dimensão e formatos de data para colunas de data nas seguintes transformações: Edite atributos, dimensão para medida, medida para dimensão e fórmula.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Por exemplo, você cria uma receita de Preparador de dados para limpar os dados dos funcionários. Para converter o tipo de coluna Salário de dimensão em medida, você adiciona a transformação Dimensão para medida.



Para definir os dígitos após o decimal, clique na caixa Atributos da coluna e defina Escala como 0.



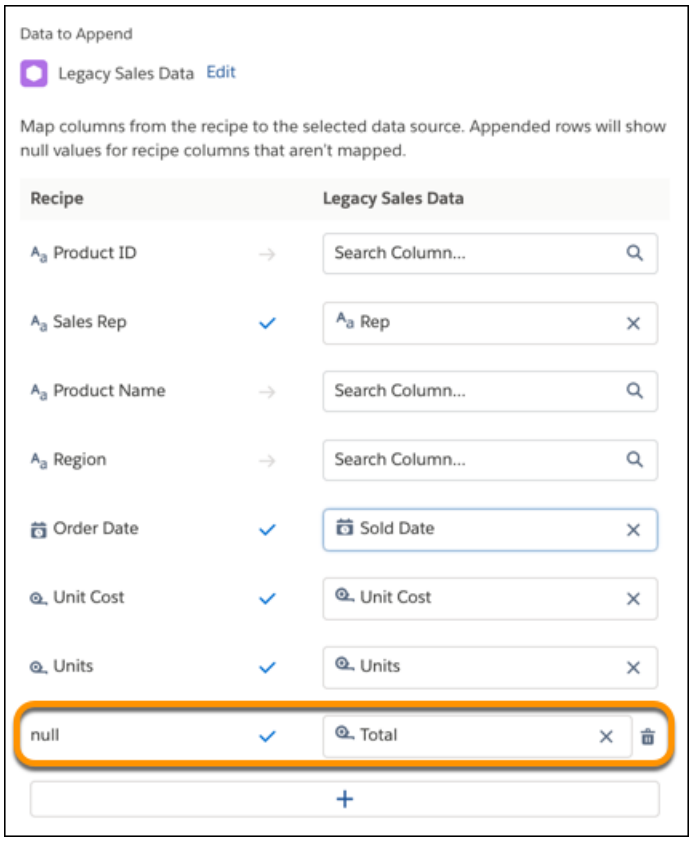
Acrescentar linhas de origens de dados distintas

Agora você pode acrescentar dados que têm colunas diferentes daquelas que estão na receita. Quando você empilha linhas de origens diferentes usando um nó Acrescentar, às vezes as colunas em uma origem não existem na outra. O nó Acrescentar em uma receita de Preparador de dados agora dá suporte a colunas da origem de dados direita que não existem na esquerda.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Ao configurar um nó Acrescentar, você mapeia colunas da origem direita para a esquerda. Para incluir uma coluna da direita que não existe na esquerda, clique em **+** (abaixo das colunas mapeadas) para adicionar um mapeamento de coluna e então adicione a coluna direita. Deixe a coluna esquerda em branco.

Neste exemplo, você está acrescentando dados de vendas legados, que têm uma coluna de Total, a seus dados de vendas atuais, que não têm uma coluna Total.



Para a coluna não mapeada, o nó Acrescentar insere nulos ou zeros, dependendo de se o processamento de medida de nulo está habilitado, para todas as linhas que vêm da origem esquerda. Nesta visualização, os zeros são inseridos para as linhas esquerdas.

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

Receitas com origens do conjunto de dados são executadas mais rapidamente

Antes, quando você executava uma receita, o Tableau CRM preparava cada origem antes de transformar seus dados. Se a origem fosse referida em várias receitas, o Tableau CRM a preparava várias vezes. Agora, o Tableau CRM prepara os conjuntos de dados quando eles são criados e armazena os resultados em cache. Quando uma receita que usa o conjunto de dados como origem é executada, o Tableau CRM captura o conjunto de dados preparado do cache. Com uma etapa a menos a executar, a execução da receita é mais rápida.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Essa melhoria de desempenho funciona para receitas que têm um conjunto de dados como origem e quando o conjunto de dados cumpre um destes critérios.

- O conjunto de dados é uma entrada em uma receita agendada.
- O conjunto de dados foi criado por um fluxo de dados ou receita criado, modificado ou executado nos últimos sete dias.
- O conjunto de dados foi criado por um upload de CSV ou a API de Dados externo.

Nota: Se uma receita não conseguir localizar o cache, o Tableau CRM preparará o conjunto de dados novamente.

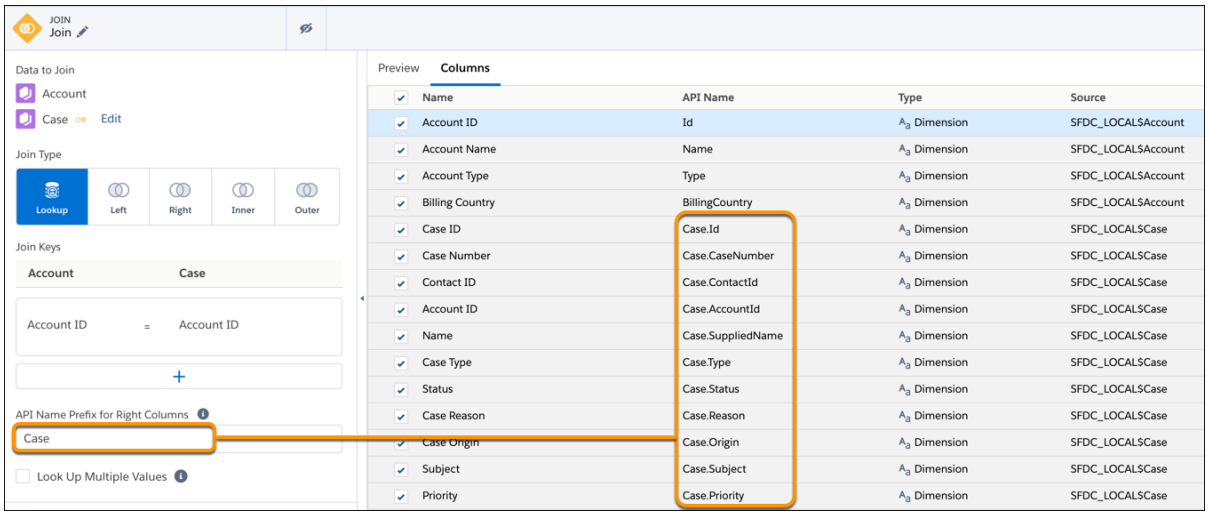
Outros aprimoramentos no Preparador de dados

Previna conflitos de nome de API ao unir dados e atualize-se quanto à alteração da visualização para nós de entrada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Confira estas atualizações de recurso.

- Para evitar conflitos de nome da API entre colunas nas origens de dados à esquerda e à direita de um nó de junção, insira um prefixo. O nó de junção aplica o prefixo a colunas da origem de dados à direita.



- Quando você adiciona um nó de entrada a uma receita de Preparador de dados, todas as colunas após as primeiras 100 são ocultadas da visualização por padrão. Se necessário, você pode deixar de ocultá-las para visualizá-las.

Execute receitas e fluxos de dados de maneira mais inteligente com o agendamento de prioridade

Suas menores execuções de receita ou fluxo de dados normalmente esperam a conclusão de execuções maiores? O agendamento de prioridade para receitas e fluxos de dados gerencia automaticamente sua fila de execução. Ele prioriza execuções menores e mais rápidas ao mesmo tempo que garante que execuções maiores e mais demoradas sejam concluídas a tempo. A prioridade é calculada automaticamente com base em fatores como tempo de execução de histórico, tamanho da entrada do conjunto de dados e tamanho de arquivo CSV.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: O agendamento de prioridade é útil para reduzir os picos ocasionais de tempo na fila. Se você nunca presencia, ou presencia frequentemente longos tempos de fila, então o agendamento de prioridade não é tão útil. Ative o recurso antecipadamente para gerenciar sua fila e não durante um problema quando sua fila já estiver sobrecarregada. Esse recurso não aumenta seu número máximo de execuções simultâneas.

Por exemplo, você agenda três receitas para serem executadas ao mesmo tempo. Uma é maior com mais linhas e é executada por 30 minutos. As outras duas são menores com menos linhas e são executadas por três minutos. A solicitação de execução da receita maior chega um milésimo de segundo antes das solicitações menores. Sem o agendamento de prioridade, as execuções solicitadas são enfileiradas na ordem em que chegam, o primeiro a entrar é o primeiro a sair, portanto, as execuções menores aguardam 30 minutos até que a execução maior seja concluída. Com o agendamento de prioridade, as receitas menores são executadas primeiro por causa de seu menor tempo de execução, seguidas pelas de execução de tempo maior. Se execuções de prioridade mais alta continuarem a se enfileirar na frente da execução mais longa, a fila muda temporariamente para "primeiro a entrar, primeiro a sair" uma hora após a solicitação agendada.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, digite `Análise`, selecione **Configurações** e, em seguida, selecione **Agendamento de prioridade para fluxos de dados**. É possível desabilitar o recurso a qualquer momento para voltar para a fila "primeiro a entrar, primeiro a sair".

Aplicativos e modelos pré-construídos do Analytics

Simplifique a criação dos seus aplicativos, painéis e histórias com um modelo do Tableau CRM específico para seu setor. Obtenha mais percepções das atividades da sua equipe em painéis de Operações de receita, explore os principais condutores com modelagem do Einstein Discovery, melhore o desempenho da filial de varejo usando o painel de gerenciamento de filial e promova retenção do cliente com os novos aplicativos Analytics for Loyalty e Rebate Analytics.

NESTA SEÇÃO:

Analise as atividades da sua equipe para dar suporte melhor a taxas de ganho

O novo painel Inteligência de atividades no aplicativo Revenue Operations Analytics mostra as atividades, o pipeline e os negócios fechados da sua equipe. O painel mostra que membros da equipe estão ficando para trás e precisam de coaching. Você pode ver detalhes sobre o desempenho individual e o status das oportunidades no pipeline, classificadas por tamanho. Em seguida, você pode direcionar as atividades para o membro da equipe a melhorar e garantir a melhor taxa de ganho possível.

Ganhe mais contas com a Modelagem do Einstein Discovery

O aplicativo Revenue Operations Analytics agora gera um modelo do Einstein Discovery para recomendar maneiras de maximizar as taxas de ganho da sua equipe de vendas. Esse modelo contém percepções sobre os principais acionadores de receita – os fatores que têm os principais impactos positivos e negativos sobre a previsão. Você pode modificar o modelo para entender melhor que atividades dão suporte às suas taxas de ganho.

Concentre seus esforços de vendas sabendo dos principais fatores para a previsão de receita

Para focar seus esforços de vendas, você pode visualizar os principais fatores positivos e negativos que afetam as previsões de vendas no novo gráfico do aplicativo Revenue Operations Analytics. Quando você entende os fatores que afetam suas previsões, pode prever melhor as atividades que podem gerar receita. Por exemplo, se as previsões positivas estiverem fortemente correlacionadas a contas empresariais e as previsões negativas estiverem fortemente associadas a contas novas, você sabe que deve focar os esforços em contas empresariais.

CONSULTE TAMBÉM:

Escolha nos Tipos de conta no aplicativo Analytics para Healthcare

Melhore as operações da agência no aplicativo Analytics para Retail Banking

Crie aplicativos com ou sem o Histórico de leads

Analisar famílias e descobrir oportunidades de venda cruzada

Configure previsões mais rapidamente

Promova o engajamento do cliente com Insights de eventos da vida

Melhore o engajamento do membro com o Einstein Discovery para fidelidade

Analise a fidelidade do cliente e expanda seu negócio

Monitore a conformidade com o preço da loja com o Analytics para Bens de consumo

Analise os programas de desconto e impulsione seu negócio com o Rebate Analytics

Monitore o desempenho do canal de engajamento e melhore a experiência do cliente

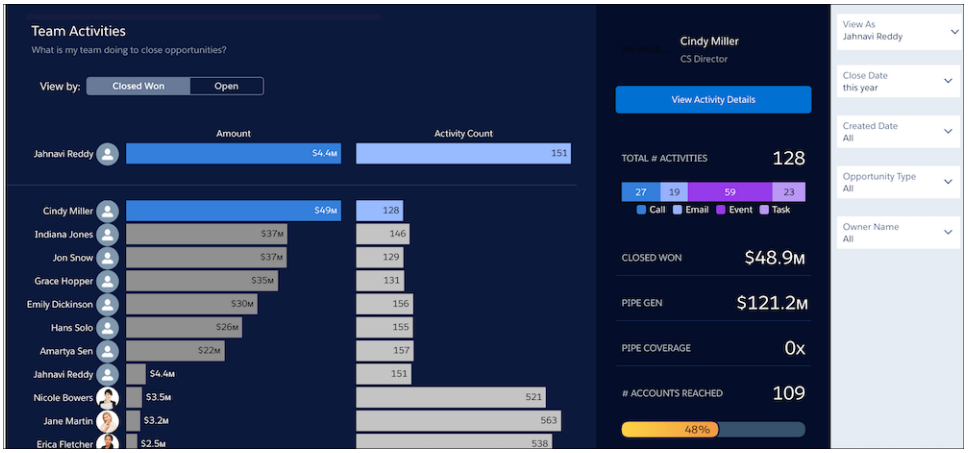
Analise as atividades da sua equipe para dar suporte melhor a taxas de ganho

O novo painel Inteligência de atividades no aplicativo Revenue Operations Analytics mostra as atividades, o pipeline e os negócios fechados da sua equipe. O painel mostra que membros da equipe estão ficando para trás e precisam de coaching. Você pode ver detalhes sobre o desempenho individual e o status das oportunidades no pipeline, classificadas por tamanho. Em seguida, você pode direcionar as atividades para o membro da equipe a melhorar e garantir a melhor taxa de ganho possível.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Localize e selecione **Revenue Operations Analytics** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo. Depois que o aplicativo Revenue Operations Analytics é criado, abra o novo painel **Inteligência de atividades** para visualizar gráficos e dados sobre as atividades da conta da sua equipe de vendas no que se referem à taxa de ganho. As atividades incluem chamadas, emails, eventos como reuniões agendadas e tarefas, como lembretes.

Se você tiver o aplicativo Revenue Operations Analytics, poderá fazer o upgrade para visualizar a nova funcionalidade. Para fazer o upgrade do aplicativo, na página inicial do Tableau CRM, clique em **Nova versão disponível** e siga as instruções do assistente. Observe que fazer o upgrade do aplicativo remove todas as personalizações que você fez.



Ganhe mais contas com a Modelagem do Einstein Discovery

O aplicativo Revenue Operations Analytics agora gera um modelo do Einstein Discovery para recomendar maneiras de maximizar as taxas de ganho da sua equipe de vendas. Esse modelo contém percepções sobre os principais acionadores de receita – os fatores que têm os principais impactos positivos e negativos sobre a previsão. Você pode modificar o modelo para entender melhor que atividades dão suporte às suas taxas de ganho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

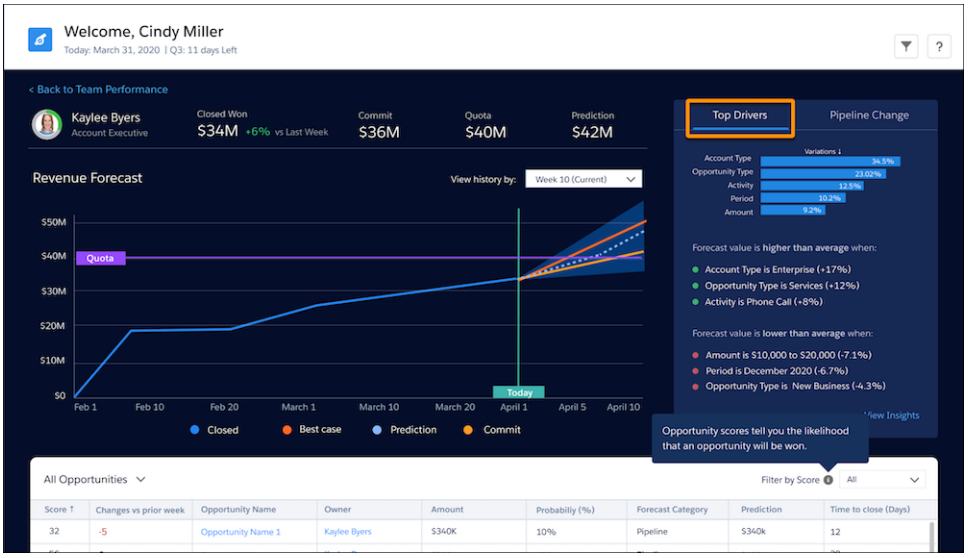
Como: No Tableau CRM Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Localize e selecione **Revenue Operations Analytics** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo. A criação de aplicativo inclui a geração de uma história de Probabilidade de ganhar do Einstein Discovery para modelar como maximizar as taxas de ganho. Se você tiver um aplicativo existente, recomendamos criar um novo aplicativo Revenue Operations Analytics.

Concentre seus esforços de vendas sabendo dos principais fatores para a previsão de receita

Para focar seus esforços de vendas, você pode visualizar os principais fatores positivos e negativos que afetam as previsões de vendas no novo gráfico do aplicativo Revenue Operations Analytics. Quando você entende os fatores que afetam suas previsões, pode prever melhor as atividades que podem gerar receita. Por exemplo, se as previsões positivas estiverem fortemente correlacionadas a contas empresariais e as previsões negativas estiverem fortemente associadas a contas novas, você sabe que deve focar os esforços em contas empresariais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Desenvolvido com o novo modelo de Probabilidade de ganhar do Einstein Discovery, o painel de **Operações de receita** exibe as percepções de previsão previstas para membros da equipe de vendas. Para visualizar o novo widget **Principais fatores**, clique em **Visualizar previsão** para visualizar as métricas individuais. O widget mostra os três principais fatores que afetam as previsões positivas e negativas do membro.



Criação de aplicativo do Analytics

Simplifique a criação de painel com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral), torne os dados mais acionáveis com ações configuráveis e ações em massa e adicione detalhes personalizados a widgets de número sem bagunçar seu painel.

NESTA SEÇÃO:

Domine a criação de painéis com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral)

Os componentes do painel são um tipo de widget que pode conter outros widgets e páginas. Eles tornam mais fácil reutilizar e gerenciar grupos de gráficos, tabelas, filtros, texto e mais em vários painéis. Esse recurso agora está disponível ao público em geral.

Adicione texto e visualizações personalizados em dicas de ferramentas de widget de número

Quer ver informações adicionais sobre KPIs enquanto mantém os painéis organizados? Uma dica de ferramenta de widget de número agora pode incluir texto dinâmico e uma visualização para que você veja mais detalhes ao focar métricas comerciais importantes em um painel. Por exemplo, em um widget de número mostrando a receita total, adicione um gráfico à dica de ferramentas que divide a receita por setor e texto dinâmico para destacar o setor de maior desempenho.

Aja em qualquer lugar, em qualquer dado, em até 100 registros por vez

Ao criar tabelas de dados interativas, você imagina os usuários realizando uma ação rápida como abrir um registro ou registrar uma chamada em várias colunas. Antes, você identificou a origem de dados ou o proprietário da consulta para a tabela e pediu para que configurassem ações personalizadas, mas agora você mesmo pode configurar a ação mesmo que tenha apenas acesso de visualização aos dados. Configurar ações em qualquer lugar combina-se ao recurso de ação com um clique para dar aos seus dados acionabilidade instantânea. Você também pode permitir que os usuários realizem ações em massa em até 100 registros por vez. Por exemplo, habilite os gerentes de vendas que estão analisando uma lista de oportunidades da equipe a clicar e receber alertas em todos os registros que venceram o prazo.

Use o SQL com Tableau CRM Direct Data (beta)

Para estender a análise em seus dados do Snowflake e descobrir mais percepções, você agora pode executar consultas SQL em conjuntos de dados ativos. Escreva consultas SQL para calcular casos de negócio comuns, como Proporção de custo para receita, aplicar classificação avançada aos seus dados e trabalhar com fórmulas de função de janelas.

Agrupe dados por até seis campos no Explorer

Analisar grandes conjuntos de dados às vezes requer mais grupos de dados. Você agora pode agrupar os dados por até seis dimensões ou campos de dados em gráficos ou tabelas do Explorer. Antes, você editava consultas SAQL ou arquivos JSON para incluir mais de quatro agrupamentos para seus dados.

O que há de novo no SAQL

Se você estiver familiarizado com a Structured Query Language (SQL), sinta-se em casa com a versão própria do Tableau CRM (antigo Einstein Analytics) para o do SQL para Tableau CRM (beta). Em SAQL, você pode combinar caracteres e padrões únicos encontrados em qualquer lugar em uma string com o novo operador `like` e selecionar um subconjunto aleatório de seu conjunto de dados com a palavra-chave `sample`.

Domine a criação de painéis com componentes reutilizáveis (disponível ao público em geral)

Os componentes do painel são um tipo de widget que pode conter outros widgets e páginas. Eles tornam mais fácil reutilizar e gerenciar grupos de gráficos, tabelas, filtros, texto e mais em vários painéis. Esse recurso agora está disponível ao público em geral.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

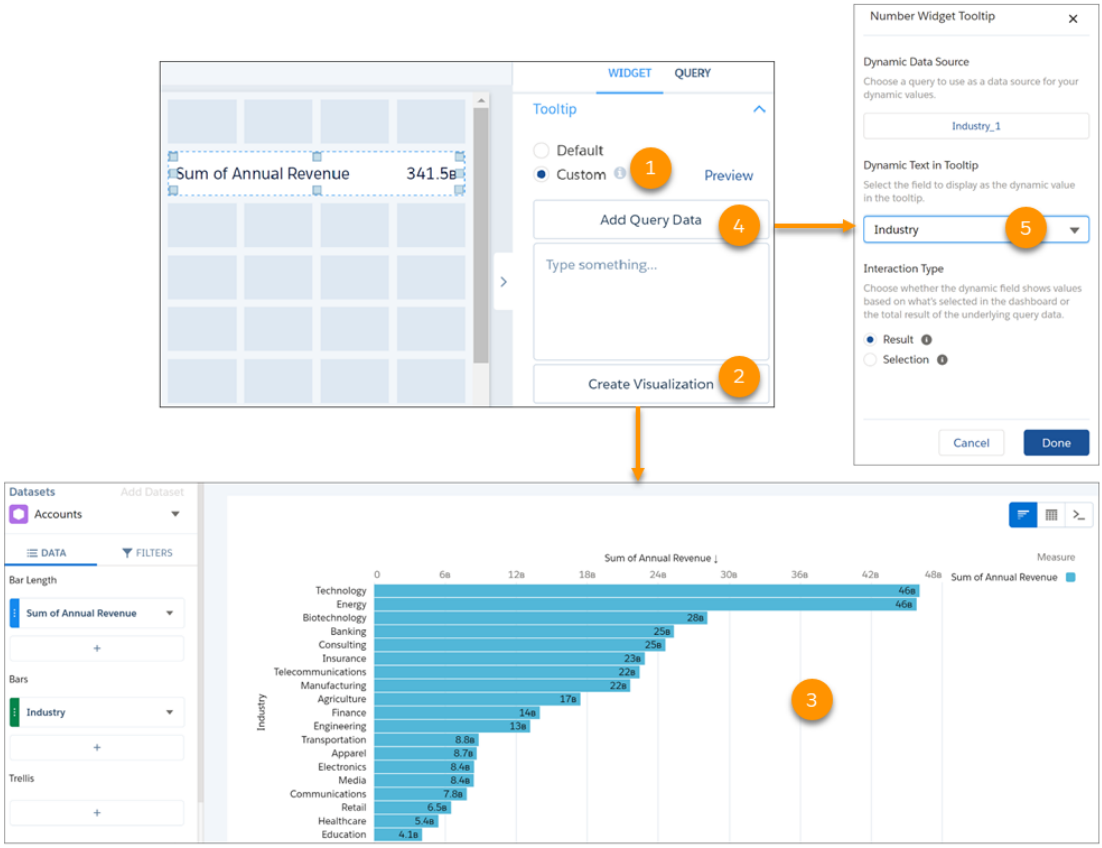
Ajuda do Salesforce: Criar e gerenciar painéis com componentes do painel reutilizáveis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicione texto e visualizações personalizados em dicas de ferramentas de widget de número

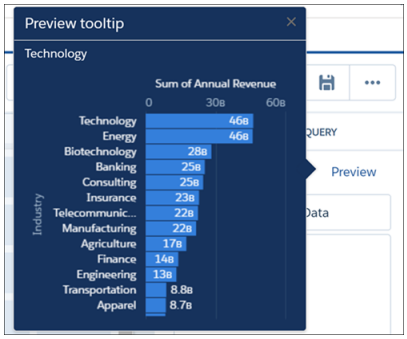
Quer ver informações adicionais sobre KPIs enquanto mantém os painéis organizados? Uma dica de ferramenta de widget de número agora pode incluir texto dinâmico e uma visualização para que você veja mais detalhes ao focar métricas comerciais importantes em um painel. Por exemplo, em um widget de número mostrando a receita total, adicione um gráfico à dica de ferramentas que divide a receita por setor e texto dinâmico para destacar o setor de maior desempenho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Neste exemplo, com o widget de número de receita total selecionado no painel, selecione **Personalizado** na seção de dica de ferramenta do painel de propriedades do widget (1). Para incluir um gráfico, clique em **Criar visualização** (2). Depois de selecionar o conjunto de dados da conta, crie um gráfico de barras horizontal que mostre a Soma da receita por setor em ordem decrescente (3). Para destacar o setor com a maior receita na dica de ferramenta, clique em **Adicionar dados de consulta** (4). Depois de selecionar a consulta do setor com a origem de dados, defina **Setor** como o campo a consultar no texto personalizado da dica de ferramenta (5).



Clique em **Visualizar** para verificar se a dica de ferramenta aparece corretamente e então salve suas alterações.

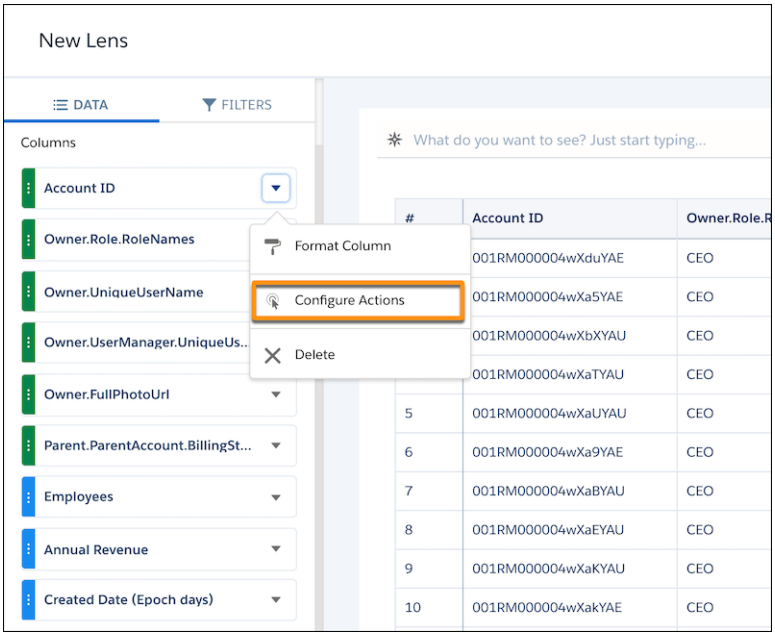


Aja em qualquer lugar, em qualquer dado, em até 100 registros por vez

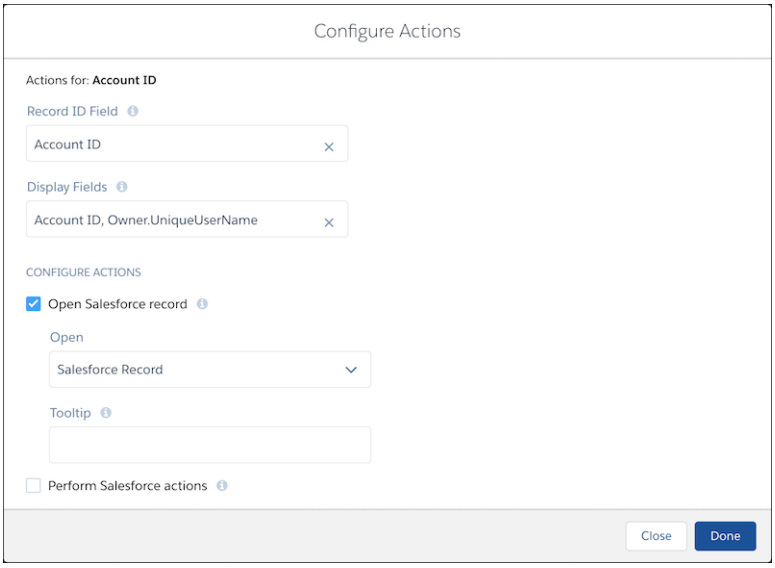
Ao criar tabelas de dados interativas, você imagina os usuários realizando uma ação rápida como abrir um registro ou registrar uma chamada em várias colunas. Antes, você identificou a origem de dados ou o proprietário da consulta para a tabela e pediu para que configurassem ações personalizadas, mas agora você mesmo pode configurar a ação mesmo que tenha apenas acesso de visualização aos dados. Configurar ações em qualquer lugar combina-se ao recurso de ação com um clique para dar aos seus dados acionabilidade instantânea. Você também pode permitir que os usuários realizem ações em massa em até 100 registros por vez. Por exemplo, habilite os gerentes de vendas que estão analisando uma lista de oportunidades da equipe a clicar e receber alertas em todos os registros que venceram o prazo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

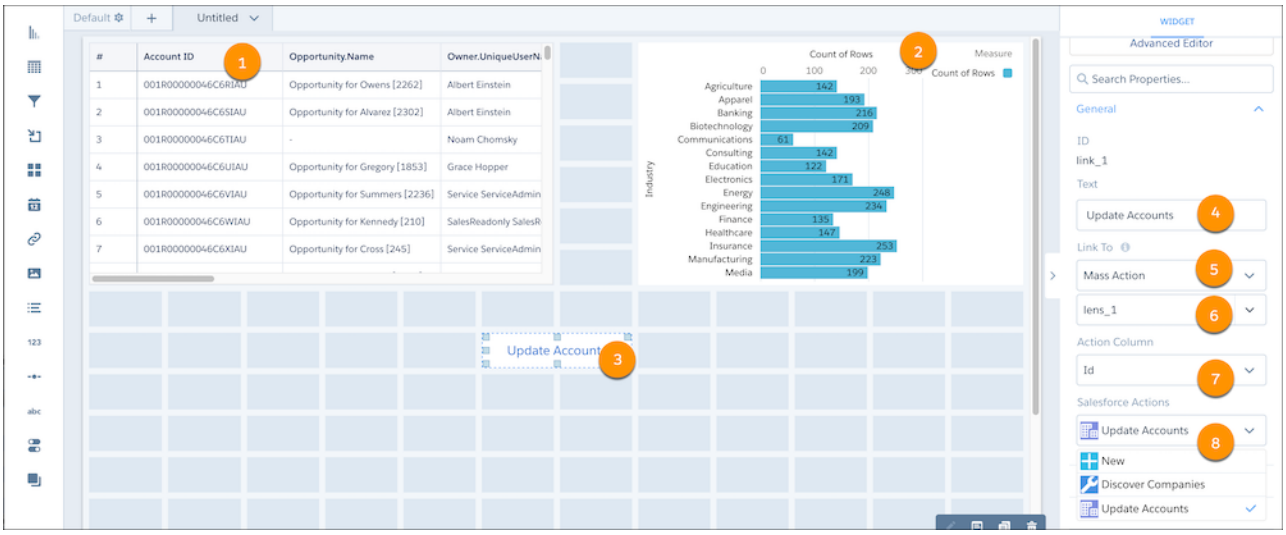
Como: Para adicionar um menu de ação personalizado para uma coluna de dimensão no Explorer, clique no menu de ação da coluna para a dimensão e selecione **Configurar ações**.



Configure as ações para a dimensão selecionando o ID, os campos de exibição e as ações. Em seguida, clique em **Concluído** e salve seu lens.



Em seguida, habilite os usuários do painel a agir rapidamente em até 100 registros na coluna configurada enquanto adiciona ações rápidas em massa. Adicione uma tabela de valores (1) com dados acionáveis, um filtro ou gráfico facetado (2) e um widget de link (3) para o seu painel. No painel de propriedades do widget para o widget de link, dê um nome ao seu link com texto que corresponda à ação rápida (4). Selecione **Ação em massa** na lista **Vincular a** (5). Selecione o nome da consulta de tabela na lista de etapas (6). Selecione o nome da coluna à qual aplicar a ação rápida em massa na lista **Coluna de ações** (7). Em seguida, selecione a ação rápida em massa a realizar na lista **Ações do Salesforce** (8).



Neste exemplo, a ação rápida em massa é atualizar contas. Quando o usuário seleciona um tipo de conta no gráfico facetado e então clica no link **Atualizar conta**, ele pode atualizar todas as contas do tipo, até 100 registros, usando o ID da conta da consulta de tabela.

Use o SQL com Tableau CRM Direct Data (beta)

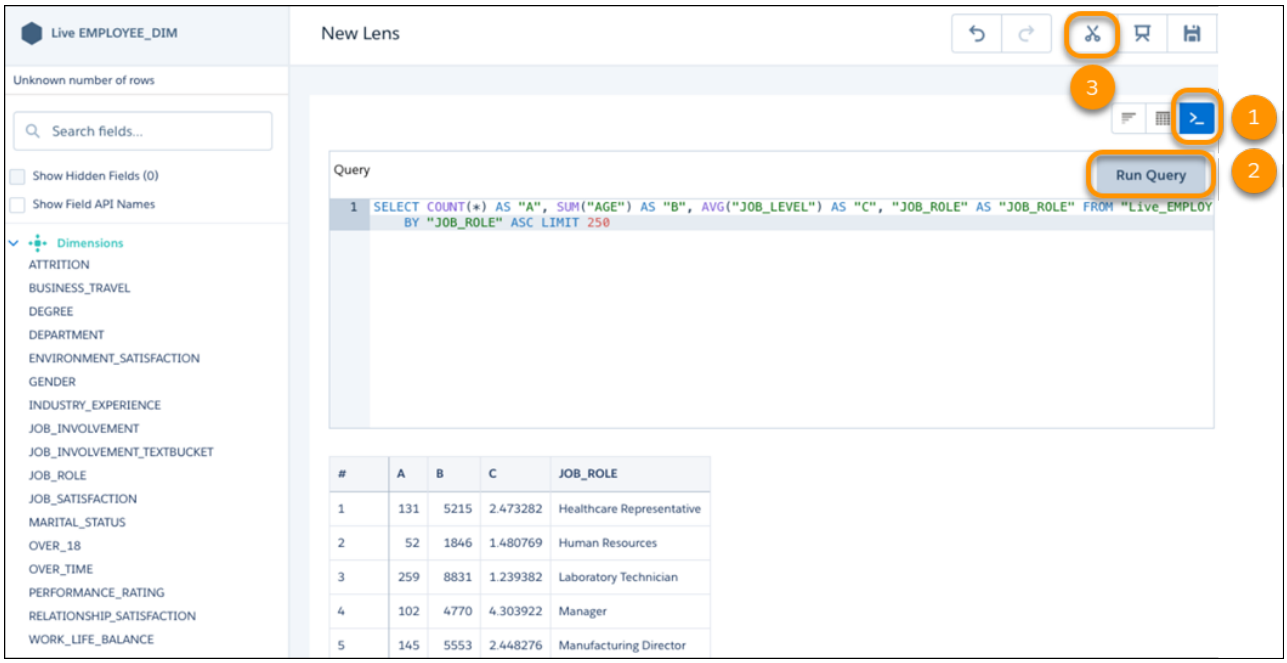
Para estender a análise em seus dados do Snowflake e descobrir mais percepções, você agora pode executar consultas SQL em conjuntos de dados ativos. Escreva consultas SQL para calcular casos de negócio comuns, como Proporção de custo para receita, aplicar classificação avançada aos seus dados e trabalhar com fórmulas de função de janelas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Como um recurso beta, o SQL para Tableau CRM Direct Data é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões referentes a esse recurso na Trailblazer Community.

Como: Para habilitar o SQL para Tableau CRM Direct Data, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Analytics`, e, em seguida, selecione **Configurações**. Selecione **Habilitar SQL para conjuntos de dados ativos (beta)** e clique em **Salvar**.

Para criar consultas SQL para um conjunto de dados ativo, no Tableau CRM Analytics Studio, abra o conjunto de dados e clique em Modo de consulta (1). Edite a consulta SQL e clique em **Executar consulta** para validá-la (2). Para adicionar a consulta a um painel, corte o lens da consulta para o painel (3).



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do SQL para Tableau CRM: Conheça o SQL para Tableau CRM (Beta)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Agrupe dados por até seis campos no Explorer

Analisar grandes conjuntos de dados às vezes requer mais grupos de dados. Você agora pode agrupar os dados por até seis dimensões ou campos de dados em gráficos ou tabelas do Explorer. Antes, você editava consultas SAQL ou arquivos JSON para incluir mais de quatro agrupamentos para seus dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Permitir que tabelas comparativas tenham mais de quatro agrupamentos

O que há de novo no SAQL

Se você estiver familiarizado com a Structured Query Language (SQL), sinta-se em casa com a versão própria do Tableau CRM (antigo Einstein Analytics) para o do SQL para Tableau CRM (beta). Em SAQL, você pode combinar caracteres e padrões únicos encontrados em qualquer lugar em uma string com o novo operador `like` e selecionar um subconjunto aleatório de seu conjunto de dados com a palavra-chave `sample`.

NESTA SEÇÃO:

Acelere suas consultas com o SQL para Tableau CRM (beta)

Execute consultas nos seus bancos de dados com Structured Query Language (SQL) personalizado para o Tableau CRM. O SQL costuma ser usado para trabalhar com os dados armazenados em bancos de dados relacionais. Talvez você esteja familiarizado com variantes como MySQL e PostGreSQL. Nossa versão é executada em conjuntos de dados do Tableau CRM e tem suporte nativo para recursos do Salesforce, como compartilhamento de herança e calendários fiscais personalizados.

Crie dados de treinamento facilmente com a amostragem aleatória em SAQL

Às vezes, você não quer executar uma consulta em todo o conjunto de dados. Em vez disso, você pode selecionar um subconjunto aleatório de seu conjunto de dados que pode representar a distribuição do todo. Com a nova funcionalidade de amostragem aleatória da Salesforce Analytics Query Language (SAQL), a palavra-chave `sample`, você pode projetar uma amostra representativa de seu conjunto de dados. Um caso de uso para amostragem aleatória é criar uma amostra de treinamento para um modelo de aprendizado de máquina. Uma pequena amostra de dados pode fornecer uma visualização mais precisa de todo o conjunto de dados do que as primeiras 100 linhas, por exemplo.

Faça o ajuste fino da correspondência de padrão com o operador like da SAQL

Com o operador de comparação `like` da Salesforce Analytics Query Language (SAQL), você pode combinar caracteres e padrões únicos encontrados em qualquer lugar de uma string.

Acelere suas consultas com o SQL para Tableau CRM (beta)

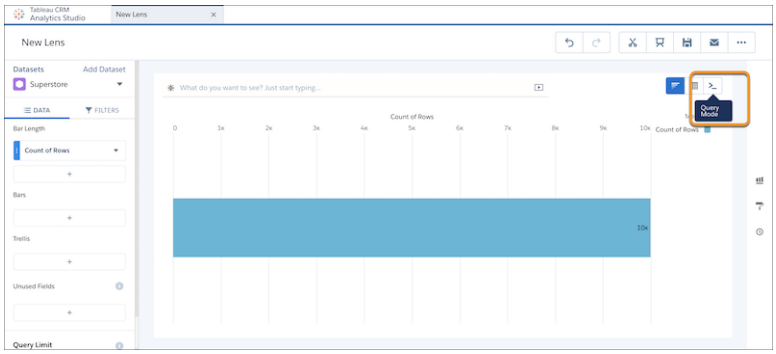
Execute consultas nos seus bancos de dados com Structured Query Language (SQL) personalizado para o Tableau CRM. O SQL costuma ser usado para trabalhar com os dados armazenados em bancos de dados relacionais. Talvez você esteja familiarizado com variantes como MySQL e PostGreSQL. Nossa versão é executada em conjuntos de dados do Tableau CRM e tem suporte nativo para recursos do Salesforce, como compartilhamento de herança e calendários fiscais personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

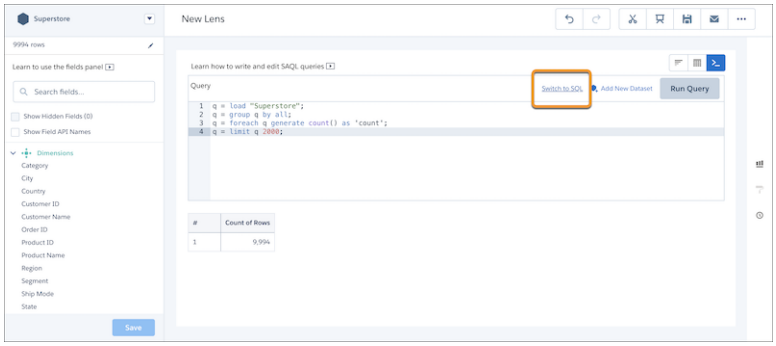
Nota: Como um recurso beta, o SQL para Tableau CRM é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões referentes a esse recurso na Trailblazer Community.

Por quê: O SQL é o padrão do setor mais comum para manipular dados. Se você estiver familiarizado com a sintaxe, ficará à vontade com o SQL para Tableau CRM. Ele tem basicamente a maioria das mesmas funcionalidades, mas, se suas consultas exigirem recursos sem suporte, use SAQL, nossa linguagem de consulta proprietária.

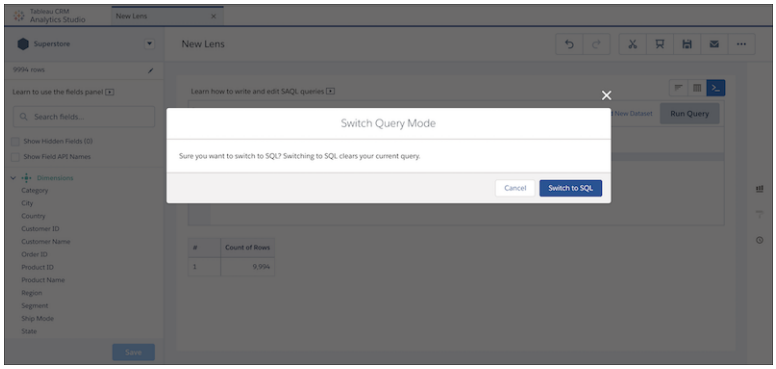
Como: Para habilitar SQL para Tableau CRM, contate seu representante de suporte. Para usar o SQL para Tableau CRM no Analytics Studio, abra um Lens em um conjunto de dados e clique no botão **Modo de consulta**.



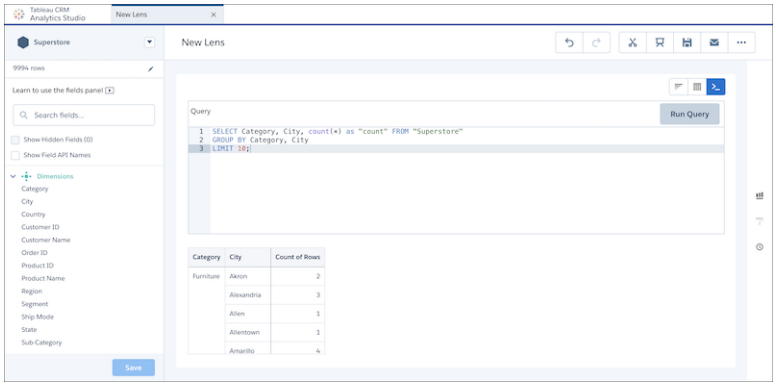
SAQL é a linguagem de consulta padrão. Para mudar para o SQL, clique em **Mudar para SQL**.



Mudar para SQL apresenta um aviso de que a alternância limpa sua consulta atual. Se você não quiser perder a consulta SAQL, copie-a. Em seguida, clique em **Mudar para SQL**.



A consulta padrão para SQL é a contagem de linhas no seu conjunto de dados. Vamos atualiza a consulta para contar o número de vezes que uma categoria ocorre para cada cidade. Consideramos que limitamos os resultados a 10 linhas, os resultados exibem as primeiras 10 cidades na categoria de móveis.




```
SELECT Category, City, count(*) as "Count"
FROM "Superstore"
GROUP BY Category, City
LIMIT 10;
```

Categoria	Cidade	contagem
Móveis	Akron	2
	Alexandria	3
	Allen	1
	Allentown	1
	Amarillo	4
	Anaheim	8
	Andover	1
	Apopka	1
	Apple Valley	2
	Arlington	13

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do SQL para Tableau CRM: Conheça o SQL para Tableau CRM (Beta)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie dados de treinamento facilmente com a amostragem aleatória em SAQL

Às vezes, você não quer executar uma consulta em todo o conjunto de dados. Em vez disso, você pode selecionar um subconjunto aleatório de seu conjunto de dados que pode representar a distribuição do todo. Com a nova funcionalidade de amostragem aleatória da Salesforce Analytics Query Language (SAQL), a palavra-chave `sample`, você pode projetar uma amostra representativa de seu conjunto de dados. Um caso de uso para amostragem aleatória é criar uma amostra de treinamento para um modelo de aprendizado de máquina. Uma pequena amostra de dados pode fornecer uma visualização mais precisa de todo o conjunto de dados do que as primeiras 100 linhas, por exemplo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: `sample` segue esta sintaxe:

```
sample(percentage-size-of-dataset) repeatable(seed)
```

Inclua a palavra-chave `sample` após a instrução `load` em sua consulta. Qualquer operação realizada na consulta após a instrução `load` afeta apenas a amostra aleatória de dados. Para especificar uma semente, siga `sample` com a palavra-chave `repeatable` opcional. Pausar o valor de semente para `repeatable` retorna o mesmo subconjunto de dados sempre que você passa a `repeatable` o mesmo valor semente. O valor semente pode ser qualquer inteiro positivo.

Vamos ver um exemplo.

```
q = load "Opportunity" sample(10) repeatable(1);
q = group q by all;
q = foreach q generate count() as 'Count';
q = limit q 2000;
```

Contagem de linhas
453

A consulta retorna a contagem de linhas da amostra, que, a 453, é aproximadamente 10% das 4.600 linhas do conjunto de dados.

`sample` usa o algoritmo Bernoulli, em que cada linha tem uma probabilidade igual de ser selecionada. Uma vez que cada linha é considerada individualmente, o número de linhas retornado em uma dada amostra pode variar sempre que você executa a consulta. A palavra-chave `repeatable` garante que a consulta sempre retorne o mesmo resultado. Se você modificar o conjunto de dados e adicionar mais dados, `repeatable` não retornará o mesmo resultado.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de SAQL do Tableau CRM: `sample` (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Faça o ajuste fino da correspondência de padrão com o operador `like` da SAQL

Com o operador de comparação `like` da Salesforce Analytics Query Language (SAQL), você pode combinar caracteres e padrões únicos encontrados em qualquer lugar de uma string.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para combinar qualquer caractere único na string, inclua um sublinhado (_). Por exemplo, `_b_` corresponde a qualquer caractere, seguido pelo caractere "b", seguido por qualquer outro caractere único. `_lb` corresponde a qualquer caractere único seguido por "lb". Para corresponder a qualquer sequência de zero ou mais caracteres, inclua um sinal de percentual (`%`). Para corresponder a uma sequência em qualquer lugar de uma string, o padrão deve começar e terminar com um sinal de percentual.

Para combinar com um sinal de sublinhado ou percentual em um padrão, ignore a string de padrão com uma barra invertida (\).

Vamos ver alguns exemplos.

Este exemplo verifica se um nome de cliente contém o padrão "ni". Se a string contiver o padrão, ela será avaliada como True e a consulta retornará o nome.

```
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;
```

nome
Annie Thurman
Annie Zypern
Benjamin Venier
Berenike Kampe
Chad Cunningham

Essa consulta retorna nomes de cidade que contenham um único caractere precedente ao padrão "lb" e zero ou mais caracteres depois dele.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "_lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

cidade
Albuquerque

Com um sublinhado, a consulta retorna Albuquerque. Se precedermos o padrão com dois sublinhados, a consulta retornará resultados que tenham quaisquer dois caracteres antes do "lb" padrão.

```
q = load "Superstore";
q = filter q by City like "__lb%";
q = group q by City;
q = foreach q generate City as 'city';
```

cidade
Gilbert

cidade
Melbourne

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de SAQL do Tableau CRM: Operadores de comparação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Einstein Discovery

Navegue por percepções facilmente com a nova interface de história do Einstein Discovery, obtenha previsões em conjuntos de dados usando receitas de Preparador de dados e preveja os resultados usando alguns modelos criados externamente que você carrega e implanta no Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Descubra mais percepções com uma interface remodelada e intuitiva

Com a nova interface para o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights, navegar por percepções e métricas de modelo nunca foi tão fácil. Os recursos que você conhece e em que confia ainda estão lá, porém, mais fáceis de localizar e usar. À medida que abre percepções da história, você é recebido com percepções desenvolvidas com IA bem na sua frente. A interface da história simplificada torna suas percepções ainda mais fáceis de descobrir, com recursos como comparar rapidamente versões da história, revelando percepções possivelmente negligenciadas.

Integre previsões ao seu conjunto de dados no Preparador de dados (disponível ao público em geral)

Preencha seus conjuntos de dados com inteligência preditiva e prescritiva usando a transformação da Previsão de descoberta para receitas de Preparador de dados. Quando você executa uma receita com um nó da Previsão de descoberta, o Einstein calcula e salva os resultados previstos linha a linha. Você pode inclusive armazenar descrições dos principais preditores e melhorias. Por exemplo, uma receita de Preparador de dados pode salvar taxas de ganho previstas, principais fatores e maneiras de melhorar as taxas de ganho em um conjunto de dados para visualização direta para o painel. Com o nó Previsão de descoberta, você pode avaliar rapidamente previsões em um grande conjunto de dados, avaliar diversos modelos antes de implantá-los em produção e agregar essas informações em um painel.

Implemente modelos externos na sua organização do Salesforce (piloto)

Aumente seus poderes preditivos com modelos criados externamente que você pode começar a usar rapidamente no seu ambiente de produção. Além dos modelos eficientes que o Einstein Discovery cria com base em suas histórias, você agora pode carregar e implantar modelos do TensorFlow ou do Python criados fora do Salesforce. Os cientistas de dados podem usar suas ferramentas de modelagem favoritas para projetar, criar, testar e ajustar seus modelos cuidadosamente elaborados. Então, basta carregar e implantá-los em sua organização do Salesforce. Seus usuários entram em atividade rapidamente e começam a usar previsões do modelo para obter melhores resultados.

Obtenha percepções melhores dos dados do relatório com o Einstein Data Insights

Com melhorias ao Einstein Data Insights, ficou ainda mais fácil liberar o poder da IA e da análise estatística abrangente em seus dados de relatório. O Einstein agora pré-valida seu relatório antes de você analisar para garantir que ele contenha o número mínimo de colunas e linhas necessárias para realizar uma análise útil. A interface totalmente nova e simplificada ajuda a focar sua exploração destacando as colunas do relatório mais correlacionadas à sua meta. Selecione colunas ou filtros para percorrer rapidamente as percepções desenvolvidas com o Einstein Discovery que você deseja investigar. Quando os dados do relatório forem atualizados, você poderá atualizar sua análise sob demanda.

Empacote, promova e distribua suas previsões

Com o suporte para empacotamento, o Einstein Discovery torna seus modelos ainda mais portáteis e compartilháveis. Agora você pode criar e testar seu modelo em um ambiente de sandbox e, quando estiver pronto para produção, promovê-lo para seu ambiente de produção usando conjuntos de alterações. Você também pode criar e treinar modelos usando seus próprios dados, então distribuí-los a outros, dentro ou fora da sua empresa, usando pacotes gerenciados ou não gerenciados. Dessa forma, os clientes desfrutam dos benefícios das previsões e das melhorias do seu modelo sem precisar dos dados para treinar os modelos em si. O Einstein Discovery oferece suporte para empacotamento de primeira geração (1GP) e empacotamento de segunda geração (2GP).

Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (disponível ao público em geral)

O Einstein Discovery adiciona um quarto tipo de modelo baseado em um algoritmo de modelagem conhecido como *floresta aleatória*. O Einstein Discovery usa esse algoritmo de aprendizado supervisionado para criar modelos altamente precisos com árvores de decisão, randomização e outras técnicas de otimização. Crie uma história com um modelo de floresta aleatória, então compare suas métricas a outros tipos de modelos para determinar se esse algoritmo fornece mais precisão para sua história.

Mantenha a precisão do modelo com notificações de desempenho

Até para os modelos mais bem projetados, o desempenho pode diminuir com o tempo. Os modelos se desviam quando as características de dados do mundo real divergem de modo significativo dos dados de treinamento usados para criá-los. O resultado? A precisão das previsões diminui, o que pode afetar adversamente as decisões comerciais que dependem delas. Notificações de previsão o alertam quando é hora de treinar o modelo novamente com dados mais recentes que refletem as circunstâncias atuais. Então você pode adotar ações corretivas para levar seus modelos de volta ao caminho certo.

Aumente a transparência da previsão com cartões de modelo (piloto)

O Einstein Discovery oferece cartões de modelo para ajudá-lo a documentar e transmitir informações de uso importantes sobre suas previsões a outras pessoas. Um cartão de modelo mostra estatísticas associadas aos dados usados para treinar o modelo. Ele também pode mostrar explicações adicionais fornecidas por você sobre o uso indicado da previsão, as pressuposições de design, o público-alvo, as funcionalidades e as limitações e outras informações relevantes. Descobrir esses detalhes ajuda os usuários a entender previsões e diferenciar entre várias previsões. Eles também podem tomar decisões éticas e bem-informadas sobre se uma previsão é adequada ao caso de uso.

Atribua valores ausentes para melhorar o desempenho do modelo (piloto)

Um excesso de valores ausentes ou dados desconhecidos ou com problemas podem reduzir a qualidade do seu modelo. O Einstein Discovery agora permite que você atribua valores numéricos ausentes em seu conjunto de dados. Habilite a imputação estatística em uma variável numérica, assim o Einstein Discovery substituirá automaticamente os valores ausentes por valores derivados de outro subconjunto de seus dados.

Obtenha previsões melhores com Correspondência parcial tipográfica (piloto)

O Einstein Discovery introduz uma correspondência parcial para processar variações ortográficas, resultando em classificações mais inteligentes e previsões melhores. Variações ortográficas em dados de categoria podem dividir as observações em categorias separadas quando elas, na verdade, pertencem à mesma categoria. Diferenças de maiúsculas e minúsculas, abreviações e variações, como assobiar e assoviar, criam ambiguidade em como agrupar os dados. Se você habilitar a correspondência parcial em um campo, o Einstein ignorará o uso de maiúsculas e minúsculas e variações como cãibra, Câibra, Câimbra e cãibras podem todas pertencer à mesma categoria. E porque o Einstein Discovery transforma os dados no momento da previsão, você pode pular a limpeza das strings durante a preparação de dados.

Obtenha a pontuação de conjunto de dados e a implantação de modelo automatizada com aplicativos modelados

Se você ainda não experimentou os aplicativos modelados do Einstein Discovery mais recentes, está perdendo a maneira mais rápida de preparar, carregar e analisar casos de uso comuns com apenas alguns cliques. As atualizações mais recentes oferecem um fluxo de trabalho de ponta a ponta, permitindo que você foque em personalizações de história, em vez disso. Aprimoramentos de modelo substituem o processo manual e complexo de implantação do modelo. Os modelos também automatizam o cálculo e a criação de campos de previsão de conjunto de dados para identificar linhas que cumprem uma meta de resultados.

Economize tempo na configuração com a habilitação automática após a ativação de licença

Configurar e gerenciar o Einstein Discovery ficou ainda mais fácil com a habilitação automática de recurso e um painel de uso consolidado. Agora que o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights fazem parte do Tableau CRM, eles serão ativados automaticamente quando o Tableau CRM for habilitado. A habilitação automática poupa tempo com a pesquisa dos recursos que precisam ser ativados ao criar conjuntos de permissões. Com o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights juntos na mesma tela, você obtém limites e métricas de utilização mais precisos de suas licenças.

Receba Previsões do Einstein no Tableau usando cálculos de tabela personalizados

Ótimas notícias, usuários do Tableau! A partir do Tableau versão 21.1, você pode obter previsões para seus dados do Tableau usando modelos do Einstein Discovery que são implantados no Salesforce. Por exemplo, suponha que você tenha uma planilha do Tableau que contenha pedidos em abertos e queira usar um modelo no Salesforce que preveja a probabilidade de um pedido individual ser enviado no prazo. Para vincular a esse modelo, você se conecta ao Salesforce, gera um script personalizado para o modelo no Gerenciador de modelo, cria um campo calculado no Tableau e cola o script no Editor de cálculo para esse campo. Em seguida, quando o script é executado, ele envia uma solicitação de previsão com os dados do pedido necessários ao Salesforce. O modelo do Einstein Discovery calcula uma previsão e a retorna ao Tableau, aparecendo na sua planilha em tempo recorde. É realmente fácil e eficiente!

Gerencie versões do modelo com o histórico de versões

Acompanhe atualizações feitas em seu modelo que resultam de alterações em seu negócio, dados novos e melhores ou configurações de modelo ou histórico aprimorados. O Gerenciador de modelo agora exibe um histórico de versões do modelo para que você saiba exatamente quando ele foi atualizado e por quem e se está agendado para um trabalho de atualização futuro. Para modelos que não estão apresentando o desempenho esperado, você pode reverter para uma versão anterior que tenha um melhor desempenho. Para investigar as configurações subjacentes associadas a uma versão específica do modelo, você pode facilmente recuperar e examinar a versão do histórico em que ele é baseado.

Capture os detalhes da versão da história enquanto eles são recentes

Adicione detalhes da história enquanto eles estão frescos na memória com descrições de versão automáticas. A versão anterior lançou descrições de versão úteis que exigiam navegação para o local da versão para adicionar seu texto. Agora, o campo de descrição da versão aparece automaticamente conforme novas versões da história são salvas.

Obtenha desempenho aprimorado em suas histórias do Einstein Discovery

Criar uma história ficou ainda melhor no Einstein Discovery. Observe uma resposta mais rápida ao iniciar uma nova história, mesmo ao usar conjuntos de dados maiores. Agora você pode focar nos resultados da história, em vez de focar no ajuste manual de cada conjunto de dados a ser analisado. O Einstein Discovery ajusta automaticamente seu conjunto de dados no segundo plano com base no feedback do mecanismo de otimização de consulta. Por exemplo, ele pode alcançar o conjunto ideal de variáveis explicativas por filtragem e exclusão dos campos de alta cardinalidade.

CONSULTE TAMBÉM:

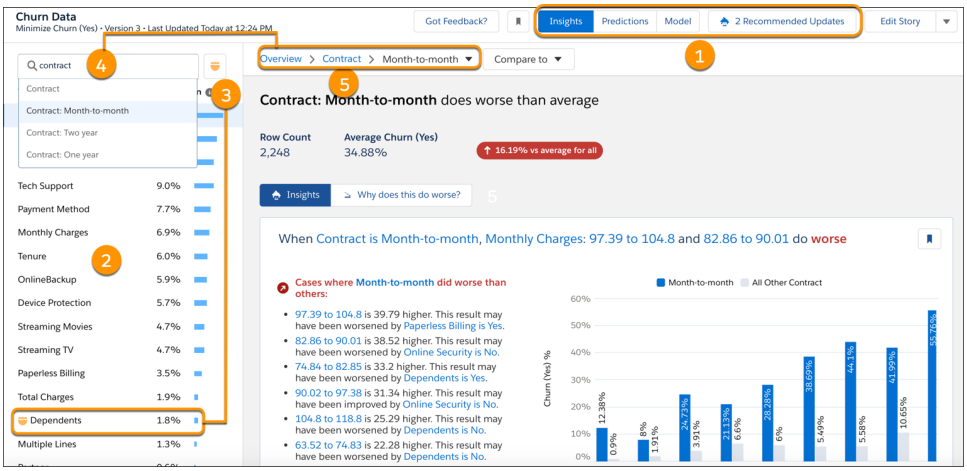
Salesforce Einstein

Descubra mais percepções com uma interface remodelada e intuitiva

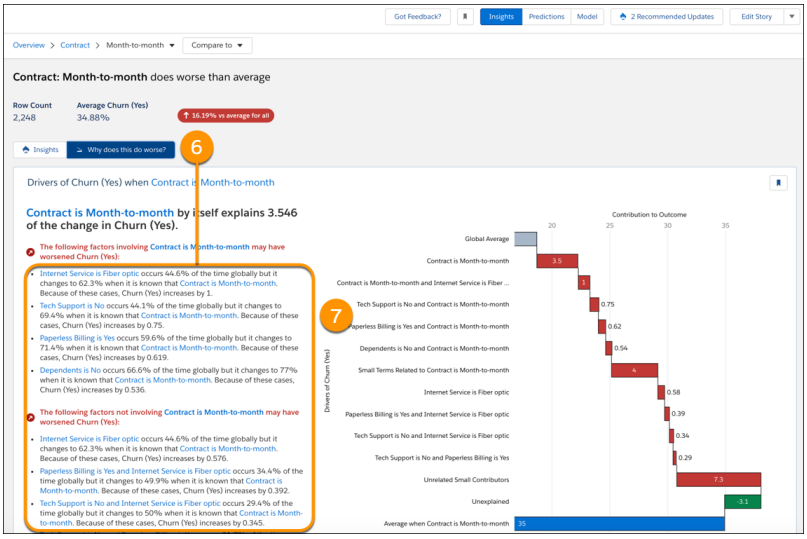
Com a nova interface para o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights, navegar por percepções e métricas de modelo nunca foi tão fácil. Os recursos que você conhece e em que confia ainda estão lá, porém, mais fáceis de localizar e usar. À medida que abre percepções da história, você é recebido com percepções desenvolvidas com IA bem na sua frente. A interface da história simplificada torna suas percepções ainda mais fáceis de descobrir, com recursos como comparar rapidamente versões da história, revelando percepções possivelmente negligenciadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: O cabeçalho da história consolidado (1) permite que você encontre os detalhes mais relevantes. As variáveis são ordenadas de modo conveniente por correlação (2), indicando visivelmente os principais condutores na história. Clique no ícone de escudo (3) para visualizar de modo conveniente o viés em uma história. Use os menus suspensos (4) para detectar percepções por variável ou valor, o que revela automaticamente mais percepções que você pode abrir usando a trilha de navegação (5).



Agora ficou mais fácil localizar percepções sensíveis ao contexto (6). Navegue facilmente em itens do seu interesse clicando nos links interativos dentro dos cartões de Insights (7).



CONSULTE TAMBÉM:

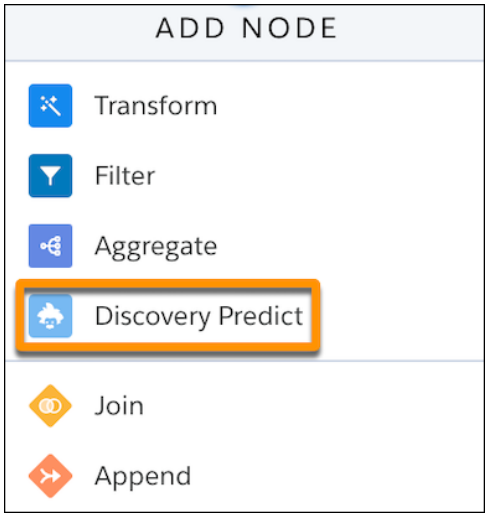
Einstein Discovery

Integre previsões ao seu conjunto de dados no Preparador de dados (disponível ao público em geral)

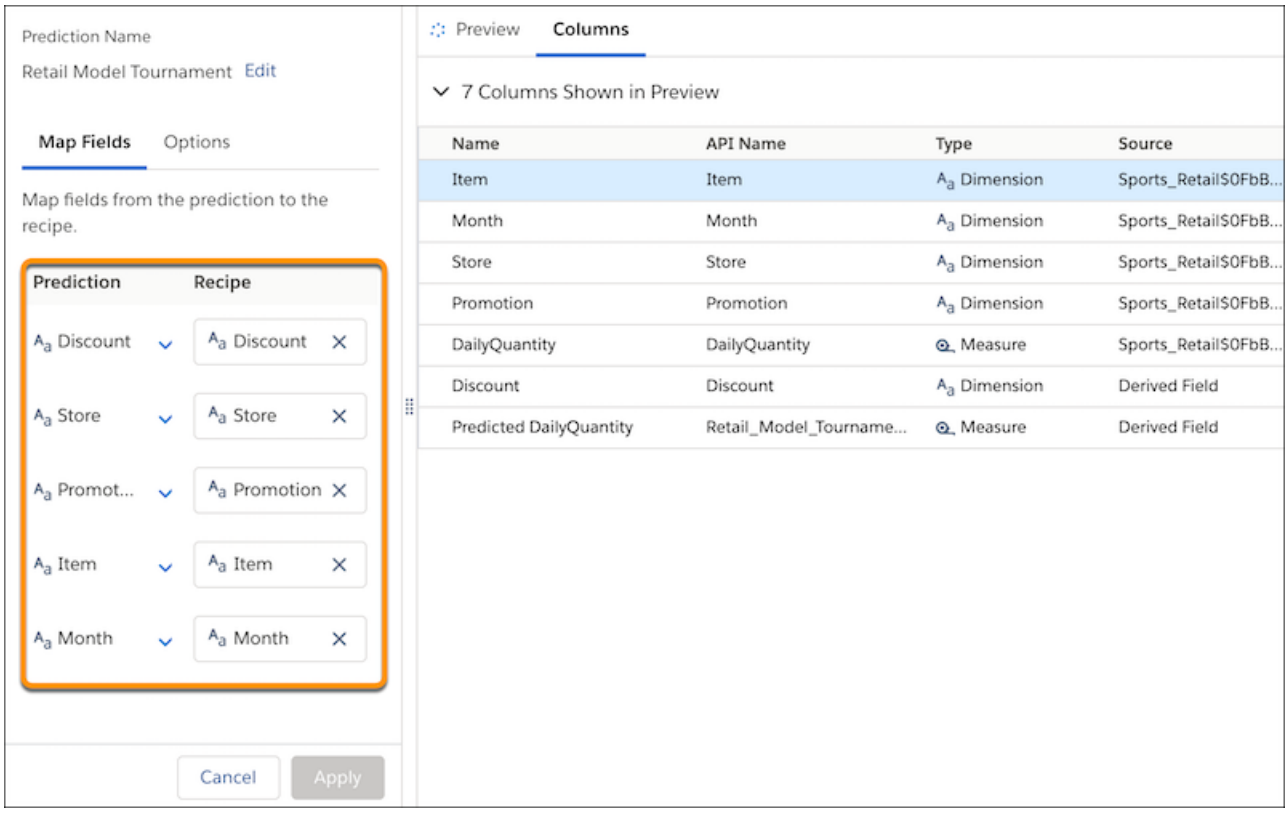
Preencha seus conjuntos de dados com inteligência preditiva e prescritiva usando a transformação da Previsão de descoberta para receitas de Preparador de dados. Quando você executa uma receita com um nó da Previsão de descoberta, o Einstein calcula e salva os resultados previstos linha a linha. Você pode inclusive armazenar descrições dos principais preditores e melhorias. Por exemplo, uma receita de Preparador de dados pode salvar taxas de ganho previstas, principais fatores e maneiras de melhorar as taxas de ganho em um conjunto de dados para visualização direta para o painel. Com o nó Previsão de descoberta, você pode avaliar rapidamente previsões em um grande conjunto de dados, avaliar diversos modelos antes de implantá-los em produção e agregar essas informações em um painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

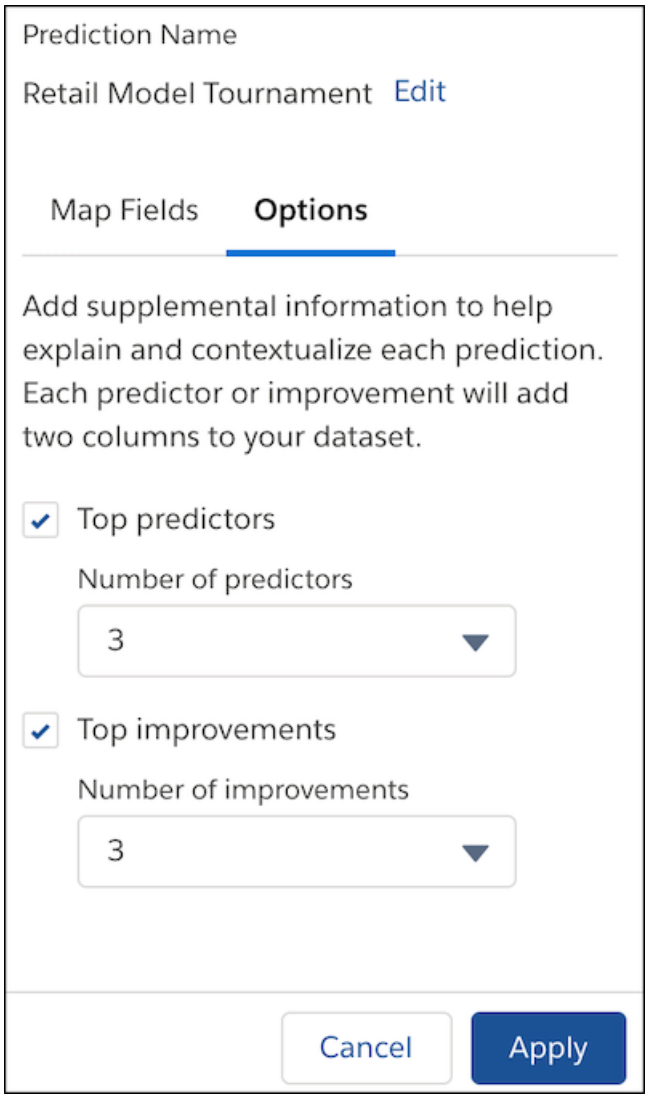
Como: Em Preparador de dados, crie ou abra uma receita que tenha pelo menos um nó de entrada. Clique no botão **+** Adicionar nó entre dois nós ou no fim da receita e selecione **Previsão de descoberta**.



Selecione uma previsão do Einstein Discovery implantada na sua organização, então mapeie todos os campos de previsão para a receita.



Opcionalmente, na guia **Opções** do nó, você pode armazenar os principais preditores e melhorias no conjunto de dados para exibição rápida e fácil em um painel.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Implemente modelos externos na sua organização do Salesforce (piloto)

Aumente seus poderes preditivos com modelos criados externamente que você pode começar a usar rapidamente no seu ambiente de produção. Além dos modelos eficientes que o Einstein Discovery cria com base em suas histórias, você agora pode carregar e implantar modelos do TensorFlow ou do Python criados fora do Salesforce. Os cientistas de dados podem usar suas ferramentas de modelagem favoritas para projetar, criar, testar e ajustar seus modelos cuidadosamente elaborados. Então, basta carregar e implantá-los em sua organização do Salesforce. Seus usuários entram em atividade rapidamente e começam a usar previsões do modelo para obter melhores resultados.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de importação de modelo externo a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A importação de

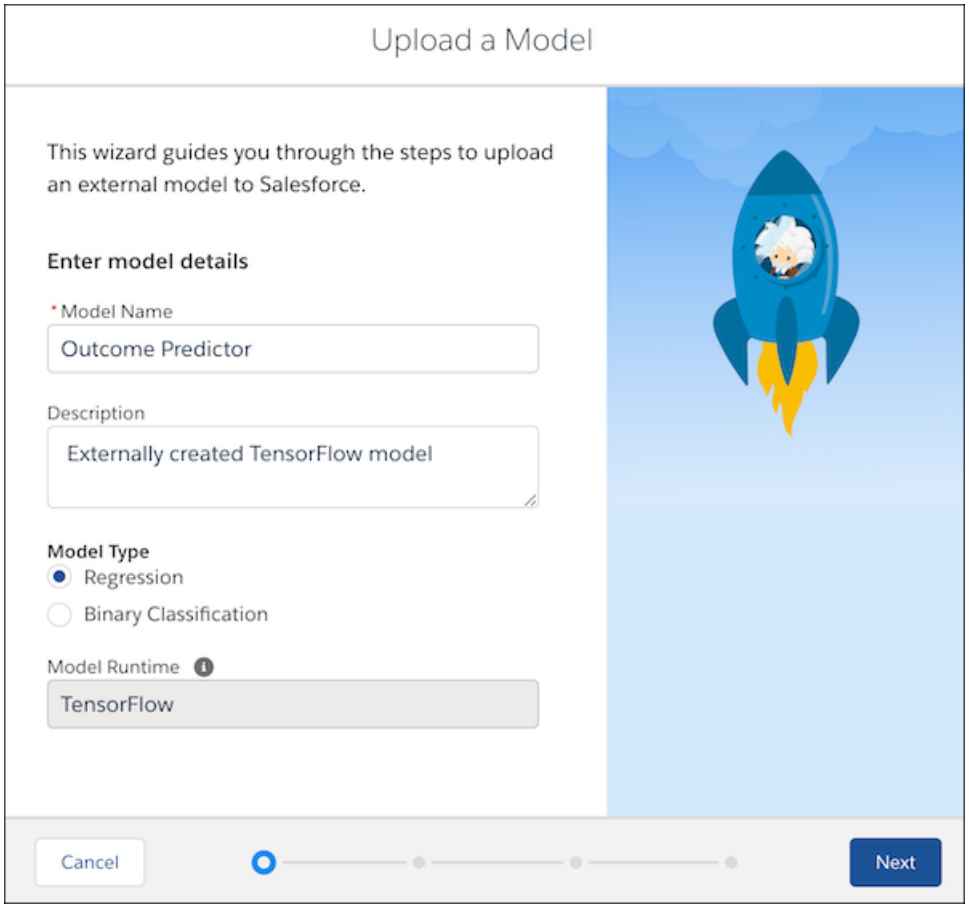
modelo externo não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para importação de modelo externo no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

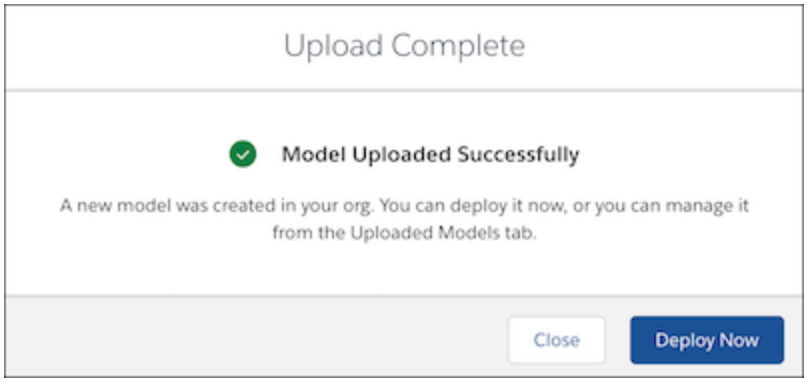
Como: Se você estiver interessado em participar do programa piloto, peça para seu executivo da conta do Salesforce.

Empacote todos os arquivos associados ao seu modelo do TensorFlow ou do Python model em um arquivo .zip.

Abra o Gerenciador de modelo e clique em **Carregar** para iniciar o assistente para Carregar modelo.



Especifique detalhes sobre o modelo, depois clique em **Avançar** para especificar todas as variáveis do modelo e selecionar o resultado que o modelo prevê. Selecione o arquivo .zip contendo os arquivos de modelo e clique em **Concluído**. Você pode implantar esse modelo imediatamente no ambiente do Salesforce ou clicar em **Fechar** para adicioná-lo à guia Arquivos carregados para implantação posterior.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

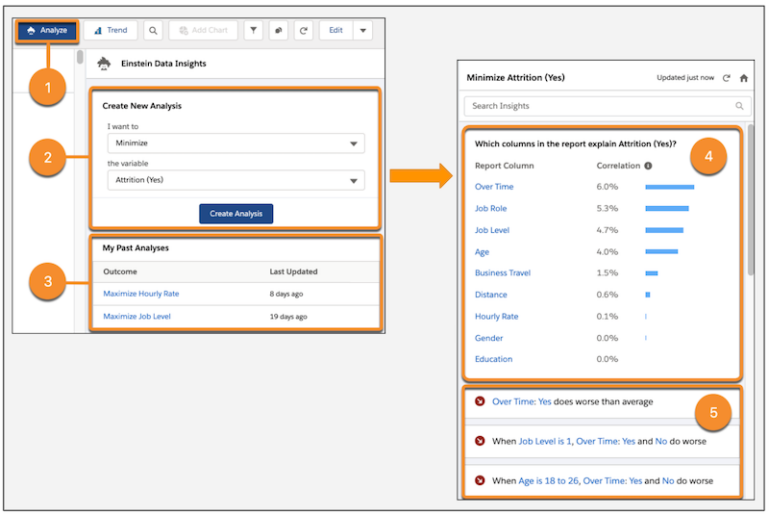
Obtenha percepções melhores dos dados do relatório com o Einstein Data Insights

Com melhorias ao Einstein Data Insights, ficou ainda mais fácil liberar o poder da IA e da análise estatística abrangente em seus dados de relatório. O Einstein agora pré-valida seu relatório antes de você analisar para garantir que ele contenha o número mínimo de colunas e linhas necessárias para realizar uma análise útil. A interface totalmente nova e simplificada ajuda a focar sua exploração destacando as colunas do relatório mais correlacionadas à sua meta. Selecione colunas ou filtros para percorrer rapidamente as percepções desenvolvidas com o Einstein Discovery que você deseja investigar. Quando os dados do relatório forem atualizados, você poderá atualizar sua análise sob demanda.

Onde: Essa alteração se aplica a Relatórios no Lightning Experience. O Einstein Data Insights está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra um relatório de resumo ou tabular que tenha pelo menos duas colunas e 50 linhas de dados, então clique em **Analisar** (1) (antigo botão **Percepções**).

- Se não houver análises em um relatório, o Einstein Data Insights executará uma análise de contagem e procurará ocorrências estatisticamente significativas de valores de campo.
- Se houver uma ou mais análises, o Einstein solicitará que você crie uma nova análise (2) ou inicie uma existente (3).

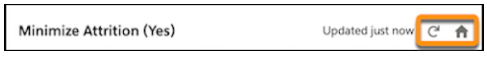


Depois de analisar seus dados (exceto pela análise de contagem), o Einstein mostra a correlação de cada coluna do relatório com a meta (4), em ordem decrescente de nível de correlação, e uma lista de percepções associadas (5).

Para focar uma coluna de relatório em particular, clique nela no resumo da correlação para ver percepções baseadas em coluna classificadas pelo impacto sobre a meta. Para filtrar a lista, em **Pesquisar percepções**, selecione uma condição de filtro (6) para focar em percepções relacionadas (7).



Para atualizar rapidamente a análise sempre que os dados do relatório forem atualizados, clique no ícone Atualizar na barra de ferramentas. Para criar uma nova análise, clique no ícone de página inicial.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

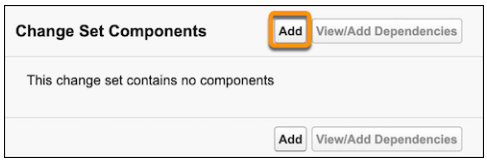
Empacote, promova e distribua suas previsões

Com o suporte para empacotamento, o Einstein Discovery torna seus modelos ainda mais portáteis e compartilháveis. Agora você pode criar e testar seu modelo em um ambiente de sandbox e, quando estiver pronto para produção, promovê-lo para seu ambiente de produção usando conjuntos de alterações. Você também pode criar e treinar modelos usando seus próprios dados, então distribuí-los a outros, dentro ou fora da sua empresa, usando pacotes gerenciados ou não gerenciados. Dessa forma, os clientes desfrutam dos benefícios das previsões e das melhorias do seu modelo sem precisar dos dados para treinar os modelos em si. O Einstein Discovery oferece suporte para empacotamento de primeira geração (1GP) e empacotamento de segunda geração (2GP).

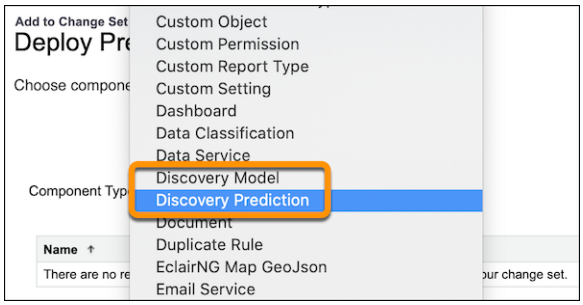
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Quando você estiver pronto para promover uma previsão de seu ambiente de sandbox para produção, use um conjunto de alterações. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `change set` e selecione **Conjuntos de alterações de saída**. Para criar um conjunto de alterações de saída, clique em **Novo**, insira um nome e uma descrição e clique em **Salvar**.

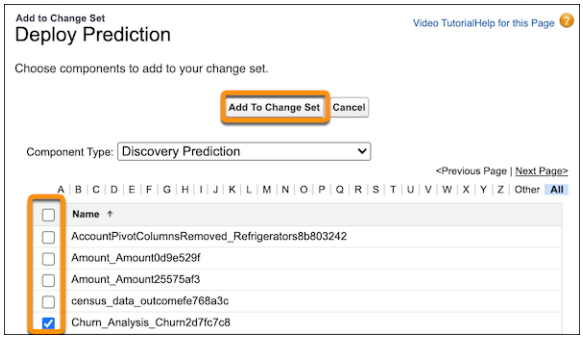
Para adicionar a previsão ao conjunto de alterações, clique em **Adicionar**.



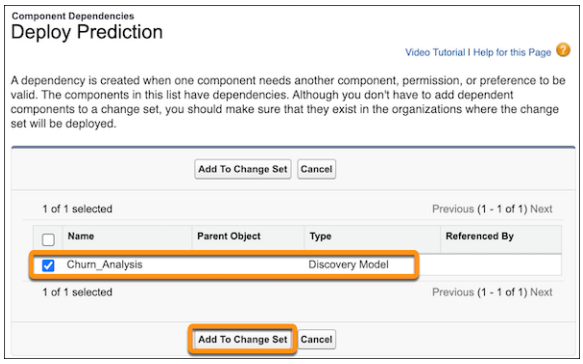
Selecione o tipo de componente que você deseja implantar: **Previsões do Discovery** (uma previsão que contém um ou mais modelos) ou **Modelo do Discovery** (um modelo individual).



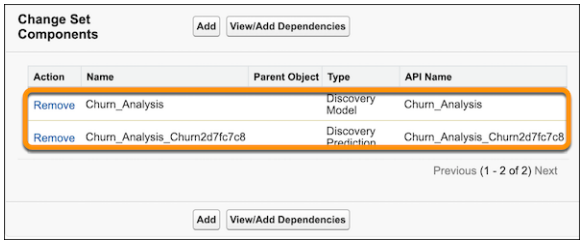
Selecione uma ou mais previsões ou modelos na lista e clique em **Adicionar ao conjunto de alterações**.



Adicione quaisquer modelos dos quais a previsão dependa clicando em **Visualizar/Adicionar dependências**, selecionando todos os modelos disponíveis e clicando em **Adicionar ao conjunto de alterações**.



Agora a previsão e todos os modelos associados aparecem na lista de componentes.



Nota: O conjunto de alterações inclui o modelo, mas não a história usada para criá-lo. A versão da história de origem do modelo não é carregada com o conjunto de alterações.

Carregue a lista de alterações ao ambiente de produção de destino. Em seguida, vá para esse ambiente, navegue para **Conjuntos de alterações de entrada**, localize o conjunto de alterações carregado e implante-o como para qualquer outro conjunto de alterações. Para saber mais, consulte Conjuntos de alterações na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

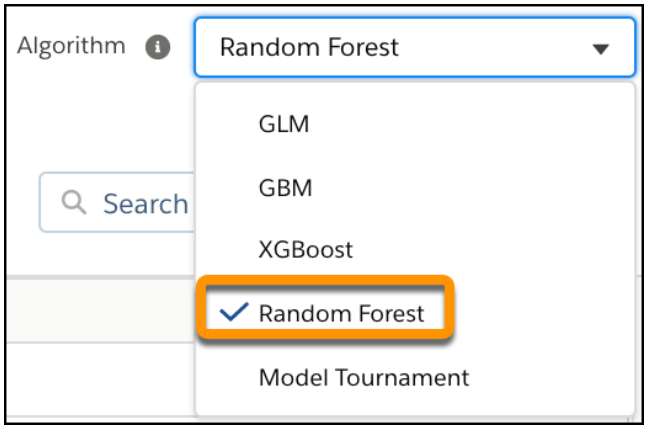
Einstein Discovery

Crie modelos precisos usando algoritmos de floresta aleatória (disponível ao público em geral)

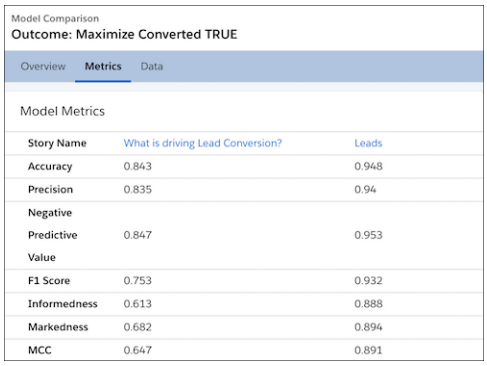
O Einstein Discovery adiciona um quarto tipo de modelo baseado em um algoritmo de modelagem conhecido como *floresta aleatória*. O Einstein Discovery usa esse algoritmo de aprendizado supervisionado para criar modelos altamente precisos com árvores de decisão, randomização e outras técnicas de otimização. Crie uma história com um modelo de floresta aleatória, então compare suas métricas a outros tipos de modelos para determinar se esse algoritmo fornece mais precisão para sua história.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na configuração da história, clique na lista **Algoritmo** e selecione **Floresta aleatória**.



Depois de criar a história, vá para as Métricas do modelo e compare a precisão desse modelo com modelos criados usando outros algoritmos.



CONSULTE TAMBÉM:

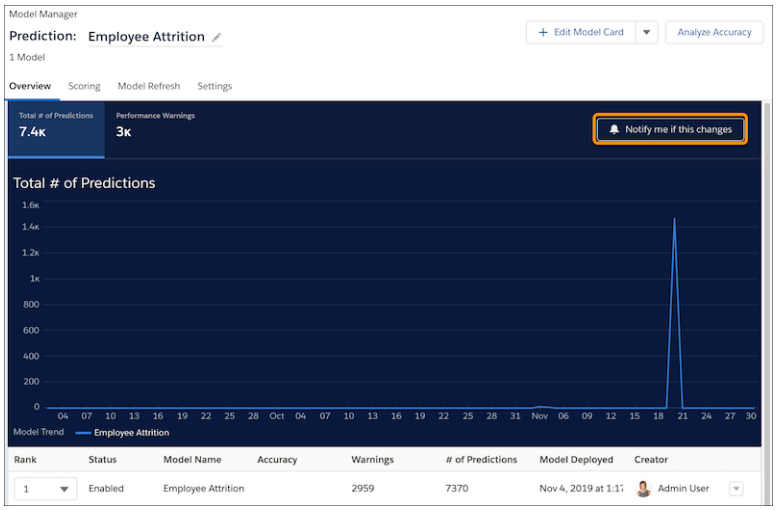
Einstein Discovery

Mantenha a precisão do modelo com notificações de desempenho

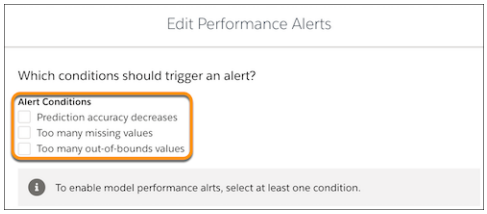
Até para os modelos mais bem projetados, o desempenho pode diminuir com o tempo. Os modelos se desviam quando as características de dados do mundo real divergem de modo significativo dos dados de treinamento usados para criá-los. O resultado? A precisão das previsões diminui, o que pode afetar adversamente as decisões comerciais que dependem delas. Notificações de previsão o alertam quando é hora de treinar o modelo novamente com dados mais recentes que refletem as circunstâncias atuais. Então você pode adotar ações corretivas para levar seus modelos de volta ao caminho certo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

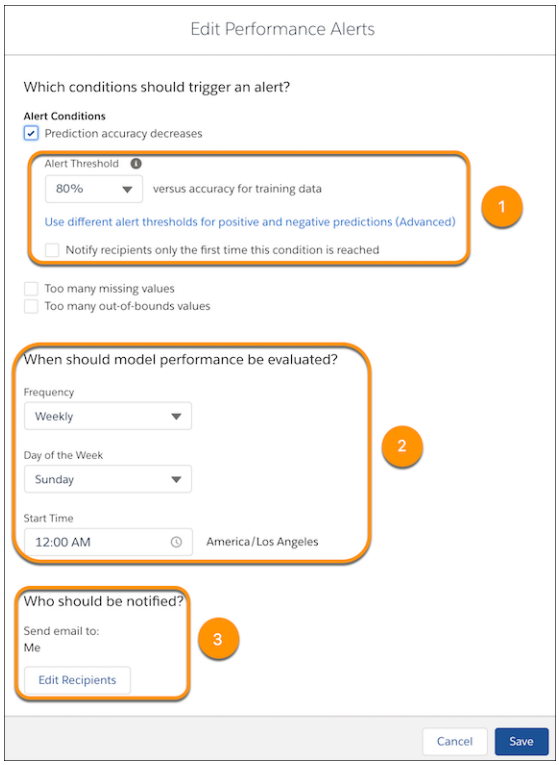
Como: No Gerenciador de modelo, visualize um modelo que usa campos de previsão automatizados, então clique em **Notificar-me se isso mudar**.



Selecione as condições para as quais você deseja acionar notificações. Estão inclusas reduções na precisão da previsão e excesso de valores ausentes ou fora dos limites.



Configure limites e outras configurações de alerta (1), agende quando avaliar o modelo (2), adicione assinantes à notificação (3) e salve.



Nota: Para selecionar **Reduções da precisão da previsão**, o estado terminal do seu modelo deve ser configurado para habilitar o monitoramento de precisão. Para saber mais, consulte Configurar monitoramento do desempenho do modelo

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Aumente a transparência da previsão com cartões de modelo (piloto)

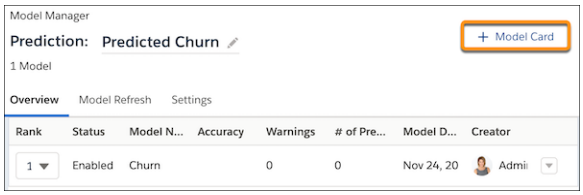
O Einstein Discovery oferece cartões de modelo para ajudá-lo a documentar e transmitir informações de uso importantes sobre suas previsões a outras pessoas. Um cartão de modelo mostra estatísticas associadas aos dados usados para treinar o modelo. Ele também pode mostrar explicações adicionais fornecidas por você sobre o uso indicado da previsão, as pressuposições de design, o público-alvo, as funcionalidades e as limitações e outras informações relevantes. Descobrir esses detalhes ajuda os usuários a entender previsões e diferenciar entre várias previsões. Eles também podem tomar decisões éticas e bem-informadas sobre se uma previsão é adequada ao caso de uso.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de cartão do modelo a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A funcionalidade de cartão do modelo não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade para o público em geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para cartões de modelo no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

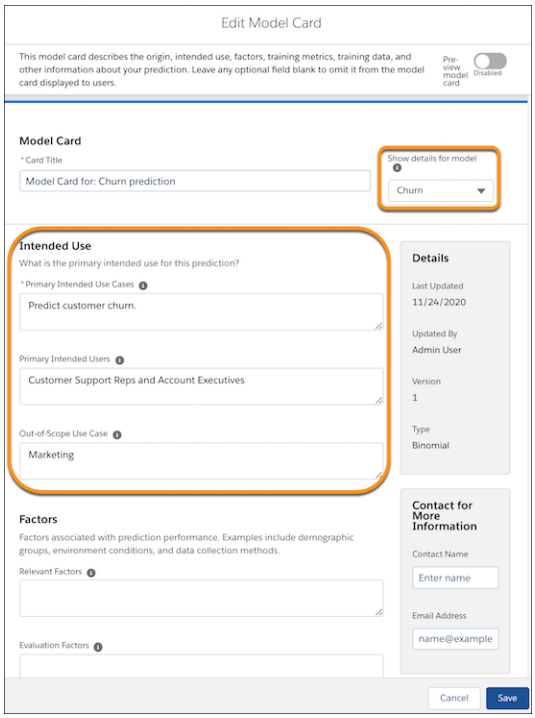
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Se você estiver interessado em participar do programa piloto, peça para seu executivo da conta do Salesforce.

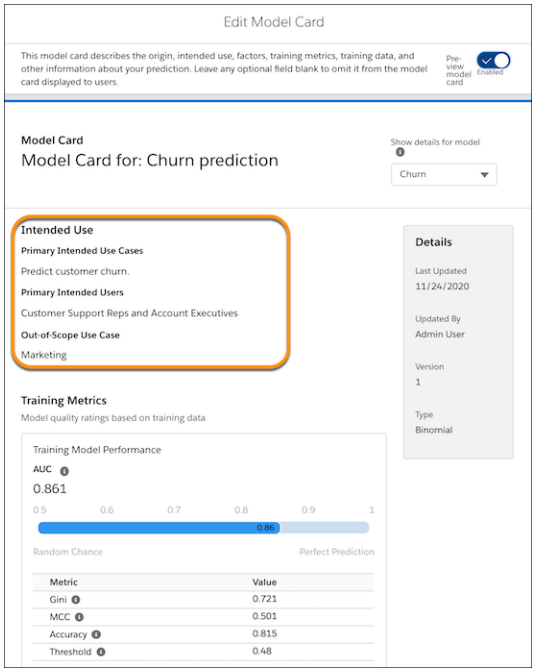
No Gerenciador de modelos, visualize uma previsão e clique em **+ Cartão de modelo**.



No modelo, preencha todos os campos que você deseja mostrar aos usuários, como **Principais casos de uso indicado** e outras informações de uso indicado, então salve seu trabalho. Se uma previsão tiver vários modelos, selecione um na lista para mostrar os detalhes.



Habilite **Visualizar cartão de modelo** para ver suas configurações. Observe que apenas campos preenchidos aparecem. Campos vazios são omitidos. O cartão também mostra estatísticas de modelo associadas aos dados usados para treinar o modelo, incluindo classificações de qualidade do modelo, a distribuição dos valores de resultado no conjunto de dados de treinamento e correlações variáveis com o resultado.



Nota: Para o piloto, os cartões de modelo são visíveis apenas no Gerenciador de modelos.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Atribua valores ausentes para melhorar o desempenho do modelo (piloto)

Um excesso de valores ausentes ou dados desconhecidos ou com problemas podem reduzir a qualidade do seu modelo. O Einstein Discovery agora permite que você atribua valores numéricos ausentes em seu conjunto de dados. Habilite a imputação estatística em uma variável numérica, assim o Einstein Discovery substituirá automaticamente os valores ausentes por valores derivados de outro subconjunto de seus dados.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de atribuição de dados a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A funcionalidade de imputação de dados não está disponível ao público geral, a menos, ou até que, o Salesforce anuncie sua disponibilidade para o público em geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer um feedback e sugestões para imputação de dados no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

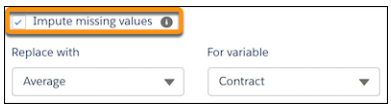
Por quê: Sem atribuição, o Einstein Discovery trata as observações com valores vazios ou NULL da maneira padrão. Se o valor ausente for uma variável de saída, o Einstein Discovery omitirá essa observação na análise, não o fatorará nas médias e o excluirá das percepções. Se o valor ausente for uma variável explicativa usada em um modelo, o Einstein Discovery gerará um aviso, em vez de uma previsão.

Com a imputação habilitada, observações com valores ausentes serão contadas com segurança durante a análise. Por exemplo, suponha que a coluna de lucro em um conjunto de dados de loja de varejo esteja sem muitos valores. A imputação permitirá que você substitua

esses valores ausentes por valores derivados de outros dados, como o lucro médio por loja por pé quadrado ou cidade. O resultado? Você obtém mais observações com previsões.

Como: Se você estiver interessado em participar do programa piloto, peça para seu executivo da conta do Salesforce.

Nas configurações da história, selecione a variável numérica para a qual deseja imputar valores, clique na subguia **Configurações** e selecione **Imputar valores ausentes**. Selecione a variável da qual você deseja derivar valores atribuídos e a agregação de média, mediana ou modo que você deseja usar para calcular os valores.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Obtenha previsões melhores com Correspondência parcial tipográfica (piloto)

O Einstein Discovery introduz uma correspondência parcial para processar variações ortográficas, resultando em classificações mais inteligentes e previsões melhores. Variações ortográficas em dados de categoria podem dividir as observações em categorias separadas quando elas, na verdade, pertencem à mesma categoria. Diferenças de maiúsculas e minúsculas, abreviações e variações, como assobiar e assoviar, criam ambiguidade em como agrupar os dados. Se você habilitar a correspondência parcial em um campo, o Einstein ignorará o uso de maiúsculas e minúsculas e variações como cãibra, Câibra, Câimbra e cãibras podem todas pertencer à mesma categoria. E porque o Einstein Discovery transforma os dados no momento da previsão, você pode pular a limpeza das strings durante a preparação de dados.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de correspondência parcial externa a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A funcionalidade de transformação de correspondência parcial geralmente não está disponível ao público geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade para o público em geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para a transformação de correspondência parcial no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

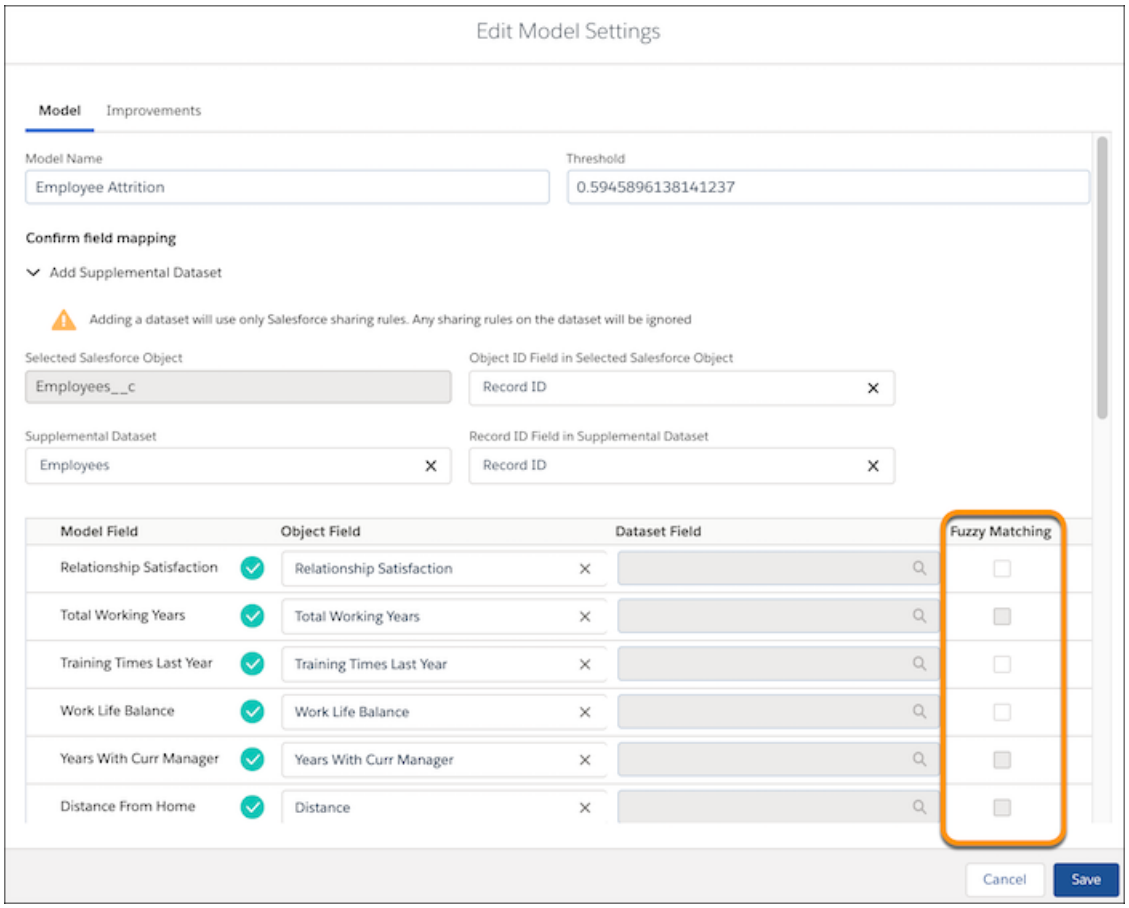
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Até agora, o Einstein Discovery usava apenas correspondência exata, ou seja, apenas valores de string com a mesma ortografia eram agrupados na mesma categoria. Mesmo para pequenas variações ortográficas, incluindo o uso de maiúsculas e minúsculas, o Einstein trata strings não idênticas como carro, Carro e carros, como categorias separadas. Ele gera um aviso de fora do limite se não encontra a variação nos dados de treinamento.

Nota: O Einstein usa o algoritmo de Levenshtein para correspondência parcial. Para o piloto, a distância de edição é definida como 1, o que significa que editar um único caractere é permitido para correspondência de categoria. No exemplo de assobiar, a variação assobiei pertence a uma categoria separada, porque sua distância de edição é 2.

Como: Se você estiver interessado em participar do programa piloto, peça para seu executivo da conta do Salesforce.

No Gerenciador de modelo, abra uma previsão e selecione **Editar configurações** no menu de modelo.



Habilite a correspondência parcial para qualquer campo de texto na coluna **Correspondência parcial** e salve suas alterações.

CONSULTE TAMBÉM:

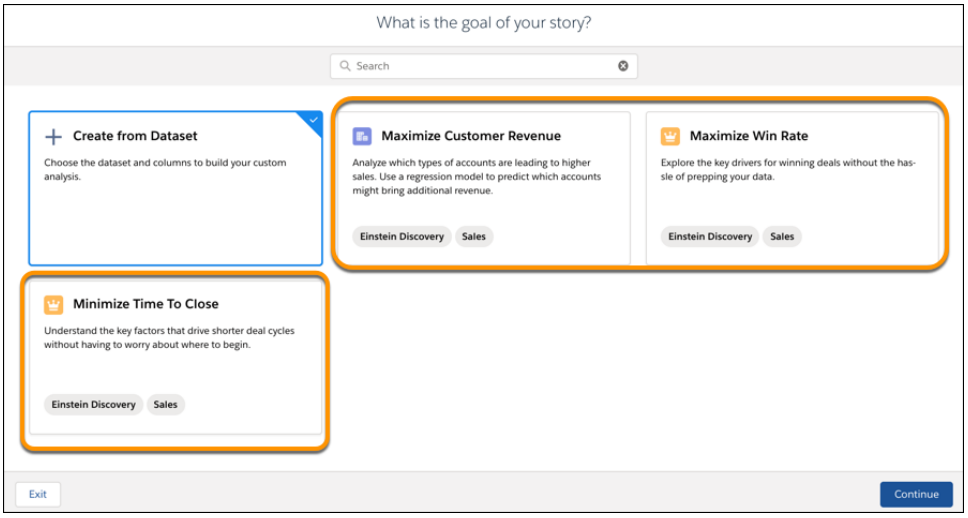
Einstein Discovery

Obtenha a pontuação de conjunto de dados e a implantação de modelo automatizada com aplicativos modelados

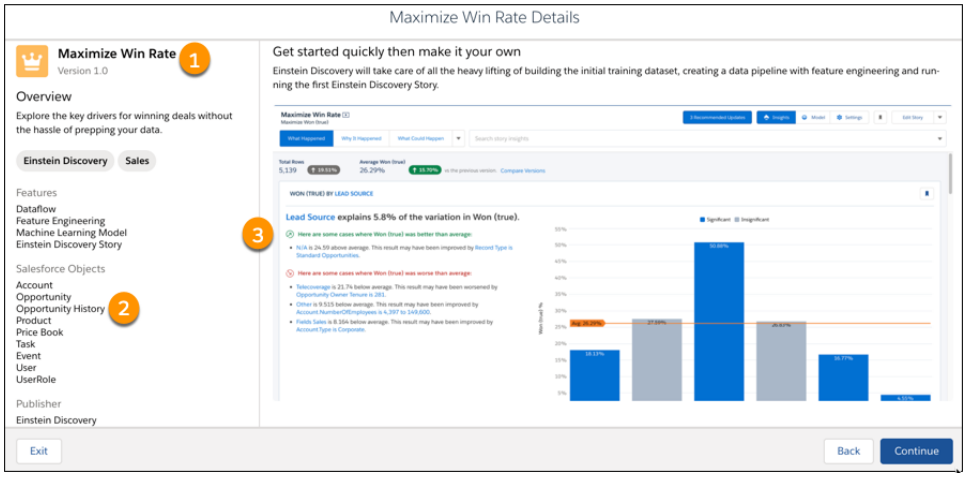
Se você ainda não experimentou os aplicativos modelados do Einstein Discovery mais recentes, está perdendo a maneira mais rápida de preparar, carregar e analisar casos de uso comuns com apenas alguns cliques. As atualizações mais recentes oferecem um fluxo de trabalho de ponta a ponta, permitindo que você foque em personalizações de história, em vez disso. Aprimoramentos de modelo substituem o processo manual e complexo de implantação do modelo. Os modelos também automatizam o cálculo e a criação de campos de previsão de conjunto de dados para identificar linhas que cumprem uma meta de resultados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Analytics Studio clique em **Criar** e selecione **História**. Selecione um modelo e clique em **Continuar**.



A visão geral do modelo inclui uma descrição (1), uma lista de objetos com suporte (2) e exemplos de percepções (3). Clique em **Continuar** e deixe o Einstein Discovery criar suas percepções.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Economize tempo na configuração com a habilitação automática após a ativação de licença

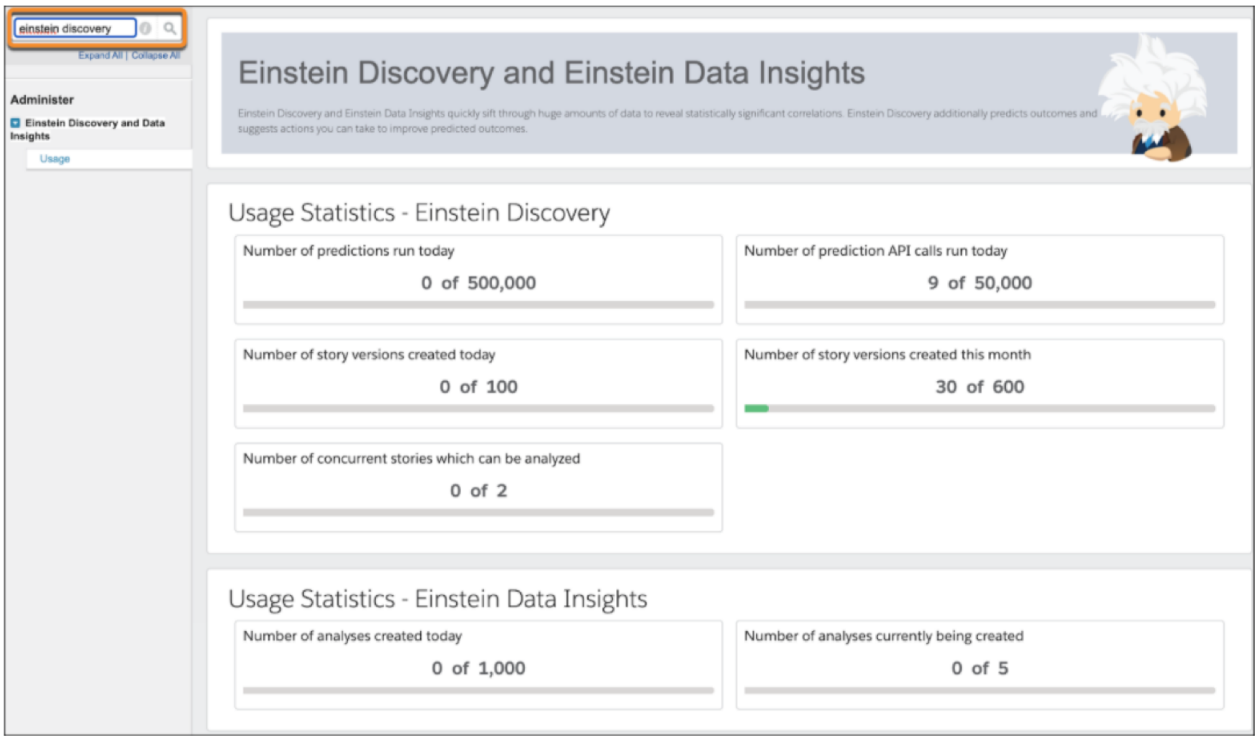
Configurar e gerenciar o Einstein Discovery ficou ainda mais fácil com a habilitação automática de recurso e um painel de uso consolidado. Agora que o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights fazem parte do Tableau CRM, eles serão ativados automaticamente quando o Tableau CRM for habilitado. A habilitação automática poupa tempo com a pesquisa dos recursos que precisam ser ativados ao criar conjuntos de permissões. Com o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights juntos na mesma tela, você obtém limites e métricas de utilização mais precisos de suas licenças.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Embora você não habilite mais o Einstein Discovery e o Einstein Data Insights, as permissões do usuário ainda devem ser atribuídas por meio de conjuntos de permissões básicos ou personalizados.

As estatísticas para o Einstein Discovery e o Einstein Data Insight estão disponíveis na Configuração.

Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *Einstein Discovery* e selecione **Uso**.



CONSULTE TAMBÉM:

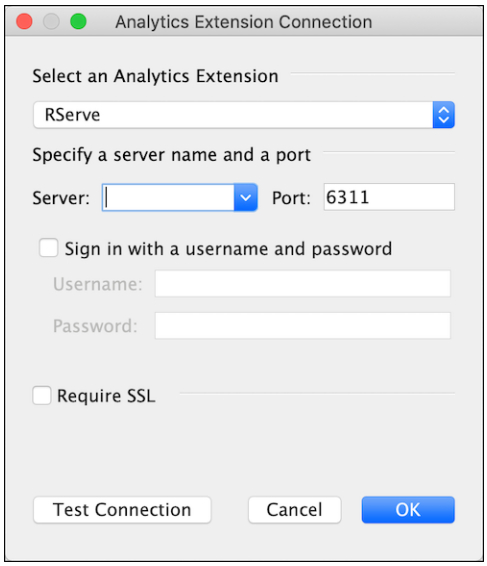
Einstein Discovery

Receba Previsões do Einstein no Tableau usando cálculos de tabela personalizados

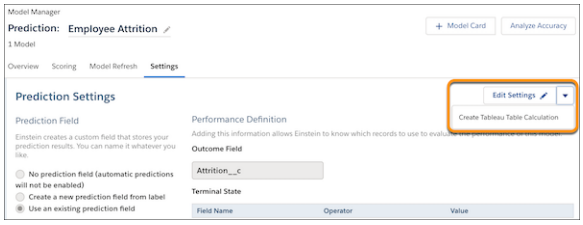
Ótimas notícias, usuários do Tableau! A partir do Tableau versão 21.1, você pode obter previsões para seus dados do Tableau usando modelos do Einstein Discovery que são implantados no Salesforce. Por exemplo, suponha que você tenha uma planilha do Tableau que contenha pedidos em abertos e queira usar um modelo no Salesforce que preveja a probabilidade de um pedido individual ser enviado no prazo. Para vincular a esse modelo, você se conecta ao Salesforce, gera um script personalizado para o modelo no Gerenciador de modelo, cria um campo calculado no Tableau e cola o script no Editor de cálculo para esse campo. Em seguida, quando o script é executado, ele envia uma solicitação de previsão com os dados do pedido necessários ao Salesforce. O modelo do Einstein Discovery calcula uma previsão e a retorna ao Tableau, aparecendo na sua planilha em tempo recorde. É realmente fácil e eficiente!

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

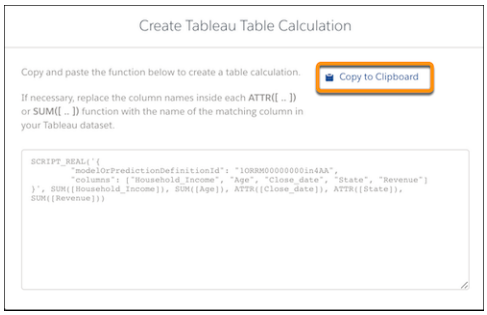
Como: Na Área de trabalho do Tableau, escolha **Ajuda** > **Configurações e desempenho** > **Gerenciar conexão da extensão de análise** e crie uma nova Conexão de extensão de análise para o Einstein Discovery.



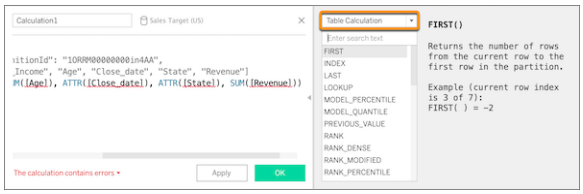
No Gerenciador de modelo, selecione uma previsão e selecione **Criar cálculo de tabela do Tableau** no menu.



O Gerenciador de modelo gera um script contendo o ID do modelo ou a previsão que você deseja usar, as colunas (variáveis) usadas no modelo e as colunas de origem correspondentes no Tableau (que você pode editar). Clique em **Copiar para a área de transferência**.



Na planilha do Tableau, crie um campo calculado e cole o script gerado do Gerenciador de modelo no Editor de cálculo.



Se necessário, substitua os nomes de coluna dentro de cada função ATTR ou SUM pelo nome da coluna correspondente nos dados do Tableau e clique em **OK**.

CONSULTE TAMBÉM:

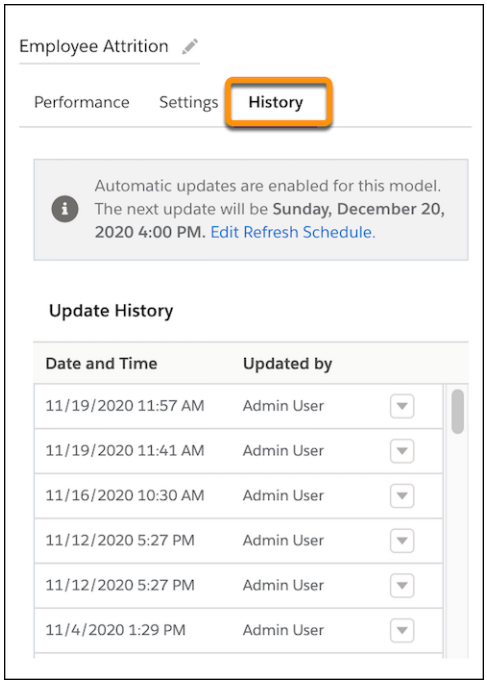
Einstein Discovery

Gerencie versões do modelo com o histórico de versões

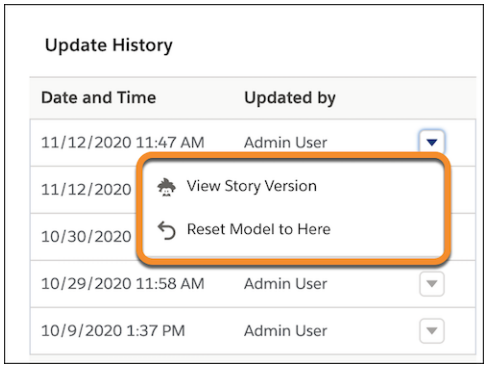
Acompanhe atualizações feitas em seu modelo que resultam de alterações em seu negócio, dados novos e melhores ou configurações de modelo ou histórico aprimorados. O Gerenciador de modelo agora exibe um histórico de versões do modelo para que você saiba exatamente quando ele foi atualizado e por quem e se está agendado para um trabalho de atualização futuro. Para modelos que não estão apresentando o desempenho esperado, você pode reverter para uma versão anterior que tenha um melhor desempenho. Para investigar as configurações subjacentes associadas a uma versão específica do modelo, você pode facilmente recuperar e examinar a versão do histórico em que ele é baseado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Gerenciador de modelos, visualize uma previsão e visualize um modelo. No painel lateral, clique na guia **Histórico**.



Na lista **Histórico de atualizações**, clique no menu ao lado da versão do modelo que você deseja gerenciar. Você pode redefinir o modelo para uma versão diferente e visualizar a versão do histórico associada a essa versão do modelo.



CONSULTE TAMBÉM:

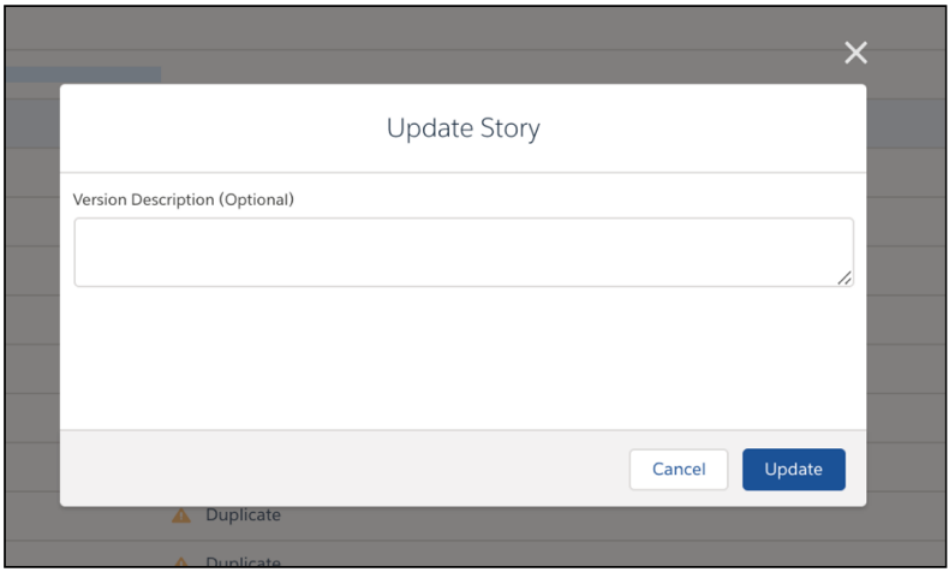
Einstein Discovery

Capture os detalhes da versão da história enquanto eles são recentes

Adicione detalhes da história enquanto eles estão frescos na memória com descrições de versão automáticas. A versão anterior lançou descrições de versão úteis que exigiam navegação para o local da versão para adicionar seu texto. Agora, o campo de descrição da versão aparece automaticamente conforme novas versões da história são salvas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para adicionar uma descrição da versão, clique em **Editar história**. Faça alterações na história existente e clique em **Atualizar história**. Adicione as notas sobre a versão na janela Descrição da versão (opcional) e clique em **Atualizar** para salvar.



CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Obtenha desempenho aprimorado em suas histórias do Einstein Discovery

Criar uma história ficou ainda melhor no Einstein Discovery. Observe uma resposta mais rápida ao iniciar uma nova história, mesmo ao usar conjuntos de dados maiores. Agora você pode focar nos resultados da história, em vez de focar no ajuste manual de cada conjunto de dados a ser analisado. O Einstein Discovery ajusta automaticamente seu conjunto de dados no segundo plano com base no feedback do mecanismo de otimização de consulta. Por exemplo, ele pode alcançar o conjunto ideal de variáveis explicativas por filtragem e exclusão dos campos de alta cardinalidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Discovery

Tableau CRM para todos

Com mais maneiras de personalizar o Tableau CRM (antigo Einstein Analytics), você e seus usuários podem configurar e acessar mais facilmente experiências de análise relevantes. Controle como os usuários da guia Análises acessam o Analytics Studio, gerencie a visibilidade do ativo nos aplicativos (beta), forneça notificações e assinaturas em painéis integrados e ordene as atualizações de assinatura da sua maneira.

NESTA SEÇÃO:

Controle quais usuários do Analytics Tabs acessam o Analytics Studio

Especifique quem pode criar aplicativos e editar e excluir conjuntos de dados e painéis tornando o Analytics Studio invisível a usuários do Analytics Tab por perfil. Quando você remove a visibilidade do Analytics Studio em um perfil, os usuários da guia Análises com o perfil não veem o Analytics Studio no Iniciador de aplicativos. Eles também não veem a ação Abrir no Analytics Studio em menus de ativo e cabeçalhos de painel.

Controle quem vê o que em um aplicativo com a visibilidade de ativo (beta)

Os gerentes de aplicativo e editores agora podem ocultar ativos selecionados com o recurso Visibilidade do ativo. A Visibilidade do ativo permite que você gerencie a presença de ativos confidenciais, como um painel em desenvolvimento ou um conjunto de dados bruto, de outros membros do aplicativo.

Habilite notificações e assinaturas em Painéis integrados

Dois novos atributos para o componente Painel do Einstein Analytics dão aos usuários do painel integrado opções para personalizar a experiência de análise. O atributo Habilitar notificações permite aos usuários personalizar como eles são notificados sobre atualizações do widget do painel. O atributo Habilitar assinaturas permite aos usuários optar por receber atualizações de email periódicas nos widgets do painel. Além disso, se você definir o cabeçalho do painel para mostrar, ele incluirá ícones que abrem painéis de notificação e assinatura dentro do painel integrado.

Organize os emails de assinatura da sua maneira

Veja suas atualizações mais importantes primeiro personalizando o email de assinatura. Novos controles na Visualização da assinatura permitem que você organize a ordem das assinaturas no email.

observe a aObserve a alteração no Centro de aprendizado

Devido a uma alteração de back-end, precisamos remover o banner do Trailhead do Centro de aprendizado do Tableau CRM. O banner exibia os emblemas do Trailhead ganhos, incluindo os emblemas no aplicativo pela conclusão das jornadas de aprendizado na seção Iniciar sua aventura no Analytics do Centro de aprendizado. Embora o banner tenha sido removido, a seção Iniciar sua aventura no Analytics permanece e você ainda pode ganhar esses emblemas no aplicativo. Para visualizar esses e todos os seus emblemas, basta ir até Trailhead.

Obtenha mais das tabelas no Tableau CRM para iOS

As tabelas são o melhor recurso no que se refere a visualizar dados. Mas, às vezes, você pode perder o contexto e ficar preso na rolagem sem fim na tela em dispositivos móveis menores. Agora, a rolagem e o agrupamento aprimorados facilitam o acesso a dados tabulares em qualquer lugar.

Obtenha a versão mais recente do Tableau CRM para iOS

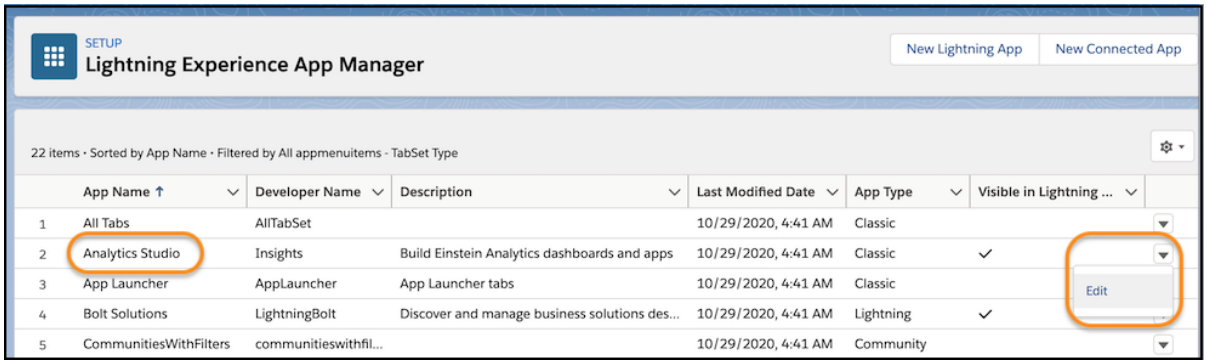
Para aproveitar os aprimoramentos e correções de bug mais recentes, atualize para a versão 12.0 do Tableau CRM para iOS.

Controle quais usuários do Analytics Tabs acessam o Analytics Studio

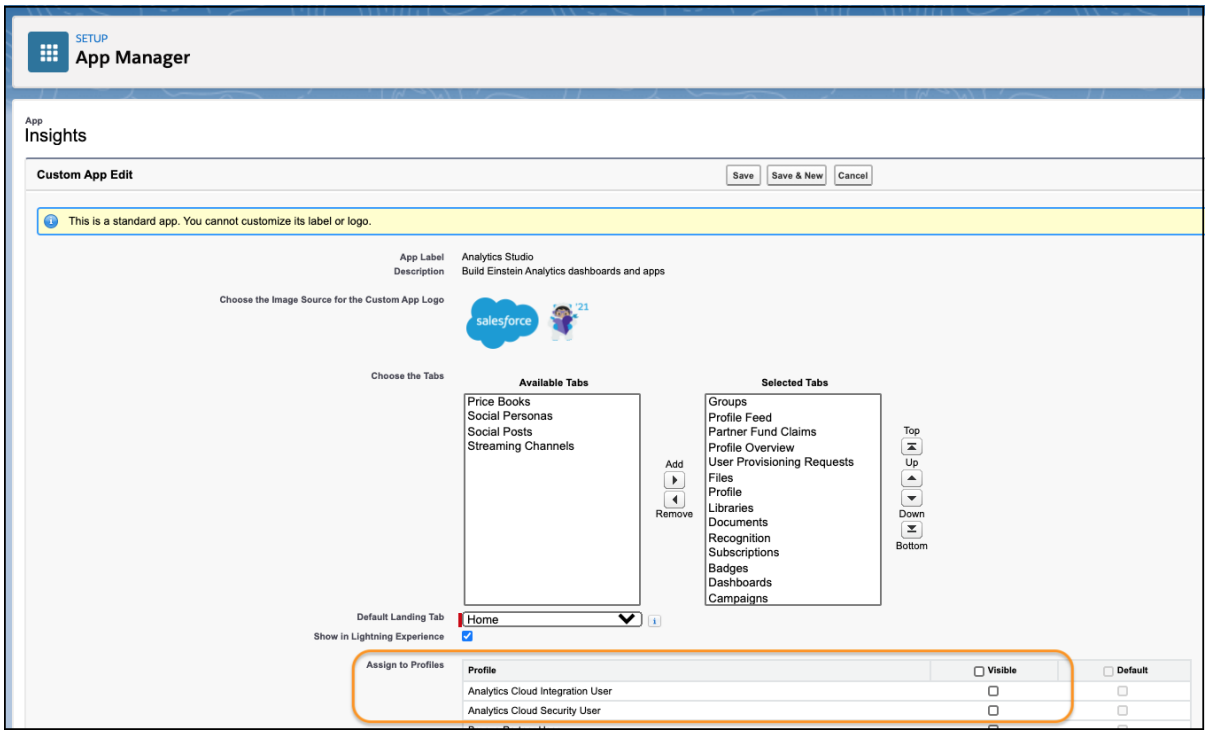
Especifique quem pode criar aplicativos e editar e excluir conjuntos de dados e painéis tornando o Analytics Studio invisível a usuários do Analytics Tab por perfil. Quando você remove a visibilidade do Analytics Studio em um perfil, os usuários da guia Análises com o perfil não veem o Analytics Studio no Iniciador de aplicativos. Eles também não veem a ação Abrir no Analytics Studio em menus de ativo e cabeçalhos de painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Em Configuração, na caixa `Busca rápida`, insira *`Gerenciador de aplicativo`*. No Gerenciador de aplicativos, abra o menu Analytics Studio e selecione **Editar**.



Para restringir o acesso ao Analytics Studio para um perfil, limpe sua marca de seleção da coluna **Visível** na seção Atribuir a perfis.



Importante: Embora desabilitar a visibilidade remova links da IU para o Analytics Studio na guia do Analytics, qualquer URL para a versão do Studio de um ativo sempre é aberta no Studio. O URL da versão do Studio está disponível na caixa de diálogo Compartilhar e é fornecido em emails de notificação e assinatura. Porém, para novas notificações criadas em painéis integrados e na Guia Análises, links em emails de notificação levam o usuário para a Guia Análises.

Nota: Essa alteração se aplica apenas à Guia Análises. O acesso ao Analytics Studio de painéis integrados não está mudando e ainda é controlado por meio dos atributos do componente.

Controle quem vê o que em um aplicativo com a visibilidade de ativo (beta)

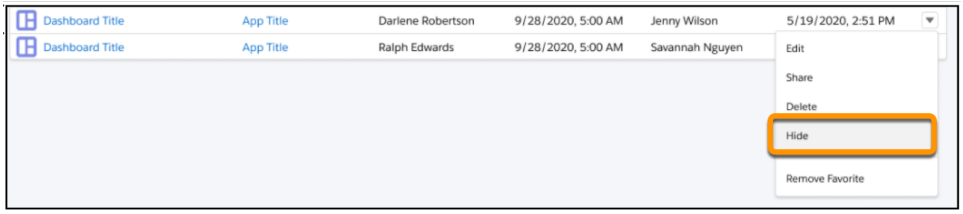
Os gerentes de aplicativo e editores agora podem ocultar ativos selecionados com o recurso Visibilidade do ativo. A Visibilidade do ativo permite que você gerencie a presença de ativos confidenciais, como um painel em desenvolvimento ou um conjunto de dados bruto, de outros membros do aplicativo.

Nota: Como um recurso beta, a Visibilidade do ativo é uma prévia e não faz parte do Tableau CRM no seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte e a Salesforce não é responsável por nenhum dano ou prejuízo resultante dele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas ao Tableau CRM e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce se aplicam igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Visibilidade do ativo na Trailblazer Community.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Entre em contato com o representante da conta do Salesforce para habilitar Visibilidade do ativo na sua organização.

Como: Os gerentes de aplicativo podem alternar o status de um ativo para controlar a visibilidade clicando no menu suspenso de ação no nível de linha para o ativo e então clicando em **Ocultar**.



As alterações do ativo afetam os membros do aplicativo que recebem o acesso Compartilhamento do visualizador. O ativo continua visível aos usuários do aplicativo com acesso de compartilhamento de Gerente ou Editor independentemente do status do ativo. Usuários com acesso de compartilhamento de Gerente ou Editor pode controlar a visibilidade do ativo.

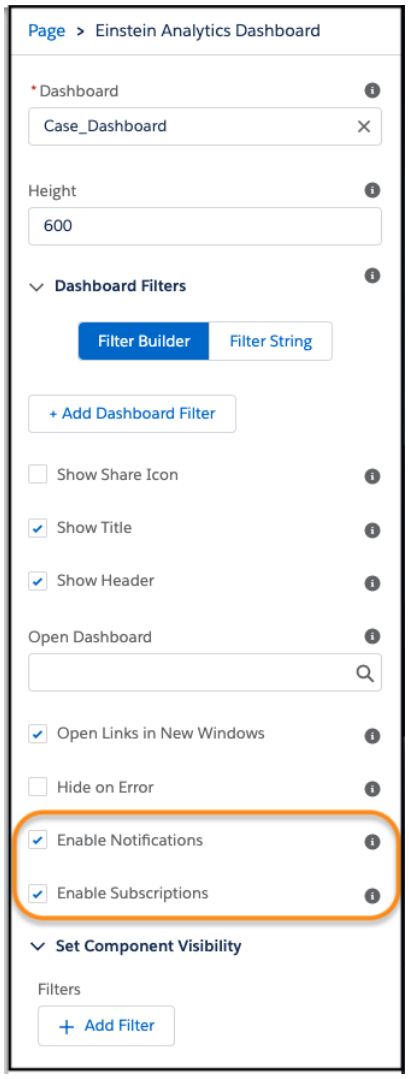
Habilite notificações e assinaturas em Painéis integrados

Dois novos atributos para o componente Painel do Einstein Analytics dão aos usuários do painel integrado opções para personalizar a experiência de análise. O atributo Habilitar notificações permite aos usuários personalizar como eles são notificados sobre atualizações do widget do painel. O atributo Habilitar assinaturas permite aos usuários optar por receber atualizações de email periódicas nos widgets do painel. Além disso, se você definir o cabeçalho do painel para mostrar, ele incluirá ícones que abrem painéis de notificação e assinatura dentro do painel integrado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

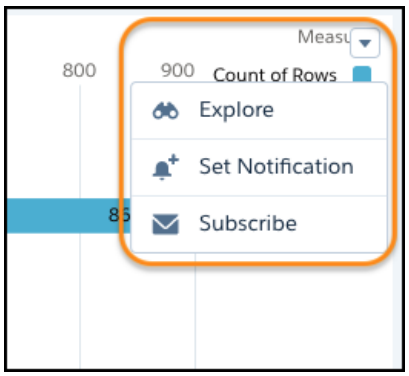
Quem: Para enviar por email notificações a outros destinatários, os usuários precisam de Emails de notificação: Adicionar destinatários. Para acessar assinaturas, os usuários precisam da permissão de usuário Usar emails de assinatura. Para permitir que os usuários assinem tabelas e recebam dados da tabela baixados em anexos .csv com os emails de assinatura, eles precisam também da permissão de usuário Baixar dados do Analytics.

Como: Selecione **Habilitar notificações** e **Habilitar assinaturas** no painel de configuração do componente Painel do Einstein Analytics no Criador de aplicativo Lightning.



Em um componente do painel do Visualforce, configure estes atributos com `enableNotifications="true"` e `enableSubscriptions="true"`.

Quando esses atributos são habilitados, as opções **Definir notificação** e **Assinar** aparecem nos menus do widget do painel integrado. Com essas ações, os usuários podem configurar e salvar notificações e assinaturas.



Se você também habilitar o atributo **Mostrar cabeçalho** de modo que o cabeçalho do painel apareça, os ícones para abrir painéis de gerenciamento serão incluídos. Nos painéis de gerenciamento, os usuários podem editar e excluir as próprias notificações e assinaturas.



Se Mostrar cabeçalho estiver desabilitado, os usuários poderão editar e excluir notificações e assinaturas na Guia Análises ou no Analytics Studio.

Dica: Se você habilitar Mostrar cabeçalho, recomendamos que o painel tenha pelo menos 400 pixels de largura para acomodar os painéis de gerenciamento.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Notificações e assinaturas em Painéis integrados

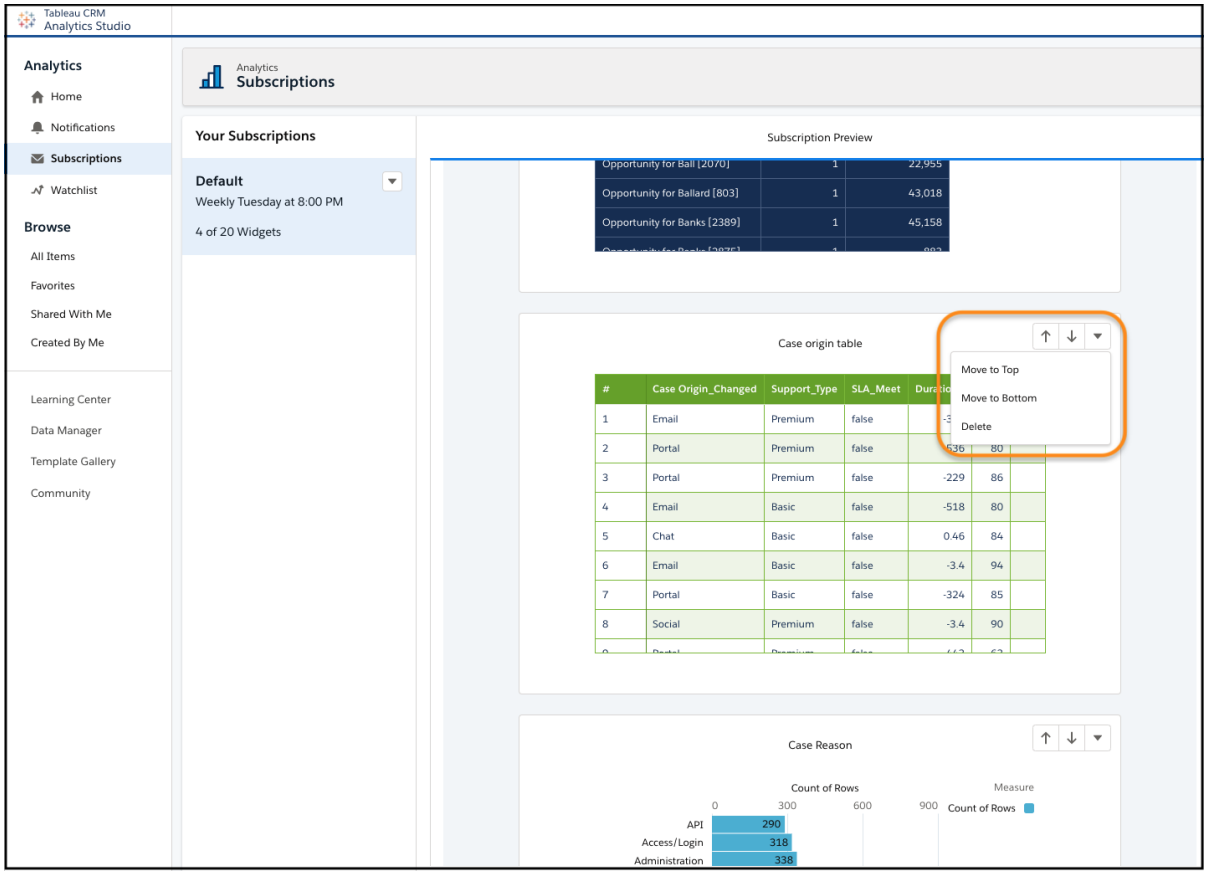
Organize os emails de assinatura da sua maneira

Veja suas atualizações mais importantes primeiro personalizando o email de assinatura. Novos controles na Visualização da assinatura permitem que você organize a ordem das assinaturas no email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para acessar assinaturas, os usuários precisam da permissão de usuário Usar emails de assinatura. Para permitir que os usuários assinem tabelas e recebam dados da tabela baixados em anexos .csv com os emails de assinatura, eles precisam também da permissão de usuário Baixar dados do Analytics.

Como: Clique em **Assinaturas** na página inicial do Tableau CRM. Na Visualização da assinatura, widgets e lenses recém-assinados são adicionados por último por padrão. Para reordenar as assinaturas, use os botões de seta e as ações de menu.



Você vê o novo pedido no Painel de assinatura imediatamente e no seu email de assinatura quando ele chega na sua caixa de entrada.

observe a aObserve a alteração no Centro de aprendizado

Devido a uma alteração de back-end, precisamos remover o banner do Trailhead do Centro de aprendizado do Tableau CRM. O banner exibia os emblemas do Trailhead ganhos, incluindo os emblemas no aplicativo pela conclusão das jornadas de aprendizado na seção Iniciar sua aventura no Analytics do Centro de aprendizado. Embora o banner tenha sido removido, a seção Iniciar sua aventura no Analytics permanece e você ainda pode ganhar esses emblemas no aplicativo. Para visualizar esses e todos os seus emblemas, basta ir até Trailhead.

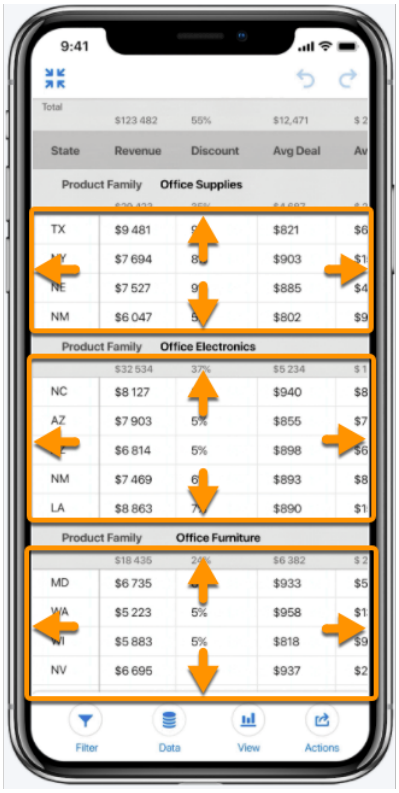
Onde: Essa alteração se aplica ao Tableau CRM (anteriormente, Einstein Analytics) no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Obtenha mais das tabelas no Tableau CRM para iOS

As tabelas são o melhor recurso no que se refere a visualizar dados. Mas, às vezes, você pode perder o contexto e ficar preso na rolagem sem fim na tela em dispositivos móveis menores. Agora, a rolagem e o agrupamento aprimorados facilitam o acesso a dados tabulares em qualquer lugar.

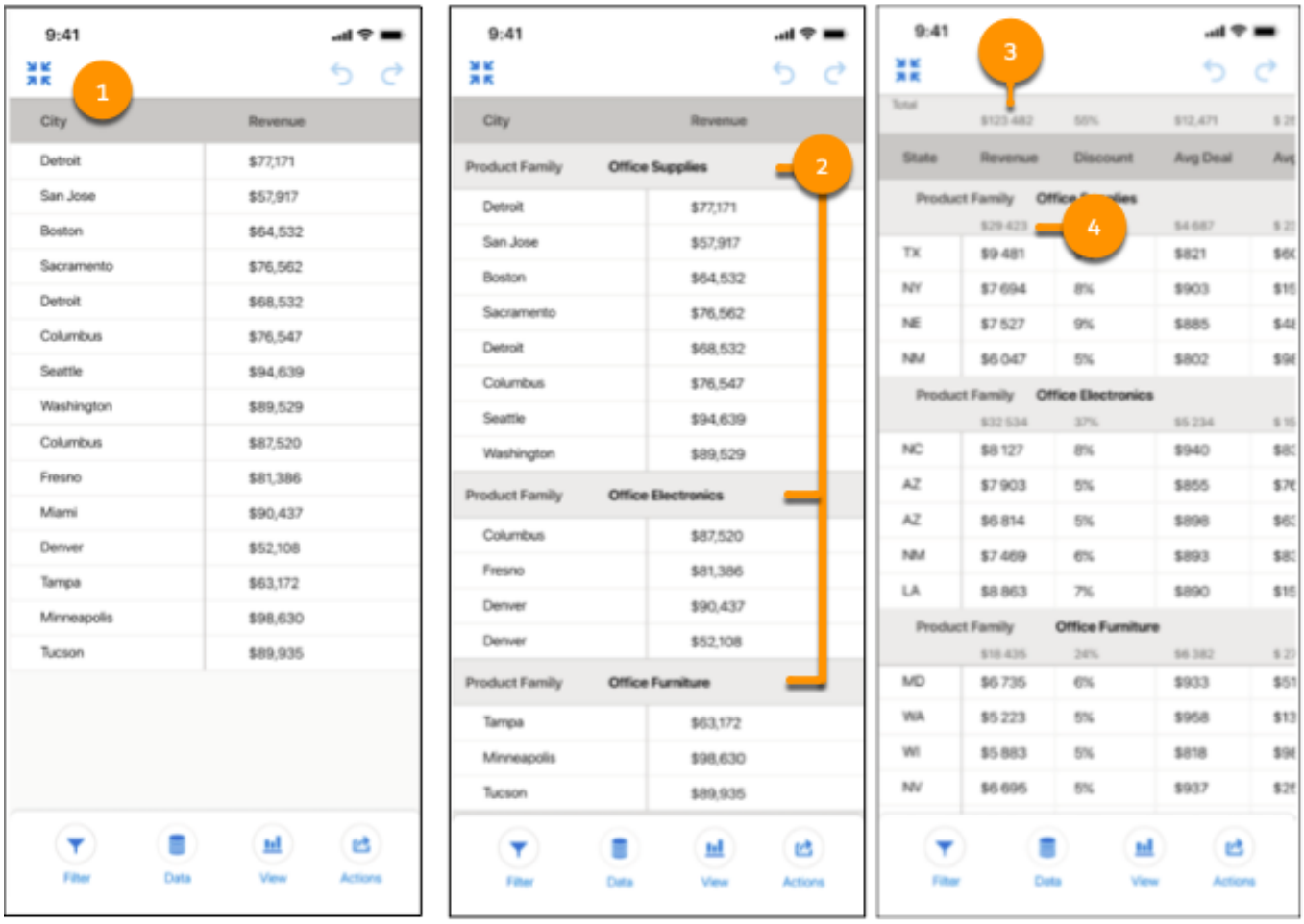
Onde: Essa alteração aplica-se ao Tableau CRM para iOS. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Você sempre sabe o que está visualizado com agrupamentos que permanecem no lugar enquanto você rola pelos dados.



Agrupamentos eficientes em tabelas comparativas facilitam a visualização do que é mais relevante.

- Agrupamentos de dados simples (1) são exibidos como linhas.
- Agrupamentos de dados múltiplos (2) são exibidos como seções de largura total.
- Totais (3) e subtotais (4) para agrupamentos de dados múltiplos são exibidos dentro das seções do agrupamento.



Obtenha a versão mais recente do Tableau CRM para iOS

Para aproveitar os aprimoramentos e correções de bug mais recentes, atualize para a versão 12.0 do Tableau CRM para iOS.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Tableau CRM para iOS. O Tableau CRM está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para obter os aprimoramentos mais recentes, faça download do Tableau CRM da App Store.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Qual experiência do Analytics Mobile eu uso? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Salesforce Einstein

O Criador de recomendações do Einstein está disponível ao público em geral e verifica seus dados conforme você os cria. O recurso Recomendações de artigo do Einstein tem um placar par ajudá-lo a aproveitar ao máximo seus dados e melhorar suas recomendações. Navegue com mais facilidade pelas percepções com a interface da história do Einstein Discovery.

Conheça todas as maneiras de trabalhar de modo mais inteligente com o Salesforce Einstein!

Serviço

Einstein para serviço

Crie confiança nos Bots do Einstein com uma caixa de diálogo do sistema do manipulador de erro e a habilidade de mostrar dados dos registros do Salesforce. Use o placar de Recomendações do artigo do Einstein para identificar onde você pode melhorar dados em seu modelo preditivo. Permita ao Einstein recomendar respostas de chat com base em menos transcrições de chat concluídas. Expanda seu alcance global com suporte para vários idiomas para entradas de bot e outros recursos do Einstein para serviço.

Vendas

Sales Cloud Einstein

A Pontuação de oportunidade do Einstein usa modelos globais quando não há dados de oportunidade suficientes. A Pontuação de leads do Einstein armazena campos de modo mais intuitivo.

Análise de dados

Einstein Discovery

Navegue por percepções facilmente com a nova interface de história do Einstein Discovery, obtenha previsões em conjuntos de dados usando receitas de Preparador de dados e preveja os resultados usando alguns modelos criados externamente que você carrega e implanta no Salesforce.

Personalização

Criadores do Einstein

O Criador de recomendações do Einstein está disponível ao público em geral e verifica seus dados à medida que você prossegue. Crie previsões para pacotes gerenciados com o Criador de previsões do Einstein.

Desenvolvimento

Einstein Vision e Language

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

Comércio

Nosso novo serviço de Inventário do Omnichannel permite aproveitar a disponibilidade do inventário em tempo real para B2C Commerce e Gerenciamento de pedidos do Salesforce. O B2B Commerce oferece aprimoramentos para facilitar o trabalho com dados de Comércio e o gerenciamento de seus produtos, além das configurações de checkouts e integrações.

NESTA SEÇÃO:

Inventário do Omnichannel

O Inventário do Omnichannel fornece uma solução de inventário escalonável que proporciona disponibilidade de inventário em tempo real no nível do local em todos os seus canais de atendimento.

B2B Commerce para Lightning

Ofereça facilmente mais de uma opção para seus produtos com variações e atributos. Promova vendas permitindo que usuários não autenticados obtenham acesso à sua loja. Permita que compradores criem e gerenciem listas de produtos em que estão interessados. Acelere a configuração de uma nova loja com os dados de amostra. Crie checkouts adaptáveis com integrações síncronas e gerencie-os com as guias de integração.

Checkout e integrações

Crie uma experiência de checkout síncrona que se ajuste dinamicamente às necessidades do cliente. Gerencie suas integrações e encontre recursos de integração com as novas guias de integração. Atualize o componente Método de entrega com os acionadores de validação mais recentes.

Inventário do Omnichannel

O Inventário do Omnichannel fornece uma solução de inventário escalonável que proporciona disponibilidade de inventário em tempo real no nível do local em todos os seus canais de atendimento.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience e está disponível edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com uma licença do Inventário do Omnichannel.

Por quê: O Inventário do Omnichannel combina o poder de APIs autônomas com a flexibilidade da Salesforce Platform para garantir que você e seus clientes sempre tenham acesso às informações de disponibilidade de inventário atualizadas.

A solução de Inventário do Omnichannel consiste nos seguintes recursos:

- Serviço de inventário do Omnichannel - um sistema multilocatário que consiste em APIs autônomas que permitem que você obtenha a disponibilidade do inventário e gerencie reservas em todos os seus canais de cumprimento.
- Conectar a APIs REST - As APIs do Salesforce permitem que o B2C Commerce e o Gerenciamento de pedidos do Salesforce chamem as APIs de Inventário do Omnichannel.
- Aplicativo de Inventário do Omnichannel - Um aplicativo de console que permite que você visualize a disponibilidade do inventário entre locais e gerencie seus locais e grupos de locais.

Com o Inventário do Omnichannel, você obtém:

- Visibilidade granular do local – Use as novas APIs para gerenciar a disponibilidade de inventário no nível do local.
- Agrupamento eficiente – Segmente o inventário para vitrines específicas usando grupos de locais.
- Flexibilidade – adicione e remova facilmente locais de sua contagem de vitrines de inventário ativas.
- Visibilidade de inventário centralizada - Visualize a disponibilidade do inventário em todos os canais de cumprimento.
- Precisão em escala – Conte com confiabilidade em tempo real para prevenir vendas dispendiosas a menos e a mais durante promoções-relâmpago ou feriados.

- Experiências do Omnichannel - Desbloqueie a compra online, coleta na loja; envio a partir da loja; e muito mais.

Como: Seu administrador deve habilitar o Inventário do Omnichannel para sua organização.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha a disponibilidade de inventário e gerencie reservas com APIs sem periféricos
O Inventário do Omnichannel usa APIs sem periféricos para oferecer disponibilidade de inventário em tempo real, processo de reserva simplificado e atendimento de pedido baseado em local.

Visualize a disponibilidade do inventário e gerencie os locais com o Console de inventário do Omnichannel
O Console de inventário do Omnichannel permite que você pesquise a disponibilidade do inventário e gerencie locais, grupos de locais e atribuições de grupos de locais.

Aprimore a experiência de compra e pedido com as integrações do Gerenciamento de pedido do Salesforce e B2C Commerce
É fácil integrar o inventário do Omnichannel ao B2C Commerce e ao Gerenciamento de pedidos. Uma solução de inventário integrada permite que você use sua rede de lojas de varejo e centros de distribuição para otimizar o atendimento em todos os locais.

Obtenha a disponibilidade de inventário e gerencie reservas com APIs sem periféricos

O Inventário do Omnichannel usa APIs sem periféricos para oferecer disponibilidade de inventário em tempo real, processo de reserva simplificado e atendimento de pedido baseado em local.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience e está disponível edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com uma licença do Inventário do Omnichannel.

Por quê: As APIs sem periféricos do Inventário do Omnichannel habilitam integrações com sistemas externos para realizar as seguintes ações.

- Importar inventário
- Carregar inventário
- Obter o status de importação
- Obter a disponibilidade
- Transferir reserva
- Liberar reserva
- Cumprir reserva

Usando as APIs de Inventário do Omnichannel, você pode:

- Recuperar atualizações de inventário de seus sistemas de back-office (WMS, ERP, POS).
- Fornecer a disponibilidade de inventário em tempo real aos compradores em suas lojas de comércio eletrônico.
- Reservar o inventário quando os compradores adicionam itens aos carrinhos de compra online e envia seus pedidos.
- Compartilhar a disponibilidade do inventário por local e grupo de locais para atendimento do pedido.

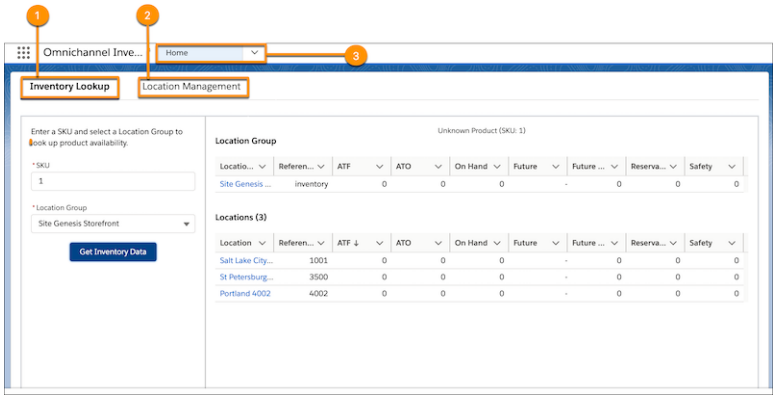
Visualize a disponibilidade do inventário e gerencie os locais com o Console de inventário do Omnichannel

O Console de inventário do Omnichannel permite que você pesquise a disponibilidade do inventário e gerencie locais, grupos de locais e atribuições de grupos de locais.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience e está disponível edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com uma licença do Inventário do Omnichannel.

Por quê: O Console de inventário do Omnichannel é a primeira coisa que você vê ao abrir o Inventário do Omnichannel.



- A guia Pesquisa de inventário permite pesquisar a disponibilidade de inventário por SKU e grupo de locais. (1)
- A guia Gerenciamento de local permite sincronizar as alterações feitas ao Console de inventário do Omnichannel com os dados mantidos no Inventário do Omnichannel. (2)
- O menu suspenso da barra de navegação permite que você abra modos de exibição de lista para locais e grupos de locais. Abra registros das páginas do modo de exibição de lista para ver informações detalhadas sobre seus locais e grupos de locais. Adicione, edite e exclua locais e grupos de locais. (3)

Aprimore a experiência de compra e pedido com as integrações do Gerenciamento de pedido do Salesforce e B2C Commerce

É fácil integrar o inventário do Omnichannel ao B2C Commerce e ao Gerenciamento de pedidos. Uma solução de inventário integrada permite que você use sua rede de lojas de varejo e centros de distribuição para otimizar o atendimento em todos os locais.

Onde: Esse recurso é novo no Lightning Experience e está disponível edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com uma licença do Inventário do Omnichannel.

Por quê: Integre o Inventário do Omnichannel ao B2C Commerce e ao Gerenciamento de pedidos para fornecer experiências de compra aprimoradas e completas aos clientes.

Ao garantir que você e seus clientes sempre tenham acesso às informações atualizadas de disponibilidade de inventário em todos os canais e locais, o Inventário do Omnichannel atua como o hub de inventário, fechando a lacuna entre as experiências de compra e cumprimento.

B2C Commerce

A integração nativa do B2C Commerce ao Inventário do Omnichannel torna fácil:

- Obter disponibilidade de inventário em tempo real em todos os canais digitais.
- Segmentar o inventário para vitrines específicas usando grupos de locais.
- Habilitar o compartilhamento de inventário de vários locais, lojas e centros de distribuição, envio da loja e compra online, coleta na loja.

Gerenciamento de pedido do Salesforce

A Integração do gerenciamento de pedidos usa um proxy de API que permite:

- Obter a disponibilidade para SKUs, locais e grupos de locais.
- Transferir reservas de um grupo para um local ou de um local para outro.

- Liberar reservas durante cancelamentos.
- Cumprir reservas quando os pedidos de cumprimento são fechados.

A integração do Gerenciamento de pedidos libera ferramentas para dar suporte ao gerenciamento de pedidos distribuído.

- Os processos de cumprimento permitem que você use a disponibilidade de inventário em tempo real para otimizar o cumprimento a partir de cada local.
- Lógica de roteamento predefinida permite:
  - Priorizar o cumprimento em um local que possa atender a um pedido com o menor número de remessas fracionadas.
  - Priorizar o cumprimento de um local que esteja mais perto do endereço de entrega do cliente.
- O roteamento de pedido manual permite criar pedidos de cumprimento manualmente para pedidos que não são roteados de modo automático.
- Rotear o modelo de dados novamente permite que você implemente a lógica de novo roteamento, acompanhe tentativas de roteamento no Resumo do pedido e agende uma tentativa futura de roteamento.

B2B Commerce para Lightning

Ofereça facilmente mais de uma opção para seus produtos com variações e atributos. Promova vendas permitindo que usuários não autenticados obtenham acesso à sua loja. Permita que compradores criem e gerenciem listas de produtos em que estão interessados. Acelere a configuração de uma nova loja com os dados de amostra. Crie checkouts adaptáveis com integrações síncronas e gerencie-os com as guias de integração.

NESTA SEÇÃO:

Aplicativo Commerce

Obtenha mapeamento e exemplos de dados do Commerce para uma nova loja adicionando dados de amostra a ela. Promova exposição da marca permitindo que convidados naveguem para suas lojas. Use componentes de referência para guiar o desenvolvimento de seus componentes personalizados. Configure os espaços de trabalho de Produto e Precificação, sabendo que suas configurações permanecem em vigor mesmo depois de você sair da página. Permita que os compradores salvem em listas os produtos em que estão interessados. Integre dados da loja ao Google Analytics para criar relatórios mais úteis.

Modelo do B2B Commerce

Use componentes de referência para criar componentes personalizados, permitir aos compradores criar e gerenciar listas de produtos e acompanhar detalhes da variação e conjuntos de atributos.

Variações e atributos do produto

Crie variações de um produto para dar ao cliente mais opções ao fazer o checkout. Atribua conjuntos de variações para oferecer opções padronizadas entre os produtos. Veja qual dos seus produtos são variações do espaço de trabalho Produto. Obtenha orientação passo a passo para criar e configurar variações e conjuntos de atributos.

Aplicativo Commerce

Obtenha mapeamento e exemplos de dados do Commerce para uma nova loja adicionando dados de amostra a ela. Promova exposição da marca permitindo que convidados naveguem para suas lojas. Use componentes de referência para guiar o desenvolvimento de seus componentes personalizados. Configure os espaços de trabalho de Produto e Precificação, sabendo que suas configurações permanecem em vigor mesmo depois de você sair da página. Permita que os compradores salvem em listas os produtos em que estão interessados. Integre dados da loja ao Google Analytics para criar relatórios mais úteis.

NESTA SEÇÃO:

Adicione dados de amostra à sua loja

Adicione dados de amostra à sua loja e automaticamente receba produtos, categorias, catálogo, arquivos de mídia, grupos de compradores, contas de comprador, catálogos de preço, entradas do catálogo de preços e direitos. Todos os dados são mapeados para criar uma loja totalmente operante. Personalize os dados conforme sua loja e você estiverem prontos.

Use os dados de interação da loja para criar relatórios repletos de percepções

Para obter percepções sobre os produtos com os quais os compradores interagem, crie relatórios personalizados com o Google Analytics usando dados de pesquisa e categoria que o Salesforce fornece.

Aumente a visibilidade com navegação de convidado

Obtenha ótima exposição dos catálogos e produtos da sua loja permitindo que usuários não autenticados (ou convidados) os acessem. Use grupos de compradores para atribuir os direitos de produto e catálogo que você deseja que os usuários convidados tenham.

Capture novos produtos em atualizações incrementais do mapa do site

Torne fácil para os usuários convidados encontrarem novos produtos em pesquisas da Web. Depois de realizar uma atualização incremental ao seu mapa do site, rastreadores de índice de pesquisa de terceiros podem encontrar produtos disponíveis recém-adicionados e publicamente disponíveis. Novos produtos são capturados em atualizações incrementais manuais e agendadas para seu mapa do site.

Retenha configurações de lista do espaço de trabalho

As listas híbridas de espaço de trabalho de Produto e Precificação agora têm configurações persistentes. Você pode fazer logout do aplicativo Commerce sabendo que suas configurações de layout e filtro se mantêm como estão.

Crie regras de compartilhamento de Product2 para compartilhar dados do B2B Commerce com convidados

Para melhorar a segurança, alteramos o padrão organizacional product2 para usuários convidados para PRIVADO. Se você atualmente compartilha dados do Product2 com usuários convidados, deverá criar regras de compartilhamento para continuar fazendo isso.

Adicione dados de amostra à sua loja

Adicione dados de amostra à sua loja e automaticamente receba produtos, categorias, catálogo, arquivos de mídia, grupos de compradores, contas de comprador, catálogos de preço, entradas do catálogo de preços e direitos. Todos os dados são mapeados para criar uma loja totalmente operante. Personalize os dados conforme sua loja e você estiverem prontos.

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

Quem: Esse recurso se aplica a usuários com uma licença do B2B Commerce.

Como: Selecione **Adicionar dados de amostra** ao configurar sua loja.

Use os dados de interação da loja para criar relatórios repletos de percepções

Para obter percepções sobre os produtos com os quais os compradores interagem, crie relatórios personalizados com o Google Analytics usando dados de pesquisa e categoria que o Salesforce fornece.

Onde: Esse recurso está disponível em sites do Criador de experiências nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use os dados para analisar as interações dos compradores com os produtos na sua loja. Descubra coisas como:

- O que os compradores mais estão pesquisando
- O que os compradores estão pesquisando, mas não estão encontrando
- Os tipos de produto que os compradores estão procurando
- Os produtos específicos que os compradores estão procurando

Para informações sobre o Google Analytics, consulte a Documentação do Google Analytics.

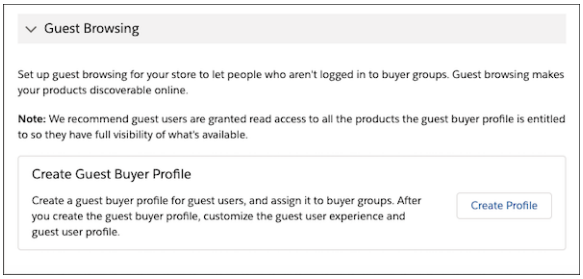
Aumente a visibilidade com navegação de convidado

Obtenha ótima exposição dos catálogos e produtos da sua loja permitindo que usuários não autenticados (ou convidados) os acessem. Use grupos de compradores para atribuir os direitos de produto e catálogo que você deseja que os usuários convidados tenham.

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

Quem: Esse recurso está disponível para clientes com uma licença do B2B Commerce.

Como: Na seção Administração da loja, clique em **Acesso do comprador**. Role para a seção Navegação do convidado e clique em **Criar perfil**. Uma lista de verificação acionável é exibida com todas as etapas para ativar a navegação de convidado.



Nota: Há alterações significativas na navegação do convidado nessa versão. Qualquer configuração de navegação de convidado criada no programa piloto não funciona mais.

Capture novos produtos em atualizações incrementais do mapa do site

Torne fácil para os usuários convidados encontrarem novos produtos em pesquisas da Web. Depois de realizar uma atualização incremental ao seu mapa do site, rastreadores de índice de pesquisa de terceiros podem encontrar produtos disponíveis recém-adicionados e publicamente disponíveis. Novos produtos são capturados em atualizações incrementais manuais e agendadas para seu mapa do site.

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

Como: Para atualizar manualmente o mapa do site, disponibilize sua loja ao público no **Criador de experiências** > **Configurações** > **Geral** e selecione **O público pode acessar o site**. Em seguida, abra a guia SEO e clique em **Gerar mapa do site**.

Nota: Há suporte para atualizações incrementais do mapa do site em todos os idiomas e localidades compatíveis com a sua loja.

Retenha configurações de lista do espaço de trabalho

As listas híbridas de espaço de trabalho de Produto e Precificação agora têm configurações persistentes. Você pode fazer logout do aplicativo Commerce sabendo que suas configurações de layout e filtro se mantêm como estão.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com uma licença do B2B Commerce.

Crie regras de compartilhamento de Product2 para compartilhar dados do B2B Commerce com convidados

Para melhorar a segurança, alteramos o padrão organizacional product2 para usuários convidados para PRIVADO. Se você atualmente compartilha dados do Product2 com usuários convidados, deverá criar regras de compartilhamento para continuar fazendo isso.

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

Quem: Esse recurso está disponível para clientes com uma licença do B2B Commerce.

Modelo do B2B Commerce

Use componentes de referência para criar componentes personalizados, permitir aos compradores criar e gerenciar listas de produtos e acompanhar detalhes da variação e conjuntos de atributos.

NESTA SEÇÃO:

Use componentes de referência para guiar o desenvolvimento de componente personalizado

Com Componentes da Web do Lightning (LWCs) de referência no repositório do GitHub b2b-commerce-on-lightning-quickstart, você pode revisar e reutilizar o código subjacente. O repositório é um projeto do Salesforce Developer Experience (SFDX) que você pode usar como um ponto de partida para criar seus próprios componentes personalizados. Use comportamentos e estruturas de componentes de exemplo para guiar seu desenvolvimento de componentes B2B e aplicar recursos e APIs da plataforma existentes.

As listas estão disponíveis ao público em geral

Na sua loja do B2B Commerce para Lightning, o recurso de listas agora está disponível ao público em geral. Seus compradores podem criar, gerenciar e classificar até 10 listas para acompanhar até 500 produtos de interesse em cada lista. Por meio do editor de propriedade do componente Minhas listas, você pode adicionar até três campos aos itens de lista de modo que os compradores possam ver mais detalhes de cada item.

Oculte o botão Adicionar à lista

Com a disponibilidade geral de listas no B2B Commerce para Lightning, alguns componentes têm novas configurações que controlam recursos de lista. Os componentes Carrinho e Cartão de detalhes do produto agora têm controles para ocultar botões relacionados à lista. Quando você não quer oferecer recursos de lista em sua loja, pode facilmente removê-los.

Visualizar detalhes do produto pai da variação na página do produto

Use o novo componente de página do Lightning "Produto pai da variação" para visualizar informações para produtos pai da variação na página Produto.

Visualizar os atributos da variação na página do produto

Use o componente da Página do Lightning de Atributos da variação para visualizar informações do atributo para produtos pai da variação na página Produto.

Use componentes de referência para guiar o desenvolvimento de componente personalizado

Com Componentes da Web do Lightning (LWCs) de referência no repositório do GitHub b2b-commerce-on-lightning-quickstart, você pode revisar e reutilizar o código subjacente. O repositório é um projeto do Salesforce Developer Experience (SFDX) que você pode usar como um ponto de partida para criar seus próprios componentes personalizados. Use comportamentos e estruturas de componentes de exemplo para guiar seu desenvolvimento de componentes B2B e aplicar recursos e APIs da plataforma existentes.

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

Como: O repositório inclui um arquivo Leiame para você começar. Para instruções completas sobre como recuperar esses componentes do GitHub e adicioná-los à sua loja, acesse b2b-commerce-on-lightning-quickstart/examples/lwc/.

As listas estão disponíveis ao público em geral

Na sua loja do B2B Commerce para Lightning, o recurso de listas agora está disponível ao público em geral. Seus compradores podem criar, gerenciar e classificar até 10 listas para acompanhar até 500 produtos de interesse em cada lista. Por meio do editor de propriedade do componente Minhas listas, você pode adicionar até três campos aos itens de lista de modo que os compradores possam ver mais detalhes de cada item.

Onde: Esse recurso está disponível em sites do Criador de experiências nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Oculte o botão Adicionar à lista

Com a disponibilidade geral de listas no B2B Commerce para Lightning, alguns componentes têm novas configurações que controlam recursos de lista. Os componentes Carrinho e Cartão de detalhes do produto agora têm controles para ocultar botões relacionados à lista. Quando você não quer oferecer recursos de lista em sua loja, pode facilmente removê-los.

Onde: A alteração está disponível em sites do Criador de experiências nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ocultar botões de lista, edite as propriedades do componente para os componentes Carrinho e Cartão de detalhes do produto. Para remover Minhas listas da navegação da loja, remova o link da página Minhas listas do componente de navegação da loja.

Visualizar detalhes do produto pai da variação na página do produto

Use o novo componente de página do Lightning "Produto pai da variação" para visualizar informações para produtos pai da variação na página Produto.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Visualizar os atributos da variação na página do produto

Use o componente da Página do Lightning de Atributos da variação para visualizar informações do atributo para produtos pai da variação na página Produto.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Variações e atributos do produto

Crie variações de um produto para dar ao cliente mais opções ao fazer o checkout. Atribua conjuntos de variações para oferecer opções padronizadas entre os produtos. Veja qual dos seus produtos são variações do espaço de trabalho Produto. Obtenha orientação passo a passo para criar e configurar variações e conjuntos de atributos.

NESTA SEÇÃO:

Dê aos compradores mais opções de produto com variações e atributos

Estenda a gama de produtos que você pode oferecer aos clientes com variações e atributos. Por exemplo, anexe opções de tamanho e cor a um blusão ou mostre as opções de tecido de um sofá.

Visualize classes pai do espaço de trabalho de produto

Obtenha uma visão geral das classes e variações de produto. O espaço de trabalho Produto tem uma nova coluna Classe do produto que você pode usar para acompanhar os produtos de variação, pai da variação e simples. Você pode visualizar, filtrar e agir quanto a todas as variações associadas a um pai da variação clicando na guia Variações no registro do produto.

Obtenha orientação para definir configurar variações e atributos

A configuração guiada por Variações dá a você instruções passo a passo para configurar conjuntos de atributos e associá-los a um produto da variação. As etapas de configuração o conduzem para tornar os conjuntos de atributos pesquisáveis e criar conjuntos de atributos em vários idiomas.

Dê aos compradores mais opções de produto com variações e atributos

Estenda a gama de produtos que você pode oferecer aos clientes com variações e atributos. Por exemplo, anexe opções de tamanho e cor a um blusão ou mostre as opções de tecido de um sofá.

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

Quem: Esse recurso se aplica a usuários com uma licença do B2B Commerce.

Por quê: As variações são criadas com base em um produto pai da variação para garantir que os dados do produto sejam mapeados corretamente. Porém, cada variação tem uma SKU única para acompanhar compras. Os conjuntos de atributos são um grupo de opções com valores da lista de opções que podem estar associados a um produto, como tamanho, (S, M, L) e cor (vermelho, azul, amarelo). Os conjuntos de atributo de variação podem ser atribuídos a vários produtos em uma organização do Salesforce, não importa a loja à qual estão associados.

Como: O administrador do Salesforce pode criar produtos pai e variações do aplicativo Commerce.

Visualize classes pai do espaço de trabalho de produto

Obtenha uma visão geral das classes e variações de produto. O espaço de trabalho Produto tem uma nova coluna Classe do produto que você pode usar para acompanhar os produtos de variação, pai da variação e simples. Você pode visualizar, filtrar e agir quanto a todas as variações associadas a um pai da variação clicando na guia Variações no registro do produto.

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

Quem: Esse recurso se aplica a usuários com uma licença do B2B Commerce.

Obtenha orientação para definir configurar variações e atributos

A configuração guiada por Variações dá a você instruções passo a passo para configurar conjuntos de atributos e associá-los a um produto da variação. As etapas de configuração o conduzem para tornar os conjuntos de atributos pesquisáveis e criar conjuntos de atributos em vários idiomas.

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

Quem: Esse recurso se aplica a usuários com uma licença do B2B Commerce.

Como: Os administradores podem acessar a configuração guiada em **Configuração do Commerce** > **Produtos da variação**.

Checkout e integrações

Crie uma experiência de checkout síncrona que se ajuste dinamicamente às necessidades do cliente. Gerencie suas integrações e encontre recursos de integração com as novas guias de integração. Atualize o componente Método de entrega com os acionadores de validação mais recentes.

NESTA SEÇÃO:

Crie checkouts adaptáveis com integrações síncronas

Seu checkout do B2B Commerce para Lightning Experience provavelmente tem casos de uso para experiências de checkout assíncronas e síncronas. Agora, você tem o melhor dos dois mundos com um checkout adaptável que alterna entre os dois métodos de processamento.

Gerenciar integrações com guias de integração

Nós renovamos o Painel de integração do B2B Commerce para Lightning Experience. Agora, cada integração tem a própria guia exclusiva de modo que podemos oferecer recursos e ajuda específicos. Antes, você encontrava todas as suas integrações em uma única guia chamada Integrações da loja.

Atualize o componente do método de entrega

O componente Método de entrega no B2B Commerce para Lightning Experience está recebendo um upgrade. Quando um comprador faz uma compra, nós alteramos a maneira como os métodos de entrega são atualizados nos perfis de usuário do comprador. Se você tiver clonado o subfluxo de checkout Método de entrega, substitua-o pela versão mais recente. Se você não atualizar o método de entrega para a versão mais recente, os compradores verão um erro ou uma tela em branco ao tentarem concluir o checkout.

Crie checkouts adaptáveis com integrações síncronas

Seu checkout do B2B Commerce para Lightning Experience provavelmente tem casos de uso para experiências de checkout assíncronas e síncronas. Agora, você tem o melhor dos dois mundos com um checkout adaptável que alterna entre os dois métodos de processamento.

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

Quem: Você precisa de uma licença do B2B Commerce para acessar recursos de checkout.

Por quê: Quando seus clientes fazem pedidos pequenos e não há muito processamento a ser feito, a execução síncrona é mais rápida e preferível. Use execuções síncronas quando o carrinho for menor e houver menores integrações para executar. Essa alteração poupa tempo para seu cliente e permite que o checkout seja executado da maneira mais eficiente possível. Para fazer com que os subfluxos Carrinho para o pedido e Ativar pedido sejam executados de maneira assíncrona, altere o parâmetro **Executar de maneira assíncrona** de dentro do seu fluxo de checkout.

Gerenciar integrações com guias de integração

Nós renovamos o Painel de integração do B2B Commerce para Lightning Experience. Agora, cada integração tem a própria guia exclusiva de modo que podemos oferecer recursos e ajuda específicos. Antes, você encontrava todas as suas integrações em uma única guia chamada Integrações da loja.

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

Quem: Você precisa de uma licença do B2B Commerce para acessar integrações.

Por quê: Acesse a página de administração da sua loja para acessar as implementações de integração existentes.

Como: Para acessar as guias de integração, navegue para a página de aterrissagem da loja. Selecione **Administração** e escolha o tipo de integração.

Atualize o componente do método de entrega

O componente Método de entrega no B2B Commerce para Lightning Experience está recebendo um upgrade. Quando um comprador faz uma compra, nós alteramos a maneira como os métodos de entrega são atualizados nos perfis de usuário do comprador. Se você tiver clonado o subfluxo de checkout Método de entrega, substitua-o pela versão mais recente. Se você não atualizar o método de entrega para a versão mais recente, os compradores verão um erro ou uma tela em branco ao tentarem concluir o checkout.

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

Quem: Você precisa de uma licença do B2B Commerce para acessar integrações.

Por quê: Depois de um comprador fazer alterações e o sistema validar tais alterações com um nó de decisão, o método de entrega de checkout será atualizado. Se não tiver clonado o subfluxo Método de entrega ou se está usando o componente da tela Método de entrega, você já está pronto. Nenhuma alteração é necessária. Se você tiver clonado o subfluxo Método de entrega ou usado o SFDX para criar a organização do Salesforce, o subfluxo precisará ser atualizado.

Como: Para atualizar seu subfluxo, encontre o fluxo de checkout no Flow Builder e abra o subfluxo Método de entrega. Observe que os valores passados para o subfluxo e crie um novo subfluxo de Método de entrega usando os mesmos valores. Exclua o subfluxo original. Salve e ative o fluxo.

Experience Cloud

A Spring '21 traz um novo começo para a Community Cloud com um novo nome: Experience Cloud. Como parte dessa atualização, nós atualizamos as ferramentas que você usa para criar seus sites e fizemos várias alterações de terminologia e documentação. O modelo Build Your Own (LWR) agora está disponível ao público em geral e inclui suporte para conteúdo do Salesforce CMS. Também incluímos aprimoramentos a vários componentes do Lightning.

EDIÇÕES

Disponível em: Edições **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** e **Developer**

NESTA SEÇÃO:

Olá, Experience Cloud, adeus Community Cloud

Para refletir melhor os muitos tipos de experiências digitais conectadas que você pode criar, incluindo portais, sites, centrais de atendimento, fóruns e aplicativos móveis, o Community Cloud agora se chama Experience Cloud.

Componentes do Lightning no Criador de experiências

Controle a sombra nas imagens de bloco no componente Menu de bloco e aproveite ao máximo o componente aprimorado Lista relacionada – única do Lightning.

Developer Productivity

Desenvolva sites com mais eficiência usando o modelo Build Your Own (LWR), que está disponível ao público em geral, e adicione conteúdo do CMS a componentes da Web do Lightning. Comunique-se entre componentes da Web do Lightning e do Aura nas páginas do site do Criador de experiências com o serviço de mensagens do Lightning.

Dispositivo móvel para Experience Cloud

Adicione vários arquivos a registros e visualize sites em navegadores móveis e o aplicativo móvel mais facilmente com uma interface de usuário aprimorada.

Políticas de segurança do usuário convidado impostas

A Salesforce está impondo várias políticas de segurança do usuário convidado, incluindo reduzir permissões de objeto para usuários convidados.

Segurança e compartilhamento

Descubra mais sobre segurança aprimorada para usuários com perfis externos padrão, bem como uma nova configuração de cookies para sites do Criador de experiências.

Outras alterações

Saiba mais sobre pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Experience Cloud.

Olá, Experience Cloud, adeus Community Cloud

Para refletir melhor os muitos tipos de experiências digitais conectadas que você pode criar, incluindo portais, sites, centrais de atendimento, fóruns e aplicativos móveis, o Community Cloud agora se chama Experience Cloud.

Onde: Essa alteração afeta todas as organizações do Salesforce que usam o Community Cloud.

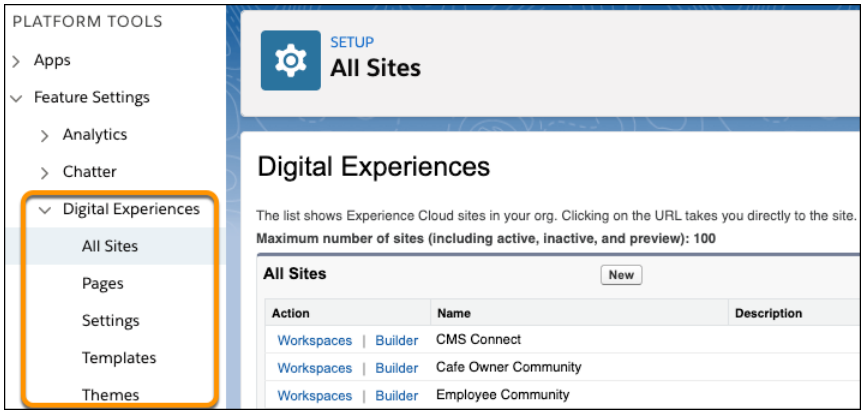
Por quê: Como parte dessa alteração de nome, você pode esperar alterações às ferramentas que usa para criar seus sites e terminologia e atualizações de documentação. Vamos analisar isso mais detalhadamente.

Primeiramente, terminologia. Se você está criando um fórum, um portal ou qualquer outro tipo de experiência digital, no nível mais básico, está criando um site online. Assim, em vez de dizer *comunidade*, que tem principalmente a conotação de um fórum no qual as pessoas interagem entre si, agora usamos o termo *site* em grande parte da interface do usuário e da documentação.

Aqui está um resumo rápido das principais alterações de terminologia.

Costumávamos dizer...	Agora dizemos...	O que significa...
Comunidade	Site ou site do Experience Cloud	O site que você cria no Experience Cloud usando o Criador de experiências ou o Visualforce.
Comunidade do Lightning	Site do Criador de experiências	O site que você cria usando o Criador de experiências.
Guias do Salesforce + comunidade do Visualforce	Guias do Salesforce + Site do Visualforce	O site que você cria usando o Visualforce.
Modelo de comunidade do Lightning	Modelo do Criador de experiências	O modelo que você usa para criar um site no Criador de experiências, como o Atendimento ao cliente e os modelos Build Your Own.
Tema da comunidade do Lightning	Tema do Criador de experiências	O tema que você usa para definir o estilo do site no Criador de experiências.
Página da comunidade do Lightning	Página do Criador de experiências	As páginas que compõem seu site no Criador de experiências.

Em seguida, vamos analisar as alterações à interface do usuário principal. Para acessar seus sites em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Experiências digitais`* e selecione **Todos os sites**.



Dica: Se você inserir por engano *`Comunidade`* na caixa Busca rápida, exibiremos automaticamente o menu Experiências digitais renomeado, sabemos que é difícil mudar velhos hábitos!

Os outros itens no menu Experiências digitais também estão simplificados, mas todas as configurações e itens nessa área permanecem iguais. E, conforme adequado, substituímos *comunidade* por *site* ou *site do Experience Cloud* em Espaços de trabalho da experiência, Criador de experiências e outras áreas da sua organização.

Por fim, você pode ver as mesmas atualizações e alterações de terminologia em nossa documentação, incluindo tópicos de ajuda, guias do desenvolvedor, conteúdo do Trailhead e muito mais.

Componentes do Lightning no Criador de experiências

Controle a sombra nas imagens de bloco no componente Menu de bloco e aproveite ao máximo o componente aprimorado Lista relacionada – única do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Adicione ou remova sombras no componente Menu de bloco

Use a nova configuração Mostrar sombra para escolher se deseja mostrar uma sombra nas suas imagens de bloco no componente Menu de bloco. Anteriormente, a sombra sempre estava ativa por padrão.

Dê acesso à Lista relacionada – única em sites móveis com o componente remodelado

O componente Lista relacionada – única mostra uma lista de registros relacionados com base em um objeto específico. O componente recém-remodelado agora é adequado a dispositivos móveis. A nova versão do componente Lista relacionada – única está disponível no Criador de experiências com a versão Winter '21. Se você usar a versão antiga do componente, mostrada como Descontinuada nas propriedades do componente, ele ainda funcionará. Se você excluir o componente descontinuado, deverá usar a nova versão.

Adicione ou remova sombras no componente Menu de bloco

Use a nova configuração Mostrar sombra para escolher se deseja mostrar uma sombra nas suas imagens de bloco no componente Menu de bloco. Anteriormente, a sombra sempre estava ativa por padrão.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Dê acesso à Lista relacionada – única em sites móveis com o componente remodelado

O componente Lista relacionada – única mostra uma lista de registros relacionados com base em um objeto específico. O componente recém-remodelado agora é adequado a dispositivos móveis. A nova versão do componente Lista relacionada – única está disponível no Criador de experiências com a versão Winter '21. Se você usar a versão antiga do componente, mostrada como Descontinuada nas propriedades do componente, ele ainda funcionará. Se você excluir o componente descontinuado, deverá usar a nova versão.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Developer Productivity

Desenvolva sites com mais eficiência usando o modelo Build Your Own (LWR), que está disponível ao público em geral, e adicione conteúdo do CMS a componentes da Web do Lightning. Comunique-se entre componentes da Web do Lightning e do Aura nas páginas do site do Criador de experiências com o serviço de mensagens do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)

O modelo Build Your Own (LWR), que antes estava disponível como um programa piloto, agora está disponível ao público em geral. Desenvolva experiências digitais incrivelmente rápidas, como sites, microssites e portais, usando o modelo de programação Componentes da Web do Lightning. Desenvolvido pelo novo Lightning Web Runtime (LWR), esse modelo personalizável oferece desempenho sem paralelo e melhora a produtividade do desenvolvedor.

Adicionar o conteúdo do Salesforce CMS a componentes da Web do Lightning personalizados

Adicione prontamente conteúdo do Salesforce CMS a sites do Criador de experiências usando componentes da Web do Lightning personalizados. Depois de publicar conteúdo em um espaço de trabalho do CMS, você pode aprimorar qualquer componente personalizado com seus repositórios de conteúdo com um único clique.

O serviço de mensagens do Lightning agora é compatível com o Experience Cloud (beta)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se entre o Modelo de objeto do documento (DOM) em uma página do Criador de experiências. Comunique-se entre componentes da Web do Lightning e do Aura nas páginas do site do Criador de experiências.

lightning:navigation em sites do Aura agora é compatível com generateUrl com mais actionNames

O componente `lightning:navigation` agora tem suporte para generateURL usando uma pageReference com os actionNames Novo, Editar e Clonar. Antes, apenas o actionName Visualizar tinha suporte. Páginas de registro padrão com ações de editar e clonar e páginas de objeto padrão com uma nova ação agora retornam um URL que pode ser usado para navegar para a ação especificada pela pageReference. O comportamento da chamada de navegação usando `lightning:navigation` não mudou.

Navegue para páginas de conteúdo do CMS usando uma PageReference

Em componentes do Lightning, você pode usar o novo tipo de pageReference `standard__managedContentPage` do serviço de navegação para navegar para páginas de conteúdo do CMS em um site do Criador de experiências.

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)

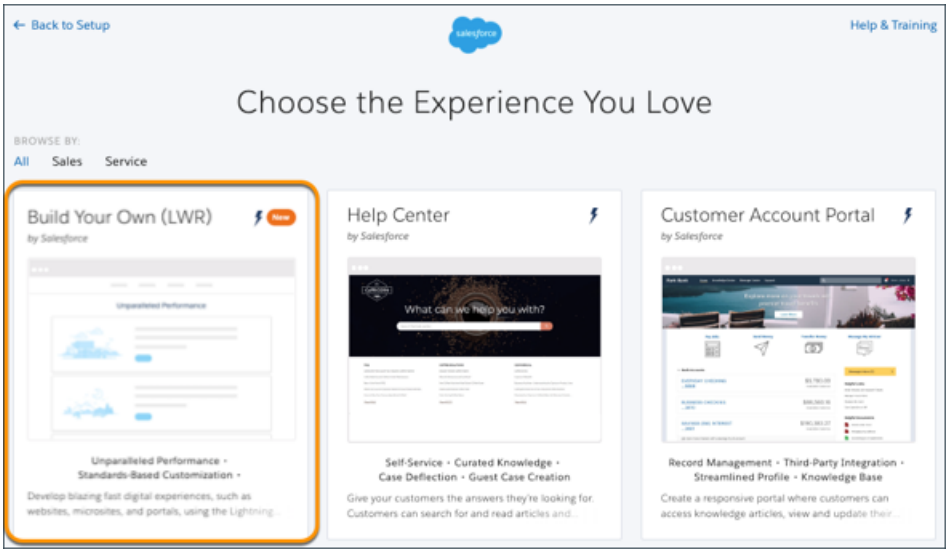
O modelo Build Your Own (LWR), que antes estava disponível como um programa piloto, agora está disponível ao público em geral. Desenvolva experiências digitais incrivelmente rápidas, como sites, microssites e portais, usando o modelo de programação Componentes da Web do Lightning. Desenvolvido pelo novo Lightning Web Runtime (LWR), esse modelo personalizável oferece desempenho sem paralelo e melhora a produtividade do desenvolvedor.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: O Experience Cloud tem um modelo Build Your Own, que oferece suporte para componentes da Web do Lightning e do Aura. Porém, nosso modelo mais novo é baseado exclusivamente no modelo de programação Componentes da Web do Lightning. Além de oferecer desempenho excepcional, o modelo:

- Fornece caminhos de URL personalizados para sites não autenticados, o que significa que não há mais `/s` bagunçando o URL do site. Por exemplo, `https://mycustomdomain.com/mypage`.
- Dá suporte ao desenvolvimento de componentes da Web do Lightning reutilizáveis e temas que seguem padrões da Web modernos.
- Inclui suporte para o Apex e a API da interface de usuário, assim, você pode acessar registros do Salesforce, SOSL e muito mais, para oferecer experiências repletas de dados para seus clientes.

Dica: O Build Your Own (LWR) é um modelo mínimo que fornece alguns componentes e apenas as páginas mais essenciais. O modelo é mais adequado para desenvolvedores que se sentem à vontade em desenvolver componentes da Web do Lightning e trabalhar com Salesforce DX, API da interface do usuário e Apex.



Além disso, com os aprimoramentos feitos desde a versão piloto anterior, agora é possível:

- Criar páginas de conteúdo para exibir conteúdo do CMS individual.
- Adicionar imagens do Salesforce CMS às suas páginas usando o componente Editor de conteúdo avançado.
- Usar o conteúdo do Salesforce CMS em componentes da Web do Lightning personalizados.
- Criar uma experiência visual consistente entre componentes da Web do Lightning personalizados e básicos usando um novo sistema de identidade de marca (visualização do desenvolvedor).
- Incluir configurações de SEO no nível da página, como Descrição e Título da página.
- Usar o Google Analytics.

NESTA SEÇÃO:

ExperienceBundle habilitado por padrão para sites Build Your Own (LWR)

Para sites criados com o modelo Build Your Own (LWR), o tipo de API de metadados do ExperienceBundle agora é habilitado automaticamente. Antes, para habilitar o tipo para todos os sites do Criador de experiências, você marcada a caixa de seleção **Habilitar API de metadados do ExperienceBundle** em Configuração.

Mantenha a continuidade com a página "Serviço não disponível" personalizável (piloto)

Se você usa o modelo Build Your Own (LWR), pode manter contato com os clientes e até mesmo criar casos quando o site está inativo. Use o Criador de experiências para configurar a página conforme a sua marca. Adicione identidade de marca e mensagens personalizadas, incluindo Email-to-Case, diretamente da página Serviço não disponível.

Use um domínio de certificado único para a sua Rede de entrega de conteúdo (piloto)

Proteja sua marca alternando de um certificado compartilhado para um único certificado com marca. A rede de entrega de conteúdo (CDN) gerencia o certificado para você, assim, você pode defini-lo e esquecê-lo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor: *Sites de LWR para Experience Cloud*

ExperienceBundle habilitado por padrão para sites Build Your Own (LWR)

Para sites criados com o modelo Build Your Own (LWR), o tipo de API de metadados do ExperienceBundle agora é habilitado automaticamente. Antes, para habilitar o tipo para todos os sites do Criador de experiências, você marcada a caixa de seleção **Habilitar API de metadados do ExperienceBundle** em Configuração.

Onde: Essa alteração se aplica a sites que usam o modelo Build Your Own (LWR), acessado pelo Lightning Experience e pelo Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Para sites do Aura, você ainda deve habilitar a caixa de seleção para usar o ExperienceBundle, em vez do SiteDotCom. Porém, para evitar possíveis problemas ao implantar ou recuperar sites do Aura e do LWR, recomendamos não alterar a configuração repetidamente. Por exemplo, ao usar os comandos de origem do Salesforce CLI, se você capturar a origem de uma organização teste, certifique-se de que a configuração permaneça igual ao enviar do seu projeto.

Mantenha a continuidade com a página "Serviço não disponível" personalizável (piloto)

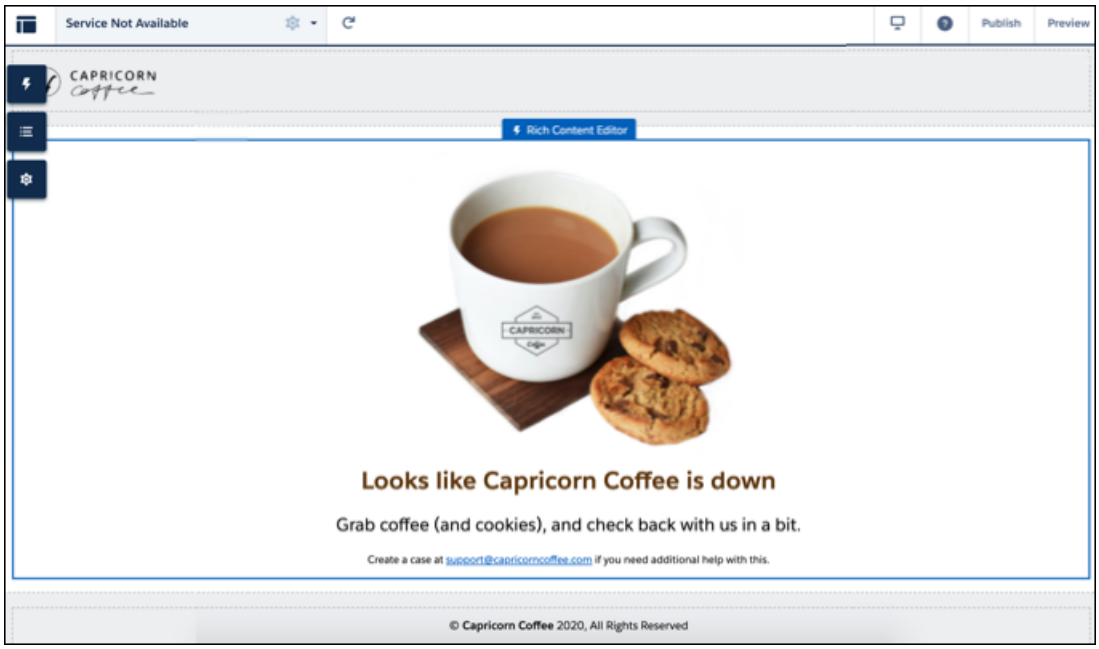
Se você usa o modelo Build Your Own (LWR), pode manter contato com os clientes e até mesmo criar casos quando o site está inativo. Use o Criador de experiências para configurar a página conforme a sua marca. Adicione identidade de marca e mensagens personalizadas, incluindo Email-to-Case, diretamente da página Serviço não disponível.

Onde: Essa alteração se aplica a sites que usam o modelo Build Your Own (LWR), acessado pelo Lightning Experience e pelo Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de página Site não disponível a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A página personalizável Site não disponível não está disponível ao público geral, a menos, ou até que, o Salesforce anuncie sua disponibilidade para o público em geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões no grupo do Experience Cloud na Trailblazer Community.

Quem: Esse recurso está disponível para sites que usam o modelo Build Your Own (LWR) quando o sistema da rede de entrega de conteúdo (CDN) padrão, Akamai, está habilitado.

Como: A página Site não disponível inclui um componente Editor de HTML que você pode personalizar conforme necessário. Como alternativa, você pode adicionar um componente Editor de conteúdo avançado à página para adicionar seu próprio texto e suas próprias imagens. Não há suporte para componentes da Web do Lightning personalizados. Você também pode criar objetos, além de casos, usando pacotes de Email para ISV encontrados no AppExchange.



Nota: Esse recurso piloto não é compatível com a página Serviço não disponível estática em **Administração** > **Páginas**.

Use um domínio de certificado único para a sua Rede de entrega de conteúdo (piloto)

Proteja sua marca alternando de um certificado compartilhado para um único certificado com marca. A rede de entrega de conteúdo (CDN) gerencia o certificado para você, assim, você pode defini-lo e esquecê-lo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Damos suporte à funcionalidade de domínio de certificado único a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O domínio de certificado único não está disponível ao público geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade para o público em geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões no grupo do Experience Cloud na Trailblazer Community.

Como: Ao configurar o domínio do site, escolha a opção de domínio de certificado único. Os usuários que inspecionam seus certificados veem apenas sua marca no certificado.

Adicionar o conteúdo do Salesforce CMS a componentes da Web do Lightning personalizados

Adicione prontamente conteúdo do Salesforce CMS a sites do Criador de experiências usando componentes da Web do Lightning personalizados. Depois de publicar conteúdo em um espaço de trabalho do CMS, você pode aprimorar qualquer componente personalizado com seus repositórios de conteúdo com um único clique.

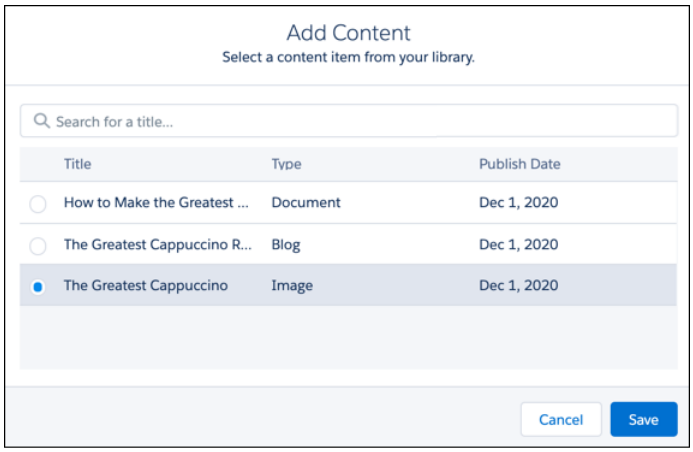
Onde: Essa alteração se aplica a todos os sites do Criador de experiências com o Salesforce CMS acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Configure o conteúdo do CMS para um componente da Web do Lightning personalizado especificando `type="ContentReference"` para o tipo de propriedade do componente no arquivo .js-meta.xml. Você também pode configurar seu componente para filtrar um tipo de conteúdo específico. Por exemplo, para exibir apenas imagens publicadas de seu espaço de trabalho do CMS, especifique `filter="cms_image"`, como mostrado:

```
<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>
```

No Criador de experiências, adicione o componente à página e clique em **Adicionar conteúdo** nas propriedades do componente. Adicione imagens, documentos, artigos de notícias e muito mais diretamente a seu site de seu espaço de trabalho do CMS.



CONSULTE TAMBÉM:

Use seu conteúdo do Salesforce CMS em componentes personalizados da Web do Lightning

O serviço de mensagens do Lightning agora é compatível com o Experience Cloud (beta)

Use o serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se entre o Modelo de objeto do documento (DOM) em uma página do Criador de experiências. Comunique-se entre componentes da Web do Lightning e do Aura nas páginas do site do Criador de experiências.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, o serviço de mensagens do Lightning no Experience Cloud é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões no grupo do Experience Cloud na Trailblazer Community.

`lightning:navigation` em sites do Aura agora é compatível com generateUrl com mais actionNames

O componente `lightning:navigation` agora tem suporte para generateURL usando uma pageReference com os actionNames Novo, Editar e Clonar. Antes, apenas o actionName Visualizar tinha suporte. Páginas de registro padrão com ações de editar e clonar e páginas de objeto padrão com uma nova ação agora retornam um URL que pode ser usado para navegar para a ação especificada pela pageReference. O comportamento da chamada de navegação usando `lightning:navigation` não mudou.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Navegue para páginas de conteúdo do CMS usando uma PageReference

Em componentes do Lightning, você pode usar o novo tipo de pageReference `standard__managedContentPage` do serviço de navegação para navegar para páginas de conteúdo do CMS em um site do Criador de experiências.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Tipos de PageReference

Dispositivo móvel para Experience Cloud

Adicione vários arquivos a registros e visualize sites em navegadores móveis e o aplicativo móvel mais facilmente com uma interface de usuário aprimorada.

NESTA SEÇÃO:

Experiência móvel aprimorada com estilos de toque SLDS

Os usuários do Experience Cloud que estão visualizando sites em navegadores móveis e o aplicativo Mobile Publisher agora veem uma interface de usuário aprimorada, com o estilo CSS do Salesforce Lightning Design System (SLDS) para telas sensíveis ao toque. Algumas melhorias incluem fontes grandes e responsividade do botão.

Adicione vários arquivos a registros em sites do Experience Cloud em dispositivos móveis

Você pode adicionar rapidamente vários arquivos a seus registros em qualquer lugar. Um botão Adicionar arquivos agora está incluído na lista Arquivos relacionados de cada registro para seus sites do Experience Cloud em dispositivos móveis.

Experiência móvel aprimorada com estilos de toque SLDS

Os usuários do Experience Cloud que estão visualizando sites em navegadores móveis e o aplicativo Mobile Publisher agora veem uma interface de usuário aprimorada, com o estilo CSS do Salesforce Lightning Design System (SLDS) para telas sensíveis ao toque. Algumas melhorias incluem fontes grandes e responsividade do botão.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio de navegadores móveis e do aplicativo do Mobile Publisher nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Adicione vários arquivos a registros em sites do Experience Cloud em dispositivos móveis

Você pode adicionar rapidamente vários arquivos a seus registros em qualquer lugar. Um botão Adicionar arquivos agora está incluído na lista Arquivos relacionados de cada registro para seus sites do Experience Cloud em dispositivos móveis.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio de aplicativos do Mobile Publisher nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na experiência móvel, abra um registro. Em seguida, clique em **Relacionado** > **Arquivos** > **Adicionar arquivos**. Selecione os arquivos a carregar ou adicione arquivos da sua organização.

Políticas de segurança do usuário convidado impostas

A Salesforce está impondo várias políticas de segurança do usuário convidado, incluindo reduzir permissões de objeto para usuários convidados.

NESTA SEÇÃO:

Permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto removidas para usuários convidados

A Salesforce está removendo as permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto em todos os objetos para usuários convidados em organizações novas e existentes. Essas permissões são removidas para objetos personalizados e objetos padrão. Os usuários convidados podem ter apenas permissões para ler e criar objeto.

Permissões obsoletas de perfis de usuário convidado foram removidas

Permissões obsoletas sem lógica de aplicativo vinculada foram removidas dos perfis de usuário convidado.

Permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto removidas para usuários convidados

A Salesforce está removendo as permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto em todos os objetos para usuários convidados em organizações novas e existentes. Essas permissões são removidas para objetos personalizados e objetos padrão. Os usuários convidados podem ter apenas permissões para ler e criar objeto.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações do Salesforce com usuários convidados nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: As permissões para Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto foram removidas permanentemente e não podem ser habilitadas para usuários convidados em perfis ou conjuntos de permissões.

Se as permissões Visualizar tudo, Modificar tudo, Editar e Excluir objeto fizerem parte de um conjunto ou grupo de permissões e forem atribuídas a um usuário convidado, o usuário convidado será removido do conjunto de permissões ou grupo de conjuntos de permissões. Os usuários convidados também perdem o acesso a outras permissões incluídas nesses conjuntos de permissões e grupos de conjuntos de permissões.

Se os usuários convidados forem removidos de conjuntos de permissões ou grupos de conjuntos de permissões porque têm as permissões para Modificar tudo, Visualizar tudo, Editar ou Excluir objeto e perderem outras funcionalidades, clone o conjunto de permissões com as permissões permitidas e atribua o novo conjunto de permissões ao usuário convidado.

Permissões obsoletas de perfis de usuário convidado foram removidas

Permissões obsoletas sem lógica de aplicativo vinculada foram removidas dos perfis de usuário convidado.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações do Salesforce com usuários convidados nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Essas permissões são removidas de todos os perfis de usuário convidado em todas as organizações.

- Habilitar a arquitetura em nível de interface do usuário
- Remover pessoas de mensagens diretas
- Visualizar tópicos
- Enviar email não comercial
- Compartilhar artigos internos do Knowledge externamente
- Ocultar a lista Visto por
- Habilitar a API RecordVisibility
- Atribuir tópicos
- Verificar respostas a perguntas do Chatter
- Fechar encadeamentos de conversa
- Editar tópicos
- Criar tópicos
- Excluir tópicos
- Mesclar tópicos
- Permitir que usuários acessem dados de privacidade
- Modificar classificação de dados
- Usar qualquer cliente de API
- Pode aprovar publicação de feed e comentário

Segurança e compartilhamento

Descubra mais sobre segurança aprimorada para usuários com perfis externos padrão, bem como uma nova configuração de cookies para sites do Criador de experiências.

NESTA SEÇÃO:

Usuários com perfis externos padrão não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud
Usuários com perfis externos padrão não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud como comunidades e portais.

Defina preferências para cookies permitidos para sites do Criador de experiências
Uma nova configuração no Criador de experiências permite que você defina os tipos de cookies permitidos no seu site por padrão.

Oculte os campos de Nome e Sobrenome na API SOAP para usuários de Sites do Experience Cloud
Agora, quando seus usuários fazer chamadas de API de um site com os apelidos habilitados, você poderá ocultar os campos de nome e sobrenome na API SOAP para usuários do site do Experience Cloud.

Usuários com perfis externos padrão não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud

Usuários com perfis externos padrão não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud como comunidades e portais.

Onde: Essa alteração se aplica a todos os sites do Experience Cloud acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração se aplica a todas as organizações do Salesforce que usam perfis externos padrão:

- Comunidade de clientes Plus
- Login de Comunidade de clientes Plus
- Gerenciador do Portal de clientes
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado
- Gerenciador do Portal de clientes padrão
- Portal Somente ideias
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado limitado
- Gerenciador do Portal de clientes padrão limitado
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado excedente
- Gerenciador do Portal de clientes padrão excedente
- Parceiro Bronze
- Login de Aplicativos externos Plus
- Membro de Aplicativos externos Plus
- Parceiro Ouro
- Parceiro
- Comunidade de parceiros
- Login de Comunidade do parceiro
- Parceiro prata
- Site autenticado
- CSP Lite Portal
- Comunidade de clientes
- Login da Comunidade de clientes
- Login de Aplicativos externos
- Membro de aplicativos externos
- High Volume Customer Portal
- Portal de alto volume
- Site autenticado excedente
- High Volume Customer Portal excedente
- Portal da plataforma

Como: Os usuários na sua organização que estão atribuídos aos perfis padrão externos não podem mais fazer login em sites do Experience Cloud como comunidades e portais. Para dar acesso a seus usuários do Experience Cloud, clone o perfil externo padrão ao qual eles estão atribuídos e altere as permissões de objeto para cumprir suas necessidades comerciais. Em seguida, atribua o perfil clonado aos usuários que acessam o site.

Para ainda usar perfis padrão para permitir o login, habilite a configuração Permitir o uso de perfis externos padrão para autorregistro e criação de usuário em **Configuração** > **Experiências digitais** > **Configurações**. Habilitar essa permissão não é uma melhor prática de segurança da Salesforce.

Defina preferências para cookies permitidos para sites do Criador de experiências

Uma nova configuração no Criador de experiências permite que você defina os tipos de cookies permitidos no seu site por padrão.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Acesse a página Segurança e privacidade no Criador de experiências. Na seção Cookies permitidos, ative a configuração **Permitir apenas os cookies obrigatórios para este site** se você quiser apenas cookies obrigatórios no seu site. Se você não ativar a configuração, seu site permitirá todos os cookies, incluindo os tipos obrigatórios e funcionais.

Oculte os campos de Nome e Sobrenome na API SOAP para usuários de Sites do Experience Cloud

Agora, quando seus usuários fazer chamadas de API de um site com os apelidos habilitados, você poderá ocultar os campos de nome e sobrenome na API SOAP para usuários do site do Experience Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica a todos os sites do Experience Cloud acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Habilite a definição **Ocultar os campos de nome e sobrenome na API SOAP para usuários do site ao fazer chamadas de API de um site com apelidos habilitados** em **Configuração** > **Experiências digitais** > **Configurações**. A configuração é ativada por padrão em organizações criadas após 18 de fevereiro de 2021.

Nota: Essa configuração funciona com a configuração **Exibir apelidos**, que é definida site a site. Habilite **Exibir apelidos** para cada site para qual deseja ocultar os campos de nome. Acesse Espaços de trabalho da experiência para cada site (**ConfiguraçãoExperiências digitais Todos os SitesEspaços de trabalho [de cada site]**). Habilite **Exibir apelidos** no espaço de trabalho de Administração e salve.

Outras alterações

Saiba mais sobre pequenas alterações que melhoram a sua experiência com o Experience Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Oculte campos nos resultados de pesquisa do Lightning Knowledge

Uma nova preferência do site permite que você use um layout de grade para resultados da pesquisa do Lightning Knowledge. Depois de habilitar o layout de grade, você pode editar os layouts de pesquisa do Knowledge para mostrar ou ocultar campos de grade para perfis selecionados do Knowledge.

Processe os membros com mais facilidade usando limites impostos

O número de membros adicionados ou removidos de um conjunto de permissões ou perfil afeta os tempos de processamento. O número de membros que pode ser processado por perfil ou conjunto de permissões agora está limitado a 10 milhões por vez.

Mescle contas pessoais habilitadas para o cliente

Mantenha os registros para contas habilitadas pelo cliente livres de duplicatas para que você possa alcançar mais clientes e manter relacionamentos melhores com eles. Agora os administradores podem mesclar contas pessoais de comunidades habilitadas pelo cliente usando o assistente de mesclagem.

Crie relatórios sobre o tempo de resposta da pergunta

Para cada pergunta feita em um fórum entre pares, você agora pode criar relatórios que respondem às perguntas: Quanto tempo leva para uma pergunta receber o primeiro comentário? Quanto tempo leva para uma pergunta receber a melhor resposta? Você pode calcular o tempo médio para o primeiro comentário e o tempo para a melhor resposta ao longo do tempo para um conjunto específico de tópicos ou grupos do Chatter.

Oculte campos nos resultados de pesquisa do Lightning Knowledge

Uma nova preferência do site permite que você use um layout de grade para resultados da pesquisa do Lightning Knowledge. Depois de habilitar o layout de grade, você pode editar os layouts de pesquisa do Knowledge para mostrar ou ocultar campos de grade para perfis selecionados do Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para usar esse recurso, primeiro habilite o Knowledge na sua organização do Salesforce. Em seguida, no Espaço de trabalho de administração do site, vá para **Preferências** > **Geral** e marque a caixa de seleção **Usar um layout baseado em perfil para resultados da pesquisa do Lightning Knowledge**. Salve suas alterações. Acesse o Gerenciador de objetos, clique no objeto Knowledge e depois clique em **Layouts de pesquisa**. Edite layouts selecionados para mostrar ou ocultar campos diferentes.

Nota: Quando você habilita o layout de grade padrão, o destaque do termo de pesquisa não está disponível nos resultados.

Processe os membros com mais facilidade usando limites impostos

O número de membros adicionados ou removidos de um conjunto de permissões ou perfil afeta os tempos de processamento. O número de membros que pode ser processado por perfil ou conjunto de permissões agora está limitado a 10 milhões por vez.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Experience Cloud acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a permissão Criar e configurar experiências.

Como: Para evitar exceder esses limites, adicione membros em pequenos lotes usando vários perfis ou conjuntos de permissões. Para aumentar esses limites, contate o suporte.

Mescle contas pessoais habilitadas para o cliente

Mantenha os registros para contas habilitadas pelo cliente livres de duplicatas para que você possa alcançar mais clientes e manter relacionamentos melhores com eles. Agora os administradores podem mesclar contas pessoais de comunidades habilitadas pelo cliente usando o assistente de mesclagem.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Experience Cloud acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso se aplica a usuários com a permissão Gerenciar usuários externos. Os usuários também precisam de permissões para excluir contas e editar registros relacionados, como oportunidades e contratos.

Crie relatórios sobre o tempo de resposta da pergunta

Para cada pergunta feita em um fórum entre pares, você agora pode criar relatórios que respondem às perguntas: Quanto tempo leva para uma pergunta receber o primeiro comentário? Quanto tempo leva para uma pergunta receber a melhor resposta? Você pode calcular o tempo médio para o primeiro comentário e o tempo para a melhor resposta ao longo do tempo para um conjunto específico de tópicos ou grupos do Chatter.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências acessados por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Gerentes de comunidade que podem criar relatórios.

Por quê: O tempo para o primeiro comentário e o tempo para resolução são métricas padrão usadas no setor de serviços para medir quando aumentar os níveis de serviço.

Como: Para começar a criar esses relatórios, em Configuração, insira *Tipos de relatórios* na caixa Busca rápida. Clique em **Tipos de relatório** e clique em **Novo tipo de relatório personalizado**. Escolha **Métricas de resposta do feed de rede** na seção Foco de tipo de relatório como objeto primário e continue como faria para criar qualquer outro relatório.



Nota:

- Essas métricas podem ser calculadas apenas para perguntas, não para outros tipos de publicações do Chatter.
- Essas métricas podem ser calculadas apenas para perguntas criadas após a versão Spring '21 estar disponível na sua organização.

Salesforce CMS

Faça ainda mais com seu conteúdo do Salesforce CMS. Implante conteúdo consistente usando chave de conteúdo, adicione-o ao novo modelo Build Your Own (LWR) para sites do Criador de experiências e exporte-o para outras organizações e espaços de trabalho.

NESTA SEÇÃO:

Mantenha a consistência com a chave de conteúdo

O conteúdo do Salesforce CMS agora tem uma chave de conteúdo. Esse identificador exclusivo adere ao seu conteúdo, não importa a versão, e entre organizações, sites e componentes do Salesforce. Use a chave de conteúdo para implantar conteúdo entre organizações, como sandbox para produção, com exportação e importação de arquivos JSON em arquivos .zip.

Use a chave de conteúdo para referenciar mídia para importação

Inclua a chave de conteúdo nos detalhes de conteúdo JSON para criar referências a arquivos de mídia para importação de conteúdo. Associe referências no campo `ref` ou no nó do editor de rich text (RTE), que agora cria um registro de conteúdo de usuário gerenciado para imagens no nó RTE.

Publicar conteúdo em massa após a importação

Antes, para importar arquivos locais com JSON, o campo `status` era exigido para cada conteúdo. O campo `status` não é mais usado para conteúdo no Salesforce CMS. Agora você pode escolher publicar todo o conteúdo de uma só vez no aplicativo Salesforce CMS. Use esse recurso para sua importação de mídia para publicar todas as imagens que são referenciadas por outro conteúdo a fim de manter todas as referências no lugar certo.

Exporte conteúdo de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS

Exporte conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados, de um espaço de trabalho no Salesforce CMS para arquivos .zip de arquivos JSON e arquivos de mídia. Transfira conteúdo para outra organização do Salesforce importando o arquivo .zip exportado.

Implante Componentes e conteúdo do CMS do sandbox para produção

Agora você pode usar a chave de conteúdo para exportar conteúdo do sandbox e importá-lo para produção. Em seguida, implante componentes de item único com o pacote de experiência do sandbox para produção. Antes, você recriava seu conteúdo ao mover componentes do CMS do sandbox para produção.

Downloads de conteúdo misto bloqueados no Google Chrome

O Google está protegendo os usuários contra downloads perigosos bloqueando downloads de conteúdo misto no Chrome. Um exemplo de download de conteúdo misto é colocar um link em um site HTTP em uma página HTTPS. Essa alteração afeta imagens e links não seguros no Salesforce CMS e no CMS Connect. O plano de distribuição em fases do Google começa com um aviso do navegador e então avança para bloquear downloads de conteúdo misto.

Aproveite o modelo Build Your Own (LWR) para o Experience Cloud

O novo modelo Build Your Own (LWR) para Experience Cloud permite que você desenvolva sites que sejam carregados rapidamente e bem dimensionados para entregar seu conteúdo do CMS. Com base nos Componentes da Web do Lightning (LWC), um modelo de programação com desempenho excepcional, esse modelo leve dá suporte a soluções totalmente personalizadas.

Use seu conteúdo do Salesforce CMS em componentes personalizados da Web do Lightning

Agora você pode adicionar conteúdo publicado de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS para um componente da Web do Lightning e usá-lo em um site do Criador de experiências.

Adicione imagens do CMS com o Editor de conteúdo avançado no modelo do Build Your Own (LWR)

Com o novo modelo do Build Your Own (LWR) para o Experience Cloud, você pode adicionar imagens do CMS diretamente ao seu site usando o componente Editor de conteúdo avançado.

Mantenha a consistência com a chave de conteúdo

O conteúdo do Salesforce CMS agora tem uma chave de conteúdo. Esse identificador exclusivo adere ao seu conteúdo, não importa a versão, e entre organizações, sites e componentes do Salesforce. Use a chave de conteúdo para implantar conteúdo entre organizações, como sandbox para produção, com exportação e importação de arquivos JSON em arquivos .zip.

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

Quem: Para criar e editar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CMS ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Quando você adiciona novo conteúdo a um espaço de trabalho do Salesforce CMS, atribuímos automaticamente uma chave de conteúdo que adere a esse conteúdo conforme ele é atualizado e recebe controle de versão.

Use a chave de conteúdo para referenciar mídia para importação

Inclua a chave de conteúdo nos detalhes de conteúdo JSON para criar referências a arquivos de mídia para importação de conteúdo. Associe referências no campo `ref` ou no nó do editor de rich text (RTE), que agora cria um registro de conteúdo de usuário gerenciado para imagens no nó RTE.

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

Quem: Para importar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CMS ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Quando você especifica os detalhes do conteúdo nos arquivos JSON, insira a chave de conteúdo do conteúdo de mídia no campo `ref` para criar uma referência para importação. Você também pode inserir a chave de conteúdo do conteúdo de mídia em um nó do editor de rich text (RTE), como o corpo de um item de notícias, em vez do campo `ref`. Esse método cria um registro de conteúdo gerenciado para imagens e exibe as informações no cartão Usado por na página de detalhes de conteúdo.

Aqui está um exemplo da estrutura `JSON` para importar um item de notícias que faz referência a uma imagem usando a chave de conteúdo da imagem.

```
{
"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."
        }
    }]
}
```

Aqui está um exemplo da estrutura `JSON` para um item de notícias que faz referência a uma imagem no editor de rich text.

```
{
"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."
        }
    }]
}
```

Publicar conteúdo em massa após a importação

Antes, para importar arquivos locais com JSON, o campo `status` era exigido para cada conteúdo. O campo `status` não é mais usado para conteúdo no Salesforce CMS. Agora você pode escolher publicar todo o conteúdo de uma só vez no aplicativo Salesforce CMS. Use esse recurso para sua importação de mídia para publicar todas as imagens que são referenciadas por outro conteúdo a fim de manter todas as referências no lugar certo.

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

Quem: Para importar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CMS ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Importe o conteúdo no espaço de trabalho do Salesforce CMS e selecione **Publicar conteúdo após a importação** para alterar o status de todo o conteúdo na sua importação para Publicado. Se o conteúdo já estiver no seu espaço de trabalho do CMS, ele substituirá sua última versão publicada. O conteúdo publicado está imediatamente disponível para uso em todos os canais, atualizado em seu site ativo e em todas as referências de conteúdo.

Recomendamos que você use esse recurso para publicar imagens referenciadas por outro conteúdo após a importação. Se você não selecionar essa opção, seu conteúdo será importado no status de rascunho e você poderá publicá-lo individualmente por meio do Salesforce CMS.

Exporte conteúdo de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS

Exporte conteúdo, como imagens, notícias, documentos ou tipos de conteúdo personalizados, de um espaço de trabalho no Salesforce CMS para arquivos .zip de arquivos JSON e arquivos de mídia. Transfira conteúdo para outra organização do Salesforce importando o arquivo .zip exportado.

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

Quem: Para exportar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CMS ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Abra o espaço de trabalho no Salesforce CMS, selecione o conteúdo e as pastas a exportar, clique no menu suspenso e selecione **Exportar conteúdo**. Opcionalmente, inclua imagens referenciadas se as imagens na sua exportação tiverem sido atualizadas ou forem diferentes da versão no espaço de trabalho CMS para o qual você as está importando.

Durante a exportação, os detalhes do conteúdo de cada item de conteúdo são exportados para arquivos JSON individuais em um arquivo .zip. Todo o conteúdo de mídia é exportado para um arquivo .zip separado e todos os demais conteúdos são exportados para outro. Por exemplo, quando conteúdo de notícia faz referência a uma imagem de banner, a imagem do banner e o conteúdo de notícias são exportados para arquivos .zip separados, como 1-media-content-[jobId].zip e 2-content-[jobId].zip. Quando você importa os arquivos .zip para um espaço de trabalho do Salesforce CMS, importe o arquivo .zip de mídia primeiro, então importe o arquivo .zip da exportação de conteúdo correspondente.

CONSULTE TAMBÉM:

Implante Componentes e conteúdo do CMS do sandbox para produção

Implante Componentes e conteúdo do CMS do sandbox para produção

Agora você pode usar a chave de conteúdo para exportar conteúdo do sandbox e importá-lo para produção. Em seguida, implante componentes de item único com o pacote de experiência do sandbox para produção. Antes, você recriava seu conteúdo ao mover componentes do CMS do sandbox para produção.

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

Quem: Para importar ou exportar conteúdo, você deve ter um papel de administrador de conteúdo nesse espaço de trabalho do CMS ou ser um administrador do Salesforce.

Como: Para mover seu conteúdo, primeiro exporte o conteúdo do espaço de trabalho do Salesforce CMS e então importe-o para o Salesforce CMS.

Nota: Componentes do CMS Collection não são incluídos quando você importa ou exporta no Salesforce CMS. Recrie seu CMS Collection na organização de destino do CMS. Se você usa o mesmo nome para a coleção, não é necessário adicioná-lo ao

componente novamente depois de recriá-lo. Componentes do CMS retêm referências de conteúdo quando você usa o mesmo nome para a coleção.

CONSULTE TAMBÉM:

- Mantenha a consistência com a chave de conteúdo
- Exporte conteúdo de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS
- *Guia do desenvolvedor de comunidades do Lightning*: Implante uma comunidade do sandbox para a produção
- *Guia do desenvolvedor de comunidades do Lightning*: ExperienceBundle para comunidades do Lightning

Downloads de conteúdo misto bloqueados no Google Chrome

O Google está protegendo os usuários contra downloads perigosos bloqueando downloads de conteúdo misto no Chrome. Um exemplo de download de conteúdo misto é colocar um link em um site HTTP em uma página HTTPS. Essa alteração afeta imagens e links não seguros no Salesforce CMS e no CMS Connect. O plano de distribuição em fases do Google começa com um aviso do navegador e então avança para bloquear downloads de conteúdo misto.

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

Quando: O esforço do Google começou em setembro de 2020 e continuará pelas próximas várias versões do Chrome.

Por quê: Para mais informações, consulte o artigo do Knowledge Bloqueio de conteúdo misto pelo Chrome no Salesforce CMS e no CMS Connect.

Aproveite o modelo Build Your Own (LWR) para o Experience Cloud

O novo modelo Build Your Own (LWR) para Experience Cloud permite que você desenvolva sites que sejam carregados rapidamente e bem dimensionados para entregar seu conteúdo do CMS. Com base nos Componentes da Web do Lightning (LWC), um modelo de programação com desempenho excepcional, esse modelo leve dá suporte a soluções totalmente personalizadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

- Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)

Use seu conteúdo do Salesforce CMS em componentes personalizados da Web do Lightning

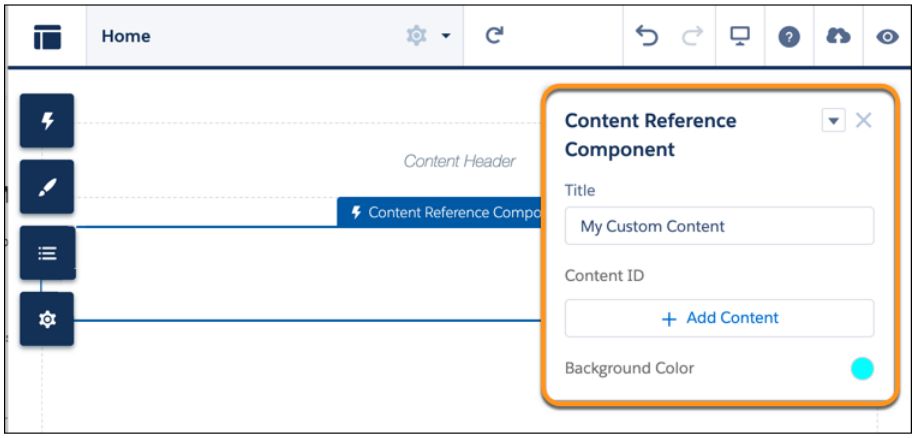
Agora você pode adicionar conteúdo publicado de seu espaço de trabalho do Salesforce CMS para um componente da Web do Lightning e usá-lo em um site do Criador de experiências.

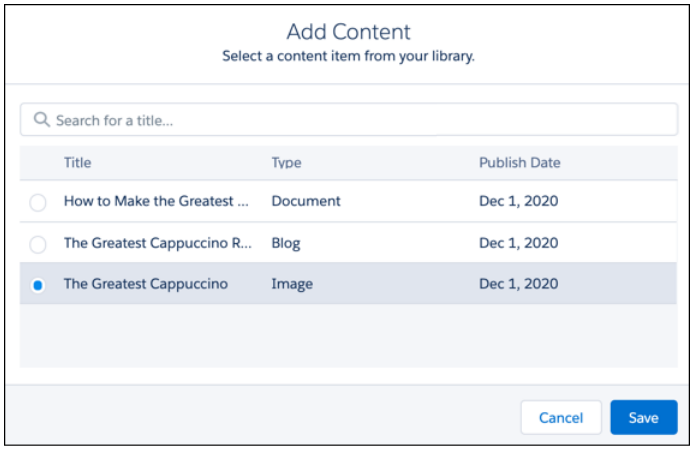
Onde: Essa alteração se aplica a todos os sites do Criador de experiências com o Salesforce CMS acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No aplicativo Salesforce CMS, crie e publique conteúdo em um espaço de trabalho do Salesforce CMS. Garanta que o espaço de trabalho esteja conectado ao seu site do Criador de experiências.

Para acessar seu conteúdo do CMS de um componente personalizado no Criador de experiências, configure o componente personalizado para incluir o tipo de propriedade `ContentReference`. Em seguida, no Criador de experiências, adicione o componente à página

e clique em **Adicionar conteúdo** nas propriedades do componente. Agora você pode encher seu site com imagens, documentos, artigos de notícias e muito mais diretamente de seu espaço de trabalho do CMS.





CONSULTE TAMBÉM:

- Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)
- Adicionar o conteúdo do Salesforce CMS a componentes da Web do Lightning personalizados

Adicione imagens do CMS com o Editor de conteúdo avançado no modelo do Build Your Own (LWR)

Com o novo modelo do Build Your Own (LWR) para o Experience Cloud, você pode adicionar imagens do CMS diretamente ao seu site usando o componente Editor de conteúdo avançado.

Onde: Essa alteração se aplica a sites do Criador de experiências usando o modelo do Build Your Own (LWR) com o Salesforce CMS, acessado pelo Lightning Experience e pelo Salesforce Classic. O modelo está disponível na Developer Edition e quando você compra o Salesforce CMS nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Garanta que seu espaço de trabalho do CMS esteja conectado ao seu site do Build Your Own (LWR) e publique as imagens que deseja usar.

Abra o site do Build Your Own (LWR) no Criador de experiências. Navegue para o menu Componentes e selecione o componente Editor de conteúdo avançado. Arraste o componente para adicioná-lo ao seu site. Na janela do componente Editor de conteúdo avançado, clique em **Editar conteúdo**. Em seguida, selecione para acessar o seu conteúdo do CMS e adicionar uma imagem.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie experiências rápidas e eficientes com o modelo Build Your Own (LWR) (disponível ao público em geral)

Aplicativo móvel

Faça mais no aplicativo Salesforce móvel com novos recursos, como Mobile Home para iOS e pesquisa de idioma natural em dispositivos móveis. O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud e vem com suporte para iPad.

NESTA SEÇÃO:

Aplicativo Salesforce móvel

Visualizar cartões personalizáveis em uma nova página Inicial móvel, filtrar registros usando pesquisa de idioma natural em dispositivo móvel e usar o widget Navegação rápida do Salesforce para obter seus itens mais importantes da tela inicial de seu dispositivo iOS.

Mobile Publisher

O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud. Há suporte oficial para iPad para usuários que preferem trabalhar em tablet.

Aplicativo Salesforce móvel

Visualizar cartões personalizáveis em uma nova página Inicial móvel, filtrar registros usando pesquisa de idioma natural em dispositivo móvel e usar o widget Navegação rápida do Salesforce para obter seus itens mais importantes da tela inicial de seu dispositivo iOS.

NESTA SEÇÃO:

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel

Nossa mais nova rodada de recursos novos e aprimorados do aplicativo Salesforce móvel inclui uma nova tela inicial do Salesforce para iOS, linha de tempo de atividade para Android e muito mais.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce móvel

Nossa mais nova rodada de recursos novos e aprimorados do aplicativo Salesforce móvel inclui uma nova tela inicial do Salesforce para iOS, linha de tempo de atividade para Android e muito mais.

Onde: O novo aplicativo Salesforce móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem exigir uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário.

Quando: Para Android, a maioria dos recursos ficará disponível para o aplicativo Salesforce móvel na semana de 15 de fevereiro de 2021. Para iOS, a maioria dos recursos em fevereiro de 2021.

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Configurar no site completo
Sistema operacional e navegador			
Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram na página 415	✔	✔	
Acesso a dados e modos de exibição			
Fique à vontade no Mobile Home (beta) na página 416		✔	✔
Navegação e ações			
Entrar no Salesforce pela tela inicial com o widget de navegação rápida na página 420		✔	
Rolagem aprimorada é o novo padrão na página 420	✔	✔	
Recursos de produtividade			
Acompanhar suas atividades com a linha do tempo de atividade no Android na página 420	✔		
Use ações dinâmicas com objetos personalizados em dispositivos móveis na página 420	✔	✔	✔
Acesso e segurança			
Prepare-se para alterações à política de privacidade da Apple na página 421		✔	
Nova IU de configuração de segurança móvel aprimorada na página 421			✔
Proteja seus dados com atualizações de segurança móvel aprimoradas na página 422	✔	✔	✔
Configuração			
Melhore o desempenho da página do Lightning em dispositivos móveis na página 423	✔	✔	✔
Aprimoramentos diversos			
Ative a experiência do novo aplicativo Salesforce móvel para tablet na página 423	✔	✔	✔

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuste suas previsões em qualquer lugar

Os requisitos do aplicativo Salesforce móvel mudaram

O Salesforce está analisando os requisitos para usar o aplicativo Salesforce móvel para iOS e Android. Saiba mais sobre as exigências da plataforma móvel e os dispositivos que usamos em testes de recursos e desempenho conforme continuamos a aprimorar a experiência do Salesforce.

Dispositivos móveis usados para teste do Salesforce

O Salesforce executa testes automatizados e manuais do aplicativo Salesforce móvel para iOS e Android em um conjunto de dispositivos móveis selecionado. Esta é a lista de dispositivos para a versão Spring '21.

Plataforma	Telefones	Tablets
Android	• Google Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Samsung Galaxy S10 / S10+ / S10e • 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

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce em dispositivos não testados que atendam às exigências de plataforma atuais. O Salesforce às vezes não consegue replicar alguns problemas para clientes que utilizam o Salesforce em dispositivos não testados, devido a personalizações específicas do fabricante.

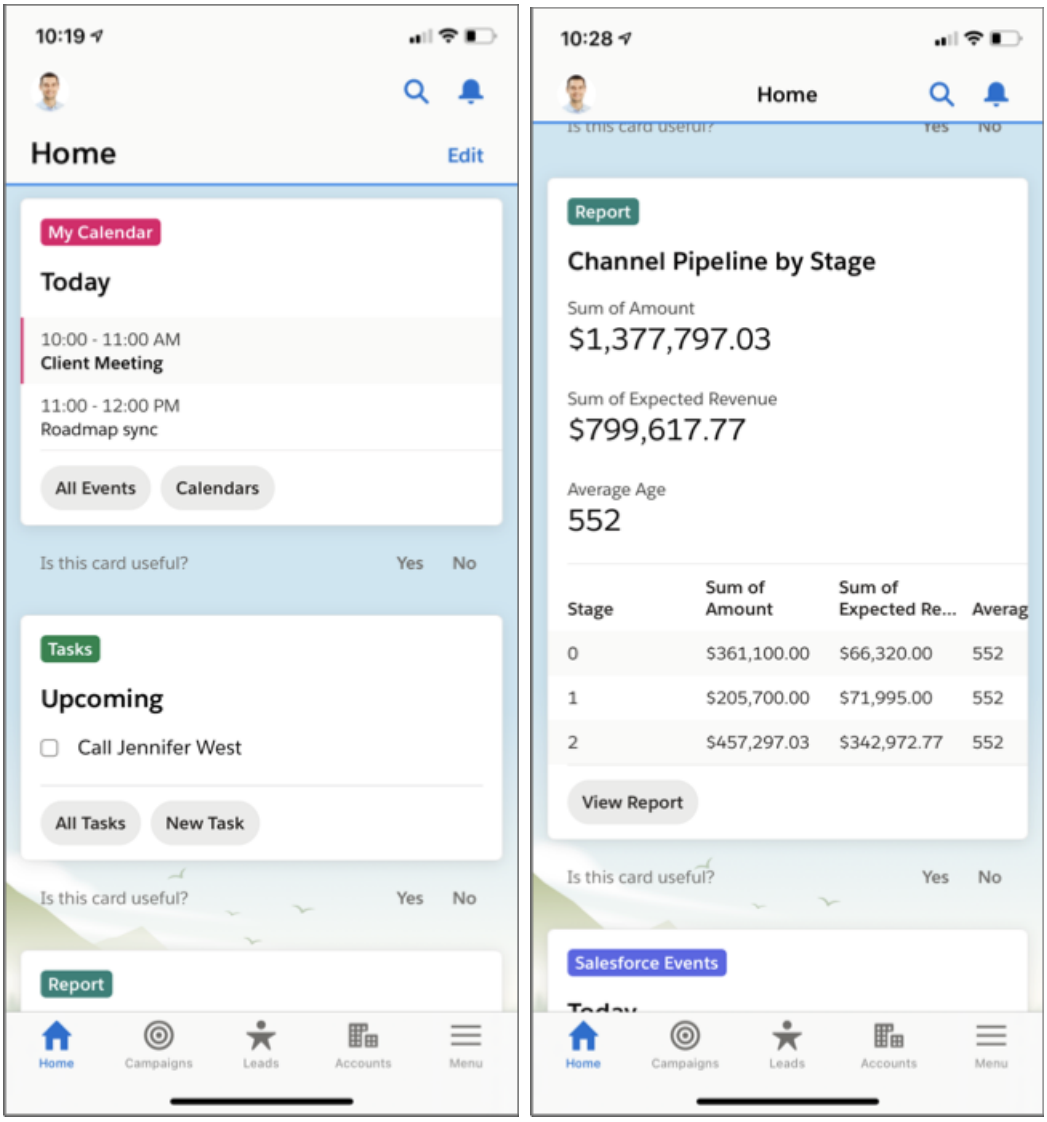
Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, a lista de dispositivos testados pelo Salesforce está sujeita a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

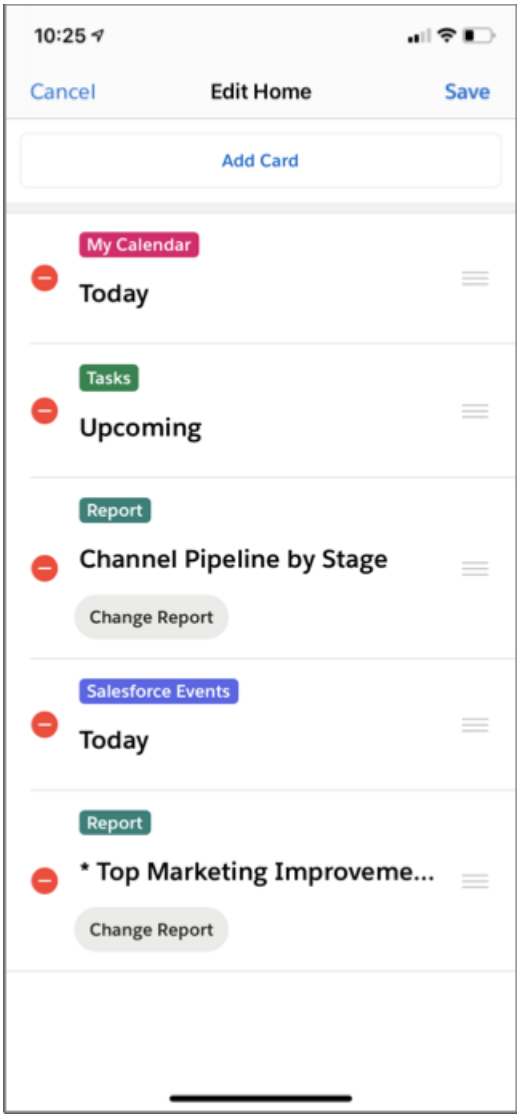
Fique à vontade no Mobile Home (beta)

Bem-vindo à sua nova casa! Quando você usa o Mobile Home, é recebido por um conjunto de cartões dinâmicos personalizáveis que mostram informações customizadas. Veja seus relatórios, eventos futuros, registros recentes e muito mais. Seus cartões exibem informações baseadas em como você usa o aplicativo, e você pode facilmente reorganizar, adicionar e remover cartões diretamente no aplicativo. Quando o Mobile Home está ativado, ele é a página de aterrissagem e a primeira guia para todos os usuários do iOS.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Como: Para ativar o Mobile Home para seus usuários, adicione um atributo do aplicativo conectado. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *Aplicativos conectados*, selecione **Gerenciar aplicativos conectados** e clique no nome do aplicativo conectado que você deseja modificar. A menos que você use o Mobile Publisher, é o aplicativo conectado Salesforce para iOS. Na seção Atributos personalizados na página do aplicativo conectado, clique em **Novo**. Insira *ENABLE_MOBILE_HOME* para a chave de atributo e *"true"* para o valor do atributo.


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



Nota: Como um recurso beta, o Mobile Home é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para o Mobile Home na Trailblazer Community do Lightning em dispositivos móveis ou na Trailblazer Community do Salesforce para iOS/Android.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar Mobile Home para iOS (Beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Entrar no Salesforce pela tela inicial com o widget de navegação rápida

Use o widget Navegação rápida do Salesforce para obter seus itens mais importantes diretamente da tela inicial de seu dispositivo iOS. O widget exibe os quatro primeiros itens da barra de navegação do aplicativo Lightning que você acessou mais recentemente no aplicativo Salesforce móvel, incluindo Somente móvel. Se você personalizar os itens de navegação para um aplicativo do Lightning, o widget será atualizado de acordo.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Quem: Essa alteração está disponível a usuários que estiverem executando o iOS 14 ou superior.

Como: Para obter o widget de Navegação rápida do Salesforce, pressione e segure em qualquer lugar na tela inicial. Toque no ícone **+** e pesquise `Navegação do Salesforce`. Selecione o widget Navegação rápida do Salesforce e adicione-o à tela inicial.

Rolagem aprimorada é o novo padrão

Percorra o aplicativo Salesforce sem fazer nenhuma atualização. Com essa rolagem aprimorada, você desfruta de uma experiência mais tranquila ao rolar nas páginas e atualizar o aplicativo. Você também pode copiar e colar diretamente no aplicativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Por quê: Uma rolagem aprimorada é ainda melhor para usuários que têm tecnologias assistivas habilitadas, especialmente leitores de tela. Essa melhoria remove os botões de rolagem na tela que antes eram habilitados quando VoiceOver estava em execução em dispositivos iOS.

Acompanhar suas atividades com a linha do tempo de atividade no Android

Um de seus recursos favoritos para iOS agora está disponível no Android. A linha do tempo de atividade está disponível no aplicativo Salesforce móvel para leads, oportunidades, contas e contatos. Nesses tipos de registro, os usuários veem todas tarefas, eventos, chamadas registradas e emails associados a um registro em um feed conveniente. Antes, os administradores criavam uma lista relacionada com a visualização do histórico de atividades para acompanhar as atividades no aplicativo móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para Android nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os usuários finais são grandes fãs da linha do tempo da atividade, pois ela lhes permite retomar do ponto em que pararam e focar as próximas etapas. Ela aparece na parte inferior das páginas de registro, acima da barra de navegação, de modo que é mais fácil acessá-la de que uma lista relacionada Histórico de atividades. Ela também é mais simples de seguir porque todas as atividades são listadas em ordem cronológica.

Nota: Não há suporte para filtro e pesquisa para a linha de tempo de atividade móvel.

Como: A linha de tempo de atividade móvel é habilitada por padrão em tipos de registro com suporte, mas você pode escolher desabilitá-la para todos os usuários adicionando um atributo personalizado de aplicativo conectado. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Aplicativos conectados`. Selecione **Gerenciar aplicativos conectados** e clique no nome do aplicativo conectado que você deseja modificar. Na seção Atributos personalizados na página do aplicativo conectado, clique em **Novo**. Insira `DISABLE_ACVITITY_TIMELINE` para a chave de atributo e `"true"` para o valor do atributo.

Use ações dinâmicas com objetos personalizados em dispositivos móveis

Ações dinâmicas para objetos personalizados agora estão disponíveis ao público em geral em dispositivos móveis. Atribua ações no Criador de aplicativo Lightning, em vez do layout de página, e aplique filtros para controlar quando e onde as ações aparecem para os usuários.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Mais suporte para ações dinâmicas

Prepare-se para alterações à política de privacidade da Apple

Na versão mais recente o iOS, a Apple impôs restrições de rastreamento a aplicativos de terceiros. Isso afeta a versão Spring '21 do aplicativo Salesforce móvel, que entra em operação em 15 de fevereiro de 2021. Essas novas restrições podem impedir que o conteúdo da Web personalizado apareça no aplicativo Salesforce móvel para iPhone e iPad. Teste a versão beta Spring '21 do aplicativo Salesforce antes de ele ser distribuído a seus usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel para iOS em todas as edições, exceto Database.com

Quem: Estas configurações podem ser afetadas.

- Páginas do Visualforce
- Conteúdo de terceiros renderizado pela Tela ou componentes personalizados do Lightning usando <iframe>
- Aplicativos de terceiros que usam cookies, sessionStorage ou localStorage

Por quê: A Apple anunciou que o iOS 14 tem restrições adicionais a conteúdo de terceiros. Para proteger a privacidade dos usuários, cookies e outros armazenamentos não estão disponíveis a aplicativos externos por padrão na WKWebView, que é usada para renderizar conteúdo da Web no aplicativo Salesforce móvel (e todos os outros aplicativos para iOS). Consulte a documentação do WebKit em Prevenção de rastreamento inteligente na WKWebView para mais detalhes. O aplicativo Salesforce móvel é atualizado conforme os mais novos padrões da Apple na Spring '21 e essas restrições à WKWebView então entram em vigor.

Como: Inscreva-se para o programa beta do Salesforce móvel em mobilebeta.salesforce.com.

Recomendamos que você atualize suas integrações de terceiros para usar métodos que não dependam de cookies. Para mais recomendações sobre melhores práticas, consulte esta publicação em blog. Entendemos que pode levar um tempo para fazer essas alterações de configuração. Enquanto isso, seus usuários podem permitir que conteúdo de terceiros apareça no aplicativo Salesforce atualizando as configurações do dispositivo.

Domínios aprimorados são projetados para funcionar com Apple ITP.

Para desbloquear conteúdo de terceiros apenas para o aplicativo Salesforce, em um dispositivo iOS que execute o iOS 14+, acesse **Configurações** > **Salesforce** e ative Permitir rastreamento entre sites. Realizar essa etapa não compromete sua privacidade para nenhum outro aplicativo.

Nova IU de configuração de segurança móvel aprimorada

Habilitar e configurar políticas de segurança móvel é tão fácil quanto apertar um botão.

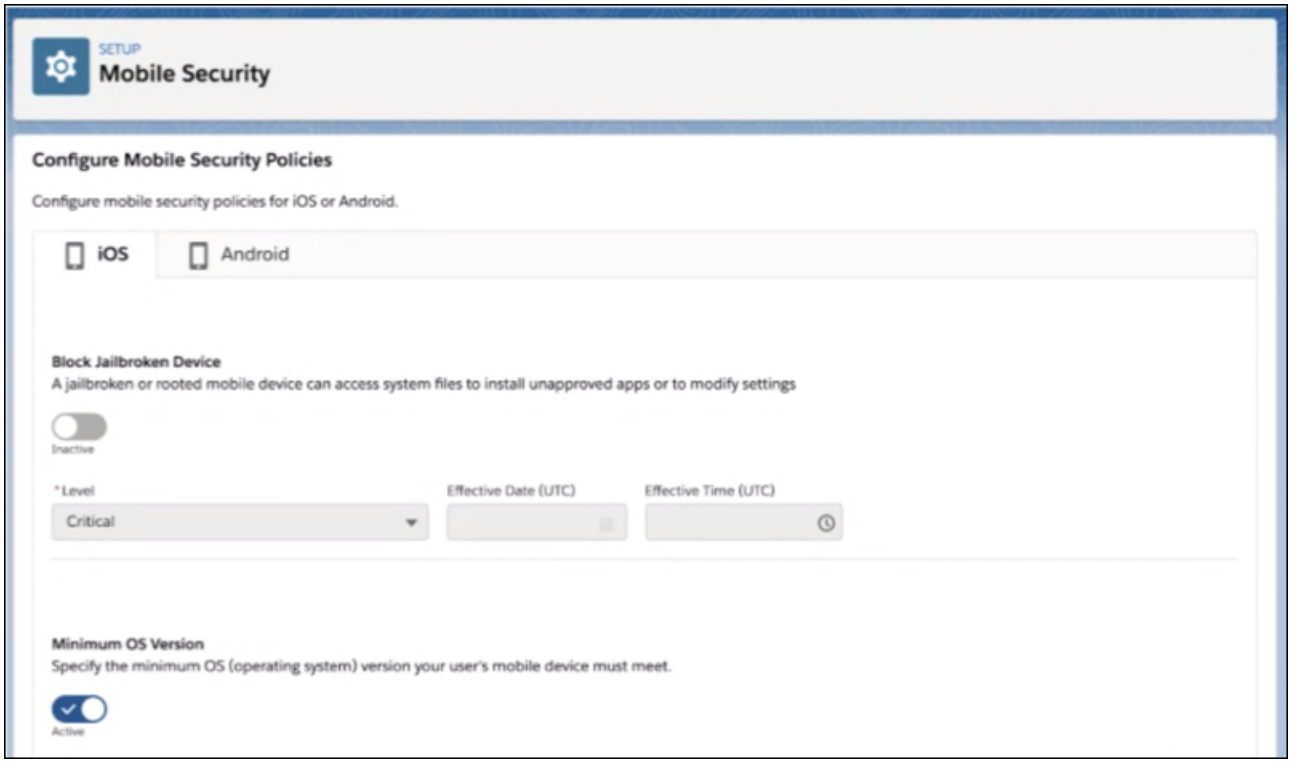
Onde: Disponível por um custo extra para o aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto Essentials e Database.com.

Nota: Nós fornecemos a nova IU de Configuração de segurança móvel aos clientes por meio de um programa beta. Esse recurso beta não está disponível ao público em geral, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas em recursos disponíveis ao público em geral.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do Aplicar segurança de aplicativo móvel aprimorada.

Por quê: Antes da versão Spring '21, você precisava configurar um atributo de aplicativo conectado para cada política de segurança móvel que você queria habilitar. Com a nova IU de Configuração de segurança móvel, queremos tornar a habilitação de políticas de segurança móvel na sua organização tão fácil quanto apertar um botão.

Como: Em Configuração, pesquise *Segurança móvel* e selecione **Segurança móvel**. Selecione a guia iOS ou Android para habilitar e configurar as políticas de segurança móvel para a sua organização.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciamento de aplicativo móvel (MAM) com segurança de aplicativo móvel aprimorada

Proteja seus dados com atualizações de segurança móvel aprimoradas

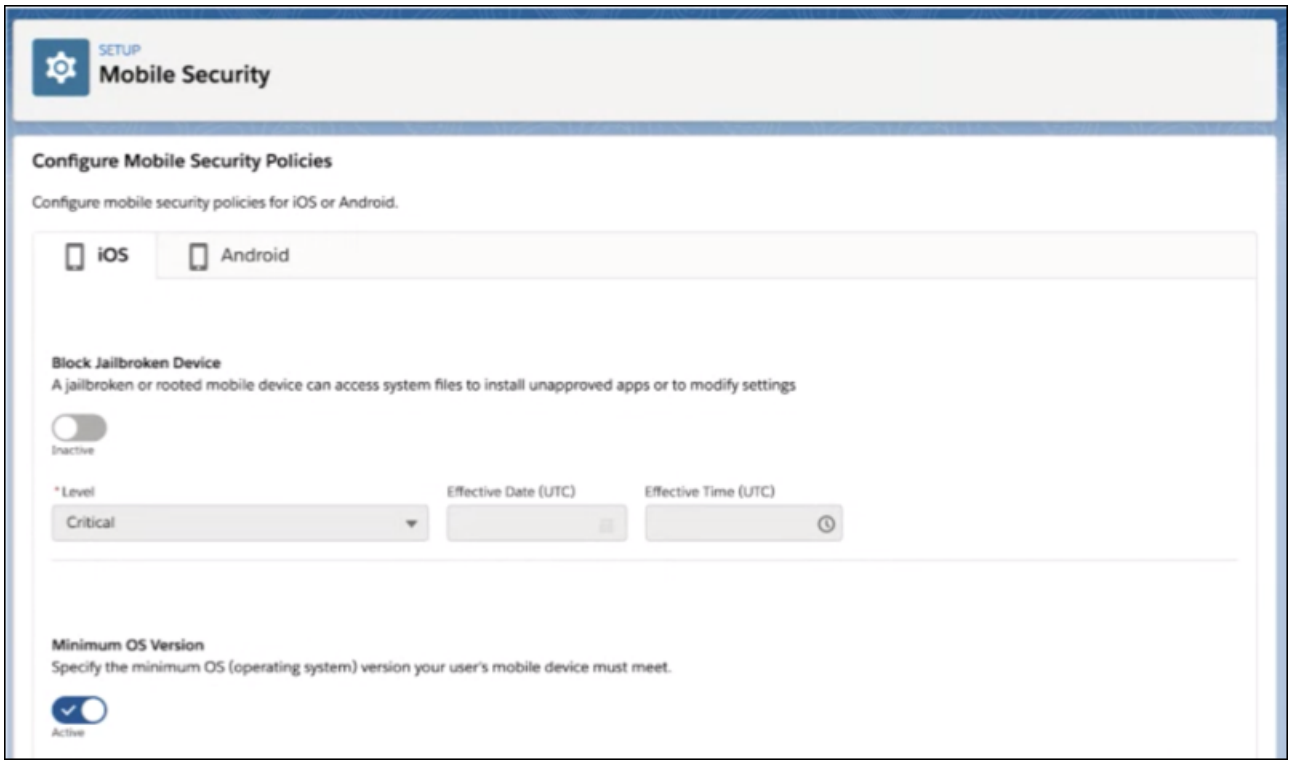
Foi integrada mais proteção à segurança móvel aprimorada para o aplicativo Salesforce móvel. Você agora pode impor novas políticas, como verificar as credenciais de login biométrico sempre que um usuário abre o aplicativo. Essas novas políticas aumentam a segurança dos dados do aplicativo Salesforce e dos dados pessoais dos usuários.

Onde: Disponível por um custo extra para o aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto Essentials e Database.com.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do Aplicar segurança de aplicativo móvel aprimorada.

Por quê: Atualizações de segurança móvel aprimoradas incluem impor aos usuários fazer login com autenticação de ID biométrico sempre que abrem o aplicativo. Você também pode bloquear o acesso a calendário e contatos no dispositivo de um usuário. Por fim, você pode especificar um aplicativo de chamada telefônica para os usuários usarem ao fazerem chamadas telefônicas.

Como: Em Configuração, pesquise *Segurança móvel* e selecione **Segurança móvel**. Selecione a guia iOS ou Android para habilitar e configurar as políticas de segurança móvel para a sua organização.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciamento de aplicativo móvel (MAM) com segurança de aplicativo móvel aprimorada

Melhore o desempenho da página do Lightning em dispositivos móveis

Quando você projeta uma página de registro do Lightning, a Orientação para o Criador de aplicativos agora oferece dicas especializadas para páginas do Lightning em telefones. Novas guias no aviso encaixado Análise de página apresentam percepções do desempenho da sua página em um telefone.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Receba dicas para páginas do Lightning habilitadas para telefone na Orientação para Criador de aplicativos

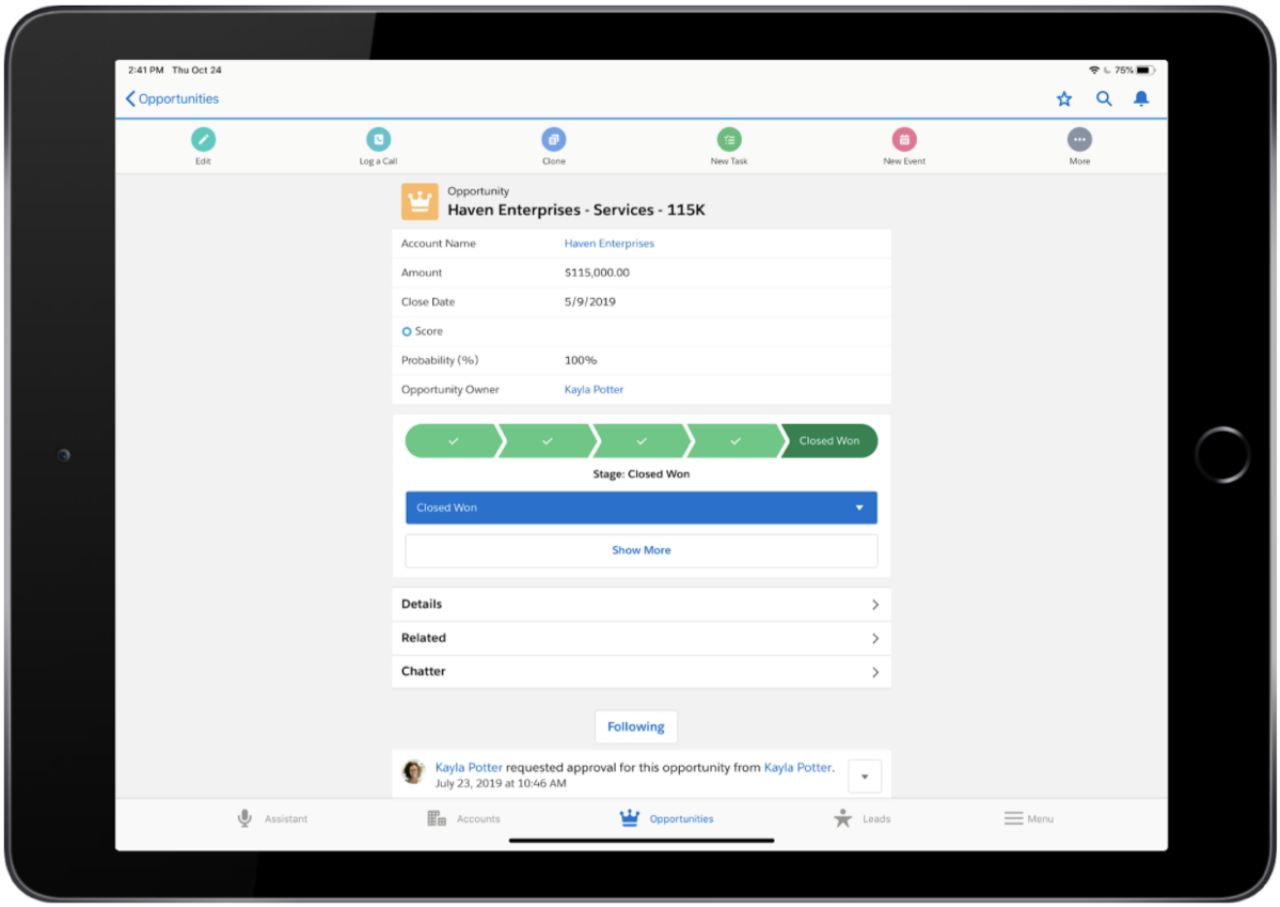
Analise o desempenho para páginas do Lightning visualizadas em um telefone

Ative a experiência do novo aplicativo Salesforce móvel para tablet

Escolha se os usuários de tablet veem a experiência de tablet nova ou anterior. Esse layout de coluna única corresponde ao que os usuários veem no desktop e no telefone. Ele dá suporte para aplicativos do Lightning, navegação do Lightning e páginas de registro do Lightning. Antes, você tinha acesso apenas se estivesse no piloto ou registrasse um caso.

Onde: Essa alteração aplica-se ao aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Como: Para ativar a nova experiência de tablet do aplicativo Salesforce móvel, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Início rápido` e selecione **Novo início rápido do aplicativo Salesforce móvel**. Você pode ativá-lo na seção Novo aplicativo Salesforce móvel para tablet.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o aplicativo Salesforce móvel para usuários do iPad (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mobile Publisher

O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud. Há suporte oficial para iPad para usuários que preferem trabalhar em tablet.

NESTA SEÇÃO:

O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud

A ferramenta eficiente que ajuda você a aplicar sua marca às próprias comunidades do Salesforce Lightning agora foi renomeada como Mobile Publisher para Experience Cloud. Todos os recursos incríveis ainda estão disponíveis, mas todas as referências à documentação e ao produto dizem Mobile Publisher para Experience Cloud, em vez de Mobile Publisher para comunidades.

Suporte para iPad do Mobile Publisher para Experience Cloud (disponível ao público em geral)
Os usuários que querem experimentar o aplicativo Experience Cloud com a sua marca em um tablet agora podem desfrutar do suporte para iPad.

Distribuição pública não gerenciada não é mais compatível com Android
O Mobile Publisher não é mais compatível com Distribuição pública gerenciada de aplicativos com a marca do cliente para Android.

O Mobile Publisher para comunidades agora é o Mobile Publisher para Experience Cloud

A ferramenta eficiente que ajuda você a aplicar sua marca às próprias comunidades do Salesforce Lightning agora foi renomeada como Mobile Publisher para Experience Cloud. Todos os recursos incríveis ainda estão disponíveis, mas todas as referências à documentação e ao produto dizem Mobile Publisher para Experience Cloud, em vez de Mobile Publisher para comunidades.

Onde: Essa alteração se aplica aos sites Mobile Publisher e Experience Cloud acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Nós renomeamos as Comunidades para o Experience Cloud para refletir melhor os muitos tipos de experiências digitais conectadas que você pode criar, incluindo portais, sites, centrais de atendimento, fóruns e aplicativos móveis.

CONSULTE TAMBÉM:

Olá, Experience Cloud, adeus Community Cloud

Suporte para iPad do Mobile Publisher para Experience Cloud (disponível ao público em geral)

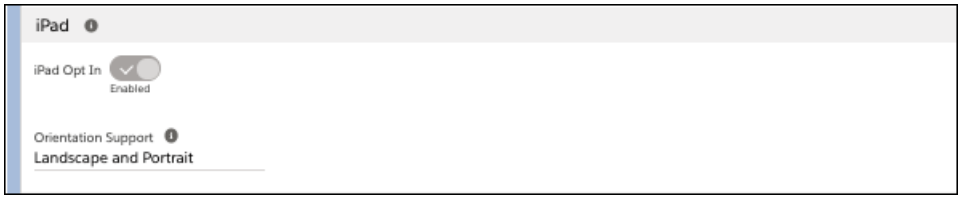
Os usuários que querem experimentar o aplicativo Experience Cloud com a sua marca em um tablet agora podem desfrutar do suporte para iPad.

Onde: Essa alteração se aplica aos sites Mobile Publisher e Experience Cloud acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível para usuários que podem acessar um site do Experience Cloud e cumprir os requisitos de dispositivos móveis.

Por quê: Queremos dar aos usuários a opção de usar o aplicativo Experience Cloud com a sua marca em mais dispositivos conforme as preferências deles.

Como: Você pode escolher o suporte para iPad para o aplicativo Experience Cloud com a sua marca no Mobile Publisher.



Depois de decidir aderir ao suporte para iPad, você pode escolher dar suporte a três modos de orientação:

- Somente retrato
- Somente paisagem
- Paisagem e retrato

Lembre-se de que os componentes que funcionam em um modo de orientação podem não funcionar no outro. Por exemplo, se o seu componente funciona no modo retrato, ele poderá não funcionar no modo paisagem. Use o aplicativo Publisher Playground para testar e confirmar que seus componentes funcionam no modo de orientação preferido.

Nota: Se você escolher o suporte para iPad, não poderá deixar de dar suporte a dispositivos iPad para a versão atual nem para versões futuras do aplicativo Experience Cloud com a sua marca.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visualize o site do Experience Cloud móvel com o aplicativo Publisher Playground (beta)

Distribuição pública não gerenciada não é mais compatível com Android

O Mobile Publisher não é mais compatível com Distribuição pública gerenciada de aplicativos com a marca do cliente para Android.

Onde: Essa alteração se aplica ao Mobile Publisher nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Novos clientes do Mobile Publisher não têm a opção de escolher Distribuição pública gerenciada para seus aplicativos com marca.

Nota: Clientes atuais do Mobile Publisher que já tenham distribuído os aplicativos com marca por meio da Distribuição pública gerenciada não são afetados por esta alteração.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Distribuição

Sustainability Cloud do Salesforce

Resolva problemas com seus dados de registro de emissões de carbono com o recurso Preenchimento de lacunas de dados. Bloqueie ou desbloqueie individualmente os registros de uso de energia com Controle de bloqueio individual.

Para obter as informações mais recentes, consulte as notas de versão mensais na *Trailblazer Community*: Sustainability Cloud ou *Comunidade de parceiros da Sustainability Cloud*: Sustainability Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Resolva problemas de registro de emissões de carbono com o Preenchimento de lacunas de dados

Agora você pode usar as estimativas do sistema para preencher lacunas de dados de uso de energia para prédios comerciais e data centers ao calcular as emissões anuais de carbono. Outra opção é inserir os dados manualmente.

Gerencie registros de energia com controle de bloqueio individual

O Controle de bloqueio individual ajuda a determinar se é necessário recalcular um registro de uso de energia depois de uma alteração ao registro de emissões de carbono relacionado.

Resolva problemas de registro de emissões de carbono com o Preenchimento de lacunas de dados

Agora você pode usar as estimativas do sistema para preencher lacunas de dados de uso de energia para prédios comerciais e data centers ao calcular as emissões anuais de carbono. Outra opção é inserir os dados manualmente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O Preenchimento de lacuna de dados está disponível a usuários com o conjunto de permissões Permitir preenchimento de lacuna de dados da Sustainability Cloud.

Por quê: Lacunas de dados, ou informações incompletas para registros de emissões de carbono, podem ocorrer por vários motivos. Exemplos de lacunas de dados incluem:

- Os registros de uso de energia compartilham um ativo da organização e um período de relatório com um registro de emissões de carbono, mas não estão vinculados ao registro de emissões de carbono
- Dois ou mais registros de uso de energia separados cobrem o mesmo período de relatório
- Dados de uso de eletricidade mensais ausentes

Como: O botão Preencher lacunas de dados é uma Ação do Lightning que você adiciona aos layouts de página de Prédio comercial e Data center após um upgrade. Para obter o botão, no Editor de layout de página, escolha Ações móveis e do Lightning e arraste o botão Preencher lacunas de dados para a seção da página Ações do Salesforce móvel e do Lightning Experience.

Gerencie registros de energia com controle de bloqueio individual

O Controle de bloqueio individual ajuda a determinar se é necessário recalcular um registro de uso de energia depois de uma alteração ao registro de emissões de carbono relacionado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O Bloqueio de registro individual está disponível a usuários com a permissão Permitir bloqueio de registro da Sustainability Cloud.

Por quê: Por padrão, registros de uso de energia são bloqueados quando os registros de emissões de carbono relacionados são bloqueados. Esse padrão impede os dados no registro de emissões de carbono de ficarem fora de sincronia. Com a caixa de seleção Controle de bloqueio individual marcada, você pode desbloquear e alterar os dados em um registro de uso de energia individual. Você pode alterar os dados mesmo que o registro de emissões de carbono relacionado esteja bloqueado. Os registros de uso de energia afetados têm a caixa de seleção Registro bloqueado somente leitura, sob Itens de relatório de emissões de carbono, selecionada.

Personalização

Acesse valores de registro anterior e reduza o tempo de automação e os custos de manutenção com o Fluxo do Salesforce. Crie recomendações e previsões com confiança e facilidade com melhorias ao Criador de recomendações do Einstein e o Criador de previsões do Einstein. Configure páginas do Lightning mais flexíveis e de maior desempenho no Criador de aplicativo Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Fluxo do Salesforce

O Fluxo do Lightning agora se chama Fluxo do Salesforce. Fluxos acionados por registro agora podem acessar valores anteriores do registro de acionamento e executar caminhos agendados após o evento de acionador. Teste e solucione problemas de fluxos com mais facilidade usando os aprimoramentos da ferramenta de depuração. Desfrute de melhorias de usabilidade que tornam a criação e a execução de fluxos mais agradável aos olhos.

Criadores do Einstein

O Criador de recomendações do Einstein está disponível ao público em geral e verifica seus dados à medida que você prossegue. Crie previsões para pacotes gerenciados com o Criador de previsões do Einstein.

Criador de aplicativo Lightning

Crie rótulos de componente, atributo e guia localizados em suas páginas do Lightning com suporte para localização no Criador de aplicativos. Adicione flexibilidade e controle a ações em suas páginas de registro com Ações dinâmicas, agora disponível ao público em geral para objetos padrão selecionados em objetos de área de trabalho e personalizados em dispositivos móveis. A ferramenta Análise de desempenho agora apresenta informações mais detalhadas sobre o desempenho da sua página de registro do Lightning tanto em desktop quanto em telefone.

Globalização

Os idiomas amárico e o yuan chinês offshore agora estão disponíveis, os usuários podem ler em hebraico da direita para a esquerda em mais nuvens e você pode habilitar novos formatos de localidade em uma atualização de versão.

Serviços externos

Com os Serviços externos, você pode se conectar a um serviço de sua escolha, invocar métodos com base na origem externa por meio de um fluxo e importar dados do serviço para o Salesforce.

Salesforce Connect

Adicione mais licenças do Salesforce Connect para suas organizações teste. Para segurança aprimorada, você deve se autenticar novamente quando fizer determinadas alterações a uma credencial nomeada existente ou origem de dados externa.

Campos

Melhore o desempenho com novos limites nos valores da lista de opções. Use mais caracteres no texto de ajuda no nível de campo. Habilite a renderização de marcas HTML em rótulos de campo personalizados como texto simples.

Perfis e permissões

Fizemos alterações ao perfil somente leitura sobre as quais você vai querer saber. E agora temos conjuntos de permissões de integração.

Compartilhamento

Conceda acesso a registros com compartilhamento manual no Lightning Experience e crie mais papéis na sua organização do Salesforce.

Tipos de metadados personalizados

Use a página Visão geral do sistema para visualizar o número total de tipos de metadados personalizados em sua organização do Salesforce. Use métodos do Apex estáticos para acessar registros. Visualize acionadores dinâmicos do Apex.

Configuração geral

Controle quem pode visualizar nomes de registro em campos de pesquisa com uma nova configuração, em vez de uma atualização de versão.

Fluxo do Salesforce

O Fluxo do Lightning agora se chama Fluxo do Salesforce. Fluxos acionados por registro agora podem acessar valores anteriores do registro de acionamento e executar caminhos agendados após o evento de acionador. Teste e solucione problemas de fluxos com mais facilidade usando os aprimoramentos da ferramenta de depuração. Desfrute de melhorias de usabilidade que tornam a criação e a execução de fluxos mais agradável aos olhos.

NESTA SEÇÃO:

O Fluxo do Lightning agora se chama Fluxo do Salesforce

O pacote de recursos Fluxo do Lightning agora se chama Salesforce Flow e ainda inclui todos os seus processos e fluxos. O Lightning Flow Builder e o Criador de processos Lightning agora se chamam Flow Builder e Criador de processos.

Flow Builder

Acesse os valores anteriores de registros e adicione caminhos agendados em fluxos acionados por registro. A ação Enviar email agora tem suporte para formato de rich text e captura endereços de email e tipos de remetente inválidos no tempo de execução. Otimize as telas de fluxo com seções e colunas (beta). Adicione ações do Apex com chamadas a seus fluxos de tela sem medo de falhas de tempo de execução causadas por elementos executados mais cedo na mesma transação.

Depuração de fluxo

Aprimoramentos na ferramenta de depuração facilitam o teste e a solução de problemas de seus fluxos. Muitos emails com erro agora contêm um link que abre o Flow Builder, onde você pode ver o caminho da entrevista na tela e os detalhes do erro. Depure fluxos acionados por agenda e fluxos iniciados automaticamente sem acionadores diretamente na tela (disponível ao público em geral).

Gerenciamento de fluxo

Agora você pode excluir uma versão do fluxo que tenha sido instalada de um pacote gerenciado de primeira geração sem desinstalar o pacote.

Extensões do fluxo

Editores de propriedade personalizados agora estão disponíveis ao público em geral para ações invocáveis personalizadas. Editores de propriedade personalizados também podem acessar variáveis armazenadas automaticamente no fluxo como entradas do componente.

Atualizações de versão de fluxo e processo

O consumo de tempo de CPU por fluxos e processos agora é medido e imposto com precisão. Retome entrevistas pausadas no mesmo contexto e com o mesmo acesso do usuário que elas tinham antes de serem pausadas. Permita que os processos avaliem os valores originais dos campos de registro. Respeite os modificadores de acesso públicos para ações do Apex legadas.

Melhorias no tempo de execução do Fluxo e no processo na versão de API 51.0

Essas atualizações afetam apenas fluxos e processos que são configurados para execução na API versão 51.0 ou posterior. Atualizações com controle de versão permitem que você teste e adote alterações de comportamento no tempo de execução para fluxos e processos individuais conforme sua conveniência. Para alterar a versão da API de tempo de execução de um fluxo, abra-a no Flow Builder e edite as propriedades de versão do fluxo. Para alterar a versão da API do tempo de execução de um processo, abra-o no Criador de processos e edite suas propriedades.

O Fluxo do Lightning agora se chama Fluxo do Salesforce

O pacote de recursos Fluxo do Lightning agora se chama Salesforce Flow e ainda inclui todos os seus processos e fluxos. O Lightning Flow Builder e o Criador de processos Lightning agora se chamam Flow Builder e Criador de processos.

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

Flow Builder

Acesse os valores anteriores de registros e adicione caminhos agendados em fluxos acionados por registro. A ação Enviar email agora tem suporte para formato de rich text e captura endereços de email e tipos de remetente inválidos no tempo de execução. Otimize as telas de fluxo com seções e colunas (beta). Adicione ações do Apex com chamadas a seus fluxos de tela sem medo de falhas de tempo de execução causadas por elementos executados mais cedo na mesma transação.

NESTA SEÇÃO:

Consulte os valores anteriores do registro que acionou seu fluxo

Agora, quando um registro é atualizado, você pode acessar seus valores anteriores no Fluxo do Salesforce. A variável global `$Record__Prior` contém os valores do registro imediatamente anteriores à execução do fluxo. Use esses valores anteriores para verificar alterações e calcular diferenças no fluxo.

Execute parte de um fluxo acionado por registro depois do evento acionador

Adicione um caminho agendado ao fluxo acionado pelo registro se quiser que parte do fluxo seja executada em um horário agendado de modo dinâmico depois que o evento acionador ocorrer. Você pode basear o horário agendado em quando o registro é criado ou atualizado ou em um valor de campo no registro. Os caminhos agendados são executados no contexto do sistema, de modo que têm permissão para acessar e modificar todos os dados. Porém, o usuário em execução associado às ações do fluxo é o usuário que acionou a execução do fluxo.

Envie emails em rich text de seu fluxo usando uma ação Enviar email

Envie um email no formato rich text usando a ação Enviar email. Antes, apenas o texto simples estava disponível para ações de Enviar email, e você usava um alerta por email para enviar um email em rich text. Também adicionamos novas melhorias a erros em tempo de execução para ações de Enviar email para capturar endereços de email e tipos de remetente inválidos.

Controle valores de componente da tela revisados em fluxos

Não existe uma solução única no que se refere a valores do componente da tela revisitados, assim, agora você pode escolher atualizar os valores. Quando um usuário navega para uma tela anterior e avança para uma tela que já visitou, o fluxo pode atualizar os valores do componente da tela. Alterações em outros pontos do fluxo são incorporadas nos valores atualizados. Antes, um componente da tela sempre usava os mesmos valores inseridos pelo usuário. As opções para valores do componente da tela revisitados estão disponíveis apenas para componentes do Lightning.

Evite erros de chamada automaticamente em fluxos de tela

Se você cria fluxos que fazem chamadas, também conhecidas como chamadas à API externas, provavelmente conhece este erro: `System.CalloutException: You have uncommitted work pending.` Agora você pode configurar seus fluxos de tela para evitar automaticamente o erro de chamada. Antes, recomendávamos adicionar uma ação local ou um elemento de tela entre sua chamada e quaisquer operações de dados, mas isso não é mais necessário.

Aproveite a definição de estilo aprimorada para componentes da tela de fluxo

Seja para componentes de texto, email, telefone, endereço ou lista de opções, as telas de fluxo oferecem um visual coeso e coerente. Agora, todos os componentes fornecidos pela Salesforce usam toda a largura do contêiner, seja uma tela padrão ou uma tela de várias colunas. Além disso, os componentes são alinhados e espaçados de modo consistente, com preenchimento e margens equivalentes.

Evite avisos repetitivos de tempo de execução do Lightning em fluxos da tela

Se a sua organização do Salesforce estiver configurada para renderizar todos os fluxos baseados em URL no tempo de execução do Lightning, o Flow Builder não exibirá mais um aviso para cada tela que requer o tempo de execução do Lightning.

Veja menos {!Complex.Syntax} no Flow Builder

Mais locais no Flow Builder agora usam pílulas para representar referências a registros, campos, variáveis e outros recursos do fluxo. As pílulas exigem ícones e rótulos relevantes, em que você pode clicar a qualquer momento para ver a `{!Syntax}` subjacente. As pílulas agora estão disponíveis em mais campos nos elementos Criar registros, Atualizar registros, Obter registros e Excluir registros.

Visualize o rótulo do fluxo no título do navegador pelo tempo de execução do fluxo ou pela depuração

Quando você executa um fluxo, agora pode ver seu rótulo no título da guia do navegador e identificar o fluxo facilmente. Antes, a guia do navegador exibia o URL de fluxo ilegível. Se você usa um leitor de tela, ele captura o rótulo de fluxo do título da guia do navegador.

Acesse campos de mesclagem complexos de loops

Agora você pode percorrer uma coleção usando campos de mesclagem em objetos complexos, como variável definida pelo Apex ou saída de uma ação personalizada ou componente da tela. Antes, você não podia acessar campos de mesclagem em objetos complexos.

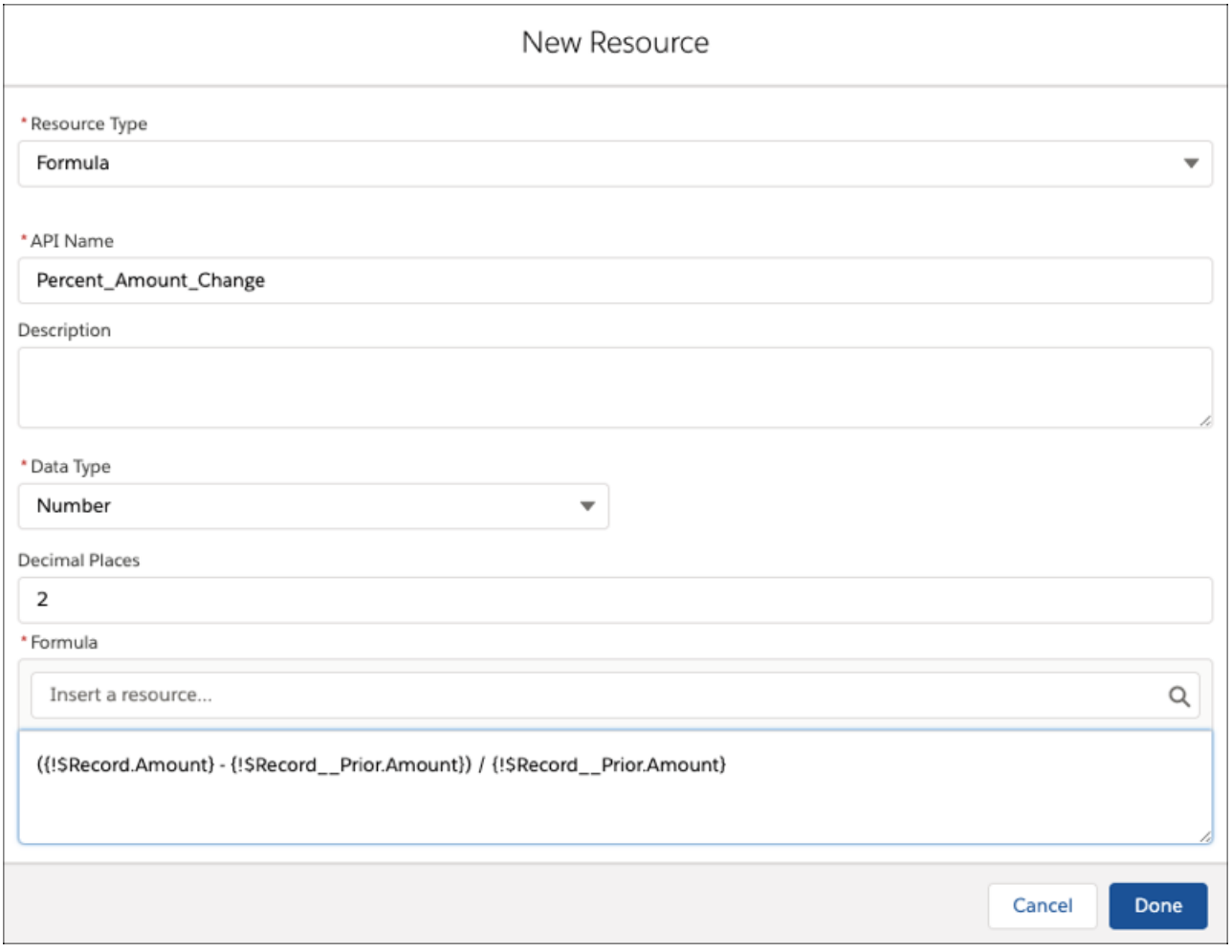
Consulte os valores anteriores do registro que acionou seu fluxo

Agora, quando um registro é atualizado, você pode acessar seus valores anteriores no Fluxo do Salesforce. A variável global `$Record__Prior` contém os valores do registro imediatamente anteriores à execução do fluxo. Use esses valores anteriores para verificar alterações e calcular diferenças no fluxo.

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

Quem: Para ativar um fluxo acionado por registro, você precisa da permissão Visualizar todos os dados.

Por quê: Por exemplo, para notificar a Equipe da oportunidade quando o valor de uma oportunidade mudar em 30% ou mais, compare o `$Record.Amount` ao `$Record__Prior.Amount`. Para determinar o percentual de mudança, crie uma fórmula como `({$!Record.Amount} - {!$Record__Prior.Amount}) / {!Record__Prior.Amount}`. Use um elemento de Decisão para verificar o resultado da fórmula e uma ação Enviar email ou Publicar no Chatter para realizar a notificação.



Como: Você pode usar a variável global `$Record__Prior` em fluxos acionados por registro definidos para serem acionados quando o registro for atualizado ou quando o registro for criado ou atualizado. `$Record__Prior` está disponível em locais específicos do Flow Builder que leem de variáveis globais, incluindo:

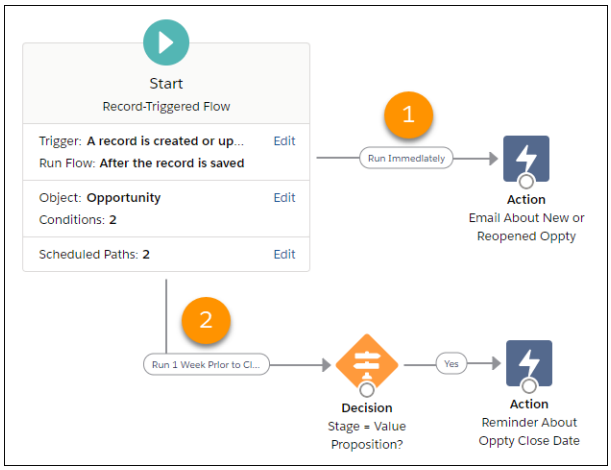
- Fórmulas
- Valores de entrada da ação
- Valores de atribuição
- Resultados da decisão
- Filtros e valores de campo individuais ao criar, atualizar, obter ou excluir registros

Execute parte de um fluxo acionado por registro depois do evento acionador

Adicione um caminho agendado ao fluxo acionado pelo registro se quiser que parte do fluxo seja executada em um horário agendado de modo dinâmico depois que o evento acionador ocorrer. Você pode basear o horário agendado em quando o registro é criado ou atualizado ou em um valor de campo no registro. Os caminhos agendados são executados no contexto do sistema, de modo que têm permissão para acessar e modificar todos os dados. Porém, o usuário em execução associado às ações do fluxo é o usuário que acionou a execução do fluxo.

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

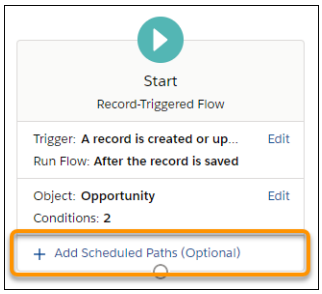
Por quê: Se você estiver familiarizado com ações agendadas no Criador de processos ou com ações dependentes do tempo em regras do fluxo de trabalho, saiba que os caminhos agendados em fluxos acionados por registro podem atingir as mesmas metas e muito mais.



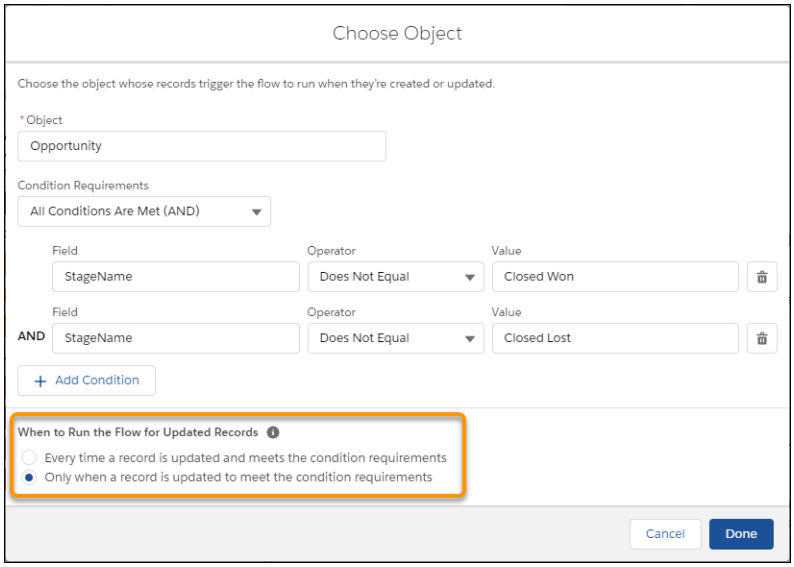
Esse fluxo acionado por registro tem dois caminhos. Quando uma oportunidade é criada ou atualizada, o fluxo executa essas entrevistas separadas em horários diferentes.

- Imediatamente após a criação ou a atualização de uma oportunidade (1), o fluxo notifica o proprietário da oportunidade sobre a oportunidade nova ou reaberta.
- Uma semana antes da data de fechamento (2), se a oportunidade ainda estiver no estágio Proposta, o fluxo enviará um lembrete por email ao proprietário da oportunidade.

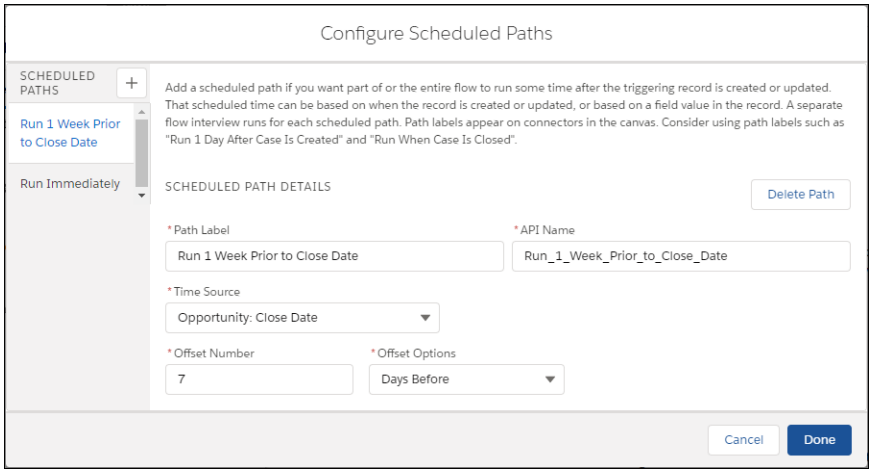
Como: Caminhos agendados estão disponíveis para fluxos acionados por registro que são executados depois de o registro ser salvo. Quando você abre um fluxo, a opção para adicionar caminhos agendados está no elemento Iniciar.



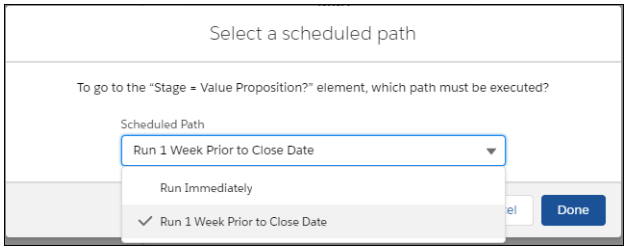
Se você não visualizar a opção para adicionar caminhos agendados, verifique se o seu fluxo pode ser acionado para ser executado quando um registro for atualizado. Em caso afirmativo, configure o fluxo para ser executado para registros atualizados apenas quando um registro for atualizado para cumprir os requisitos da condição.



Adicione os caminhos agendados ao elemento Iniciar.

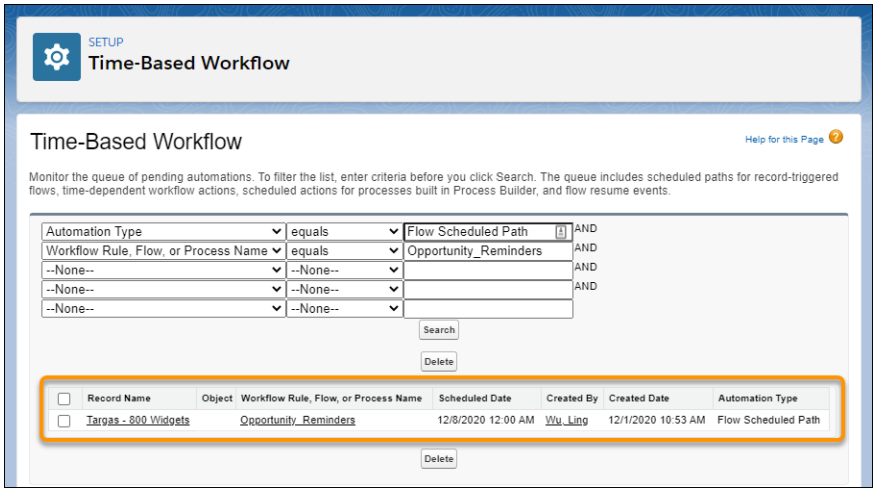


Crie os caminhos do fluxo que você deseja executar nos horários agendados. Quando você conecta o elemento Iniciar a outro elemento, escolha entre os caminhos agendados.



Nota: O número máximo de entrevistas de caminho agendado por 24 horas é de 250 mil ou o número de licenças do usuário na sua organização multiplicado por 200, o que for maior. Uma entrevista é criada para cada caminho agendado executado em um fluxo acionado por registro. Caminhos que são executados imediatamente não contam para esse limite.

Quando um registro novo ou atualizado aciona a execução do seu fluxo, os caminhos agendados são colocados em uma fila até os respectivos horários agendados para execução. Você pode monitorar essas e outras automações pendentes na página Fluxo de trabalho baseado em tempo em Configuração.



Nota: Antes, a página Fluxo de trabalho baseado em tempo listava apenas ações de fluxo de trabalho dependentes do tempo. Agora, a página lista também esses tipos de automações pendentes na fila.

- Caminhos agendados para fluxos acionados por registro
- Ações agendadas para processos criados no Criador de processos
- Eventos de retomada baseados em tempo para entrevistas de fluxo pausadas

A coluna Objeto exibe o objeto associado apenas para ações do fluxo de trabalho.

Caminhos agendados estão disponíveis nestes eventos de registro de depuração.

- FLOW_SCHEDULED_PATH_QUEUED – um evento é registrado quando um caminho agendado é adicionado à fila depois de um registro ser criado ou atualizado.

```
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 – um evento é registrado quando um caminho agendado é executado.

```
12:01:16:214 FLOW_VALUE_ASSIGNMENT
165c6cb998920ba685bab7c1e1761f92a07e-7fce|start__scheduledPath|Run_1_Week_Prior_to_Close_Date
```

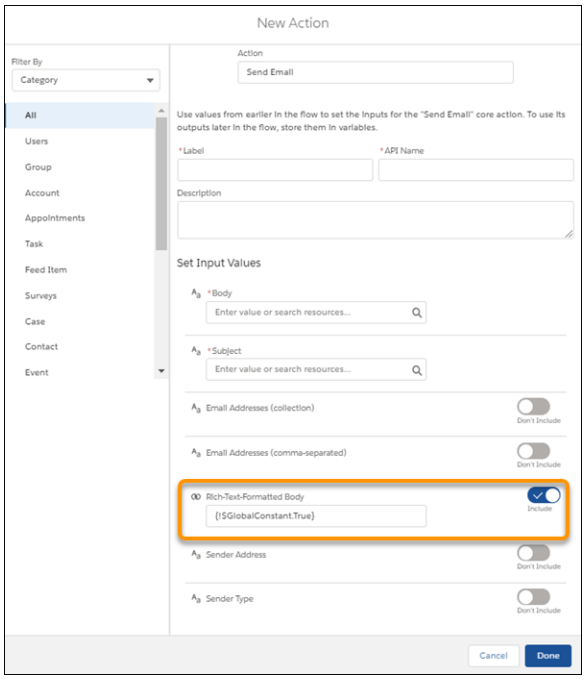
Envie emails em rich text de seu fluxo usando uma ação Enviar email

Envie um email no formato rich text usando a ação Enviar email. Antes, apenas o texto simples estava disponível para ações de Enviar email, e você usava um alerta por email para enviar um email em rich text. Também adicionamos novas melhorias a erros em tempo de execução para ações de Enviar email para capturar endereços de email e tipos de remetente inválidos.

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

Por quê: O formato de rich text oferece mais opções quando você envia um email de um fluxo. Agora você pode incluir marcadores e texto em negrito ou itálico e integrar imagens. Qualquer formatação que você pode aplicar a um modelo de rich text ou um componente de texto de exibição também pode ser aplicada ao corpo do email.

Como: Arraste um elemento Ação para a tela. No campo Ação, insira `Email` e selecione **Enviar email**. Por padrão, os emails de fluxo são enviados em texto simples. Para enviar o corpo em rich text, inclua **Corpo formatado em rich text** e defina a opção como verdadeira.



Dica: Recomendamos escrever o corpo do email em um modelo de texto e então fazer referência a ele na ação Enviar email. Assim, você tem acesso às ferramentas de formatação e tem o espaço para escrever mais de uma linha. Para adicionar uma tabela ou outra marcação avançada em seu email, crie um modelo de texto. No modo rich text, cole na tabela. No modo de texto simples, escreva o HTML para a sua tabela e mude para o modo rich text para renderizá-lo corretamente.

Controle valores de componente da tela revisados em fluxos

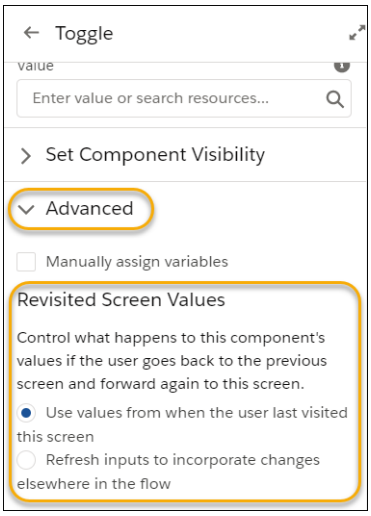
Não existe uma solução única no que se refere a valores do componente da tela revisitados, assim, agora você pode escolher atualizar os valores. Quando um usuário navega para uma tela anterior e avança para uma tela que já visitou, o fluxo pode atualizar os valores do componente da tela. Alterações em outros pontos do fluxo são incorporadas nos valores atualizados. Antes, um componente da tela sempre usava os mesmos valores inseridos pelo usuário. As opções para valores do componente da tela revisitados estão disponíveis apenas para componentes do Lightning.

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

Por quê: Para incorporar valores que mudaram em outro ponto do fluxo, você pode escolher a opção que atualiza os valores de entrada em um componente da tela. Por exemplo, um usuário insere o CEP na primeira tela. Quando ele vai para a segunda tela, os valores com base no CEP são inseridos automaticamente. O usuário volta para alterar o CEP na primeira tela. Quando ele volta a visitar a segunda tela, os campos são atualizados de acordo com o novo CEP.

Para reter os valores que um usuário insere em um componente da tela, você pode escolher a opção que utiliza valores da última visita do usuário à tela. Por exemplo, um usuário preenche suas informações de contato na segunda tela. Ele volta para a primeira tela para verificar as informações de visão geral. Quando o usuário volta para a segunda tela, as informações de contato dele ainda estão lá. Os fluxos existentes com os componentes da tela usam essa opção como padrão.

Como: Arraste para uma tela um componente do Lightning, como o componente da tela Alternar, Controle deslizante ou Personalizado. No painel de propriedades do componente, selecione **Avançado** e escolha uma opção para Valores da tela revisitados.



CONSULTE TAMBÉM:

API de metadados

Evite erros de chamada automaticamente em fluxos de tela

Se você cria fluxos que fazem chamadas, também conhecidas como chamadas à API externas, provavelmente conhece este erro: `System.CalloutException: You have uncommitted work pending.` Agora você pode configurar seus fluxos de tela para evitar automaticamente o erro de chamada. Antes, recomendávamos adicionar uma ação local ou um elemento de tela entre sua chamada e quaisquer operações de dados, mas isso não é mais necessário.

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

Por quê: Se a transação atual tiver trabalho não confirmado pendente, um fluxo não poderá realizar uma chamada. O trabalho não confirmado costuma ser um email ou operação de dados como um registro criado. Antes, para executar a chamada em uma transação separada, você adicionava uma ação ou tela local entre a operação de dados e a chamada.

Como: Configure ações para permitir que o fluxo determine automaticamente no tempo de execução se uma nova transação é necessária para executar a ação com sucesso.

Se a ação tiver sido configurada em	O comportamento padrão da ação será
Spring '21 ou posterior	**Deixar o fluxo decidir (recomendado)**
Na versão Winter '21 ou anteriores	**Sempre continuar a transação atual**

Dica: Para fluxos de tela, a Salesforce recomenda permitir que o fluxo decida a melhor maneira de controlar a transação. Para ações configuradas na versão Winter '21 ou anteriores, altere o controle da transação para **Permitir que o fluxo decida (recomendado)**.

A opção de controle da transação está disponível para a ação sob a configuração Avançado para todas as ações personalizadas e para ações padrão apenas se realizarem uma chamada.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Fluxos em transações

Melhorias no tempo de execução do Fluxo e no processo na versão de API 51.0

Aproveite a definição de estilo aprimorada para componentes da tela de fluxo

Seja para componentes de texto, email, telefone, endereço ou lista de opções, as telas de fluxo oferecem um visual coeso e coerente. Agora, todos os componentes fornecidos pela Salesforce usam toda a largura do contêiner, seja uma tela padrão ou uma tela de várias colunas. Além disso, os componentes são alinhados e espaçados de modo consistente, com preenchimento e margens equivalentes.

Onde: Essa alteração (aprimoramentos de estilo) se aplica apenas ao tempo de execução do Lightning e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Essas melhorias se aplicam a todas as telas de fluxo no tempo de execução do Lightning, incluindo telas de várias colunas. Embora essa alteração não afete o estilo dos componentes personalizados da tela, você pode pedir para o desenvolvedor ajustar o estilo para seus componentes personalizados.

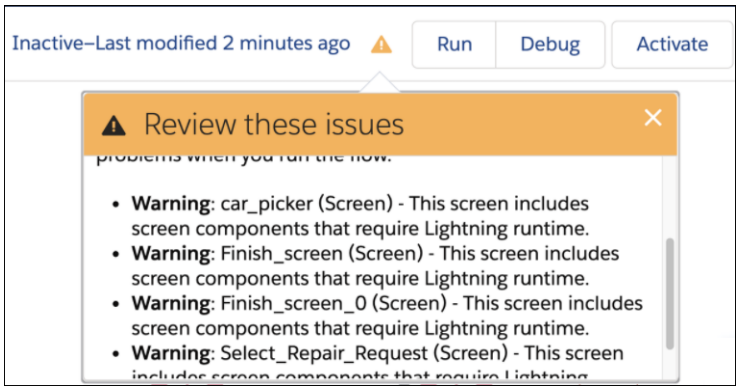
Para garantir que o estilo de seus componentes seja consistente com os componentes fornecidos pela Salesforce, aplique margens inferiores extrapequenas (`slds-m-bottom_x-small`) à camada externa do componente.

Evite avisos repetitivos de tempo de execução do Lightning em fluxos da tela

Se a sua organização do Salesforce estiver configurada para renderizar todos os fluxos baseados em URL no tempo de execução do Lightning, o Flow Builder não exibirá mais um aviso para cada tela que requer o tempo de execução do Lightning.

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

Por quê: Os administradores de fluxo consideravam os avisos mais um transtorno do que uma ajuda.



O Flow Builder ainda mostra esses avisos quando sua organização não está configurada para renderizar todos os fluxos baseados em URL no tempo de execução do Lightning. Neste caso, os fluxos iniciados de um URL ou de Configuração usam a experiência do tempo de execução clássica, que não tem suporte para:

- Visibilidade condicional
- Componentes de seção com telas de várias colunas
- Componentes da tela personalizados
- Os componentes da tela fornecidos que exigem o tempo de execução do Lightning, como Endereço, Listas de opções dependentes, Nome e Controle deslizante

Você pode definir a experiência de tempo de execução para fluxos baseados em URL nas configurações de automação do processo da organização.

Não importa se você vê ou não os avisos de tempo de execução do Lightning ao criar fluxos de tela, esta diretriz não mudou: Se o seu fluxo contém uma tela que exige o tempo de execução do Lightning, distribua o fluxo de maneiras que sejam executadas apenas no tempo de execução do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Defina a experiência de tempo de execução para fluxos baseados em URL

Ajuda do Salesforce: Tempo de execução do Lightning vs. tempo de execução clássico para fluxos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Torne as telas de fluxo dinâmicas com a visibilidade condicional

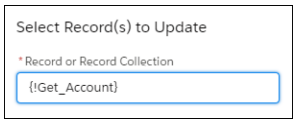
Ajuda do Salesforce: Crie telas avançadas com componentes da tela personalizados

Veja menos `{!Complex.Syntax}` no Flow Builder

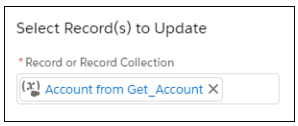
Mais locais no Flow Builder agora usam pílulas para representar referências a registros, campos, variáveis e outros recursos do fluxo. As pílulas exigem ícones e rótulos relevantes, em que você pode clicar a qualquer momento para ver a `{!Syntax}` subjacente. As pílulas agora estão disponíveis em mais campos nos elementos Criar registros, Atualizar registros, Obter registros e Excluir registros.

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

Como: Quando você seleciona uma variável de registro ou uma variável de coleção de registros, a sintaxe da referência aparece. Neste exemplo, a saída armazenada automaticamente de um elemento Obter registros é selecionada em um elemento Atualizar registros.



Quando você sai do campo, uma pílula substitui a sintaxe.



Visualize o rótulo do fluxo no título do navegador pelo tempo de execução do fluxo ou pela depuração

Quando você executa um fluxo, agora pode ver seu rótulo no título da guia do navegador e identificar o fluxo facilmente. Antes, a guia do navegador exibia o URL de fluxo ilegível. Se você usa um leitor de tela, ele captura o rótulo de fluxo do título da guia do navegador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Você vê o rótulo de fluxo no título da guia do navegador quando executa o fluxo com:

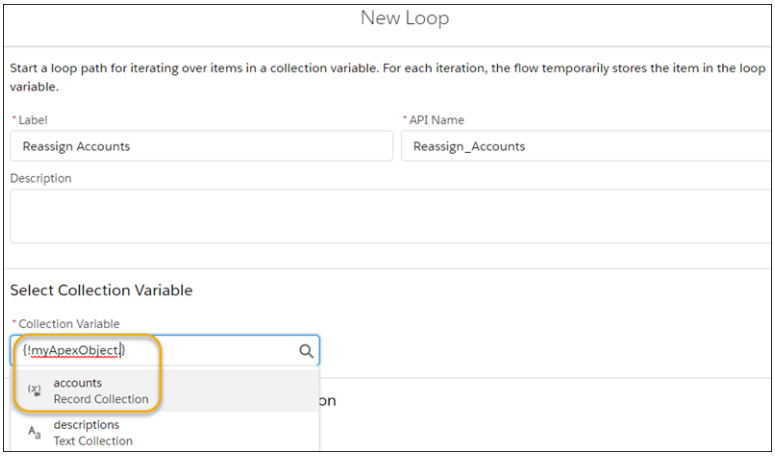
- Um botão ou um link personalizado
- Um URL direto
- O botão ou link Executar em Configuração
- O botão Depurar em Configuração

Acesse campos de mesclagem complexos de loops

Agora você pode percorrer uma coleção usando campos de mesclagem em objetos complexos, como variável definida pelo Apex ou saída de uma ação personalizada ou componente da tela. Antes, você não podia acessar campos de mesclagem em objetos complexos.

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

Como: Em um elemento de loop, selecione a coleção no objeto.



Depuração de fluxo

Aprimoramentos na ferramenta de depuração facilitam o teste e a solução de problemas de seus fluxos. Muitos emails com erro agora contêm um link que abre o Flow Builder, onde você pode ver o caminho da entrevista na tela e os detalhes do erro. Depure fluxos acionados por agenda e fluxos iniciados automaticamente sem acionadores diretamente na tela (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Depure fluxos com falha mais facilmente

Não é mais preciso rolar em um longo email de erro de fluxo para descobrir o que deu errado na execução. Agora você pode simplesmente clicar em um link no email de erro para abrir o Flow Builder e ver o caminho da entrevista de fluxo com falha na tela. As informações detalhadas do erro aparecem ao lado da tela.

Depure fluxos mais facilmente usando termos consistentes e depuração direta para fluxos acionados por agenda

Além de fluxos iniciados automaticamente não acionados, a depuração direto na tela agora tem suporte para fluxos acionados por agenda. Além disso, atualizamos o texto nos detalhes de depuração do fluxo e os emails de erro para que correspondam aos nomes do elemento do Flow Builder: Criar registros, Atualizar registros, Obter registros e Excluir registros.

Veja informações precisas do fluxo em registros de depuração

Os registros de depuração agora registram a quantidade total de tempo de CPU consumido por um fluxo ou um processo em particular nas linhas de registro FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE. Além disso, as linhas de registro FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE agora registram com precisão o tempo de CPU consumido por fluxos e processos configurados para execução na API versão 51.0 ou posterior.

Depure fluxos com falha mais facilmente

Não é mais preciso rolar em um longo email de erro de fluxo para descobrir o que deu errado na execução. Agora você pode simplesmente clicar em um link no email de erro para abrir o Flow Builder e ver o caminho da entrevista de fluxo com falha na tela. As informações detalhadas do erro aparecem ao lado da tela.

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

Quem: Para abrir entrevistas de fluxo com falha no Flow Builder, você precisa da permissão Gerenciar fluxos.

Por quê: Antes, depurar fluxos no email de erro de fluxo era trabalhoso. Essa melhoria torna a depuração de fluxo muito mais fácil e eficiente.

As entrevistas de fluxo com falha para esses tipos de fluxo que são criados com o layout em forma livre no Flow Builder são salvas e ficam disponíveis para abertura no Flow Builder.

- Fluxos de tela
- Fluxos acionados por registro
- Fluxos acionados por agenda
- Fluxos iniciados automaticamente que não são acionados

Entrevistas de fluxo com falha não serão salvas se:

- O fluxo estiver instalado como parte de um pacote gerenciado e não for um modelo.
- A falha ocorrer depois de pausar a entrevista de fluxo e for retomada pelo menos uma vez.
- O erro é tratado porque o elemento que o encontra é conectado a um conector de falha.
- A falha ocorre durante o método de teste do Apex.
- O fluxo é um fluxo padrão.

- O valor do campo de metadados do fluxo `status` é `Draft` ou `InvalidDraft`.

Entrevistas de fluxo com falha não contam para os limites de armazenamento de dados, arquivos ou entrevistas de fluxo pausadas. Quando entrevistas de fluxo com falha são salvas, elas ficam disponíveis por até 14 dias, então são excluídas automaticamente do banco de dados.

Esses limites se aplicam quando entrevistas de fluxo com falha são salvas.

- Para qualquer fluxo específico, até 100 entrevistas de fluxo com falha são salvas em um período de 24 horas.
- Em todos os fluxos de uma organização, até 3 mil entrevistas de fluxo com falha são salvas em um período de 24 horas.
- Entrevistas de fluxo com falha com mais de 1 MB não são salvas.
- Entrevistas de fluxo com falha não serão salvas se mais de 1 GB de entrevistas de fluxo com falha já tiver sido salvo no banco de dados.

Também atualizamos os nomes dos elementos de fluxo em emails de erro de fluxo e os detalhes de depuração no Flow Builder.

- Pesquisa rápida agora é Obter registros
- Atualização rápida agora é Atualizar registros
- Exclusão rápida agora é Excluir registros

Como: Em um email de erro do fluxo, clique em **Erro de fluxo: Clique aqui para depurar o erro no Flow Builder**.

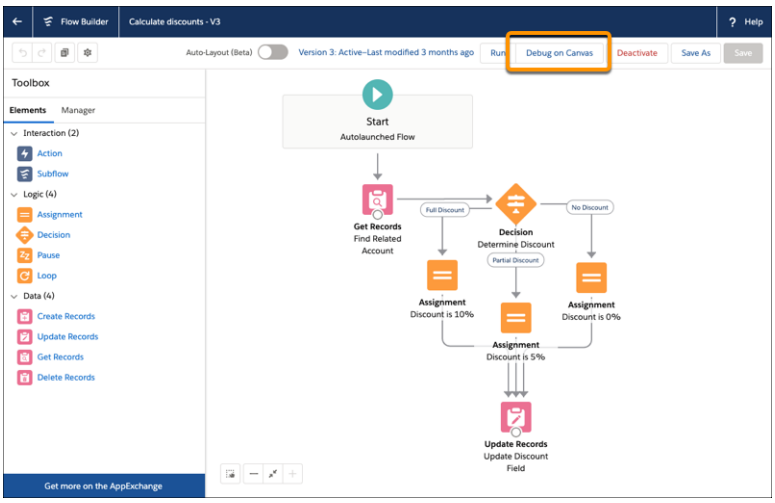
Se o email de erro contiver informações de depuração para mais de uma entrevista de fluxo, o email indicará o número de entrevistas de fluxo. Por exemplo: **Erro de fluxo (1 de 2): Clique aqui para depurar o erro no Flow Builder**.

Depure fluxos mais facilmente usando termos consistentes e depuração direta para fluxos acionados por agenda

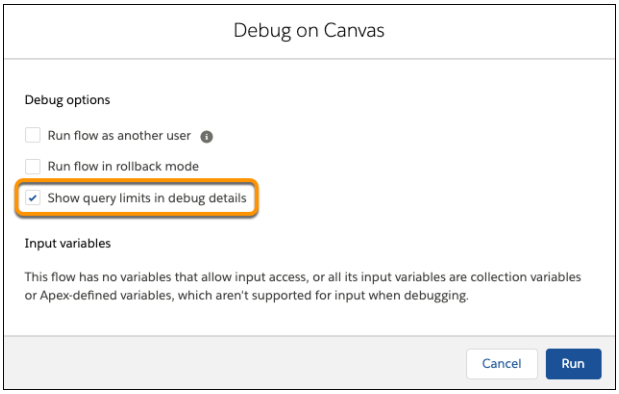
Além de fluxos iniciados automaticamente não acionados, a depuração direto na tela agora tem suporte para fluxos acionados por agenda. Além disso, atualizamos o texto nos detalhes de depuração do fluxo e os emails de erro para que correspondam aos nomes do elemento do Flow Builder: Criar registros, Atualizar registros, Obter registros e Excluir registros.

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

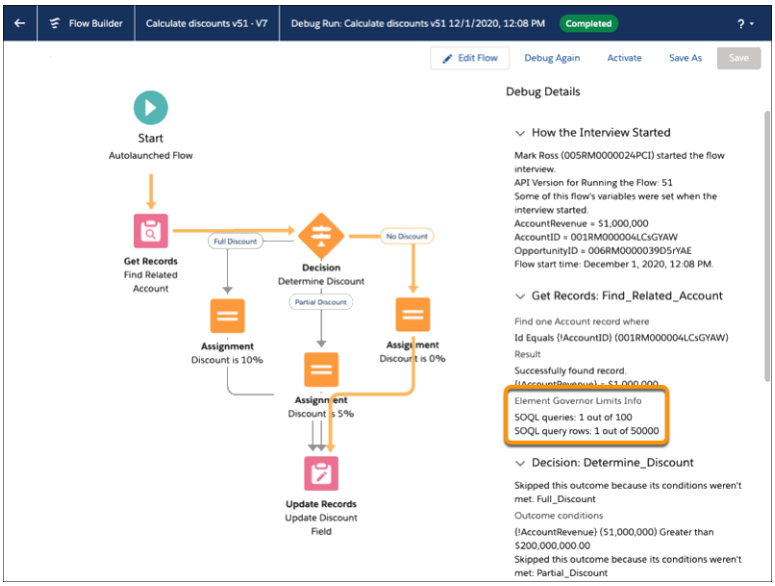
Como: Para depurar fluxos acionados por agenda e fluxos não acionados iniciados de modo automático diretamente na tela, clique em **Depurar na tela**.



Como opção, habilite **Exibir limites de consulta nos detalhes da depuração** para exibir o consumo do limite de cada elemento de dados e a atividade de consulta DML e SOQL nos detalhes da depuração. Elementos de dados incluem Criar registros, Atualizar registros, Obter registros e Excluir registros.



Para ver o caminho da execução de depuração na tela, clique em **Executar**. Os detalhes da depuração mostram as informações que você habilitou.



Veja informações precisas do fluxo em registros de depuração

Os registros de depuração agora registram a quantidade total de tempo de CPU consumido por um fluxo ou um processo em particular nas linhas de registro FLOW_INTERVIEW_FINISHED_LIMIT_USAGE. Além disso, as linhas de registro FLOW_INTERVIEW_LIMIT_USAGE agora registram com precisão o tempo de CPU consumido por fluxos e processos configurados para execução na API versão 51.0 ou posterior.

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

Como: Para ver o tempo total de CPU consumido por uma entrevista de fluxo específica, defina os níveis de registro de depuração para acompanhar a categoria `Workflow` no nível **FINER**. Esse exemplo mostra uma entrevista de fluxo que consumiu 24 ms de tempo de CPU.

```
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
```

CONSULTE TAMBÉM:

Consultar o uso de tempo de CPU preciso por fluxos e processos

Gerenciamento de fluxo

Agora você pode excluir uma versão do fluxo que tenha sido instalada de um pacote gerenciado de primeira geração sem desinstalar o pacote.

NESTA SEÇÃO:

Exclua uma versão do fluxo instalada de um pacote sem desinstalar o pacote

Em organizações assinantes, você agora pode excluir uma versão do fluxo instalada de um pacote gerenciado de primeira geração. Antes, para excluir uma versão de fluxo instalada de um pacote gerenciado de primeira geração, você precisava desinstalar o pacote.

Exclua uma versão do fluxo instalada de um pacote sem desinstalar o pacote

Em organizações assinantes, você agora pode excluir uma versão do fluxo instalada de um pacote gerenciado de primeira geração. Antes, para excluir uma versão de fluxo instalada de um pacote gerenciado de primeira geração, você precisava desinstalar o pacote.

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

Por quê: Agora, uma versão do fluxo poderá ser excluída se ela:

- Estiver inativa.
- Não for a versão mais recente do fluxo instalada em uma organização.
- Não tiver nenhuma entrevista de fluxo pausada associada. Se uma versão do fluxo tiver entrevistas pausadas, ela não poderá ser excluída até essas entrevistas serem concluídas ou excluídas.

Como: Em Configuração, no modo de exibição de lista de Fluxos, clique na seta para baixo na linha para um fluxo instalado de um pacote gerenciado de primeira geração. Selecione **Exibir detalhes e versões**. Na página de detalhes do fluxo, desative a versão do fluxo, se necessário, e clique em **Del**.

Extensões do fluxo

Editores de propriedade personalizados agora estão disponíveis ao público em geral para ações invocáveis personalizadas. Editores de propriedade personalizados também podem acessar variáveis armazenadas automaticamente no fluxo como entradas do componente.

NESTA SEÇÃO:

Configure ações invocáveis no Flow Builder com mais facilidade usando Editores de propriedade personalizada (disponível ao público em geral)

Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar ações invocáveis personalizadas no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning. Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a versão beta. Agora há suporte para pacote e conjuntos de alterações para fluxos que incluem editores de propriedade personalizados para ações invocáveis.

Acesse mais valores de saída de editores de propriedade personalizada do Flow Builder

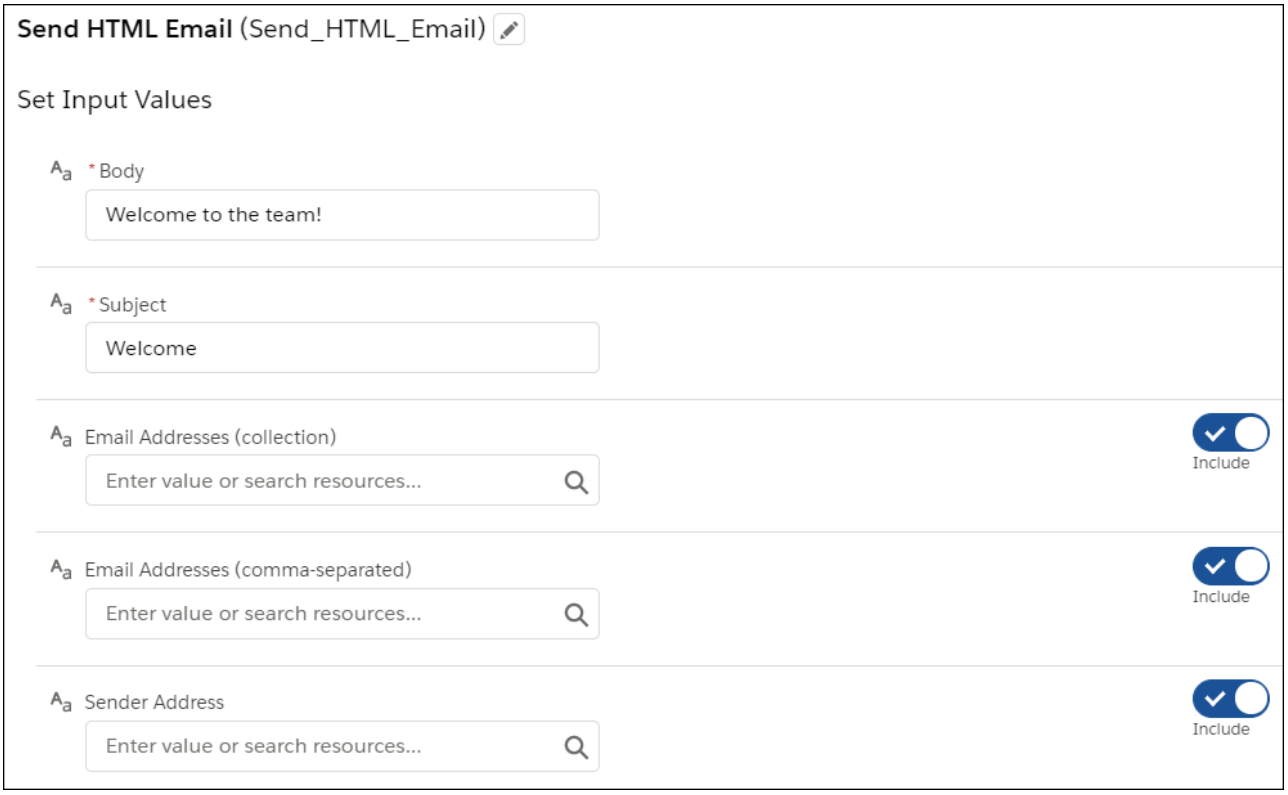
Agora você pode usar valores armazenados automaticamente para definir entradas e saídas em editores de propriedade personalizados. Antes, você estava limitado a usar valores que eram atribuídos manualmente a variáveis de fluxo.

Configure ações invocáveis no Flow Builder com mais facilidade usando Editores de propriedade personalizada (disponível ao público em geral)

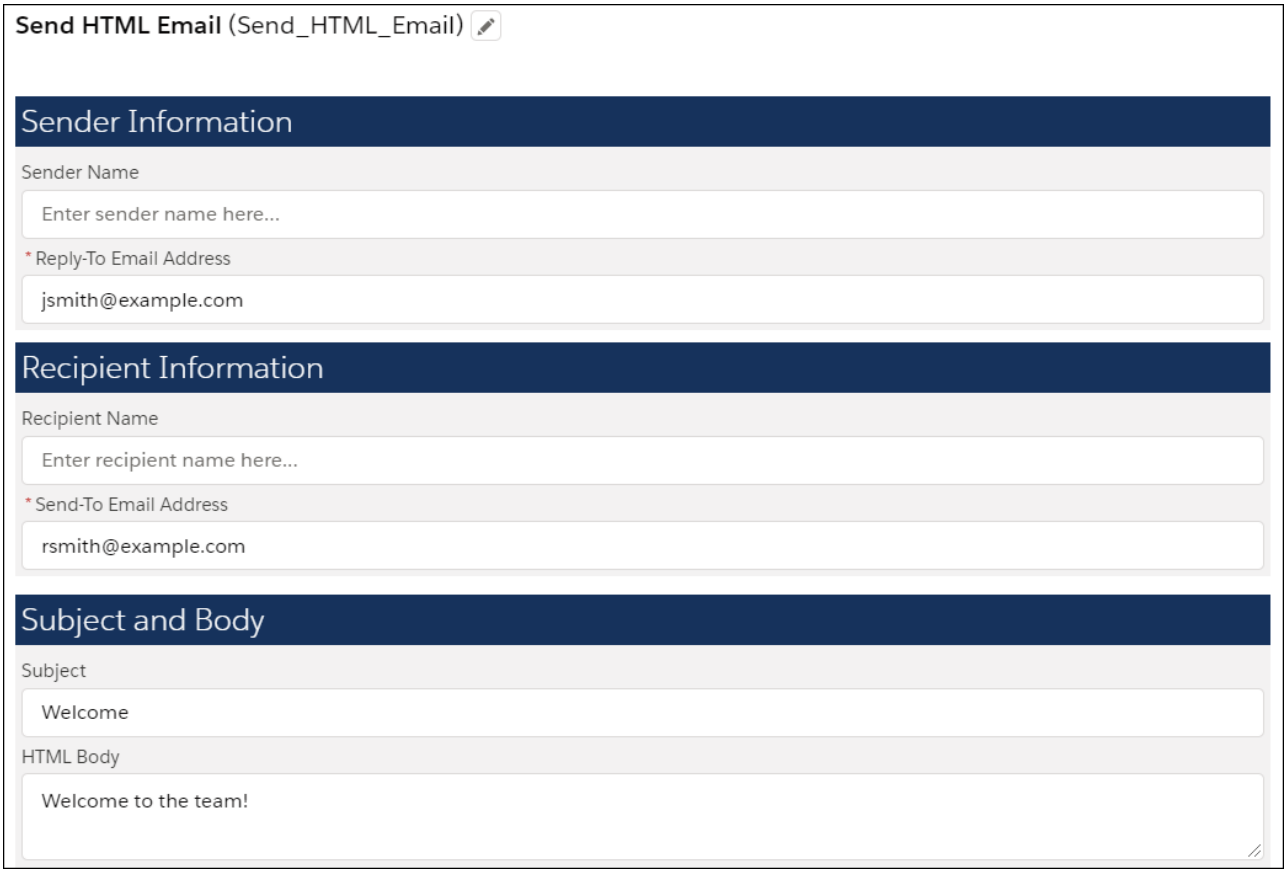
Os desenvolvedores podem criar editores de propriedade personalizados que tornem fácil configurar ações invocáveis personalizadas no Flow Builder. Um editor de propriedade personalizada é simplesmente um componente da Web do Lightning. Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a versão beta. Agora há suporte para pacote e conjuntos de alterações para fluxos que incluem editores de propriedade personalizados para ações invocáveis.

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

Por quê: Antes, quando você configurava uma ação personalizada, a interface de usuário consistia em caixas de texto e caixas combinadas. O desenvolvedor que criou a ação não tinha controle sobre sua interface de usuário do editor de propriedade.



Agora, os desenvolvedores podem criar uma ação personalizada que forneça uma experiência simples e limpa para você ao configurá-la.



CONSULTE TAMBÉM:

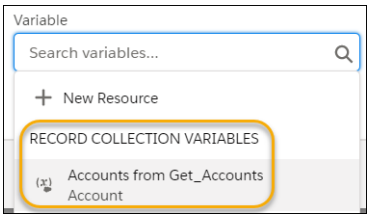
Crie editores de propriedade personalizados para ações invocáveis (disponível ao público em geral)

Acesse mais valores de saída de editores de propriedade personalizada do Flow Builder

Agora você pode usar valores armazenados automaticamente para definir entradas e saídas em editores de propriedade personalizados. Antes, você estava limitado a usar valores que eram atribuídos manualmente a variáveis de fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience.

Por quê: Ao definir uma entrada ou saída, como uma caixa combinada ou uma lista de opções, os valores armazenados automaticamente apareciam como opções. Por exemplo, o valor armazenado automaticamente de um elemento Obter registros aparecia como opção para essa entrada no editor de propriedade personalizada da ação personalizada.



CONSULTE TAMBÉM:

Crie editores de propriedade personalizada do Flow Builder que acessem saídas automáticas

Atualizações de versão de fluxo e processo

O consumo de tempo de CPU por fluxos e processos agora é medido e imposto com precisão. Retome entrevistas pausadas no mesmo contexto e com o mesmo acesso do usuário que elas tinham antes de serem pausadas. Permita que os processos avaliem os valores originais dos campos de registro. Respeite os modificadores de acesso públicos para ações do Apex legadas.

NESTA SEÇÃO:

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, imposta)

Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará. Essa atualização, lançada na versão Winter '20, estava programada para imposição na versão Summer '20 e foi adiada inicialmente para a versão Winter '21. Essa atualização foi adiada novamente e será imposta na versão Spring '21.

Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando o Flow Builder usa um campo de mesclagem para acessar um campo em um registro relacionado. Essa atualização, lançada na versão Spring '20, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Spring '21, mas foi adiada novamente para a Summer '21.

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, imposta)

Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi agendada para imposição na versão Summer '20, mas foi adiada e será imposta na versão Spring '21.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)

Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo. Esta atualização, lançada na versão Spring '19, foi agendada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Spring '22. Essa atualização foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se isso for verdadeiro para a sua organização e você tiver desabilitado a atualização, deverá habilitá-la na Spring '22.

Fazer entrevistas de fluxo pausado serem retomadas no mesmo contexto com o mesmo acesso de usuário (atualização lançada anteriormente)

Com esta atualização habilitada, fluxos iniciados automaticamente pausados são retomados no mesmo contexto e com o mesmo acesso de usuário que tinham antes da pausa. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

Meça com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos (atualização)

Com essa atualização habilitada, o Salesforce mede, registra e limita com precisão o tempo de CPU consumido por todos os fluxos e processos. Antes, o tempo de CPU consumido ocasionalmente estava incorreto ou mal atribuído a outra automação que ocorria mais tarde na transação, como acionadores do Apex. Agora, você pode identificar adequadamente gargalos de desempenho que fazem o limite máximo de consumo de tempo de CPU por transação ser excedido. Além disso, porque o tempo de CPU agora é contabilizado com precisão, os fluxos e processos falham após a execução do elemento, o nó de critérios ou ação que faz uma transação ultrapassar o limite de CPU. Recomendamos testar todos os fluxos e processos complexos, que têm mais probabilidade de exceder esse limite.

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

Essa atualização, lançada na versão Summer '19, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Winter '21, mas foi adiada novamente para a Winter '22. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

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

A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, lançada na versão Summer '20, estava programada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Summer '21. Essa atualização substitui a atualização Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, imposta)

Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará. Essa atualização, lançada na versão Winter '20, estava programada para imposição na versão Summer '20 e foi adiada inicialmente para a versão Winter '21. Essa atualização foi adiada novamente e será imposta na versão Spring '21.

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

Por quê: Sem essa atualização de versão, se uma das ações invocáveis falhar, outras ações invocáveis na mesma transação serão revertidas. Com essa atualização de versão, o Salesforce tentará três vezes executar as ações invocáveis que são executadas com sucesso e reverterá apenas as ações invocáveis que falharem na execução. Essa funcionalidade é chamada de "salvamento parcial."

A maioria dos tipos de ações invocáveis que são invocadas via API REST são ativadas com a funcionalidade de salvamento parcial. Porém, mesmo com essa atualização de versão, os seguintes tipos de ação não têm suporte para a funcionalidade de salvamento parcial:

- Cancelar pedido de cumprimento
- Pedidos de cancelamento
- Capturar fundos
- Espaços de trabalho de conteúdo
- Criar pedido de cumprimento
- Criar fatura usando pedido de cumprimento
- Criar relatório de serviço
- Serviços externos
- Gerar ordens de trabalho
- Apex invocável
- Roteamento baseado em habilidades
- Enviar resposta de formulário digital

O salvamento parcial pode fazer uma chamada externa ocorrer várias vezes e não é possível reverter chamadas externas. Chamadas externas repetidas podem ocorrer apenas quando um fluxo é iniciado usando um processo ou invocado da API REST e esse fluxo faz várias tentativas de executar a ação que está fazendo as chamadas externas.

Uma vez que o salvamento parcial pode fazer várias tentativas de executar uma ação, a transação pode levar mais tempo que o esperado. Isso pode fazer sua organização atingir alguns limites antes do esperado.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção. Antes da imposição ou de você ativar essa atualização de versão em sua organização de produção, recomendamos testá-la em uma organização de sandbox ou do Developer Edition para garantir que as ações invocáveis funcionem corretamente. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para habilitar o salvamento parcial para ações invocáveis, siga as etapas de teste e ativação.

Examine quaisquer integrações da API que usam ações invocáveis para garantir que elas acomodem o comportamento de salvamento parcial adequadamente.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, adiada)

Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando o Flow Builder usa um campo de mesclagem para acessar um campo em um registro relacionado. Essa atualização, lançada na versão Spring '20, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Spring '21, mas foi adiada novamente para a Summer '21.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Com esta atualização habilitada, um campo de mesclagem de fluxo que acessa um registro relacionado respeita as permissões de objeto do usuário em execução, o acesso no nível do campo e o acesso no nível do registro, como regras de compartilhamento.

Por exemplo, considere uma organização que torne os contatos privados, a menos que o proprietário do contato compartilhe o contato explicitamente com outros usuários.

Sem esta atualização, quando um usuário que não é o proprietário do contato executa um fluxo que usa um campo de mesclagem para acessar um campo no contato por meio de um campo de ID do contato no caso, a entrevista de fluxo ignora a segurança em nível de registro e acessa o campo.

```
{!caseRecord.Contact.LastName}
```

Com essa atualização habilitada, o acesso no nível de registro do usuário em execução é imposto para que a entrevista do fluxo não possa acessar o campo.

Como: Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox antes de ativá-la em sua organização de produção. Teste todos os painéis de fluxo que usam campos de mesclagem para acessar campos em registros relacionados que tenham segurança no nível do objeto, segurança no nível do campo ou segurança no nível do registro. Por exemplo, fluxos de teste que usam campos de mesclagem para acessar campos em registros relacionados que não são compartilhados com o usuário em execução do fluxo.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para impor acesso a dados em Campos de mesclagem de fluxo, siga as etapas de teste e ativação.

Se você tiver algum problema, entre em contato com o Suporte ao cliente Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, imposta)

Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi agendada para imposição na versão Summer '20, mas foi adiada e será imposta na versão Spring '21.

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

Por quê: Esta atualização resolve um problema em que os fluxos não respeitam os modificadores de acesso público para ações do Apex legadas. O problema afeta apenas ações do Apex legadas que fazem referência a classes do Apex instaladas de pacotes gerenciados.

Ações do Apex legadas eram conhecidas como plug-ins do Apex. Quando você define uma classe do Apex que implementa a interface `Process.Plugin` em sua organização, ela está disponível no Flow Builder como uma ação do Apex legada.

Nota: Para novas integrações do Apex, recomendamos usar a anotação `InvocableMethod`, em vez da interface `Process.Plugin`. Essa atualização não afeta métodos do Apex invocáveis.

Com essa atualização ativada:

- Os fluxos falham quando executam ações do Apex legadas.
- Ações do Apex legadas não estão disponíveis no Flow Builder.
- Ações do Apex legadas globais com os métodos `describe` ou `invoke` estão indisponíveis para fluxos em um namespace diferente.

Sem essa atualização, você pode adicionar ações legadas do Apex a fluxos, embora não haja suporte a elas. Além disso, ações do Apex legadas globais com os métodos `describe` ou `invoke` estão disponíveis para fluxos em um namespace diferente.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Recomendamos testar esta atualização em uma organização de desenvolvedor ou sandbox antes de ativar a atualização na produção. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico. Teste todos os caminhos que contêm elementos de ação do Apex legada e garanta que seus fluxos funcionem corretamente. Se uma ação do Apex legada for importante para um processo de negócios, mas não tiver suporte com essa atualização, contate o desenvolvedor do pacote. O desenvolvedor poderá considerar tornar uma ação do Apex legada global ou recriar a funcionalidade em uma nova classe do Apex.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* e selecione **Atualizações de versão**. Para fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, adiada)

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)

Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo. Esta atualização, lançada na versão Spring '19, foi agendada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Spring '22. Essa atualização foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se isso for verdadeiro para a sua organização e você tiver desabilitado a atualização, deverá habilitá-la na Spring '22.

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

Por quê: Em processos e fluxos, uma fórmula pode referenciar o campo de um registro por meio de uma variável de registro ou campo de relacionamento de pesquisa. No tempo de execução, quando a variável de registro ou o campo de relacionamento de pesquisa forem nulos, a fórmula, às vezes, retorna nulo. Caso contrário, ela retorna uma exceção não gerenciada. Com essa atualização, a fórmula sempre retorna um valor nulo quando a variável de registro ou campo de relacionamento de pesquisa for nulo. Essa atualização não afeta campos de mesclagem.

Por exemplo, quando você atualiza uma conta, um processo inicia e verifica os critérios antes de ela realizar ações. Os critérios incluem uma fórmula que referencia o nome da conta pai por meio do campo Conta pai da conta. O campo Conta pai é um campo de relacionamento de pesquisa: `[Account].Parent.Name`.

Se o valor do campo de relacionamento de pesquisa for nulo, a fórmula retornará nulo. Sem essa atualização, a fórmula, às vezes, retorna uma exceção não gerenciada em vez de nulo.

Quando: Esta atualização é imposta na versão Spring '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox. Teste todas as fórmulas de processo e fluxo que fazem referência a campos de relacionamento de pesquisa ou campos de variável de registro. Processos possuem fórmulas em critérios e em ações. Fluxos possuem fórmulas em recursos e em variação de componentes de entrada. Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* e selecione **Atualizações de versão**. Para os campos Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de relacionamento de pesquisa em Fórmulas de fluxo e processo, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)

Fazer entrevistas de fluxo pausado serem retomadas no mesmo contexto com o mesmo acesso de usuário (atualização lançada anteriormente)

Com esta atualização habilitada, fluxos iniciados automaticamente pausados são retomados no mesmo contexto e com o mesmo acesso de usuário que tinham antes da pausa. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando um fluxo iniciado automaticamente é retomado após um evento de retomada baseado em tempo, o fluxo é executado no contexto do sistema sem compartilhamento. O fluxo é retomado dessa maneira independentemente do contexto e do acesso do usuário que tinha antes de ser pausado. Com essa atualização habilitada, o fluxo é retomado no mesmo contexto e com as mesmas permissões que tinha antes de ter sido pausado.

Por exemplo, digamos que um usuário clique em um botão personalizado para executar um fluxo iniciado automaticamente e que o usuário não tenha permissão para editar o Registro A. Primeiro, o fluxo iniciado automaticamente é executado no contexto do usuário. Porém, depois de ser pausado e retomado, o fluxo é executado no contexto do sistema e pode editar o Registro A. Habilitar essa atualização impede esses fluxos de editar registros que o usuário em execução não tem permissão para editar.

Essa atualização afeta apenas fluxos iniciados automaticamente com elementos de Pausar configurados para serem retomados em um horário específico.

Essa atualização melhora a segurança na sua organização do Salesforce, impedindo você de permitir inadvertidamente que os usuários criem ou editem registros aos quais não têm acesso.

Como: Entrevistas de fluxo iniciadas automaticamente poderão falhar se forem pausadas e retomadas após um evento de retomada baseado em tempo. Para evitar a falha de entrevistas de fluxo, garanta que os usuários em execução tenham as permissões necessárias para executar todos os elementos de fluxo após cada elemento Pausar. Como alternativa, você pode configurar os fluxos iniciados automaticamente para sempre serem executados no contexto do sistema.

Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para fazer entrevistas de fluxo pausadas serem retomadas no mesmo contexto com o mesmo acesso de usuário, siga as etapas deteste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo

Meça com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos (atualização)

Com essa atualização habilitada, o Salesforce mede, registra e limita com precisão o tempo de CPU consumido por todos os fluxos e processos. Antes, o tempo de CPU consumido ocasionalmente estava incorreto ou mal atribuído a outra automação que ocorria mais tarde na transação, como acionadores do Apex. Agora, você pode identificar adequadamente gargalos de desempenho que fazem o limite máximo de consumo de tempo de CPU por transação ser excedido. Além disso, porque o tempo de CPU agora é contabilizado com precisão, os fluxos e processos falham após a execução do elemento, o nó de critérios ou ação que faz uma transação ultrapassar o limite de CPU. Recomendamos testar todos os fluxos e processos complexos, que têm mais probabilidade de exceder esse limite.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Summer '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para obter a atualização de versão Medir com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos, siga as etapas de teste e ativação.

Fluxos e processos falham se fazem uma transação exceder o limite de tempo de CPU, e fluxos e processos complexos têm maior probabilidade de exceder esse limite. Para reduzir o uso do tempo de CPU de um fluxo ou processo, reduza o número de elementos,

fórmulas e referências cruzadas a objetos. Você pode verificar os registros de depuração para ver quanto tempo de CPU é consumido pelos elementos individuais, nós de critérios e ações.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Ajuda do Salesforce*: Limites de fluxo por transação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

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

Essa atualização, lançada na versão Summer '19, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Winter '21, mas foi adiada novamente para a Winter '22. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos, siga as etapas de teste e ativação.

Se você tiver um processo com a opção **Deseja executar as ações apenas quando as alterações especificadas forem feitas ao registro?** selecionada, ou ele usar a função `ISCHANGED()` em seus critérios, essa atualização poderá fazer o processo comportar-se de modo diferente.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)

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

A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, lançada na versão Summer '20, estava programada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Summer '21. Essa atualização substitui a atualização Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

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

Quando: Esta atualização é imposta na versão Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Quem: Essa nova atualização está disponível apenas a organizações que têm a atualização Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo habilitada. Caso você não veja a atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito à classe do Apex, não precisará fazer nada para estar em conformidade.

Como: Para aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para Desabilitar regras para impor acesso explícito à classe do Apex, clique em **Ativar**. Considerando que estamos removendo uma exigência, habilitar essa atualização não afetará nenhuma das suas personalizações atuais. Recomendamos que os administradores revisem as permissões para garantir que os usuários que precisam de acesso a classes do Apex por outros motivos ainda tenham acesso a elas.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações de versão
- Atualizações de versão de fluxo e processo
- *Notas de versão Winter '21*: Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)

Melhorias no tempo de execução do Fluxo e no processo na versão de API 51.0

Essas atualizações afetam apenas fluxos e processos que são configurados para execução na API versão 51.0 ou posterior. Atualizações com controle de versão permitem que você teste e adote alterações de comportamento no tempo de execução para fluxos e processos individuais conforme sua conveniência. Para alterar a versão da API de tempo de execução de um fluxo, abra-a no Flow Builder e edite as propriedades de versão do fluxo. Para alterar a versão da API do tempo de execução de um processo, abra-o no Criador de processos e edite suas propriedades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Trate condições inválidas e a lógica da condição como erros, em vez de valores falsos

Uma referência inválida em uma condição ou lógica de condição inválida agora resulta em um erro no tempo de execução. Para fluxos e processos que são executados em versões da API anteriores à 51.0, condições inválidas e lógica da condição são avaliadas como falsas.

Por exemplo, suponha que um elemento de Decisão do fluxo contenha esta condição, que faz referência a uma variável que não existe no fluxo: `{!VariableNotInFlow} LESS THAN 100`. Se o fluxo for executado na API versão 51.0 ou posterior, ocorrerá um erro quando o elemento Decisão for executado. Se o fluxo for executado em uma versão de API anterior à 51.0, a condição será avaliada como falsa, o que significa que será considerado que VariableNotInFlow é inferior a 100.

Os processos contêm condições e lógica de condição nos critérios para cada grupo de ação. Muitos elementos de fluxo têm condições, incluindo Início, Decisão, Pausa e elementos que acessam registros do Salesforce.

Evite execuções de caminho com falha inesperada para elementos de fluxo em massa

Durante a execução em massa de um elemento Criar registros, Atualizar registros ou Excluir registros, apenas as entrevistas com falha seguem o caminho padrão. Para fluxos que são executados em versões da API anteriores à 51.0, se até mesmo uma única entrevista seguir o caminho de falha, todas as entrevistas no lote seguirão o caminho de falha.

Meça com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos

Essa atualização com controle de versão habilita a atualização de versão de Medir com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos para fluxos que são executados na API versão 51.0. Depois da ativação automática da atualização da versão, a atualização é imposta para todos os fluxos, não importa a versão da API de tempo de execução.

Execute ações em fluxos sem encontrar erros de chamada

Depois que um fluxo executa uma chamada, todas as chamadas subsequentes feitas na mesma transação fazem o fluxo falhar, levando a um erro na chamada afetada.

Para tratar esse erro:

- Defina a versão da API do seu fluxo como v51.0 sem alterar o controle de transação da ação.

- Atualize cada ação para permitir que o fluxo decida como gerenciar transações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir condições em um fluxo

Ajuda do Salesforce: Adicionar critérios do processo

Ajuda do Salesforce: Uso de ações em massa de fluxo em transações

Ajuda do Salesforce: Personalizar o que acontece quando um fluxo falha

Consultar o uso de tempo de CPU preciso por fluxos e processos

Evite erros de chamada automaticamente em fluxos de tela

Criadores do Einstein

O Criador de recomendações do Einstein está disponível ao público em geral e verifica seus dados à medida que você prossegue. Crie previsões para pacotes gerenciados com o Criador de previsões do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Valide suas recomendações com o Verificador de dados (disponível ao público em geral)

Crie recomendações de IA com confiança. O Verificador de dados valida seus dados conforme você cria e o alerta quando você não tem dados suficientes para que possa ajustar suas configurações e evitar erros.

Desfrute de acesso mais fácil às suas recomendações (disponível ao público em geral)

O Criador de recomendações do Einstein torna mais fácil criar e acessar suas recomendações com um novo bloco em Configuração.

Crie previsões para pacotes gerenciados

As previsões criadas no Criador de previsões do Einstein agora podem ser incluídas em um pacote gerenciado.

Tentar criar novamente uma previsão com falha

Antes de deixar que uma previsão com falha estrague seu dia, tente recriá-la com a ação Tentar novamente no Criador de previsões do Einstein.

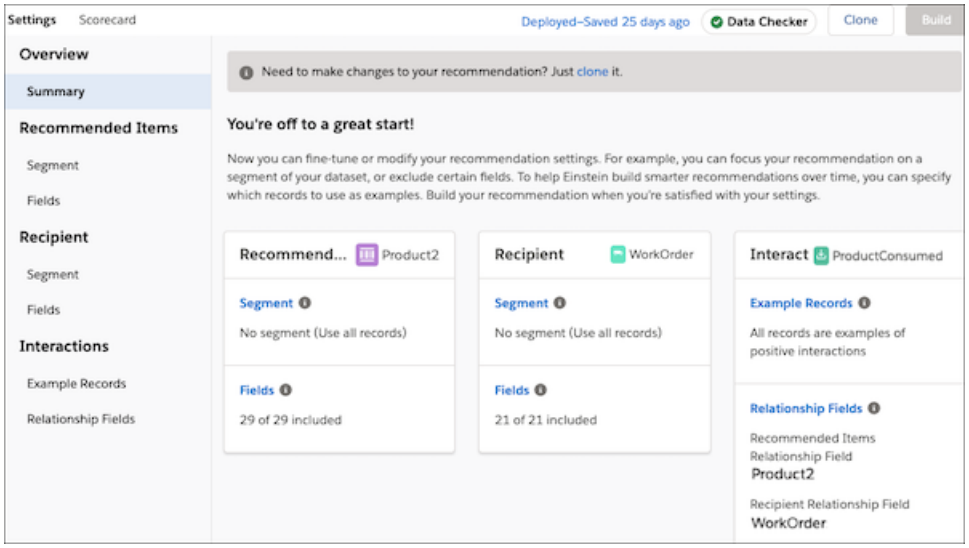
Valide suas recomendações com o Verificador de dados (disponível ao público em geral)

Crie recomendações de IA com confiança. O Verificador de dados valida seus dados conforme você cria e o alerta quando você não tem dados suficientes para que possa ajustar suas configurações e evitar erros.

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

Quem: Esse recurso está disponível com as licenças Service Cloud Einstein e Lightning Platform Plus.

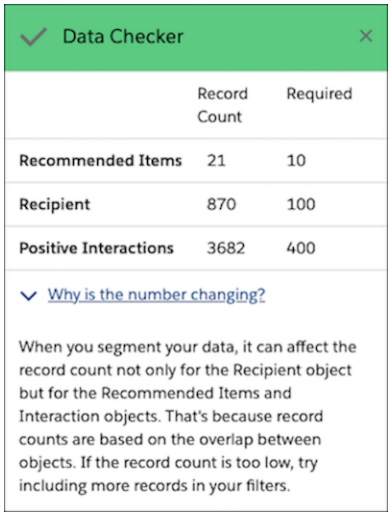
Por quê: Enquanto você cria sua recomendação, visualize o Verificador de dados no topo da página Configurações para garantir que haja registros suficientes para criar sua recomendação.



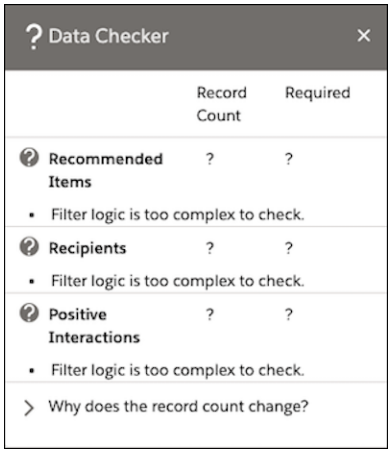
O Verificador de dados dá feedback sobre seus dados conforme você cria sua recomendação. Digamos que você esteja recomendando peças de reposição, um objeto de Itens recomendados, para Ordens de trabalho, um objeto Destinatário. Você usa Produtos consumidos, um objeto Interações, para indicar as peças usadas para ordens de trabalho similares no passado de modo que o Einstein possa recomendar as peças relevantes para novas ordens de trabalho. Defina segmentos para focar tipos de ordens de trabalho ou peças a recomendar. O Verificador de dados funciona conforme você cria para analisar os dados em todos os três objetos e alerta você quando não há registros suficientes para criar uma recomendação.

Conforme você cria, o Verificador de dados dá feedback sobre os dados de recomendação.

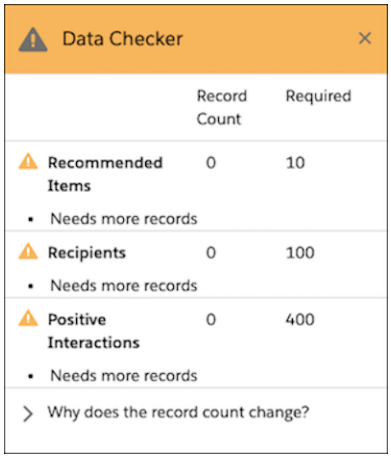
Uma marca de seleção indica que a recomendação tem dados suficientes para uma criação bem-sucedida.



Um ponto de interrogação significa que o Verificador de dados não conseguiu obter uma contagem precisa de registros em cada objeto, mas você ainda pode criar sua recomendação.



Um sinal de aviso aparece quando você não tem registros suficientes para criar sua recomendação com as configurações atuais. Quando os mesmos registros são usados em suas interações positivas e negativas.



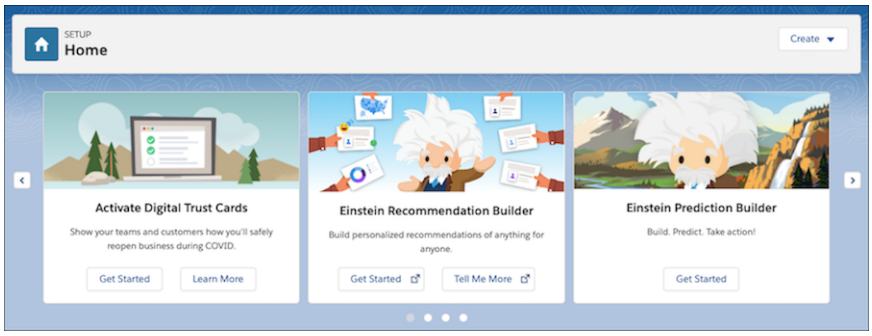
Desfrute de acesso mais fácil às suas recomendações (disponível ao público em geral)

O Criador de recomendações do Einstein torna mais fácil criar e acessar suas recomendações com um novo bloco em Configuração.

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

Quem: Esse recurso está disponível com as licenças Service Cloud Einstein e Lightning Platform Plus.

Como: Em Configuração, acesse o Criador de recomendações do Einstein em um bloco no topo da página.



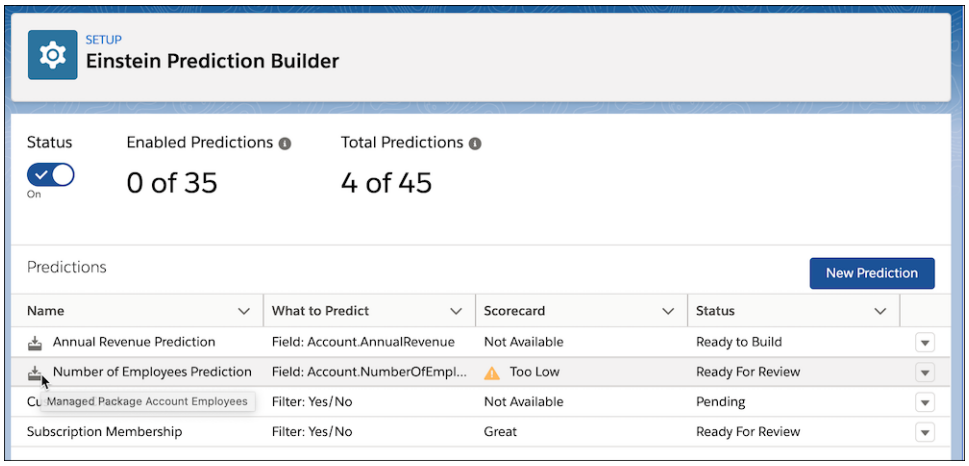
Crie previsões para pacotes gerenciados

As previsões criadas no Criador de previsões do Einstein agora podem ser incluídas em um pacote gerenciado.

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

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, de Previsões do Einstein, de EinsteinBuilderFree ou do Platform Plus.

Como: Depois de instalar seu pacote gerenciado, vá para a sua lista de previsões no Criador de previsões do Einstein em Configuração. As previsões de pacote gerenciado são identificadas por um ícone especial. Focalize o ícone para ver o nome do pacote. O status é Pronto para criar até você o criar. No menu Ação, crie-o. Quando estiver pronto, você poderá revisar o placar e habilitar a previsão.



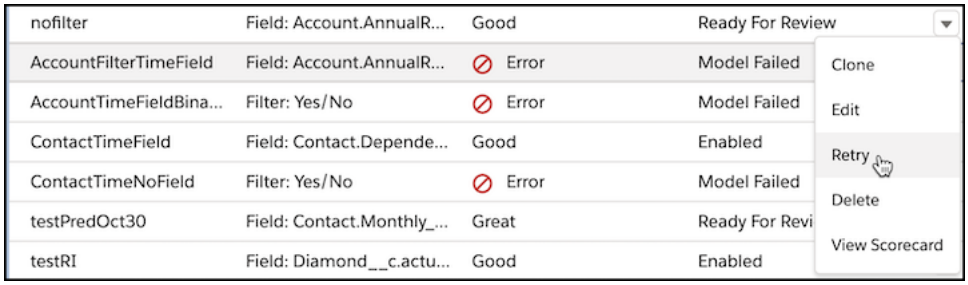
Tentar criar novamente uma previsão com falha

Antes de deixar que uma previsão com falha estrague seu dia, tente recriá-la com a ação Tentar novamente no Criador de previsões do Einstein.

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

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com a licença do Einstein Analytics Plus, de Previsões do Einstein, de EinsteinBuilderFree ou do Platform Plus.

Como: No modo de exibição de lista Previsões na página de configuração do Criador de previsões do Einstein, use Tentar novamente no menu de ação para qualquer previsão que tenha um status de Falha do modelo. Dentro de 24 horas, você recebe uma notificação sobre se ela obteve sucesso ou não.



Criador de aplicativo Lightning

Crie rótulos de componente, atributo e guia localizados em suas páginas do Lightning com suporte para localização no Criador de aplicativos. Adicione flexibilidade e controle a ações em suas páginas de registro com Ações dinâmicas, agora disponível ao público em geral para objetos padrão selecionados em objetos de área de trabalho e personalizados em dispositivos móveis. A ferramenta Análise de desempenho agora apresenta informações mais detalhadas sobre o desempenho da sua página de registro do Lightning tanto em desktop quanto em telefone.

NESTA SEÇÃO:

Defina valores de atributo e rótulos de componente localizados em páginas do Lightning usando rótulos personalizados

Com suporte para localização no Criador de aplicativo, ao especificar um rótulo personalizado no Criador de aplicativo Lightning, você pode usar `{!$Label.customLabelName}` para ajudar a definir o valor do rótulo.

Mais suporte para ações dinâmicas

Ações dinâmicas permitem que você adicione flexibilidade e controle a ações nas páginas de registro. Ações dinâmicas para objetos personalizados agora estão disponíveis ao público geral para dispositivos móveis e estão disponíveis ao público geral para desktop desde a versão Winter '21. Ações dinâmicas para Conta, Caso, Contato, Lead e Oportunidade agora estão disponíveis ao público geral para desktop. Ações dinâmicas para todos os outros objetos padrão são um recurso beta para desktop. Atribua ações no Criador de aplicativo Lightning, em vez do layout de página, e aplique filtros para controlar quando e onde as ações aparecem para os usuários.

Analise o desempenho para páginas do Lightning visualizadas em um telefone

A Análise de desempenho no Criador de aplicativo agora avalia o desempenho da página do registro para o formato do telefone. Novas guias na janela Análise de página dão a você resultados separados para uma página de registro do Lightning quando ela é carregada em um desktop e em um telefone para que você possa projetar sua página para o desempenho ideal em ambos.

Obtenha informações mais detalhadas sobre o desempenho da página do Lightning em desktop

Obtenha rapidamente informações melhores sobre o tempo de carregamento de página e as previsões de comportamento da página. Atualizações à ferramenta de análise de páginas do Lightning no Criador de aplicativo Lightning dão a você previsões de desempenho mais precisas para a página do Lightning.

Receba dicas para páginas do Lightning habilitadas para telefone na Orientação para Criador de aplicativos

A Orientação para Criador de aplicativos acaba de ficar ainda melhor. Agora, quando você projeta suas páginas de registro do Lightning, vê dicas especializadas para o formato de telefone que o ajudam a otimizar a experiência do usuário na visualização de páginas do Lightning no telefone.

Recolha e expanda as seleções de campo em páginas habilitadas para Formulários dinâmicos

Para aumentar a eficiência do design e da visualização de páginas habilitadas para Formulários dinâmicos, você agora pode expandir e recolher seções de campo no Criador de aplicativo Lightning e ao visualizar as páginas no tempo de execução.

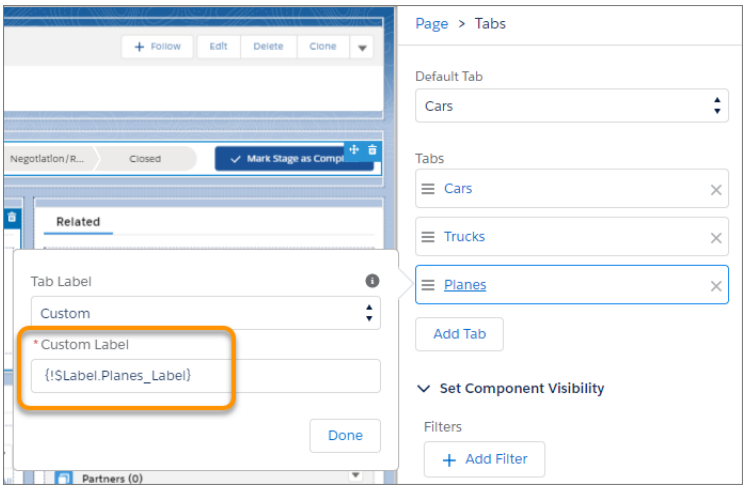
Defina valores de atributo e rótulos de componente localizados em páginas do Lightning usando rótulos personalizados

Com suporte para localização no Criador de aplicativo, ao especificar um rótulo personalizado no Criador de aplicativo Lightning, você pode usar `{!$Label.customLabelName}` para ajudar a definir o valor do rótulo.

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

Por quê: Em uma página do Lightning, o componente Guias personalizado e outros valores de atributo de componente não são localizados quando são inseridos como texto simples no Criador de aplicativo Lightning. Por exemplo, se você tiver uma organização cujo idioma padrão seja o inglês e sua página do Lightning tiver um componente Guias com três guias personalizadas chamadas Cars, Trucks e Planes, os usuários que não usam inglês na sua organização verão os valores do rótulo da guia em texto simples como Cars, Trucks e Planes ao visualizarem a página. Os valores do rótulo da guia não são traduzidos para os idiomas dos seus usuários.

Porém, configurar os valores de rótulo no Criador de aplicativo Lightning usando a expressão `{!$Label.customLabelName}` permite aos usuários ver os rótulos no idioma favorito, se você tiver criado uma tradução para esse rótulo no idioma deles.



A expressão `{!$Label.customLabelName}` funciona com cada rótulo personalizado que você cria em Configuração usando o recurso de rótulo personalizado. O texto que você define no campo Valor para seu rótulo personalizado aparece como o valor do rótulo quando o componente é renderizado em uma página do Lightning. Se você criar um valor traduzido para o rótulo, os usuários que utilizam esse idioma na sua organização verão o valor traduzido.

A expressão `{!$Label.customLabelName}` não está limitada o uso para rótulos de componente ou guia. Você também pode usá-la para fornecer um valor traduzido para qualquer atributo de componente do tipo string ou rich text.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Crie rótulos de componente e valores de atributo localizados em páginas do Lightning usando rótulos personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

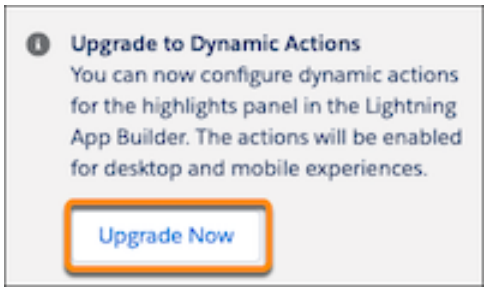
Mais suporte para ações dinâmicas

Ações dinâmicas permitem que você adicione flexibilidade e controle a ações nas páginas de registro. Ações dinâmicas para objetos personalizados agora estão disponíveis ao público geral para dispositivos móveis e estão disponíveis ao público geral para desktop desde a versão Winter '21. Ações dinâmicas para Conta, Caso, Contato, Lead e Oportunidade agora estão disponíveis ao público geral para desktop. Ações dinâmicas para todos os outros objetos padrão são um recurso beta para desktop. Atribua ações no Criador de aplicativo Lightning, em vez do layout de página, e aplique filtros para controlar quando e onde as ações aparecem para os usuários.

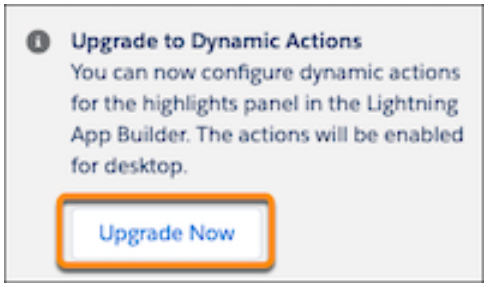
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience desktop e ao aplicativo Salesforce móvel nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, Ações dinâmicas para objetos padrão em desktop é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e o recurso poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Esse recurso é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedbacks e sugestões para Ações dinâmicas no grupo de Ações e formulários dinâmicos na Trailblazer Community.

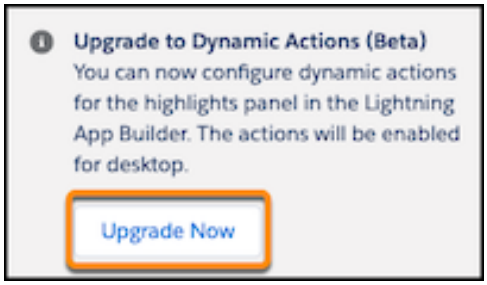
Como: Para habilitar as ações dinâmicas para um objeto personalizado em desktop e dispositivos móveis, adicione ou selecione o componente Painel de destaques na página de registro do objeto. No painel de propriedades do Painel de destaques, clique em **Fazer upgrade agora** e acompanhe o assistente de migração para migrar ações ou iniciar novas.



Para habilitar ações dinâmicas para Conta, Caso, Contato, Lead ou Oportunidade em desktop, adicione ou selecione o componente Painel de destaques na página de registro de um objeto. No painel de propriedades do Painel de destaques, clique em **Fazer upgrade agora** e acompanhe o assistente de migração para migrar ações ou iniciar novas.



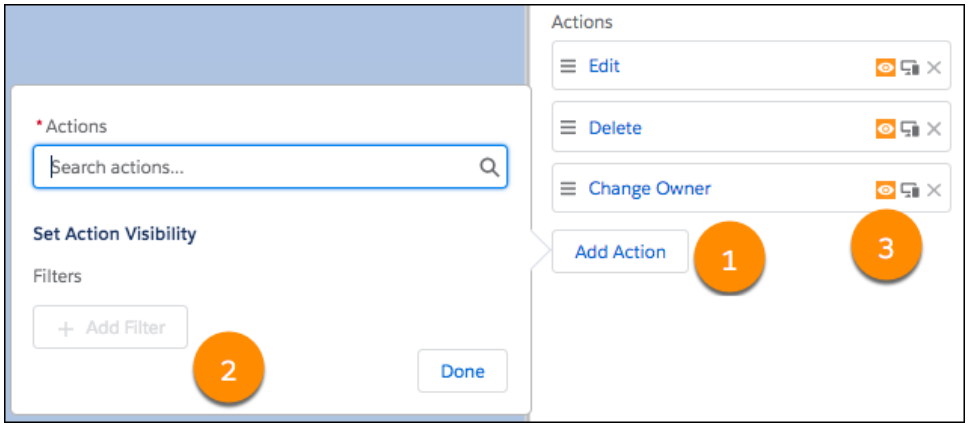
Para habilitar as ações dinâmicas para todos os outros objetos padrão em desktop (beta), adicione ou selecione o componente Painel de destaques na página de registro do objeto. No painel de propriedades do Painel de destaques, clique em **Fazer upgrade agora** e acompanhe o assistente de migração para migrar ações ou iniciar novas.



Se você quiser usar um conjunto diferente de ações dinâmicas para um objeto personalizado em dispositivos móveis que não desktop, ou se tiver uma página do Lightning somente para dispositivos móveis, poderá habilitar ações dinâmicas para dispositivos móveis por meio de Propriedades da página na página do registro. Crie ou abra uma página de registro para um objeto personalizado no Criador de aplicativo Lightning. No painel de Propriedades da página, selecione **Habilitar ações dinâmicas no nível da página para o aplicativo Salesforce móvel**.



Para adicionar uma ação em qualquer um dos cenários de ações dinâmicas, clique em **Adicionar ação** (1) no painel de propriedades. No modal Ações, escolha uma ação e clique em **Adicionar filtro** (2) para atribuir regras de visibilidade com base em um campo de registro, no tipo de dispositivo e em outros filtros. Um ícone de olho (3) ao lado do nome de uma ação indica quais regras de visibilidade são aplicadas. Se você tiver migrado ações de um layout de página, poderá modificá-las no modal Ações.

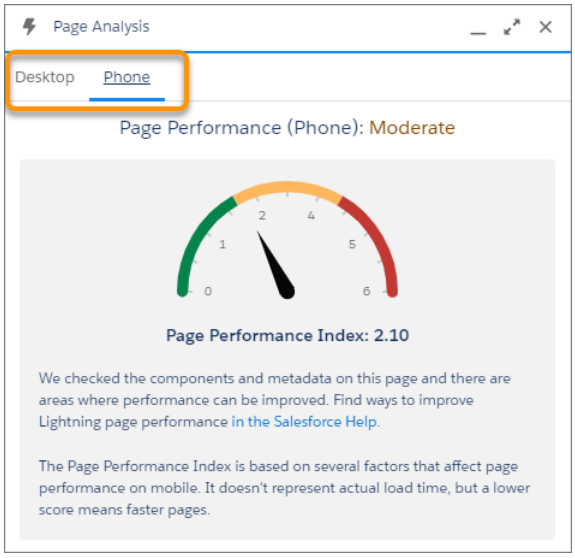


Analise o desempenho para páginas do Lightning visualizadas em um telefone

A Análise de desempenho no Criador de aplicativo agora avalia o desempenho da página do registro para o formato do telefone. Novas guias na janela Análise de página dão a você resultados separados para uma página de registro do Lightning quando ela é carregada em um desktop e em um telefone para que você possa projetar sua página para o desempenho ideal em ambos.

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

Como: Para ver a avaliação do desempenho da página de registro, clique em **Analisar** na barra de ferramentas do Criador de aplicativo Lightning.



A análise do desempenho da página no telefone está disponível apenas em páginas cujo modelo tem suporte para o formato de telefone.

CONSULTE TAMBÉM:

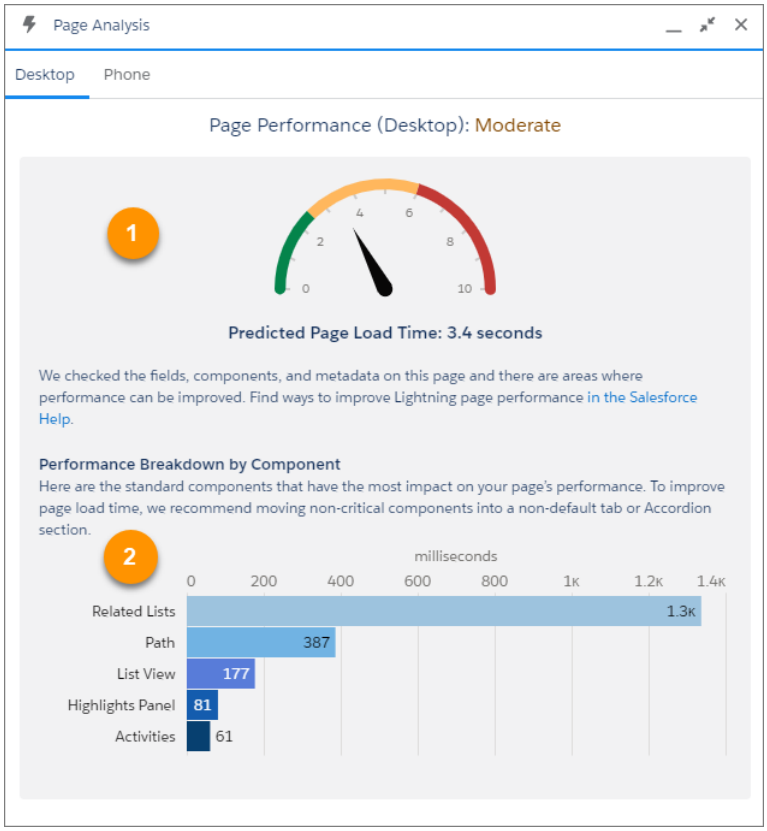
Ajuda do Salesforce: Desempenho de página do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha informações mais detalhadas sobre o desempenho da página do Lightning em desktop

Obtenha rapidamente informações melhores sobre o tempo de carregamento de página e as previsões de comportamento da página. Atualizações à ferramenta de análise de páginas do Lightning no Criador de aplicativo Lightning dão a você previsões de desempenho mais precisas para a página do Lightning.

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

Como: Um novo gráfico no estilo velocímetro no cartão de análise de desempenho de desktop principal mostra o Tempo da página experimentado (EPT) previsto ou o tempo de carregamento da página (1). Como alguns componentes afetam mais o desempenho da página que outros, o cartão de detalhamento de desempenho do componente adicionado mostra que componentes padrão na página mais contribuem para o EPT previsto (2).



Também melhoramos o escopo expandido de nosso modelo de análise. Os algoritmos que avaliam uma página são mais inteligentes e agora analisam mais de 10 vezes os fatores de desempenho que antes.

Para ver a avaliação do desempenho da página de registro, clique em **Analisar** na barra de ferramentas do Criador de aplicativo Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Desempenho de página do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Receba dicas para páginas do Lightning habilitadas para telefone na Orientação para Criador de aplicativos

A Orientação para Criador de aplicativos acaba de ficar ainda melhor. Agora, quando você projeta suas páginas de registro do Lightning, vê dicas especializadas para o formato de telefone que o ajudam a otimizar a experiência do usuário na visualização de páginas do Lightning no telefone.

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

Como: Dicas relacionadas ao formato do telefone estão disponíveis em páginas de registro do Lightning cujo modelo dá suporte ao formato de telefone.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Orientação para o Criador de aplicativos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recolha e expanda as seleções de campo em páginas habilitadas para Formulários dinâmicos

Para aumentar a eficiência do design e da visualização de páginas habilitadas para Formulários dinâmicos, você agora pode expandir e recolher seções de campo no Criador de aplicativo Lightning e ao visualizar as páginas no tempo de execução.

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

Como: Expandir ou recolher uma seção do campo ao projetar a página não tem efeito sobre se uma seção é expandida ou recolhida para usuários no tempo de execução. Os usuários podem expandir ou recolher seções do campo apenas no modo de visualização ou edição em linha, não nas janelas editar, criar ou clonar completas.

Globalização

Os idiomas amárico e o yuan chinês offshore agora estão disponíveis, os usuários podem ler em hebraico da direita para a esquerda em mais nuvens e você pode habilitar novos formatos de localidade em uma atualização de versão.

NESTA SEÇÃO:

Diferencie entre o yuan onshore e offshore

O yuan chinês (CNH) offshore agora está disponível no Salesforce, de modo que você pode distinguir entre as moedas onshore e offshore da China. Na China continental (onshore), o comércio é realizado em yuan chinês, referido como CNY. Fora da China continental (offshore), o comércio é realizado em yuan chinês, referido como CNH. As características e taxas de câmbio diferem entre as duas.

Leia hebraico da direita para a esquerda em mais nuvens

Para ajudar seus usuários que leem em hebraico a sentirem-se mais à vontade, o layout da direita para a esquerda (RTL) está disponível para hebraico em mais três nuvens: Financial Services Cloud (anteriormente em beta), Consumer Goods Cloud e Health Services Cloud. Os usuários com hebraico como idioma pessoal veem o layout de idioma RTL por padrão no Lightning Experience.

Conecte-se com clientes que falam e leem amárico

Amárico agora está disponível como um idioma somente de plataforma e os usuários podem selecionar a nova localidade amárico (Etiópia).

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para fazer negócios onde quer que você esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na plataforma Salesforce e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Diferencie entre o yuan onshore e offshore

O yuan chinês (CNH) offshore agora está disponível no Salesforce, de modo que você pode distinguir entre as moedas onshore e offshore da China. Na China continental (onshore), o comércio é realizado em yuan chinês, referido como CNY. Fora da China continental (offshore), o comércio é realizado em yuan chinês, referido como CNH. As características e taxas de câmbio diferem entre as duas.

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

Como: Em uma organização de uma única moeda, você pode definir a moeda padrão da organização na página Informações sobre a empresa.

Se várias moedas forem habilitadas na organização, você deverá ativar essa moeda para usá-las. Na página Gerenciar configuração de moedas, adicione CNH – yuan chinês (offshore) às suas moedas ativas. Em seguida, você pode selecionar CNH como a moeda corporativa e os usuários podem selecioná-lo como a moeda pessoal.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar diversas moedas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Defina sua moeda pessoal ou de toda a organização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Leia hebraico da direita para a esquerda em mais nuvens

Para ajudar seus usuários que leem em hebraico a sentirem-se mais à vontade, o layout da direita para a esquerda (RTL) está disponível para hebraico em mais três nuvens: Financial Services Cloud (anteriormente em beta), Consumer Goods Cloud e Health Services Cloud. Os usuários com hebraico como idioma pessoal veem o layout de idioma RTL por padrão no Lightning Experience.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Suporte a idiomas da direita para a esquerda (RTL) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conecte-se com clientes que falam e leem amárico

Amárico agora está disponível como um idioma somente de plataforma e os usuários podem selecionar a nova localidade amárico (Etiópia).

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

Por quê: A localidade amárico (Etiópia) usa estes formatos para International Components for Unicode (ICU) e Java 8 Development Kit (JDK8) da Oracle.

Nota: Recomendamos visualizar essas informações em Conectar-se a clientes que falam e leem amárico na Ajuda do Salesforce. Nem todos os caracteres aparecem corretamente em PDFs.

TIPO DE FORMATO	FORMATO
Moeda padrão	Birr etíope: ETB
Data e hora: Curto	28/01/2008 4:30
Data e hora: Médio	28 2008 4:30:05
Data e hora: Longo	28/01/2008 4:30:05 -8
Data: Curto	28/01/2008
Data: Médio	28 2008
Data: Longo	28 2008
Hora	4:30
Número: Positivo	1.234.567,567

TIPO DE FORMATO	FORMATO
Número: Negativo	-1.234.567,567
Moeda: Positivo	1.234.567,57
Moeda: Negativo	- 1,234,567.57
Moeda de contabilidade: Positivo	1.234.567,57
Moeda de contabilidade: Negativo	(1,234,567.57)
Nome	Sra. PNome Sobrenome
Endereço	Linha de endereço 1, Linha de endereço 2 CEP Cidade Estado País

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Idiomas com suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Visão geral de localidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para fazer negócios onde quer que você esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na plataforma Salesforce e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no Database.com.

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Spring '22. Organizações do Salesforce criadas na versão Winter '20 ou posterior têm formatos de localidade ICU habilitados por padrão. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção. Quando essa atualização de versão for habilitada, os formatos de ICU estarão disponíveis na API versão 45.0 e posteriores.

Como: Antes de habilitar essa atualização em produção, consulte os provedores do pacote para garantir que todos os pacotes instalados sejam compatíveis com os formatos de ICU. Em seguida, avalie o impacto das novas localidades à sua organização do Salesforce. Use essa consulta SOQL para encontrar as localidades em uso na sua organização e uma contagem de usuários para cada localidade.

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Para as áreas recomendadas de teste e detalhes sobre as alterações para cada localidade, consulte Atuar globalmente com Novos formatos de localidade internacional na Ajuda do Salesforce.

Para habilitar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* e selecione **Atualizações de versão**. Para habilitar formatos de localidade ICU, siga as etapas de teste e ativação.

A localidade inglês (Canadá) (en_CA) requer ativação separada. Na caixa Busca rápida, insira `Interface do usuário` e selecione **Interface do usuário**. Selecione **Habilitar formatos de ICU para a localidade en_CA** e salve suas alterações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Tornar-se global com novos formatos de localidade internacional (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Nota de versão Winter '20: Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização de versão)

Atualizações de versão

Serviços externos

Com os Serviços externos, você pode se conectar a um serviço de sua escolha, invocar métodos com base na origem externa por meio de um fluxo e importar dados do serviço para o Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

A versão de Serviços externos legada está sendo descontinuada

Serviços externos legados estão agendados para descontinuação na Summer '21. Descontinuar todos os registros legados agora garante que todos os seus registros possam se beneficiar de aprimoramentos e recursos de produto atuais e futuros. Como parte do esforço para passar para um único modelo de suporte de versão, as alterações a essa versão incluem o fim do suporte para o comportamento e a funcionalidade de Ações criadas por meio de registros legados, fluxos de trabalho de pacote que contêm registros legados e quaisquer problemas resultantes.

Inclua a definição de matriz nomeada de nível superior para tipos de lista em seus esquemas de serviços externos

Você pode incluir definições de matriz nomeada de nível superior para tipos de lista que estendem o suporte para esquemas adicionais da OpenAPI 2.0.

A versão de Serviços externos legada está sendo descontinuada

Serviços externos legados estão agendados para descontinuação na Summer '21. Descontinuar todos os registros legados agora garante que todos os seus registros possam se beneficiar de aprimoramentos e recursos de produto atuais e futuros. Como parte do esforço para passar para um único modelo de suporte de versão, as alterações a essa versão incluem o fim do suporte para o comportamento e a funcionalidade de Ações criadas por meio de registros legados, fluxos de trabalho de pacote que contêm registros legados e quaisquer problemas resultantes.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com a versão Serviços externos legados no Lightning Experience, edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A partir da versão Spring '21, o Salesforce não dá mais suporte a registros de serviços externos legados.

Quando:

- A partir da versão Winter '21, o Salesforce não permite mais a criação nem dá suporte para registros de Serviços externos legados. Você não pode editar registros externos legados no formato OpenAPI.
- A partir da Spring '21, a Salesforce não oferece suporte a nenhum caso para Serviços externos legados, incluindo esquemas e registros legados. Por exemplo, o Salesforce não tem mais suporte para fluxo de trabalho de pacote legado e nenhum problema resultante. Se você ainda não tiver transferido seus registros para a versão Serviços externos atual, o fim da vida de seus pacotes legados e a transição para o pacote gerenciado Serviços externos atual ocorrerão assim que possível. Se você aguardar além da janela da Spring '21 para fazer a transição para um registro legado para a nova versão, as chamadas ao serviço externo não funcionarão mais.

- A partir da versão Summer '21, você não pode fazer nada com seus registros de Serviços externos legados. Você não poderá editá-los, recriá-los nem usar registros legados em um fluxo. Recomendamos fazer a transição para a versão de Serviços externos atual assim que possível, caso você ainda não tenha feito isso.

Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para registros legados OpenAPI 2.0: Recrie registros legados para a versão atual de Serviços externos com a ação **Salvar como** na página principal Serviços externos. Para saber como, consulte Editar, excluir, salvar como e visualizar um serviço externo. Para registros legados de formato de hiperesquema interagente: assim que for praticável para a sua organização, a Salesforce recomenda que você converta registros legados de hiperesquema no formato OpenAPI e adicione-os como um novo serviço externo. Instruções para identificar e recriar registros de Serviços externos legados podem ser encontradas na nossa documentação de Ajuda.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Versões de serviços externos: Legadas e atuais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Editar, excluir, salvar como e visualizar um serviço externo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Inclua a definição de matriz nomeada de nível superior para tipos de lista em seus esquemas de serviços externos

Você pode incluir definições de matriz nomeada de nível superior para tipos de lista que estendem o suporte para esquemas adicionais da OpenAPI 2.0.

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

Quando: Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Você pode criar uma matriz nomeada de nível superior e aninhar matrizes nomeadas e anônimas sob ela. Esse novo suporte afeta as definições de corpo da solicitação e resposta no seu esquema.

Por exemplo, essa definição de matriz de nível superior agora tem suporte. Antes, não havia suporte.

```
{
    "swagger": "2.0",
    ...
        "schema": {
            "$ref": "#definitions/MyObjectList"
        }
        ...
    "definitions": {
        "MyObjectList": {
            "type": "array",
            "items": {
                "type": "object",
                "properties": {...}
            }
        }
    }
}
```

Para exemplos de definições de matriz de Serviços externos válidas na Open API 2.0, consulte a documentação da Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre serviços externos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Connect

Adicione mais licenças do Salesforce Connect para suas organizações teste. Para segurança aprimorada, você deve se autenticar novamente quando fizer determinadas alterações a uma credencial nomeada existente ou origem de dados externa.

NESTA SEÇÃO:

Configure várias licenças do Salesforce Connect em uma organização teste

Com o recurso da organização teste `PlatformConnect` atualizado, você pode configurar até cinco licenças do Salesforce Connect em uma organização teste. Antes, você configurava apenas uma.

Autentique-se novamente depois de editar determinados campos de uma credencial nomeada ou Origem de dados externa

Se você editar determinados campos de uma credencial nomeada existente ou origem de dados externa cujo tipo de identidade chame-se principal, agora precisará reautenticar-se no ponto de extremidade. Essa alteração aprimora a segurança de seu ambiente do Salesforce Connect.

Configure várias licenças do Salesforce Connect em uma organização teste

Com o recurso da organização teste `PlatformConnect` atualizado, você pode configurar até cinco licenças do Salesforce Connect em uma organização teste. Antes, você configurava apenas uma.

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

Como: Esse arquivo de definição da organização teste mostra como configurar três licenças:

```
"features": ["PlatformConnect:3"],
```

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Salesforce Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Recursos da organização teste

Autentique-se novamente depois de editar determinados campos de uma credencial nomeada ou Origem de dados externa

Se você editar determinados campos de uma credencial nomeada existente ou origem de dados externa cujo tipo de identidade chame-se principal, agora precisará reautenticar-se no ponto de extremidade. Essa alteração aprimora a segurança de seu ambiente do Salesforce Connect.

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

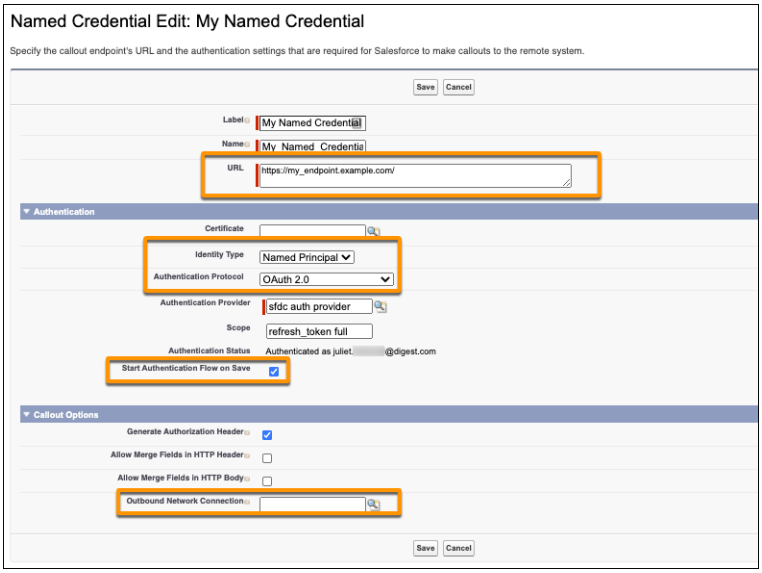
Como: Você precisa autenticar-se novamente no ponto de extremidade ao editar estes campos:

- URL: Credencial nomeada e origem de dados externa
- Provedor de autenticação: Credencial nomeada e origem de dados externa

- Conexão de rede de saída: Somente uma credencial nomeada

Uma nova autenticação é necessária apenas para credenciais nomeadas ou origens de dados externas que usam os protocolos de autenticação de senha ou OAuth. Lembre-se de marcar **Iniciar fluxo de autenticação ao salvar** ao usar a autenticação OAuth para garantir que a nova autenticação aconteça.

Caso você use a API de metadados para editar esses campos, recomendamos que você use a Configuração para autenticar-se novamente.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Credenciais nomeadas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Acesso a dados externos com o Salesforce Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Campos

Melhore o desempenho com novos limites nos valores da lista de opções. Use mais caracteres no texto de ajuda no nível de campo. Habilite a renderização de marcas HTML em rótulos de campo personalizados como texto simples.

NESTA SEÇÃO:

Melhore o desempenho com limites em valores da lista de opções inativos

Impor limites aos valores inativos para listas de opções irrestritas pode melhorar o desempenho e melhorar a saúde geral da sua organização do Salesforce. Se os valores da lista de opções inativos da sua organização não forem verificados, o desempenho será reduzido. O ponto em que a degradação acontece depende da sua implementação.

Obtenha mais caracteres para texto de ajuda no nível do campo

Os clientes podem visualizar o texto de ajuda no nível do campo focalizando o ícone Informações. Com o limite de caracteres expandido de 255 para 510, você agora pode fornecer informações de ajuda mais detalhadas. Esse aumento se aplica a campos padrão e personalizados em páginas de detalhes e edição.

Desabilitar a renderização de HTML em rótulos de campo personalizados (atualização, imposta)

Para proteger melhor sua organização do Salesforce, essa atualização remove o comportamento legado que permite a formatação HTML em rótulos de campo personalizados. Quando essa atualização é habilitada, as marcas HTML em rótulos de campo personalizados são renderizadas como texto simples.

Melhore o desempenho com limites em valores da lista de opções inativos

Impor limites aos valores inativos para listas de opções irrestritas pode melhorar o desempenho e melhorar a saúde geral da sua organização do Salesforce. Se os valores da lista de opções inativos da sua organização não forem verificados, o desempenho será reduzido. O ponto em que a degradação acontece depende da sua implementação.

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

Por quê: A imposição padrão desse limite protege você contra a criação inadvertida de diversos valores da lista de opções inativos, como dados do campo de texto importados que são incorretamente convertidos em campos de lista de opções. É recomendado desabilitar o limite para fins de solução de problemas, como quando ocorrem erros na criação de dados ou implantação de metadados.

Como: As seguintes regras se aplicam quando os limites são impostos.

- O limite para valores inativos em listas de opções irrestritas é de 4 mil.
- O limite aplica valores inativos a listas de opções irrestritas recém-criadas.
- As listas de opções irrestritas atuais na sua organização não são afetadas pelo novo limite.
- Campos da lista de opções padrão não são afetados por essa alteração.
- Os administradores podem escolher excluir a organização do Salesforce dos limites de valores inativos.
- O limite não se aplica a conjuntos de valores da lista de opções global e da lista de opções restrita. Os conjuntos de valores da lista de opções global têm um limite combinado de ativos e inativos de 1.000.

Os limites são impostos por padrão. Para permitir valores inativos ilimitados em listas de opções irrestritas, em Configuração, insira `Picklist Settings` na caixa de Busca rápida, em seguida, clique em **Habilitar valores inativos ilimitados em listas de opções irrestritas**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar valores da lista de opções inativos

Obtenha mais caracteres para texto de ajuda no nível do campo

Os clientes podem visualizar o texto de ajuda no nível do campo focalizando o ícone Informações. Com o limite de caracteres expandido de 255 para 510, você agora pode fornecer informações de ajuda mais detalhadas. Esse aumento se aplica a campos padrão e personalizados em páginas de detalhes e edição.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir ajuda no nível do campo

Desabilitar a renderização de HTML em rótulos de campo personalizados (atualização, imposta)

Para proteger melhor sua organização do Salesforce, essa atualização remove o comportamento legado que permite a formatação HTML em rótulos de campo personalizados. Quando essa atualização é habilitada, as marcas HTML em rótulos de campo personalizados são renderizadas como texto simples.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Spring '21.

Quem: Essa alteração não se aplica a todas as organizações. Está visível apenas na lista atualizada de versão para clientes que têm formatação HTML em rótulos de campo personalizados e não foram incluídos em uma habilitação automática anterior.

Como: Se a sua organização for afetada por essa atualização, recomendamos habilitá-la em um sandbox antes de habilitá-la em sua organização de produção. Teste se os rótulos de campo personalizados são renderizados corretamente e atualize quaisquer rótulos que dependam de formatação HTML. Se você renomear um campo personalizado, itens adicionais às vezes precisarão de atualizações manuais. É isto que você precisa fazer para ver se são necessárias atualizações.

- Revisar os nomes da visualização de lista. Os nomes da visualização de lista continuam exibindo o nome do objeto original até você alterá-los manualmente.
- Verifique os nomes e descrições de relatório padrão para os objetos renomeados.
- Atualize os títulos e as descrições de modelos de email que contêm o nome do campo original.
- Altere itens que você personalizou com o novo nome de campo ou objeto. Por exemplo, verifique campos personalizados que contêm o nome do campo original.

Perfis e permissões

Fizemos alterações ao perfil somente leitura sobre as quais você vai querer saber. E agora temos conjuntos de permissões de integração.

NESTA SEÇÃO:

Converta o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado (atualização)
Essa atualização converte o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado. Depois da imposição da atualização, você pode editar permissões nesse perfil conforme as necessidades comerciais.

O perfil somente leitura não está mais disponível em novas organizações do Salesforce
Organizações do Salesforce criadas na Spring '21 e posteriores não têm o perfil padrão Somente leitura. Se você quiser atribuir a usuários permissões somente leitura, recomendamos que você comece com o perfil padrão Acesso mínimo como uma base de perfil de privilégio mínimo. Então você pode atribuir conjuntos de permissões personalizados para conceder aos usuários o acesso de leitura necessário para suas necessidades comerciais.

Use Conjuntos de permissões de integração para trocar dados com parceiros de integração
Os conjuntos de permissões de integração definem o escopo do acesso a dados por recursos e serviços relacionados à integração do Salesforce. Dependendo dos recursos de integração, o Salesforce pode predefinir os conjuntos de permissões de integração de modo que não sejam editáveis em sua organização do Salesforce. Um conjunto de permissões de integração também pode não ter permissões iniciais, de modo que você tenha controle total da sua organização. Um conjunto de permissões de integração também pode vir com permissões locais que você pode modificar para sua organização.

Converta o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado (atualização)

Essa atualização converte o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado. Depois da imposição da atualização, você pode editar permissões nesse perfil conforme as necessidades comerciais.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Novas organizações do Salesforce criadas na Spring '21 e posteriores não têm o perfil Somente leitura.

Por quê: O perfil padrão Somente leitura permitia aos usuários atribuídos visualizar a configuração da organização do Salesforce, executar e exportar relatórios e visualizar, mas não editar, outros registros. Conforme os produtos e as ofertas da Salesforce se expandiram

permissões que concediam acesso implícito ou explícito foram adicionadas a esse perfil para permitir o funcionamento de recursos do Salesforce.

Para permitir a personalização do perfil Somente leitura para adequar-se à tolerância de risco e definição de somente leitura da sua organização, essa atualização converte o perfil padrão Somente leitura em um perfil personalizado. Você pode editar o perfil personalizado Somente leitura para remover ou adicionar permissões conforme as necessidades da sua empresa. Você também pode renomear o perfil, por exemplo, para refletir o que ele permite ou a quem ele está atribuído.

Como: Antes da imposição dessa atualização, analise as permissões incluídas no perfil Somente leitura. Avalie se você deseja que os usuários designados ao perfil Somente leitura continuem tendo as permissões incluídas. Você pode ver uma lista completa de permissões incluídas no artigo do Knowledge, Conversão de perfil somente leitura em perfil personalizado.

Depois de revisar as permissões, decida se deseja reatribuir seus usuários a um novo perfil ou usar o perfil Somente leitura existente sem reatribuir seus usuários. Se você continuar usando o perfil Somente leitura existente, atualize o código personalizado da sua organização que faz referência ao perfil padrão Somente leitura para garantir que suas configurações e implantações permaneçam intactas quando o perfil Somente leitura for convertido.

Para analisar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para converter o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Conversão de perfil somente leitura para perfil personalizado

Atualizações de versão

Ajuda do Salesforce: Perfis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O perfil somente leitura não está mais disponível em novas organizações do Salesforce

O perfil somente leitura não está mais disponível em novas organizações do Salesforce

Organizações do Salesforce criadas na Spring '21 e posteriores não têm o perfil padrão Somente leitura. Se você quiser atribuir a usuários permissões somente leitura, recomendamos que você comece com o perfil padrão Acesso mínimo como uma base de perfil de privilégio mínimo. Então você pode atribuir conjuntos de permissões personalizados para conceder aos usuários o acesso de leitura necessário para suas necessidades comerciais.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Summer '20: Use o novo perfil do usuário de acesso mínimo

Ajuda do Salesforce: Perfis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Converta o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado (atualização)

Use Conjuntos de permissões de integração para trocar dados com parceiros de integração

Os conjuntos de permissões de integração definem o escopo do acesso a dados por recursos e serviços relacionados à integração do Salesforce. Dependendo dos recursos de integração, o Salesforce pode predefinir os conjuntos de permissões de integração de modo que não sejam editáveis em sua organização do Salesforce. Um conjunto de permissões de integração também pode não ter permissões iniciais, de modo que você tenha controle total da sua organização. Um conjunto de permissões de integração também pode vir com permissões locais que você pode modificar para sua organização.

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

Quem: Usuários de recursos relacionados à integração. Os usuários também exigem a licença de usuário de Integração de nuvem.

Como: Siga as instruções para o recurso de integração que você está usando.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Notas de versão do Customer 360 Data Manager

Compartilhamento

Conceda acesso a registros com compartilhamento manual no Lightning Experience e crie mais papéis na sua organização do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Compartilhe registros com compartilhamento manual

Com o Compartilhamento manual no Lightning Experience, você agora pode compartilhar registros e gerenciar os compartilhamentos de registro em uma nova interface simplificada. Antes, você mudava para o Salesforce Classic para dar a usuários e grupos de usuários específicos acesso a registros.

Crie mais papéis

Em organizações do Salesforce criadas na Spring '21 ou posterior, você pode criar até 5 mil papéis. Em organizações existentes, o limite padrão não mudou. Você pode criar até 500 papéis e contatar o Suporte ao cliente da Salesforce para aumentar esse limite. Lembre-se de que, para melhorar o desempenho, é melhor configurar papéis com base no acesso a dados e eliminar quaisquer papéis desnecessários.

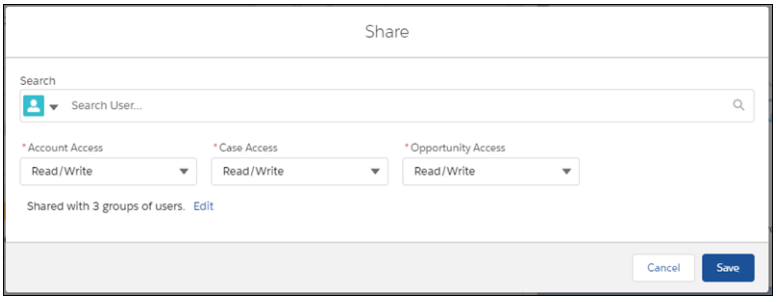
Compartilhe registros com compartilhamento manual

Com o Compartilhamento manual no Lightning Experience, você agora pode compartilhar registros e gerenciar os compartilhamentos de registro em uma nova interface simplificada. Antes, você mudava para o Salesforce Classic para dar a usuários e grupos de usuários específicos acesso a registros.

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

Quando: Essa funcionalidade está disponível de modo progressivo a partir da versão Spring '21 e disponível a todos os clientes em 27 de fevereiro de 2021.

Por quê: Clique em **Compartilhamento** no registro que você deseja compartilhar. Na janela Compartilhar, você pode gerenciar com quem o registro é compartilhado e compartilhar quaisquer registros associados. Compartilhamentos manuais estão disponíveis apenas para contas, oportunidades, casos, contatos, leads e objetos personalizados.



Nota:

- Sites do Experience Cloud e o aplicativo Salesforce móvel não têm suporte para compartilhamento manual no Lightning.
- Compartilhamentos gerenciados pelo Apex não são editáveis.
- Os administradores não podem modificar o acesso de compartilhamento dos proprietários do registro.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Conceder acesso a registros com compartilhamento manual no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie mais papéis

Em organizações do Salesforce criadas na Spring '21 ou posterior, você pode criar até 5 mil papéis. Em organizações existentes, o limite padrão não mudou. Você pode criar até 500 papéis e contatar o Suporte ao cliente da Salesforce para aumentar esse limite. Lembre-se de que, para melhorar o desempenho, é melhor configurar papéis com base no acesso a dados e eliminar quaisquer papéis desnecessários.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para sucesso com papéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Tipos de metadados personalizados

Use a página Visão geral do sistema para visualizar o número total de tipos de metadados personalizados em sua organização do Salesforce. Use métodos do Apex estáticos para acessar registros. Visualize acionadores dinâmicos do Apex.

NESTA SEÇÃO:

Visualize os limites de tipo de metadados personalizados na página Visão geral do sistema

Para ajudá-lo a ficar atento aos limites de tipo de metadados personalizados, a página Visão geral do sistema agora lista tipos públicos e protegidos de pacotes e tipos incluídos nas organizações de assinante do Salesforce.

Acesse registro de tipo de metadados usando métodos estáticos

Use os métodos do Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` e `getInstance(developerName)` para recuperar informações de registros de tipo de metadados personalizados mais rapidamente. Esses métodos não dependem do mecanismo SOQL e retornam os detalhes do sObject diretamente da chamada.

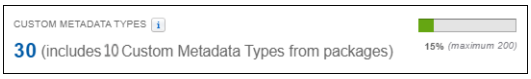
Visualize os limites de tipo de metadados personalizados na página Visão geral do sistema

Para ajudá-lo a ficar atento aos limites de tipo de metadados personalizados, a página Visão geral do sistema agora lista tipos públicos e protegidos de pacotes e tipos incluídos nas organizações de assinante do Salesforce.

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

Como: A visibilidade de um tipo de metadados personalizado é controlada definindo o tipo como público ou protegido. Por exemplo, tipos protegidos não estão visíveis na página Tipos de metadados personalizados em uma organização de assinante do Salesforce.

Usando a página Visão geral do sistema, você agora pode acompanhar o número total de tipos de metadados personalizados em sua organização do Salesforce independentemente das configurações de visibilidade.



Nota: Tipos de metadados personalizados que são incluídos em pacotes de avaliação não estão sujeitos aos limites e são omitidos da página Visão geral do sistema.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Relacionamentos de metadados personalizados

Acesse registro de tipo de metadados usando métodos estáticos

Use os métodos do Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` e `getInstance(developerName)` para recuperar informações de registros de tipo de metadados personalizados mais rapidamente. Esses métodos não dependem do mecanismo SOQL e retornam os detalhes do sObject diretamente da chamada.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: O exemplo a seguir usa o método `getAll()`. O tipo de metadados personalizado chamado `Games` tem um campo chamado `GameType`. Este exemplo determina se o valor do campo do primeiro registro é igual à string `PC`.

```
List<Games__mdt> mcs = Games__mdt.getall().values();
boolean textField = null;
if (mcs[0].GameType__c == 'PC') {
   textField = true;
}
system.assertEquals(textField, true);
```

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Relacionamentos de metadados personalizados

Configuração geral

Controle quem pode visualizar nomes de registro em campos de pesquisa com uma nova configuração, em vez de uma atualização de versão.

NESTA SEÇÃO:

Exija a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa

Para proteger melhor os dados da sua organização do Salesforce, você pode restringir quem pode ver os nomes de registro em campos de pesquisa e campos do sistema, como Criado por e Modificado pela última vez por. Se você habilitar a configuração Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa, os usuários precisarão de acesso de leitura a esses registros ou da permissão Visualizar todos os nomes de registro de pesquisa para ver esses dados. Antes, esse comportamento era definido para ser imposto em uma atualização de versão, mas agora a funcionalidade é uma configuração de aceitação, assim, você pode habilitá-la quando for mais adequado à sua organização.

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

Essa atualização foi descontinuada. A Salesforce não habilitará essa atualização em todas as organizações do Salesforce. Em vez disso, você pode escolher quando restringir quem pode visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa com uma configuração de aceitação na página Configurações de compartilhamento.

Obtenha um comportamento direcionado mais previsível para hyperlinks que não sejam externos

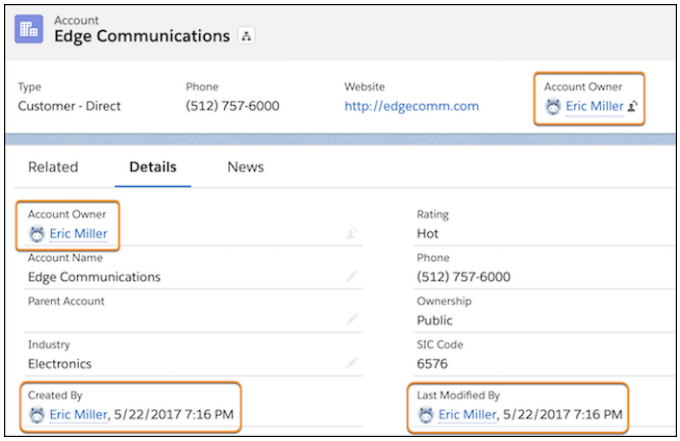
O aplicativo Salesforce gerencia valores de meta para hyperlinks não externos de maneira mais previsível. Se você definir um destino de hyperlink para `"_top"`, o link abre dentro do Lightning Experience. Definir o destino de um hyperlink como `"_blank"` o abre em uma nova janela fora do Lightning Experience.

Exija a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa

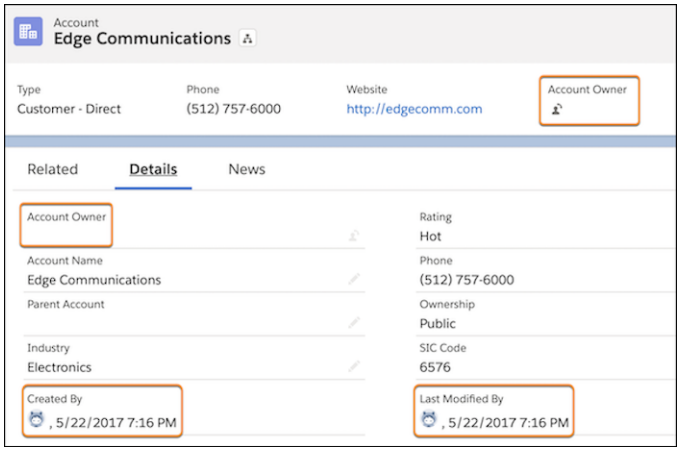
Para proteger melhor os dados da sua organização do Salesforce, você pode restringir quem pode ver os nomes de registro em campos de pesquisa e campos do sistema, como Criado por e Modificado pela última vez por. Se você habilitar a configuração Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa, os usuários precisarão de acesso de leitura a esses registros ou da permissão Visualizar todos os nomes de registro de pesquisa para ver esses dados. Antes, esse comportamento era definido para ser imposto em uma atualização de versão, mas agora a funcionalidade é uma configuração de aceitação, assim, você pode habilitá-la quando for mais adequado à sua organização.

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

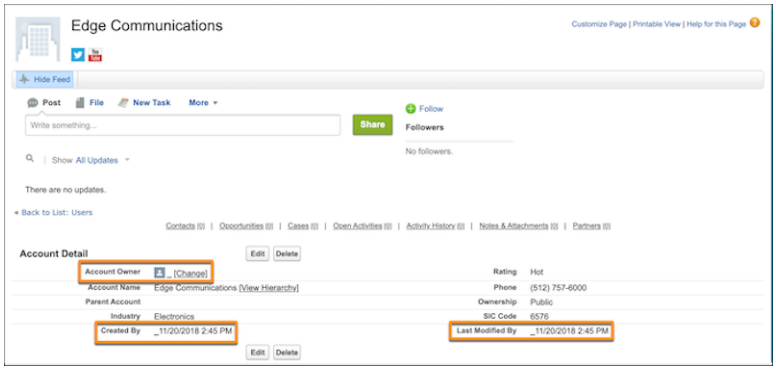
Por quê: Os administradores têm mais controle sobre o que os usuários veem nos registros. Se a configuração Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa não estiver habilitada, os usuários poderão ver nomes de registro em campos de pesquisa sem ter acesso de leitura a tais registros.



Depois que a configuração Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa estiver habilitada, no Lightning Experience, os usuários que não tiverem o acesso de leitura ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa verão os rótulos do campo de pesquisa, mas não os dados nos campos.



No Salesforce Classic, os usuários que não têm acesso de leitura ou a permissão Visualizar todos os nomes de registro de pesquisa veem um sublinhado nos campos de pesquisa de usuário do sistema. Eles também veem o ID do registro em campos de pesquisa do usuário e não do usuário.



Como: Para habilitar essa configuração, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de compartilhamento` e selecione **Configurações de compartilhamento**. Clique em **Editar** na área Padrões organizacionais e selecione **Exigir permissão para visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa**.

Os administradores podem habilitar a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa nos perfis personalizados ou conjuntos de permissões. Apenas habilite esta permissão para usuários que devem ver nomes de registro em todos os campos de pesquisa e do sistema, não importam as configurações de compartilhamento. Essa permissão se aplica apenas a nomes de registro de pesquisa em modos de exibição de lista e páginas de detalhe de registro.

CONSULTE TAMBÉM:

- Exigir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (atualização, descontinuada)
- *Ajuda do Salesforce*: Exibir permissão para visualizar nomes de registro em campos de pesquisa (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Visão geral das permissões "Visualizar tudo" e "Modificar tudo" (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

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

Essa atualização foi descontinuada. A Salesforce não habilitará essa atualização em todas as organizações do Salesforce. Em vez disso, você pode escolher quando restringir quem pode visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa com uma configuração de aceitação na página Configurações de compartilhamento.

Quando: Essa atualização foi descontinuada e não aparece mais na página Atualizações de versão em Configuração.

Como: Para habilitar a configuração de aceitação, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Configurações de compartilhamento`* e selecione **Configurações de compartilhamento**. Clique em **Editar** na área Padrões organizacionais e selecione **Exigir permissão para visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa**.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Exija a permissão Visualizar todos os nomes de registro da pesquisa

Obtenha um comportamento direcionado mais previsível para hyperlinks que não sejam externos

O aplicativo Salesforce gerencia valores de meta para hyperlinks não externos de maneira mais previsível. Se você definir um destino de hyperlink para `"_top"`, o link abre dentro do Lightning Experience. Definir o destino de um hyperlink como `"_blank"` o abre em uma nova janela fora do Lightning Experience.

O quê: A propriedade `showHeader=false` não é suportada no Lightning, portanto, hyperlinks não externos sempre abrem dentro de um cabeçalho do Lightning.

Segurança e identidade

Simplifique o gerenciamento de sessão da Web com atualizações do OAuth 2.0. Gerencie Meus domínios mais facilmente e padronize seus URLs com domínios aprimorados. Novos conjuntos de dados ajudam você a analisar o uso entre o Salesforce no aplicativo Event Monitoring Analytics. A Central de segurança oferece outras maneiras práticas de visualizar seus dados de segurança.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciamento de identidade e acesso

Simplifique o gerenciamento de sessão da Web para aplicativos híbridos com os novos fluxos de aplicativo híbrido OAuth 2.0. Outras atualizações de fluxo do OAuth incluem uma opção para exigir segredos do cliente durante fluxos do token de atualização e um limite maior de tamanho para tokens de acesso e atualização. Obtenha mais orientação e métricas de login do Assistente de autenticação multifator. Você agora pode monitora como seus provedores de identidade de terceiros autenticam os usuários que estão fazendo login na sua organização do Salesforce por meio do OpenID connect na página Histórico de login. Alteramos o nome de Confirmação de identidade para Ativação do dispositivo.

Domínios

Inclua o nome do Meu domínio da sua organização do Salesforce em todos os URLs do Salesforce e cumpra os requisitos mais recentes do navegador com domínios aprimorados. Altere o nome e gerencie facilmente o Meu domínio da sua organização. Melhore a conectividade com a Rede Salesforce Edge e teste domínios personalizados em um sandbox. Implante um Meu domínio e habilite HTTPS em seus domínios do site do Salesforce Sites e do Experience Cloud.

Salesforce Shield

O aplicativo Event Monitoring Analytics oferece uma variedade de novos conjuntos de dados para ajudá-lo a analisar o uso em todo o Salesforce. O Monitoramento de evento em tempo real agora oferece suporte para configuração automatizada e programática com a API de metadados. Os tipos de evento do Lightning incluem um campo CLIENT_GEO para ajudá-lo a localizar solicitações do navegador do cliente. A Shield Platform Encryption agora tem suporte para o campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado. Você também pode sincronizar grandes quantidades de registros com suas políticas de criptografia de modo mais rápido e eficiente.

Central de segurança

A Central de segurança oferece outras maneiras práticas de visualizar seus dados de segurança. Páginas de detalhes têm gráficos aprimorados para ajudá-lo a ver facilmente quando as alterações acontecem. Agora você pode atualizar os dados de métrica sob demanda, em vez de esperar as atualizações de aplicativo agendadas diariamente. Agora você pode ver um gráfico de tendências de 30 dias das pontuações de Verificação de integridade médias mais seis meses de informações de Verificação de integridade históricas diretamente no aplicativo. Todos os detalhes extras ajudam você a responder proativamente a mudanças e configurações que afetam dados confidenciais do cliente.

Gerenciamento de identidade e acesso

Simplifique o gerenciamento de sessão da Web para aplicativos híbridos com os novos fluxos de aplicativo híbrido OAuth 2.0. Outras atualizações de fluxo do OAuth incluem uma opção para exigir segredos do cliente durante fluxos do token de atualização e um limite maior de tamanho para tokens de acesso e atualização. Obtenha mais orientação e métricas de login do Assistente de autenticação multifator. Você agora pode monitora como seus provedores de identidade de terceiros autenticam os usuários que estão fazendo login na sua organização do Salesforce por meio do OpenID connect na página Histórico de login. Alteramos o nome de Confirmação de identidade para Ativação do dispositivo.

NESTA SEÇÃO:

Habilitar aplicativos híbridos para gerenciar diretamente sessões da Web

Use os fluxos de aplicativo híbridos OAuth 2.0 para evitar a complexidade de gerenciar sessões da Web para aplicativos híbridos. Com um fluxo tópico de token de atualização ou usuário-agente, um aplicativo híbrido define os cookies de domínio solicitados e une um token de acesso a uma sessão da Web. Porém, o token de acesso e a sessão da Web não estão conectados a esses fluxos. Em vez disso, você deve acompanhar quando os tokens de acesso expiram e quando a sessão da Web expira, então reconectar manualmente a sessão para evitar interrupção do serviço. O aplicativo híbrido OAuth 2.0 conecta os tokens de acesso e atualização à sessão da Web para dar aos aplicativos híbridos gerenciamento de sessão da Web direto.

Exigir segredo do cliente durante o fluxo do token de atualização

Você pode configurar aplicativos conectados para exigir segredos do cliente durante o token de atualização OAuth 2.0 e fluxos de token de atualização híbridos. Para aplicativos baseados no servidor Web que podem proteger os segredos do cliente, você pode configurar o aplicativo conectado para exigir segredos do cliente. Porém, para aplicativos que não podem proteger os segredos do cliente, como aplicativos móveis ou aplicativos instalados no computador do usuário, você pode omitir o segredo do cliente durante o fluxo de token de atualização. Se você não precisar de um segredo do cliente durante o fluxo de token de atualização e um aplicativo conectado enviar o segredo do cliente na solicitação de autorização, o Salesforce ainda o validará.

Reduza interrupções de sessão do aplicativo móvel híbrido com um novo parâmetro Frontdoor.jsp

Para simplificar como as suas organizações usam o frontdoor.jsp para autorizar sessões do usuário do aplicativo híbrido, use o parâmetro `directBridge2` com os novos fluxos de token de aplicativo híbrido OAuth 2.0. Depois que um usuário se autentica e inicia uma nova sessão, o parâmetro `directBridge2` passa diretamente o token de acesso ao cookie de ID da sessão do domínio solicitado. Esse fluxo impede interrupções quando o fluxo do token de atualização é acionado porque o aplicativo híbrido usa o mesmo token de acesso para ambas as chamadas à API e solicitações da IU.

Obtenha mais orientação do Assistente de autenticação multifator

Para ajudá-lo na implementação da autenticação multifator (MFA), o Assistente de autenticação multifator agora dá acesso a um webinar de Acelerador de MFA e a métricas de login no Aplicativo de uso do Lightning. O webinar de Acelerador substitui o módulo do Trailhead Autenticação do usuário que antes estava disponível no Assistente.

Monitore as métricas de login para os serviços de identidade da sua organização

A segurança do login do usuário é um marco para proteger seus dados, e as métricas de login fornecem percepções sobre a atividade de login do usuário. A nova guia Métricas de login no Aplicativo de uso do Lightning fornece dados para os serviços de identidade da sua organização, incluindo autenticação multifator (MFA) e single sign-on. Se você estiver implantando MFA, poderá usar métricas de login para monitorar a adoção de MFA. Também adicionamos MFA como um recurso no Aplicativo Salesforce Optimizer para ajudá-lo a acompanhar os usuários que estão (ou não) fazendo login com MFA.

Monitore como seus provedores de identidade autenticam os usuários com a referência do método de autenticação

Entenda melhor como seu provedor de identidade de terceiros (IdP) autentica os usuários que fazem login no Salesforce por meio do OpenID Connect (OIDC). Consulte a coluna Referência do método de autenticação do Histórico de login da sua organização do Salesforce para ver os métodos de autenticação usados.

Integre facilmente tokens de acesso e atualização maiores para o OpenID Connect

O limite para tokens de acesso e atualização aumentou para 10 mil caracteres, o que significa que você pode escolher entre mais provedores de identidade de terceiros a configurar para o Salesforce. Antes, o limite era de 2 mil caracteres para cada token de acesso e 1.024 caracteres para cada token de atualização.

A confirmação de identidade agora é ativação do dispositivo

Quando os usuários fazem login em um navegador ou aplicativo não reconhecido (dispositivo), o tipo de verificação de identidade exigido deles agora se chama ativação do dispositivo. Antes, às vezes o chamávamos de confirmação de identidade. A ativação do dispositivo reflete com mais precisão o que acontece e é o termo padrão do setor.

Habilitar aplicativos híbridos para gerenciar diretamente sessões da Web

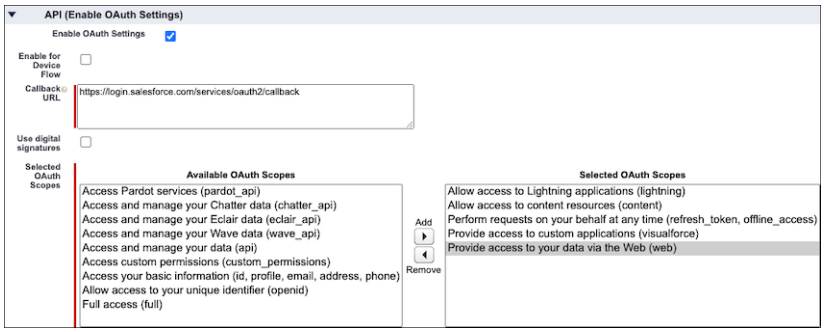
Use os fluxos de aplicativo híbridos OAuth 2.0 para evitar a complexidade de gerenciar sessões da Web para aplicativos híbridos. Com um fluxo tópico de token de atualização ou usuário-agente, um aplicativo híbrido define os cookies de domínio solicitados e une um token de acesso a uma sessão da Web. Porém, o token de acesso e a sessão da Web não estão conectados a esses fluxos. Em vez disso, você deve acompanhar quando os tokens de acesso expiram e quando a sessão da Web expira, então reconectar manualmente a sessão para evitar interrupção do serviço. O aplicativo híbrido OAuth 2.0 conecta os tokens de acesso e atualização à sessão da Web para dar aos aplicativos híbridos gerenciamento de sessão da Web direto.

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

Quando: Os fluxos do aplicativo híbrido OAuth 2.0 foram desenvolvidos para dar suporte ao Mobile SDK 9.1, que está agendado para lançamento no início de 2021.

Por quê: Durante o fluxo de token de aplicativo híbrido OAuth 2.0, o servidor responsável pela autorização concede um token de acesso e IDs da sessão (SID) para os domínios solicitados na resposta. Depois da autorização, o aplicativo híbrido define os SIDs dos domínios solicitados nos cookies da sessão e usa o frontdoor.jsp para unir um token de acesso a uma sessão da Web. Durante o fluxo do token de atualização híbrido, quando um token de acesso novo é concedido, o aplicativo híbrido recebe SIDs de domínio atualizados. Ele pode redefinir diretamente os cookies da sessão e evitar interrupções.

Como: Para implementar o token de aplicativo híbrido OAuth 2.0 e os fluxos de token de atualização híbridos para um aplicativo híbrido, crie um aplicativo conectado para representar o aplicativo híbrido. Em seguida, atribua os escopos `lightning`, `content`, `refresh_token`, `visualforce` e `web` ao aplicativo conectado. Depois que o aplicativo conectado estiver configurado, implemente os fluxos de token híbridos ao aplicativo conectado.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciamento de sessão e autorização do OAuth 2.0 para aplicativos híbridos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

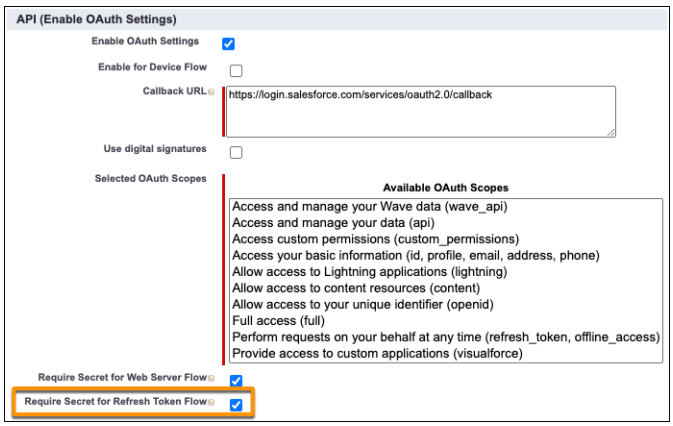
Exigir segredo do cliente durante o fluxo do token de atualização

Você pode configurar aplicativos conectados para exigir segredos do cliente durante o token de atualização OAuth 2.0 e fluxos de token de atualização híbridos. Para aplicativos baseados no servidor Web que podem proteger os segredos do cliente, você pode configurar o aplicativo conectado para exigir segredos do cliente. Porém, para aplicativos que não podem proteger os segredos do cliente, como aplicativos móveis ou aplicativos instalados no computador do usuário, você pode omitir o segredo do cliente durante o fluxo de token de atualização. Se você não precisar de um segredo do cliente durante o fluxo de token de atualização e um aplicativo conectado enviar o segredo do cliente na solicitação de autorização, o Salesforce ainda o validará.

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

Quando: Para novos aplicativos conectados, essa seleção é habilitada automaticamente. Para aplicativos conectados criados antes da versão Spring '21, essa seleção não é habilitada automaticamente.

Como: Para configurar o aplicativo conectado para exigir o segredo do cliente durante o fluxo de token de atualização, selecione **Exigir segredo para o fluxo de token de atualização** na página Aplicativo conectado.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar Configurações do OAuth para integração da API (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Reduza interrupções de sessão do aplicativo móvel híbrido com um novo parâmetro Frontdoor.jsp

Para simplificar como as suas organizações usam o frontdoor.jsp para autorizar sessões do usuário do aplicativo híbrido, use o parâmetro `directBridge2` com os novos fluxos de token de aplicativo híbrido OAuth 2.0. Depois que um usuário se autentica e inicia uma nova sessão, o parâmetro `directBridge2` passa diretamente o token de acesso ao cookie de ID da sessão do domínio solicitado. Esse fluxo impede interrupções quando o fluxo do token de atualização é acionado porque o aplicativo híbrido usa o mesmo token de acesso para ambas as chamadas à API e solicitações da IU.

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

Quando: Os fluxos do aplicativo híbrido OAuth 2.0 foram desenvolvidos para dar suporte ao Mobile SDK 9.1, que está agendado para lançamento no início de 2021.

Como: Faça uma solicitação POST para o frontdoor.jsp com o valor `directBridge2=true`. Garanta que o valor de ID da sessão seja um token de acesso do OAuth 2.0 com um escopo da Web e passado no corpo POST. O aplicativo móvel deve usar os fluxos de token de aplicativo híbrido OAuth 2.0 e poder gerenciar cookies da sessão na visualização da Web.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usando o Frontdoor.jsp para unir uma sessão existente ao Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Obtenha mais orientação do Assistente de autenticação multifator

Para ajudá-lo na implementação da autenticação multifator (MFA), o Assistente de autenticação multifator agora dá acesso a um webinar de Acelerador de MFA e a métricas de login no Aplicativo de uso do Lightning. O webinar de Acelerador substitui o módulo do Trailhead Autenticação do usuário que antes estava disponível no Assistente.

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

Quando: Novos recursos no Assistente de autenticação multifator estarão disponíveis para todas as organizações de Salesforce de modo progressivo entre 8 de janeiro de 2021 e 13 de fevereiro de 2021. Os links Quero saber mais para novos recursos não estarão disponíveis em organizações de sandbox até 13 de fevereiro de 2021.

Como: Acesse o Assistente de autenticação multifator em Configuração no Lightning Experience. No topo do menu, clique em **Assistente de autenticação multifator**.

Para inscrever-se para um webinar de Acelerador de MFA, acesse a fase Preparar-se e clique em **Registrar-se para o webinar** no estágio Aprender. Neste webinar de Acelerador, os especialistas em segurança da Salesforce explicam como planejar, implementar e distribuir MFA.

Para monitorar quantos usuários estão fazendo login com os serviços de identidade da sua organização, acesse a fase Gerenciar e clique em **Abrir aplicativo** para a etapa Monitorar métricas de login na página Medir. O aplicativo de Uso do Lightning mostra MFA, single sign-on (SSO) e métricas de uso de autenticação básicas, agregadas nos últimos sete dias e nos últimos três meses.

CONSULTE TAMBÉM:

Monitore as métricas de login para os serviços de identidade da sua organização

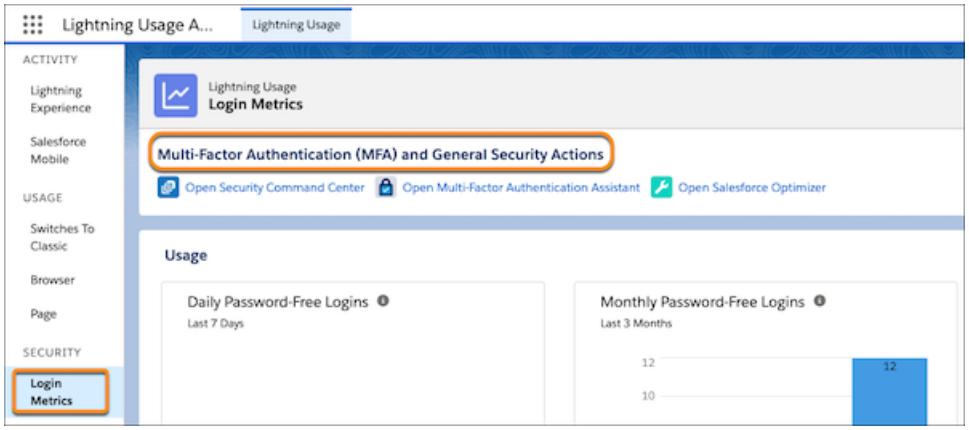
Monitore as métricas de login para os serviços de identidade da sua organização

A segurança do login do usuário é um marco para proteger seus dados, e as métricas de login fornecem percepções sobre a atividade de login do usuário. A nova guia Métricas de login no Aplicativo de uso do Lightning fornece dados para os serviços de identidade da sua organização, incluindo autenticação multifator (MFA) e single sign-on. Se você estiver implantando MFA, poderá usar métricas de login para monitorar a adoção de MFA. Também adicionamos MFA como um recurso no Aplicativo Salesforce Optimizer para ajudá-lo a acompanhar os usuários que estão (ou não) fazendo login com MFA.

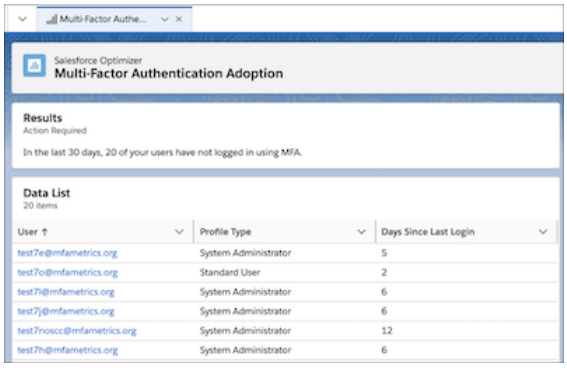
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited. O aplicativo Uso do Lightning não está disponível nas organizações de sandbox.

Por quê: Consulte os números de uso de single sign-on (SSO) e MFA e outras métricas de login no Aplicativo de uso do Lightning e siga para o aplicativo Optimizer para acompanhar a adoção no nível do usuário.

Como: Para acessar o aplicativo Uso do Lightning, clique em , insira `Lightning Usage` e clique em **Uso do Lightning**. No painel esquerdo, em SEGURANÇA, clique em **Métricas de login**. A página Métricas de login mostra os dados de login para métodos de login usando nome de usuário e senha, single sign-on e sem senha, com e sem MFA, para os últimos sete dias e os últimos três meses. Para mais recursos de MFA e segurança, clique em qualquer um dos links abaixo de Autenticação multifator (MFA) e Ações gerais de segurança.



Para acessar o aplicativo Optimizer, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira Optimizer e selecione Optimizer. Depois de executar o relatório, procure o recurso Adoção de autenticação multifator para ver uma lista de usuários que não fizeram login com MFA e o número de dias desde o último login com MFA.



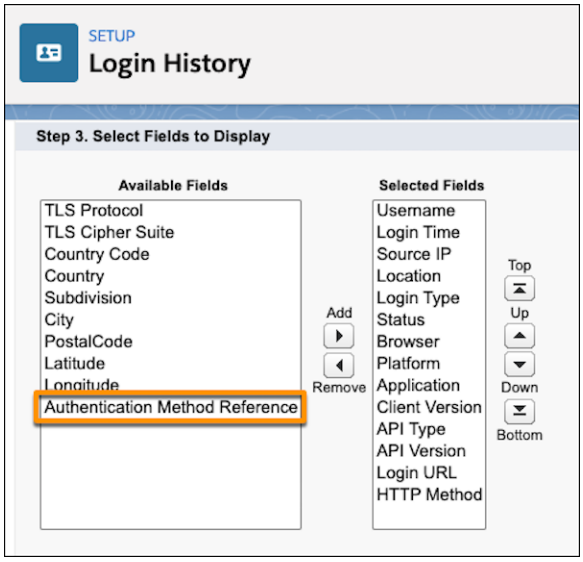
Monitore como seus provedores de identidade autenticam os usuários com a referência do método de autenticação

Entenda melhor como seu provedor de identidade de terceiros (IdP) autentica os usuários que fazem login no Salesforce por meio do OpenID Connect (OIDC). Consulte a coluna Referência do método de autenticação do Histórico de login da sua organização do Salesforce para ver os métodos de autenticação usados.

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

Quem: Esse recurso está automaticamente disponível e aplica-se às organizações com provedores de identidade OIDC que retornam informações sobre o método de autenticação, como AuthO e Okta.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Histórico de login` e clique em **Histórico de login**. Clique em **Criar nova visualização**. Na Etapa 3: Selecione Campos a exibir, adicione o campo **Referência do método de autenticação**. Termine de criar a visualização do Histórico de login e salve.



A sua nova visualização de Histórico de login tem a coluna Referência do método de autenticação, que apresenta valores únicos para cada método de autenticação usado. Os valores são obtidos de strings JSON retornadas pelo seu provedor de identidade no token do ID do OIDC. Trabalhe com seu IdP para estabelecer definições para os valores usados nas strings JSON.

Você também pode ver os valores do método de autenticação nos arquivos de log do evento da sua organização por meio do Monitoramento de evento.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar um provedor de autenticação do OpenID Connect (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Monitorar histórico de login (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integre facilmente tokens de acesso e atualização maiores para o OpenID Connect

O limite para tokens de acesso e atualização aumentou para 10 mil caracteres, o que significa que você pode escolher entre mais provedores de identidade de terceiros a configurar para o Salesforce. Antes, o limite era de 2 mil caracteres para cada token de acesso e 1.024 caracteres para cada token de atualização.

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

Quem: Essa alteração se aplica a qualquer organização que esteja usando provedores de autenticação de terceiros com suporte para OpenID Connect.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência rápida de alocações e limites de desenvolvedor do Salesforce: Limites e alocações de solicitação à API (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

A confirmação de identidade agora é ativação do dispositivo

Quando os usuários fazem login em um navegador ou aplicativo não reconhecido (dispositivo), o tipo de verificação de identidade exigido deles agora se chama ativação do dispositivo. Antes, às vezes o chamávamos de confirmação de identidade. A ativação do dispositivo reflete com mais precisão o que acontece e é o termo padrão do setor.

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

Como: Por exemplo, em de Configurações da sessão para perfis do usuário do Experience Cloud, você agora habilita as ativações de dispositivo para os clientes, em vez de confirmações de identidade para clientes.

Domínios

Inclua o nome do Meu domínio da sua organização do Salesforce em todos os URLs do Salesforce e cumpra os requisitos mais recentes do navegador com domínios aprimorados. Altere o nome e gerencie facilmente o Meu domínio da sua organização. Melhore a conectividade com a Rede Salesforce Edge e teste domínios personalizados em um sandbox. Implante um Meu domínio e habilite HTTPS em seus domínios do site do Salesforce Sites e do Experience Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar Meu domínio com facilidade

Altere o nome e gerencie facilmente o Meu domínio da sua organização do Salesforce. Páginas de Configuração aprimoradas mostram seu URL de login do Meu domínio atual e qualquer alteração solicitada a ele, permitindo que você identifique rapidamente o estado atual da sua organização. Você pode cancelar uma alteração de Meu domínio solicitada ou o processo de provisionamento. Para clientes com mais de uma opção de sufixo de domínio, você pode escolher o sufixo do Meu domínio e implantar a alteração.

Padronize os URLs do Salesforce com domínios aprimorados

Inclua o nome do Meu domínio específico da empresa em URLs em toda a sua organização do Salesforce, incluindo Sites do Salesforce e sites do Experience Cloud. Sem nomes da instância, URLs de domínio aprimorados são mais fáceis para os usuários lembrarem. Eles também previnem interrupções permanecendo estáveis se a sua organização é movida para outra instância do Salesforce. Domínios aprimorados cumprem os requisitos de navegador mais recentes, dando aos usuários a flexibilidade esperada.

Melhore a conectividade com a Salesforce Edge Network

Melhore os tempos de download e a experiência do usuário roteando seu Meu domínio pela Salesforce Edge Network. Conforme a empresa se torna mais global, os usuários acessam seus dados do Salesforce do mundo inteiro. A Salesforce Edge Network proporciona uma experiência do usuário consistente independentemente do local.

Teste domínios em um sandbox (disponível ao público em geral)

Domínios personalizados permitem que você use um domínio próprio, como https://www.example.com, para hospedar o conteúdo voltado para o público externo da sua organização do Salesforce usando Salesforce Sites e sites do Experience Cloud. Para garantir que ele esteja pronto para a hora do espetáculo, use Domínios personalizados em sandbox para desenvolver e testar seu domínio personalizado antes de implantá-lo em produção.

Impeça redirecionamentos de URLs do Meu domínio anteriores

Para ajudá-lo a gerenciar como os usuários acessam sua organização do Salesforce, você agora pode ver se os URLs de um Meu domínio anteriores estão sendo redirecionados para seu Meu domínio atual. Se você quiser prevenir redirecionamentos desses URLs, poderá remover seu Meu domínio anterior. Se o nome do Meu domínio anterior for diferente do nome do Meu domínio atual, poderá movê-lo para outra organização.

Habilitar HTTPS em seus domínios

Para proteger seus dados, a Salesforce planeja desabilitar domínios somente HTTP até julho de 2021. Prepare-se para essa alteração movendo seus Salesforce Sites e sites do Experience Cloud para domínios HTTPS agora mesmo.

Implantar um Meu domínio (atualização liberada anteriormente)

Para usar os recursos mais recentes e cumprir os requisitos do navegador, todas as organizações do Salesforce devem ter um Meu domínio. Implante um ou nós atribuímos um para você com base no nome da sua empresa. Porque o Meu domínio afeta todos os URLs do aplicativo, recomendamos que você teste e implante um Meu domínio antes de essa atualização ser imposta na Winter '22. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '21.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, descontinuada)

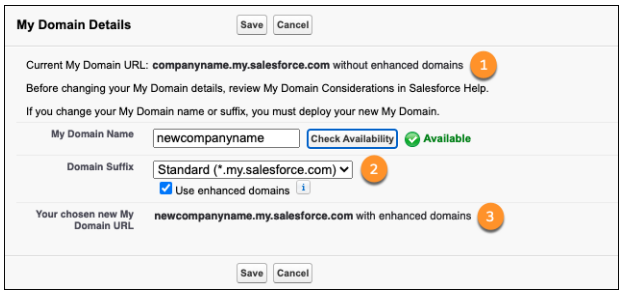
Essa atualização foi descontinuada. Para remover nomes de instância de URLs, use domínios aprimorados.

Gerenciar Meu domínio com facilidade

Altere o nome e gerencie facilmente o Meu domínio da sua organização do Salesforce. Páginas de Configuração aprimoradas mostram seu URL de login do Meu domínio atual e qualquer alteração solicitada a ele, permitindo que você identifique rapidamente o estado atual da sua organização. Você pode cancelar uma alteração de Meu domínio solicitada ou o processo de provisionamento. Para clientes com mais de uma opção de sufixo de domínio, você pode escolher o sufixo do Meu domínio e implantar a alteração.

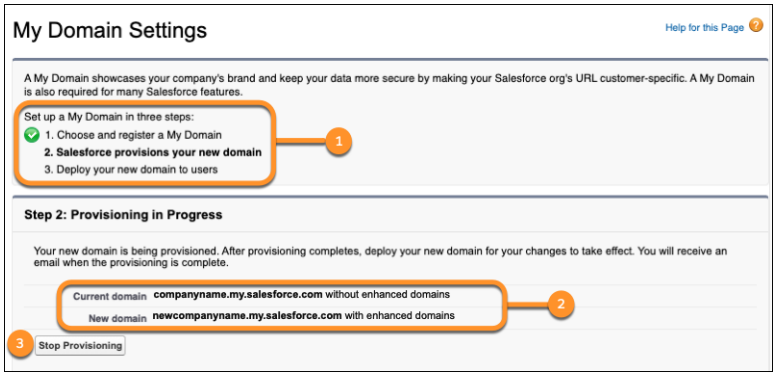
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Todas as opções que exigem que você implante o Meu domínio novamente agora estão agrupadas em Detalhes do Meu domínio na página Configuração do Meu domínio reorganizada.



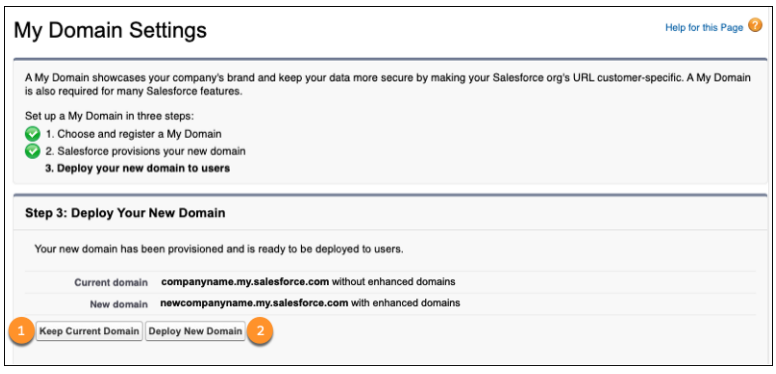
Entenda as alterações que você está fazendo analisando o URL do Meu domínio atual (1) e o Meu domínio a ser implantado (3). Para clientes que podem escolher um sufixo de domínio diferente, o menu suspenso Sufixo do domínio (2) é exibido. Por exemplo, altere o URL do Meu domínio da sua organização de example.cloudforce.com para example.my.salesforce.com.

Depois de alterar o nome ou o sufixo do Meu domínio, o Salesforce provisiona o novo Meu domínio. Durante o processo de provisionamento, realizamos uma verificação cursória para garantir que você tenha acesso de rede aos novos domínios.



Se uma nova solicitação ou alteração de Meu domínio estiver em andamento, a página Configuração do Meu domínio mostrará em que ponto você está no processo (1). Ela exibe seus URLs de login do Meu domínio atuais e novos (2) e você pode cancelar o processo de provisionamento (3).

Depois que o provisionamento for concluído e você fizer login usando o novo URL do Meu domínio, a página Configuração exibirá o status claramente.



Daqui, você pode cancelar a nova solicitação de Meu domínio (1) ou implantar o novo domínio (2) para começar a usá-lo.

Como: Para configurar o Meu domínio ou gerenciar o Meu domínio atual, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Meu domínio` e selecione **Meu domínio**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Padronize os URLs do Salesforce com domínios aprimorados

Inclua o nome do Meu domínio específico da empresa em URLs em toda a sua organização do Salesforce, incluindo Sites do Salesforce e sites do Experience Cloud. Sem nomes da instância, URLs de domínio aprimorados são mais fáceis para os usuários lembrarem. Eles também previnem interrupções permanecendo estáveis se a sua organização é movida para outra instância do Salesforce. Domínios aprimorados cumprem os requisitos de navegador mais recentes, dando aos usuários a flexibilidade esperada.

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

Quando: Essa funcionalidade está disponível de modo progressivo a partir da versão Spring '21 e disponível a todos os clientes em quarta-feira, 31 de março de 2021.

Quem: Organizações do Salesforce com um Meu domínio implantado são roteadas pela Salesforce Edge Network. Public Cloud, Salesforce Government Cloud e algumas organizações individuais atualmente estão excluídas porque não podem migrar para a Salesforce Edge Network.

Por quê: Formatos de domínio consistentes melhoram a experiência do usuário e reduzem erros de código e chamadas à API. Os domínios aprimorados do Salesforce também cumprem os requisitos de navegador mais recentes, permitindo aos usuários acessar o Salesforce usando navegadores que bloqueiam cookies de terceiros.

Quando você implanta um Meu domínio com domínios aprimorados, todos os URLs do aplicativo começam com o nome do Meu domínio da organização e os nomes de instância são removidos. Os nomes de pacote são removidos de alguns URLs. O sufixo do domínio (a parte depois do nome do Meu domínio) muda para sites do Experience Cloud, Sites do Salesforce, arquivos de conteúdo, Site.com Studio, Criador de experiências e URLs do Visualforce. Os URLs de organização de sandbox incluem a palavra sandbox, tornando-os fáceis de identificar.

Aqui estão alguns formatos de URL para organizações com um Meu domínio implantado com domínios aprimorados. Observe que o URL de login é o mesmo que sem domínios aprimorados, mas os demais URLs mudam.

TIPO DE URL	FORMATO DE DOMÍNIO APRIMORADO
Login	***MyDomainName***`.my.salesforce.com`
Arquivos de conteúdo	***MyDomainName***`.file.force.com`
Sites do Experience Cloud	***MyDomainName***`.my.site.com`
Criador de experiências	***MyDomainName***`.builder.salesforce-experience.com`
Sites do Salesforce	***MyDomainName***`.my.salesforce-sites.com`
Páginas do Visualforce	***MyDomainName--PackageName***`.vf.force.com`
Login de sandbox	***MyDomainName--SandboxName***`.sandbox.my.salesforce.com`
Sites do Experience Cloud em uma organização de sandbox	***MyDomainName--SandboxName***`.sandbox.my.site.com`

Para uma lista completa de formatos de URL e alterações de formato de URL ao implantar um Meu domínio com domínios aprimorados, consulte Formatos de URL do Meu domínio na Ajuda do Salesforce.

Como: Recomendamos testar todas as alterações do Meu domínio em um ambiente de sandbox antes de atualizar a produção.

Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Meu domínio` e selecione **Meu domínio**. Em Detalhes do Meu domínio, selecione **Editar**. Selecione **Usar domínios aprimorados** e salve suas alterações. Depois que seu novo Meu domínio é provisionado, implante-o na página Configuração do Meu domínio.

CONSULTE TAMBÉM:

- Melhore a conectividade com a Salesforce Edge Network
- *Ajuda do Salesforce*: Domínios aprimorados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Formatos de URL do Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhore a conectividade com a Salesforce Edge Network

Melhore os tempos de download e a experiência do usuário roteando seu Meu domínio pela Salesforce Edge Network. Conforme a empresa se torna mais global, os usuários acessam seus dados do Salesforce do mundo inteiro. A Salesforce Edge Network proporciona uma experiência do usuário consistente independentemente do local.

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

Quem: Organizações do Salesforce com um Meu domínio implantado. Public Cloud, Salesforce Government Cloud, Customer 360 Data Manager e algumas organizações individuais atualmente estão excluídas da migração para a Salesforce Edge Network.

Por quê: Os usuários esperam acessar informações de modo rápido sempre que precisam. A Salesforce Edge Network aproxima os serviços do Salesforce ao usuário na infraestrutura Salesforce confiável.

A Salesforce Edge Network encaminha solicitações ao local da Salesforce mais próximo em que a Salesforce Edge Network está implantada. Ele então uma gama de serviços para melhorar a experiência do usuário, incluindo terminação de TLS (segurança da camada de transporte), armazenamento em cache estático e otimização de TCP (protocolo de controle de transmissão).

Como: Recomendamos testar todas as alterações do Meu domínio em um ambiente de sandbox antes de atualizar a produção.

Prepare sua organização antes de ativar a Salesforce Edge Network. Se você colocar endereços IP do Salesforce na lista de permissões por região, a Salesforce recomenda que você inclua seus intervalos de endereço IP atuais para regiões em que você tem usuários finais. Se você usa fixação de certificados para validar o certificado do servidor, a Salesforce não recomenda fixar certificados folha. Uma vez que a Salesforce Edge Network usa certificados específicos do data center, a Salesforce recomenda que você fixe o certificado intermediário para uma experiência melhor.

Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Meu domínio` e selecione **Meu domínio**. Em Roteamento, clique em **Editar**. Selecione **Usar Salesforce Edge Network** e salve suas alterações.

Importante: Não é possível desfazer a migração para a Salesforce Edge Network.

Quando habilitado, a Salesforce Edge Network é usada para encaminhar a maioria dos domínios da sua organização. Para maximizar o uso da Salesforce Edge Network, recomendamos habilitar domínios aprimorados.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Rede de borda do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- Padronize os URLs do Salesforce com domínios aprimorados

Teste domínios em um sandbox (disponível ao público em geral)

Domínios personalizados permitem que você use um domínio próprio, como https://www.example.com, para hospedar o conteúdo voltado para o público externo da sua organização do Salesforce usando Salesforce Sites e sites do Experience Cloud. Para garantir que ele esteja pronto para a hora do espetáculo, use Domínios personalizados em sandbox para desenvolver e testar seu domínio personalizado antes de implantá-lo em produção.

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

Quem: Government Cloud, Public Cloud e organizações do Hyperforce atualmente estão excluídos dos Domínios personalizados em Sandbox.

Como: Em Configuração em produção, na caixa Busca rápida, insira `Domínios` e selecione **Domínios**. Adicione um domínio ou edite um existente. Na página Domínio, selecione uma opção HTTPS que não a CDN do Salesforce. Selecione o seu sandbox no campo Organização associada e salve suas alterações.

Para terminar de adicionar seu domínio personalizado, ative o domínio. Em seguida, faça login no sandbox para atualizar o domínio para seus sites do Experience Cloud ou Salesforce Sites de sandbox.

Consulte a Ajuda do Salesforce para considerações sobre quando atualizar, clonar ou excluir um sandbox com um domínio personalizado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Testar seus domínios personalizados em um sandbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas de versão Spring '20: Usar domínios personalizados para sandboxes (piloto)

IdeaExchange: Domínios personalizados para sites do sandbox

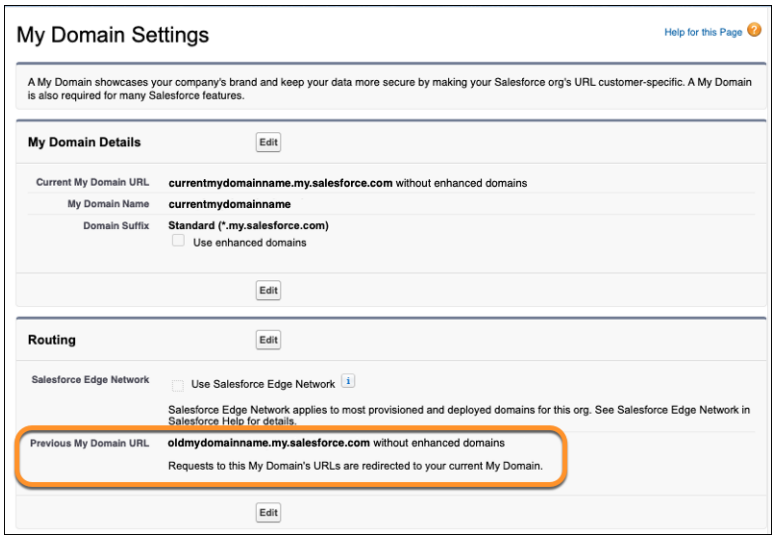
Impeça redirecionamentos de URLs do Meu domínio anteriores

Para ajudá-lo a gerenciar como os usuários acessam sua organização do Salesforce, você agora pode ver se os URLs de um Meu domínio anteriores estão sendo redirecionados para seu Meu domínio atual. Se você quiser prevenir redirecionamentos desses URLs, poderá remover seu Meu domínio anterior. Se o nome do Meu domínio anterior for diferente do nome do Meu domínio atual, poderá movê-lo para outra organização.

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

Quem: Organizações do Salesforce com um Meu domínio implantado. que foi renomeado.

Por quê: Ao renomear o nome do Meu domínio ou alterar o sufixo do Meu domínio, o Salesforce redireciona todas as solicitações aos URLs do Meu domínio anterior para o Meu domínio atual. Se os URLs para um Meu domínio anterior estiverem sendo redirecionados para seu Meu domínio atual, esse URL anterior será listado na página Configuração do Meu domínio em Roteamento.



Redirecionar seus URLs do Meu domínio anterior é conveniente para usuários que não atualizaram seus marcadores e links. Quando você altera o Meu domínio devido a uma redefinição de marca, agora pode decidir quando parar de redirecionar esses URLs.

Além disso, os nomes de Meu domínio estão indisponíveis a outras organizações do Salesforce quando são usados juntos ou associados a outra organização. Se você alterar o nome do Meu domínio de uma organização, remover o Meu domínio anterior permitirá que ele seja usado em outra organização do Salesforce.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Meu domínio` e selecione **Meu domínio**. Em Roteamento, clique em **Editar**, clique em **Remover Meu domínio anterior** e confirme sua decisão.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Remover seu Meu domínio anterior (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar HTTPS em seus domínios

Para proteger seus dados, a Salesforce planeja desabilitar domínios somente HTTP até julho de 2021. Prepare-se para essa alteração movendo seus Salesforce Sites e sites do Experience Cloud para domínios HTTPS agora mesmo.

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

Por quê: HTTPS tem o protocolo Transport Layer Security (TLS), que o torna mais seguro que HTTP. O TLS é feito para facilitar a segurança e a privacidade de dados para comunicações pela Internet.

Como: Domínios personalizados permitem que você use um domínio próprio, como https://www.example.com, para hospedar o conteúdo voltado para o público externo da sua organização usando Salesforce Sites e sites do Experience Cloud. Para habilitar HTTPS em um domínio personalizado, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Domínios` e selecione **Domínios**. Edite o domínio personalizado. Na página Detalhes do domínio, selecione uma opção HTTPS que não **Salesforce atende o domínio por HTTP sem suporte para acesso HTTPS** e selecione **Habilitar cabeçalhos de segurança de transporte estrita**. Salve suas alterações.

Para Sites do Salesforce e sites do Experience Cloud que não são atendidos em um domínio personalizado, recomendamos fazer o upgrade de todas as solicitações para esses domínios para HTTPS. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Sites` e selecione

Sites. Clique no rótulo do site e em **Editar**. Na página Detalhes do site, selecione **Exigir conexões seguras (HTTPS)** e **Fazer upgrade de todas as solicitações para HTTPS**. Salve suas alterações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar seus domínios (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas de versão Winter '21: Exigir conexões HTTPS seguras (atualização, imposta)

Implantar um Meu domínio (atualização liberada anteriormente)

Para usar os recursos mais recentes e cumprir os requisitos do navegador, todas as organizações do Salesforce devem ter um Meu domínio. Implante um ou nós atribuímos um para você com base no nome da sua empresa. Porque o Meu domínio afeta todos os URLs do aplicativo, recomendamos que você teste e implante um Meu domínio antes de essa atualização ser imposta na Winter '22. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '21.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Quem: Essa atualização se aplica a organizações sem um Meu domínio implantado no início da versão Winter '21. Todas as organizações de produção criadas na Winter '21 ou posterior recebem um Meu domínio por padrão.

Por quê: Implantar o Meu domínio marca o URL de login com o nome do Meu domínio escolhido. Também remove o nome da instância do URL de login, impedindo interrupção de login do usuário se a sua organização passar para outra instância do Salesforce. Você deve ter um Meu domínio para definir uma política de login personalizado que determine como os usuários são autenticados, para configurar single sign-on (SSO) com fornecedores externos e usar serviços mais novos, como o Customer 360 Data Manager. Alguns componentes do Lightning Container e proteções de segurança da Web exigem um Meu domínio também.

Como: Recomendamos que você implante um Meu domínio em um sandbox e teste e conectividade em sua organização antes de implantar em produção.

Para concluir essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para implantar um Meu domínio, siga as etapas de teste e ativação. Consulte Meu domínio na Ajuda do Salesforce para detalhes sobre como configurar, testar e implantar um Meu domínio.

Se você não implantar um Meu domínio antes da data de imposição da Winter '22, o Salesforce atribuirá um com base no nome da empresa da sua organização. Se você preferir usar um nome diferente, poderá alterar o seu Meu domínio depois de ele ser definido.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas de versão Summer '20: Implantar um Meu domínio (atualização)

Atualizações de versão

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, descontinuada)

Essa atualização foi descontinuada. Para remover nomes de instância de URLs, use domínios aprimorados.

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

Quando: Essa atualização foi descontinuada e não aparece mais na página de Atualização de versão em Configuração.

Por quê: Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Em organizações com um Meu domínio implantado, essa atualização de versão removeu nomes de instância de vários URLs, tornando os URLs mais curtos e fáceis para os usuários lembrarem. Vários sistemas operacionais e navegadores atualizaram seus requisitos de URL após essa atualização de versão ficar disponível pela primeira vez. Domínios aprimorados oferecem o padrão mais recente para os URLs da sua organização do Salesforce.

Como: Para remover nomes de instância de seus URLs da organização e cumprir os requisitos mais recentes do navegador, habilite domínios aprimorados.

Para habilitar ou desabilitar as alterações de URL controladas anteriormente por essa atualização de versão, use o novo campo Configurações do meu domínio: Remova os nomes de instância do Visualforce, do Criador de experiências, do Site.com e de URLs de arquivo de conteúdo. Para acessar o novo campo, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Meu domínio` e selecione **Meu domínio**. Em Detalhes do Meu domínio, selecione **Editar**.

Nota: Quando o nome da instância é removido de seus URLs, seus nomes de host mudam. Veja os formatos de URL do Meu domínio na Ajuda do Salesforce: para detalhes.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Winter '21: Estabilizar URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files

Ajuda do Salesforce: Formatos de URL do Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações de versão

Salesforce Shield

O aplicativo Event Monitoring Analytics oferece uma variedade de novos conjuntos de dados para ajudá-lo a analisar o uso em todo o Salesforce. O Monitoramento de evento em tempo real agora oferece suporte para configuração automatizada e programática com a API de metadados. Os tipos de evento do Lightning incluem um campo CLIENT_GEO para ajudá-lo a localizar solicitações do navegador do cliente. A Shield Platform Encryption agora tem suporte para o campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado. Você também pode sincronizar grandes quantidades de registros com suas políticas de criptografia de modo mais rápido e eficiente.

NESTA SEÇÃO:

Shield Platform Encryption

Adicione mais segurança a dados possivelmente confidenciais usados para treinar bots. Agora você pode criptografar o campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado. O serviço de criptografia em segundo plano também sincroniza grandes quantidades de registros com mais rapidez e eficiência.

Monitoramento de evento

Você agora pode analisar mais dados com os novos conjuntos de dados disponíveis no aplicativo Event Monitoring Analytics. Você pode automatizar a configuração de Monitoramento de evento em tempo real com a API de metadados. Localize os usuários em todos os tipos de eventos do Lightning com o novo campo CLIENT_GEO. Use o novo filtro UserId em consultas de ReportEvent para concentrar-se na atividade do usuário (beta).

Shield Platform Encryption

Adicione mais segurança a dados possivelmente confidenciais usados para treinar bots. Agora você pode criptografar o campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado. O serviço de criptografia em segundo plano também sincroniza grandes quantidades de registros com mais rapidez e eficiência.

NESTA SEÇÃO:

Criptografar dados do enunciado para bots

Se você usa bots para ajudar os clientes a obter o melhor resultado possível, agora pode criptografar dados potencialmente confidenciais usados no treinamento do bot. Criptografar dados no campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado pode ajudá-lo a cumprir seus requisitos de conformidade com a HIPPA. Para os melhores resultados da recomendação possíveis, use o esquema de criptografia determinística com diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

Criptografe mais dados com mais rapidez usando a criptografia em segundo plano

A Shield Platform Encryption otimizou o serviço de criptografia em segundo plano para sincronizar mais registros com maior eficiência. Os processos de sincronização que você inicia na página Estatísticas de criptografia terminam mais rápido. Clientes com grandes quantidades de dados agora se beneficiam de uma experiência de Suporte ao cliente do Salesforce mais ágil. Volte ao negócio da sua empresa com o volume de registro recentemente quadruplicado e operações de sincronização mais rápidas.

Criptografar dados do enunciado para bots

Se você usa bots para ajudar os clientes a obter o melhor resultado possível, agora pode criptografar dados potencialmente confidenciais usados no treinamento do bot. Criptografar dados no campo Enunciado no objeto Sugestão de enunciado pode ajudá-lo a cumprir seus requisitos de conformidade com a HIPPA. Para os melhores resultados da recomendação possíveis, use o esquema de criptografia determinística com diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

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

Quem: Essa alteração se aplica a edições que têm tanto o Shield Platform Encryption quanto o Service Cloud com Chat habilitados.

Como: Na página Política de criptografia em Configuração, selecione **Criptografar campos**. Em seguida, clique em **Editar** e clique no campo Enunciado. O campo Enunciado tem suporte apenas para o esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Você pode usar o serviço de criptografia em segundo plano para criptografar dados de campo existentes. As tarefas de gerenciamento de cache normais excluem os dados de campo de enunciado em média a cada sete dias.

CONSULTE TAMBÉM:

Aumente a segurança com a Criptografia da plataforma do Shield para Bots do Einstein

Criptografe mais dados com mais rapidez usando a criptografia em segundo plano

A Shield Platform Encryption otimizou o serviço de criptografia em segundo plano para sincronizar mais registros com maior eficiência. Os processos de sincronização que você inicia na página Estatísticas de criptografia terminam mais rápido. Clientes com grandes quantidades de dados agora se beneficiam de uma experiência de Suporte ao cliente do Salesforce mais ágil. Volte ao negócio da sua empresa com o volume de registro recentemente quadruplicado e operações de sincronização mais rápidas.

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

Monitoramento de evento

Você agora pode analisar mais dados com os novos conjuntos de dados disponíveis no aplicativo Event Monitoring Analytics. Você pode automatizar a configuração de Monitoramento de evento em tempo real com a API de metadados. Localize os usuários em todos os tipos de eventos do Lightning com o novo campo CLIENT_GEO. Use o novo filtro UserId em consultas de ReportEvent para concentrar-se na atividade do usuário (beta).

NESTA SEÇÃO:

Analise mais eventos no aplicativo Event Monitoring Analytics
O aplicativo Event Monitoring Analytics acaba de ficar mais fácil de usar com mais dados de evento. Com os novos conjuntos de dados de evento, você pode analisar mais dados do Apex e uso de API no aplicativo Analytics sem carregar o conjunto de dados manualmente ou usando a API de dados externos do Analytics.

Respostas padrão alteradas no Assistente de configuração do aplicativo Analytics
Quando você cria um aplicativo Event Monitoring Analytics usando o assistente Personalizar no Analytics Studio, o padrão agora é Não para cada conjunto de dados que você pode selecionar para incluir no seu aplicativo. Antes, o padrão era Sim para todos os conjuntos de dados, o que significava que todos os conjuntos de dados eram incluídos, a menos que você definisse cada um explicitamente como Não.

Automatize a configuração de monitoramento de evento em tempo real com a API de metadados
Agora você pode habilitar e desabilitar a transmissão e o armazenamento de todos os Eventos em tempo real usando a API de metadados para automatizar a configuração para Monitoramento de evento em tempo real. Antes, você usava apenas a IU para habilitar e desabilitar a transmissão e o armazenamento para eventos individuais.

Localize usuários em todos os tipos de eventos do Lightning
Use o novo campo CLIENT_GEO para localizar o país e a região de solicitações do navegador do cliente. O campo CLIENT_GEO está disponível em todos os tipos de evento do Lightning: Erro do Lightning, Interação do Lightning, Visualização de página do Lightning e Desempenho do Lightning. Como administrador, você pode monitorar o desempenho de páginas do Lightning por país para otimizar a experiência do Salesforce de seus usuários e melhorar seu fluxo de trabalho de negócios.

Obter informações sobre eventos de comércio no EventLogFile
O novo tipo de evento Um uso de comércio no objeto EventLogFile captura informações sobre sua instância do Commerce. Use esse evento para analisar a integridade de seus serviços e identificar problemas em potencial.

Acompanhe provedores de identidade para solicitações de autenticação
O novo objeto grande `IdentityProviderEventStore` agora está disponível para monitorar eventos de solicitação de autenticação de outro provedor de aplicativo. Você também pode usá-lo para monitorar respostas SAML de saída quando o Salesforce está agindo como um provedor de identidade.

Obter informações sobre Solicitações de componentes do Lightning no EventLogFile
O novo tipo de evento de Solicitação do Aura no objeto `EventLogFile` captura informações sobre solicitações para métodos do Apex de componentes da Web do Lightning ou Aura. Use esse evento para analisar o desempenho e identificar problemas em potencial. Por exemplo, você pode comparar o tempo de solicitação ou identificar o URI de uma solicitação malsucedida.

Analise mais eventos no aplicativo Event Monitoring Analytics

O aplicativo Event Monitoring Analytics acaba de ficar mais fácil de usar com mais dados de evento. Com os novos conjuntos de dados de evento, você pode analisar mais dados do Apex e uso de API no aplicativo Analytics sem carregar o conjunto de dados manualmente ou usando a API de dados externos do Analytics.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Por quê: Por exemplo, você pode criar um lens em seu aplicativo Analytics usando dados do conjunto de dados da Chamada do Apex que mostra quantas solicitações de Chamada do Apex sua organização executou no dia anterior. Você também pode ver o tempo médio de solicitação para suas solicitações de Chamada do Apex no mês anterior.

Como: Crie um aplicativo Event Monitoring Analytics ou faça o upgrade do aplicativo atual para aproveitar estes novos conjuntos de dados:

- Chamada do Apex: Detalhes sobre chamadas (solicitações externas) durante a execução do Apex code
- API REST do Apex: Captura informações sobre cada solicitação à API REST do Apex
- SOAP Apex: Detalhes sobre a chamada à API de serviços da Web
- Acionador do Apex: Detalhes sobre acionadores disparados em uma organização
- API em massa: Detalhes sobre as solicitações à API em massas
- Limite do Apex de execução longa concomitante: Informações sobre solicitações do Apex simultâneas de execução longa em sua organização que a Salesforce encerrou após atingir o limite de simultaneidade da sua organização
- Visualização de artigo do Knowledge: Atividade do usuário com sua base de conhecimento
- Pesquisa: Detalhes sobre as consultas do usuário
- Clique de pesquisa: Detalhes sobre a interação do usuário com os resultados da pesquisa
- Download do Wave: Downloads feitos usando widgets de painel e explorações do lens

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Fazer o upgrade do aplicativo Event Monitoring Analytics
Referência de objeto: Tipo de evento de chamada do Apex
Referência de objeto: Tipo de evento da API REST do Apex
Referência de objeto: Tipo de evento de SOAP Apex
Referência de objeto: Tipo de evento do acionador do Apex
Referência de objeto: Tipo de evento de API em massa
Referência de objeto: Tipo de evento de Limite do Apex de execução longa concomitante
Referência de objeto: Tipo de evento de visualização de artigo do Knowledge
Referência de objeto: Tipo de evento de pesquisa
Referência de objeto: Tipo de evento de clique de pesquisa
Referência de objeto: Tipo de evento de download do Wave

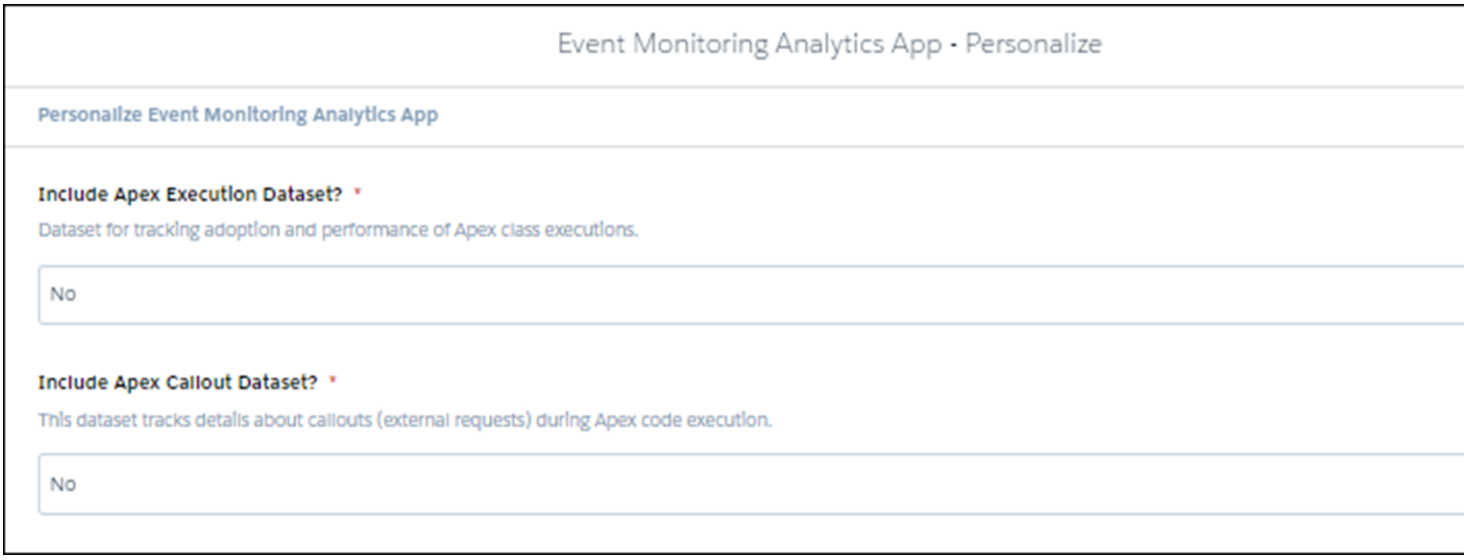
Respostas padrão alteradas no Assistente de configuração do aplicativo Analytics

Quando você cria um aplicativo Event Monitoring Analytics usando o assistente Personalizar no Analytics Studio, o padrão agora é Não para cada conjunto de dados que você pode selecionar para incluir no seu aplicativo. Antes, o padrão era Sim para todos os conjuntos de dados, o que significava que todos os conjuntos de dados eram incluídos, a menos que você definisse cada um explicitamente como Não.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Como: Na lista suspensa sob o conjunto de dados, escolha **Sim** para cada conjunto de dados que você deseja incluir no seu aplicativo, então especifique o número de dias de dados a incluir.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar e compartilhar o aplicativo Event Monitoring Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Automatize a configuração de monitoramento de evento em tempo real com a API de metadados

Agora você pode habilitar e desabilitar a transmissão e o armazenamento de todos os Eventos em tempo real usando a API de metadados para automatizar a configuração para Monitoramento de evento em tempo real. Antes, você usava apenas a IU para habilitar e desabilitar a transmissão e o armazenamento para eventos individuais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compraram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento.

Por quê: Quando você usa a IU para definir as preferências de transmissão e armazenamento, modifica um evento por vez. Com a API de metadados, é possível modificar vários eventos ao mesmo tempo de modo programático.

Como: Use o arquivo de manifesto `package.xml` para recuperar as configurações atuais de todos os seus eventos em tempo real. Use o arquivo `RealtimeEvent.settings` para habilitar ou desabilitar alterações para quantos eventos em tempo real você quiser.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API de metadados: Arquivos de manifesto package.xml de amostra (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API de metadados: Como implantar e recuperar metadados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localize usuários em todos os tipos de eventos do Lightning

Use o novo campo CLIENT_GEO para localizar o país e a região de solicitações do navegador do cliente. O campo CLIENT_GEO está disponível em todos os tipos de evento do Lightning: Erro do Lightning, Interação do Lightning, Visualização de página do Lightning e Desempenho do Lightning. Como administrador, você pode monitorar o desempenho de páginas do Lightning por país para otimizar a experiência do Salesforce de seus usuários e melhorar seu fluxo de trabalho de negócios.

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

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam os dados de objeto EventLogFile para monitorar eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API SOAP: Tipo de compromisso Erro do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API SOAP: Tipo de compromisso Interação do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API SOAP: Tipo de compromisso Visualização de página do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API SOAP: Tipo de evento de desempenho do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obter informações sobre eventos de comércio no EventLogFile

O novo tipo de evento Um uso de comércio no objeto EventLogFile captura informações sobre sua instância do Commerce. Use esse evento para analisar a integridade de seus serviços e identificar problemas em potencial.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse evento está disponível na API, mas não no aplicativo Event Monitoring Analytics.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam o EventLogFile para monitorar eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto: Tipo de evento de Um uso de comércio

Acompanhe provedores de identidade para solicitações de autenticação

O novo objeto grande `IdentityProviderEventStore` agora está disponível para monitorar eventos de solicitação de autenticação de outro provedor de aplicativo. Você também pode usá-lo para monitorar respostas SAML de saída quando o Salesforce está agindo como um provedor de identidade.

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

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam os dados de objeto EventLogFile para monitorar eventos.

Como: Ative o armazenamento do evento no Gerenciador de evento. Em seguida, acesse o evento com uma consulta SOQL.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Objetos de monitoramento de evento em tempo real Objeto(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obter informações sobre Solicitações de componentes do Lightning no EventLogFile

O novo tipo de evento de Solicitação do Aura no objeto `EventLogFile` captura informações sobre solicitações para métodos do Apex de componentes da Web do Lightning ou Aura. Use esse evento para analisar o desempenho e identificar problemas em potencial. Por exemplo, você pode comparar o tempo de solicitação ou identificar o URI de uma solicitação malsucedida.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse evento está disponível na API, mas não no aplicativo Event Monitoring Analytics.

Quem: O Monitoramento de evento está disponível para clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam o EventLogFile para monitorar eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto: Tipo de evento de solicitação do Aura

Central de segurança

A Central de segurança oferece outras maneiras práticas de visualizar seus dados de segurança. Páginas de detalhes têm gráficos aprimorados para ajudá-lo a ver facilmente quando as alterações acontecem. Agora você pode atualizar os dados de métrica sob demanda, em vez de esperar as atualizações de aplicativo agendadas diariamente. Agora você pode ver um gráfico de tendências de 30 dias das pontuações de Verificação de integridade médias mais seis meses de informações de Verificação de integridade históricas diretamente no aplicativo. Todos os detalhes extras ajudam você a responder proativamente a mudanças e configurações que afetam dados confidenciais do cliente.

NESTA SEÇÃO:

Atualizar dados de métrica sob demanda

Você não precisa mais esperar a atualização diária da Central de segurança para ver os dados de métrica mais recentes. Agora você pode atualizar as métricas individuais conforme necessário. As atualizações de métrica sob demanda apresentam as informações mais recentes para que você possa tomar decisões bem informadas. Elas podem ajudá-lo a monitorar situações que evoluem rapidamente.

Veja os detalhes da verificação de integridade histórica na Central de segurança

Agora você pode acessar mais dados de Verificação de integridade de segurança no aplicativo da Central de segurança. A página de detalhes de Verificação de integridade de segurança tem um novo gráfico de tendência para ajudá-lo a verificar as pontuações de Verificação de integridade médias para todos os locatários conectados ao longo do tempo. Você também pode ver os últimos 6 meses de dados de Verificação de integridade diretamente na Central de segurança, poupando cliques e tempo.

Alteração de destaque com gráficos de página de detalhes aprimorados

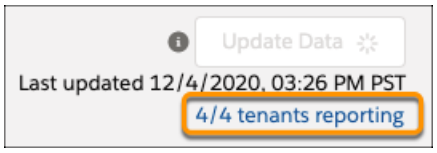
A nova sobreposição de gráfico Alterações diárias oferece uma visão mais clara das alterações de métrica para cada dia. Agora você pode ver facilmente quando as alterações aconteceram em dias específicos.

Atualizar dados de métrica sob demanda

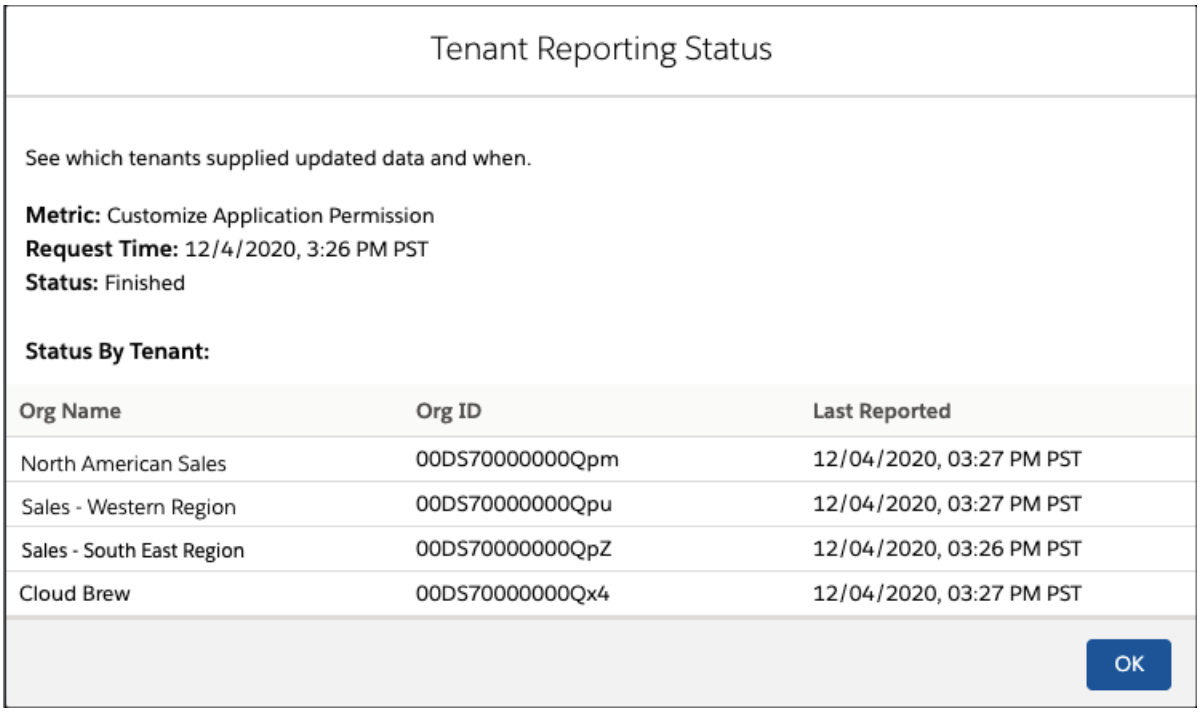
Você não precisa mais esperar a atualização diária da Central de segurança para ver os dados de métrica mais recentes. Agora você pode atualizar as métricas individuais conforme necessário. As atualizações de métrica sob demanda apresentam as informações mais recentes para que você possa tomar decisões bem informadas. Elas podem ajudá-lo a monitorar situações que evoluem rapidamente.

Onde: A Central de segurança está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer como uma assinatura de complemento. A Central de segurança não está disponível na Government Cloud nem na Government Cloud Plus.

Como: Em uma página de detalhes da métrica, clique em **Atualizar dados**. As linhas de status mostram quando a métrica foi atualizada pela última vez e quantos locatários relatam dados atualizados.



A qualquer momento durante a atualização, você pode clicar no link **locatários que estão relatando** para ver uma lista de todos os locatários conectados e quando eles relataram dados pela última vez.



Quando a atualização terminar, atualize a página para ver dados atualizados na página de detalhes. A atualização de dados de métrica sob demanda está disponível para todas as métricas, exceto Verificação de integridade de segurança. Você pode atualizar os dados de métrica uma vez por hora.

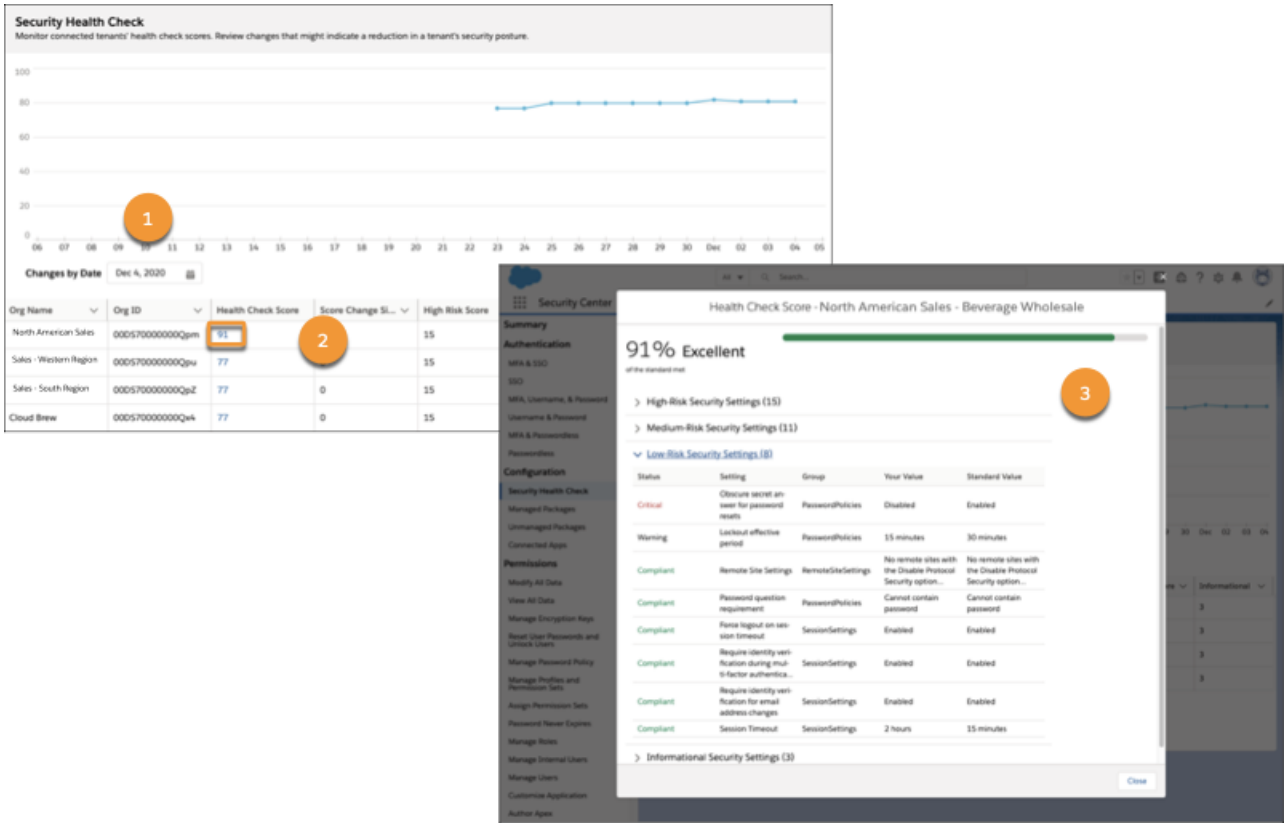
Veja os detalhes da verificação de integridade histórica na Central de segurança

Agora você pode acessar mais dados de Verificação de integridade de segurança no aplicativo da Central de segurança. A página de detalhes de Verificação de integridade de segurança tem um novo gráfico de tendência para ajudá-lo a verificar as pontuações de Verificação de integridade médias para todos os locatários conectados ao longo do tempo. Você também pode ver os últimos 6 meses de dados de Verificação de integridade diretamente na Central de segurança, poupando cliques e tempo.

Onde: A Central de segurança está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer como uma assinatura de complemento. A Central de segurança não está disponível na Government Cloud nem na Government Cloud Plus.

Como: Na Central de segurança, selecione a categoria Configuração e clique em **Verificação de integridade de segurança**. O gráfico de tendência no topo da página mostra a pontuação média diária de Verificação de integridade para todos os locatários conectados. Para ver as configurações de Verificação de integridade para um locatário específico em um dia específico, insira uma data no seletor de data (1). Selecione um valor na coluna Pontuação de verificação de integridade (2), então analise as configurações de Verificação de

integridade para aquele locatário naquele dia (3). Informações históricas da Verificação de integridade de segurança estão disponíveis para os 6 meses anteriores.



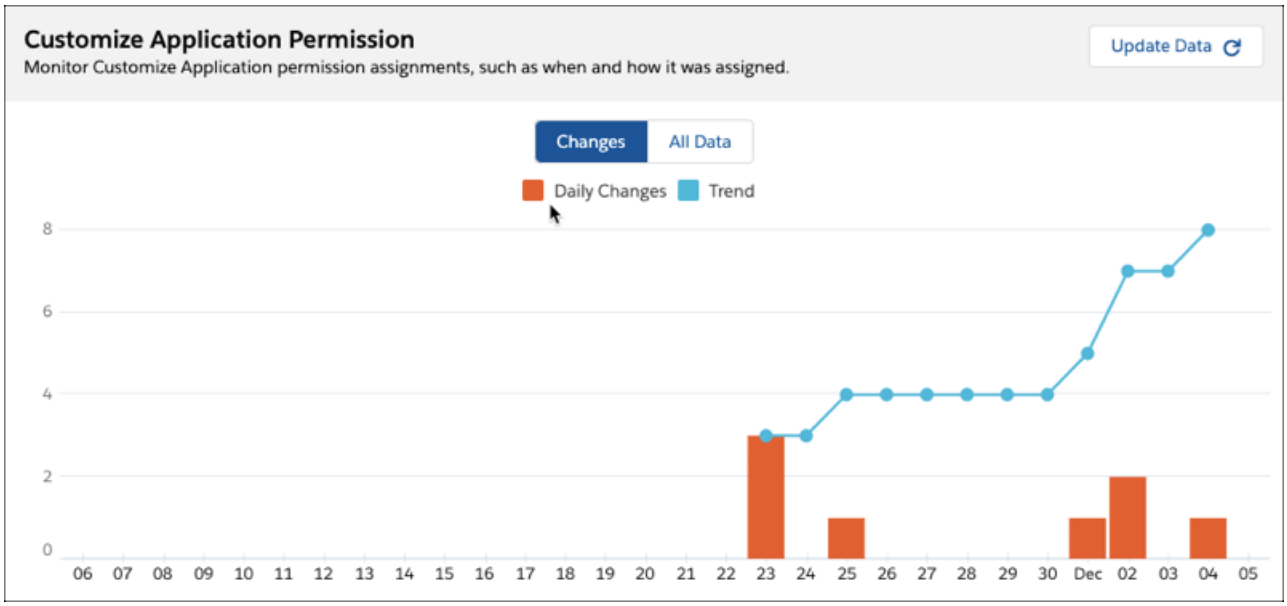
Alteração de destaque com gráficos de página de detalhes aprimorados

A nova sobreposição de gráfico Alterações diárias oferece uma visão mais clara das alterações de métrica para cada dia. Agora você pode ver facilmente quando as alterações aconteceram em dias específicos.

Onde: A Central de segurança está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer como uma assinatura de complemento. A Central de segurança não está disponível na Government Cloud nem na Government Cloud Plus.

Por quê: A visualização Alterações diárias é útil quando adições e remoções para uma métrica são iguais, deixando a contagem total diária inalterada. Por exemplo, um administrador instala cinco pacotes não gerenciados e remove cinco outros pacotes não gerenciados em um dia. A contagem total de pacotes não gerenciados não mudou com relação ao dia anterior. A sobreposição Alterações diárias mostra essas instalações e remoções de modo que você possa investigá-las, se necessário.

Como: A visualização Alterações diárias está disponível para todas as métricas na categoria Permissões e todas as métricas de Configuração, exceto Verificação de integridade de segurança. Alterações diárias são habilitadas automaticamente. Você pode ocultar e exibir novamente as alterações diárias ou os gráficos de tendências clicando nas caixas Alterações diárias e Tendência.



Customer 360 Truth

Saiba o que há de novo no Customer 360 Truth. Dê aos seus usuários mais opções de verificação de identidade e unificação de dados para permitir interações personalizadas. E use um aplicativo para criar políticas para monitorar diversas organizações do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Customer 360 Audiences

O Customer 360 Audiences é uma ferramenta de ativação, segmentação e gerenciamento de dados que permite a personalização e engajamento. Usando uma série de soluções, é possível obter uma única visualização acionável do seu cliente criada na plataforma de clientes nº 1 no mundo.

Customer 360 Data Manager

Conecte todos os dados de seus clientes em sua empresa, incluindo várias organizações da Salesforce, instâncias do Commerce Cloud B2C e até mesmo origens de dados fora do Salesforce. Crie perfis globais, mapeie objetos e campos entre origens de dados usando o Modelo de informações de nuvem e use componentes da Web do Lightning para criar experiências integradas.

Customer 360 Identity

A Identidade para clientes e parceiros tem um novo nome: conheça o Customer 360 Identity. Também adiamos a atualização de versão que exige verificação quando usuários, parceiros e clientes do Experience Cloud alteram o endereço de email.

Centro de privacidade do Customer 360

Use o Registro de portabilidade para acompanhar como sua organização cumpre as solicitações de acesso ao sujeito dos dados. Saiba que os dados do seu cliente estão seguros com exclusão automática de arquivos de portabilidade no Centro de privacidade do Customer 360. Crie uma solicitação PATCH na API de Gravação de consentimento para atualizar simultaneamente o consentimento em vários registros.

Customer 360 Audiences

O Customer 360 Audiences é uma ferramenta de ativação, segmentação e gerenciamento de dados que permite a personalização e engajamento. Usando uma série de soluções, é possível obter uma única visualização acionável do seu cliente criada na plataforma de clientes nº 1 no mundo.

NESTA SEÇÃO:

O que há de novo no Customer 360 Audiences

Confira os recursos e atualizações mais recentes do Customer 360 Data Audiences: Notas de versão do Customer 360 Audiences.

O que há de novo no Customer 360 Audiences

Confira os recursos e atualizações mais recentes do Customer 360 Data Audiences: Notas de versão do Customer 360 Audiences.

Customer 360 Data Manager

Conecte todos os dados de seus clientes em sua empresa, incluindo várias organizações da Salesforce, instâncias do Commerce Cloud B2C e até mesmo origens de dados fora do Salesforce. Crie perfis globais, mapeie objetos e campos entre origens de dados usando o Modelo de informações de nuvem e use componentes da Web do Lightning para criar experiências integradas.

NESTA SEÇÃO:

O que há de novo no Customer 360 Data Manager

Confira os recursos e atualizações mais recentes do Customer 360 Data Manager: Notas de versão do Customer 360 Data Manager.

O que há de novo no Customer 360 Data Manager

Confira os recursos e atualizações mais recentes do Customer 360 Data Manager: Notas de versão do Customer 360 Data Manager.

Customer 360 Identity

A Identidade para clientes e parceiros tem um novo nome: conheça o Customer 360 Identity. Também adiamos a atualização de versão que exige verificação quando usuários, parceiros e clientes do Experience Cloud alteram o endereço de email.

NESTA SEÇÃO:

A Identidade para clientes e parceiros foi renomeada para Customer 360 Identity

A Identidade para clientes e parceiros tem um novo nome para refletir nossa dedicação para fornecer a você uma única fonte da verdade. Conheça o Customer 360 Identity, que ainda tem os mesmos recursos de identidade que você conhece e adora. Lembre-se de que você pode acessar a documentação para todas as necessidades de identidade da sua organização do Salesforce no bloco Identificar seus usuários e gerenciar o acesso em help.salesforce.com.

Exigir verificação quando usuários, parceiros e clientes da Experience Cloud mudam de endereço de email (atualização)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Essa atualização de segurança requer que os usuários externos confirmem suas alterações de endereço de email da comunidade.

A Identidade para clientes e parceiros foi renomeada para Customer 360 Identity

A Identidade para clientes e parceiros tem um novo nome para refletir nossa dedicação para fornecer a você uma única fonte da verdade. Conheça o Customer 360 Identity, que ainda tem os mesmos recursos de identidade que você conhece e adora. Lembre-se de que você pode acessar a documentação para todas as necessidades de identidade da sua organização do Salesforce no bloco Identificar seus usuários e gerenciar o acesso em help.salesforce.com.

Exigir verificação quando usuários, parceiros e clientes da Experience Cloud mudam de endereço de email (atualização)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Essa atualização de segurança requer que os usuários externos confirmem suas alterações de endereço de email da comunidade.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Quem: Essa atualização de versão é para todos os sites do Criador de experiências.

Por quê: Essa atualização habilita automaticamente as configurações de Exigir email para a configuração de alterações de endereço de email em todas as organizações. Os clientes podem recusar desabilitando essa configuração.

Como: Quando um usuário muda um endereço de email, é enviado um email para o novo endereço para confirmação. Depois que o usuário clica no link de confirmação na mensagem, a mudança de endereço entra em vigor.

Centro de privacidade do Customer 360

Use o Registro de portabilidade para acompanhar como sua organização cumpre as solicitações de acesso ao sujeito dos dados. Saiba que os dados do seu cliente estão seguros com exclusão automática de arquivos de portabilidade no Centro de privacidade do Customer 360. Crie uma solicitação PATCH na API de Gravação de consentimento para atualizar simultaneamente o consentimento em vários registros.

NESTA SEÇÃO:

Monitore o cumprimento da solicitação de acesso a dados com o registro de portabilidade

Garanta que sua organização do Salesforce esteja cumprindo cada solicitação do cliente para acessar dados pessoais de acordo com a lei de conformidade de dados. Use o Registro de portabilidade no Centro de privacidade do Customer 360 para ver um histórico de todas as políticas de portabilidade executadas na sua organização. Personalize o registro para exibir as informações que você deseja ver, como quando uma política terminou de ser executada ou se o cliente baixou o arquivo de portabilidade.

Alteração de comportamento do Centro de privacidade do Customer 360: Arquivos de portabilidade mais antigos que 60 dias são excluídos automaticamente

O Salesforce mantém os dados do cliente seguros excluindo automaticamente os arquivos de portabilidade 60 dias após eles serem gerados. O administrador que fez a solicitação recebe um email com 7 dias de antecedência para avisá-lo de que o arquivo está prestes a expirar.

Sincronizar dados de consentimento entre vários registros

Um novo recurso da API REST para solicitações de Gravação de consentimento agora está disponível ao público em geral.

Monitore o cumprimento da solicitação de acesso a dados com o registro de portabilidade

Garanta que sua organização do Salesforce esteja cumprindo cada solicitação do cliente para acessar dados pessoais de acordo com a lei de conformidade de dados. Use o Registro de portabilidade no Centro de privacidade do Customer 360 para ver um histórico de todas as políticas de portabilidade executadas na sua organização. Personalize o registro para exibir as informações que você deseja ver, como quando uma política terminou de ser executada ou se o cliente baixou o arquivo de portabilidade.

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

Quem: Para usar esse recurso no Centro de privacidade do Customer 360, é preciso ter a permissão Executar políticas de acesso do sujeito dos dados.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Centro de privacidade do Customer 360` e clique em **Registro de portabilidade**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visualizar o registro de portabilidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alteração de comportamento do Centro de privacidade do Customer 360: Arquivos de portabilidade mais antigos que 60 dias são excluídos automaticamente

O Salesforce mantém os dados do cliente seguros excluindo automaticamente os arquivos de portabilidade 60 dias após eles serem gerados. O administrador que fez a solicitação recebe um email com 7 dias de antecedência para avisá-lo de que o arquivo está prestes a expirar.

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

Quem: Para usar esse recurso no Centro de privacidade do Customer 360, é preciso ter a permissão Executar políticas de acesso do sujeito dos dados.

Sincronizar dados de consentimento entre vários registros

Um novo recurso da API REST para solicitações de Gravação de consentimento agora está disponível ao público em geral.

Onde: Esse lançamento aplica-se às edições Professional (com acesso à API habilitado), Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Faça uma solicitação PATCH na API de Gravação de consentimento para atualizar ou gravar simultaneamente o consentimento para registros que tenham um relacionamento de pesquisa ou compartilham um endereço de email. Se você usa Customer 360 Audiences, pode automaticamente criar um registro individual e conectar vários registros relacionados a ele. Essa API simplifica como você cria e mantém registros de consentimento para estes objetos:

- Contact
- ContactPointTypeConsent
- DataUsePurpose
- Individual
- Lead
- PersonAccount
- Usuário

Como: Use o novo recurso `/consent/action`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API REST do Salesforce: Gravação de consentimento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Implantação

Para usar uma Ant Migration Tool versão 51.0, instale o Java versão 11 ou posterior.

NESTA SEÇÃO:

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações

Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

A Ant Migration Tool requer Java versão 11 ou posterior

A ferramenta Ant Migration Tool Spring '21 (versão 51.0) e posteriores exigem Java versão 11 ou posterior. Versões anteriores da Ant Migration Tool continuam sendo compatíveis com Java versão 7 ou posterior.

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações

Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

Configuração do assinante de Eventos da plataforma
Representa as configurações de usuário em execução e tamanho de lote de um acionador do Apex de Eventos da plataforma.

Modelo de descoberta
Representa um modelo implantado do Einstein Discovery. Para saber mais, consulte Empacote, promova e distribua suas previsões na página 360.

Previsão de descoberta
Representa uma definição de previsão implantada do Einstein Discovery que contém um ou mais modelos do Einstein Discovery. Para saber mais, consulte Empacote, promova e distribua suas previsões na página 360.

A Ant Migration Tool requer Java versão 11 ou posterior

A ferramenta Ant Migration Tool Spring '21 (versão 51.0) e posteriores exigem Java versão 11 ou posterior. Versões anteriores da Ant Migration Tool continuam sendo compatíveis com Java versão 7 ou posterior.

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

Desenvolvimento

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

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning

Personalize marcadores e mapeie o comportamento no componente de base `lightning-map`.

Criar uma ação de componente da Web do Lightning (piloto)

Crie um componente da Web do Lightning: (LWC) e use-o como uma ação rápida. Ações do componente da Web do Lightning funcionam lado a lado em suas páginas junto com o componente do Lightning e ações do Visualforce. Ações do LWC oferecem vantagens como a capacidade de personalizar facilmente cabeçalhos e rodapés e criar ações que não têm representação de IU.

Einstein Vision e Language

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

Funções do Salesforce: Estenda o Salesforce com funções (beta)

O recurso Funções do Salesforce permite ao desenvolvedor estender o Salesforce com lógica comercial personalizada e escalável de modo elástico com linguagens de programação de alta produtividade e componentes de software livre. O recurso Funções do Salesforce reduz as responsabilidades de infraestrutura, permitindo que você crie e integre aplicativos de funções como serviço (FaaS) usando as linguagens e as ferramentas que preferir.

Visualforce

Uma atualização de versão em andamento impede chamadas de navegação à API consecutivas em páginas do Visualforce. Uma nova atualização de versão fornece maior segurança ao chamar a API de uso remoto do Visualforce. Ambas as atualizações são impostas na versão Winter '22.

Apex

O recurso Finalizadores de transação agora está em sua versão beta e oferece suporte para empacotamento. Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV. O recurso Editor de propriedade personalizado para ações invocáveis agora está disponível ao público em geral. Cache de plataforma gratuito está disponível em organizações Developer Edition para ISVs. Use o atributo de anotação de chamada para ações invocáveis que realizam chamadas. Os cursores de consulta foram muito otimizados para maior desempenho.

API

Algumas versões legadas das APIs serão descontinuadas na versão Summer '21.

Empacotamento

Teste recursos futuros em seus pacotes especificando a versão de liberação do pacote. Experimente pacotes dependentes de organização, agora disponíveis ao público em geral, para ajudá-lo a usar pacotes desbloqueados quando for difícil desemaranhar os metadados da sua organização. Proteja o console de suporte ao assinante na sua organização de gerenciamento de licença usando autenticação multifator. Monitore operações de empacotamento com novos campos de API.

Organizações teste

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para vários propósitos. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos configuráveis.

Sandboxes

Mascare seus dados em menos tempo, obtenha mais controle de sua configuração de mascaramento ou mascare incrementalmente apenas dados recém-adicionados. Veja uma lista de alterações entre seu projeto e organização locais com o rastreamento de origem.

Ferramentas de desenvolvimento de plataforma

Crie aplicativos de modo colaborativo e entregue continuamente com o Salesforce Developer Experience (DX), a experiência aberta e integrada que torna fácil o desenvolvimento na Customer 360 Platform.

Lightning Design System

O Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclui os recursos para criar interfaces do usuário consistentes com os princípios, a linguagem de design e as melhores práticas do Salesforce Lightning. Nesta versão, focamos a expansão do suporte para ganchos de estilo.

Parceiros de AppExchange

Obtenha novas percepções sobre o uso de código personalizado do Apex do assinante com Análise de aplicativo do AppExchange. Envie sua solução para análise de segurança, acompanhe o progresso e visualize o histórico na interface de análise de segurança do AppExchange remodelada.

Captura de alteração de dados

Aprimore suas mensagens de evento com campos e receba notificações de alterações para mais objetos.

Eventos da plataforma

Configure um acionador de evento de plataforma para substituir o usuário e o tamanho do lote padrão.

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

Componentes do Lightning

Personalize marcadores e mapeie o comportamento no componente de base `lightning-map`.

Nota: Procurando Componentes da Web do Lightning novos e alterados, componentes Aura e interfaces de componente Aura? Consolidamos as listas de itens novos e alterados no fim da seção Desenvolvimento.

NESTA SEÇÃO:

Personalizar marcadores e controlar o comportamento do mapa no componente de base do lightning-map

Você pode fazer o mapa ter a aparência e o comportamento que você quiser. Personalize locais do mapa para usar sua imagem SVG, em vez dos marcadores padrão do Google Maps, ou defina um círculo, retângulo ou polígono sombreado em torno de um local. Modifique ou desabilite o comportamento de aplicar zoom e arrastar ou desabilite por completo os controles de mapa para criar um mapa estático.

Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI

O conteúdo e a estrutura de HTML, CSS e DOM podem mudar a qualquer momento e não podem ser considerados uma API estável. Testes automatizados da UI que usam ferramentas como o Selenium WebDriver para chegar às partes internas do componente requerem sua manutenção contínua. Estamos aqui para ajudá-lo a adaptar seus testes automatizados de UI para esta versão.

Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados

Planejamos encerrar o suporte para os componentes descontinuados em 1º de maio de 2021.

Crie editores de propriedade personalizada do Flow Builder que acessem saídas automáticas

Os editores de propriedade personalizada podem acessar saídas automáticas, o que facilita o uso de valores de variáveis upstream como opções para campos de entrada posteriormente em um fluxo. Antes, os editores de propriedade personalizada podiam acessar apenas valores que os administradores atribuíam manualmente a variáveis de fluxo.

Atualizações de versão

Estamos impondo duas atualizações de versão e temos mais algumas atualizações de versão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning

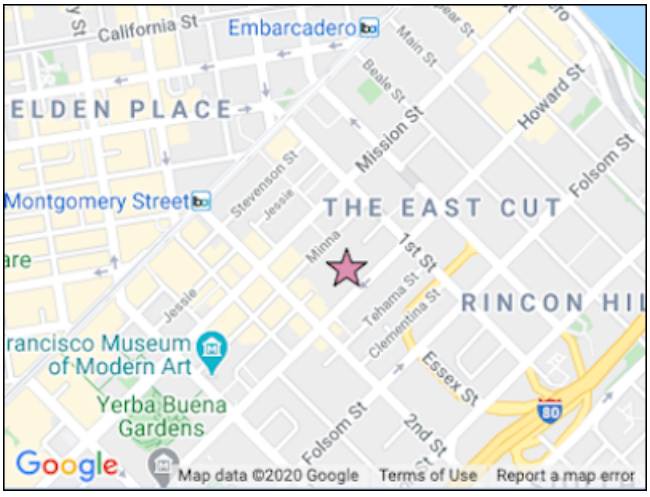
Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning

Personalizar marcadores e controlar o comportamento do mapa no componente de base do `lightning-map`

Você pode fazer o mapa ter a aparência e o comportamento que você quiser. Personalize locais do mapa para usar sua imagem SVG, em vez dos marcadores padrão do Google Maps, ou defina um círculo, retângulo ou polígono sombreado em torno de um local. Modifique ou desabilite o comportamento de aplicar zoom e arrastar ou desabilite por completo os controles de mapa para criar um mapa estático.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, a sites do Criador de experiências do Lightning e ao aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Por exemplo, digamos que você queira criar um mapa de localizador simples para mostrar aos clientes onde encontrar sua empresa. Você pode remover os botões de zoom e Mapa | Satélite, desabilitar a ação de arrastar e adicionar seu próprio SVG para usar uma estrela para o marcador.



Como: No seu componente, use o novo atributo `options` para especificar propriedades que habilitam ou desabilitam os controles da interface do usuário. Este exemplo usa um objeto `mapOptions` no JavaScript do componente para definir os valores da propriedade.

```
<template>
    <lightning-map
        map-markers={mapMarkers}
        options={mapOptions}
   ></lightning-map>
</template>
```

Em `mapOptions`, defina a propriedade `disableDefaultUI`, que desabilita o zoom e remove os botões Mapa | Satélite. Para desabilitar a panorâmica do mapa, defina a propriedade `draggable`.

Em `mapMarkers`, adicione a propriedade `mapIcon` à definição de marcador e especifique a propriedade SVG `path` para uma estrela. Adicione as propriedades `fillColor` e `fillOpacity` para definir a cor e a opacidade do preenchimento da imagem.

Adicione a propriedade `strokeWeight` para definir o peso da linha do traço desenhado em torno da imagem SVG. Opcionalmente, para determinar o tamanho da imagem, defina a propriedade `scale`.

```
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,
            }
       }
    ];
}
```

Os recursos do mapa também estão disponíveis no componente de base do Aura `lightning:map`.

CONSULTE TAMBÉM:

- Documentação lightning-map
- Componentes da Web do Lightning novos e alterados
- Componentes Aura novos e alterados

Alterações na API do DOM podem requerer atualizações de teste da UI

O conteúdo e a estrutura de HTML, CSS e DOM podem mudar a qualquer momento e não podem ser considerados uma API estável. Testes automatizados da UI que usam ferramentas como o Selenium WebDriver para chegar às partes internas do componente requerem sua manutenção contínua. Estamos aqui para ajudá-lo a adaptar seus testes automatizados de UI para esta versão.

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

Por quê: Estamos destacando a fragilidade desses testes devido a alterações, em particular conforme o Lightning Experience continua a evoluir com padrões da Web modernos. Entendemos o valor que vocês obtêm com testes automatizados da interface do usuário e o fardo que a manutenção dessas alterações impõe a vocês. O Salesforce nunca garantiu compatibilidade com versões anteriores de HTML, CSS ou DOM.

Como: Você pode encontrar problemas em seus testes de IU automatizados, como localizadores corrompidos. Para obter recomendações sobre como corrigir problemas, consulte o grupo de comunidades Trailblazers de automação de teste.

Componentes do Aura no namespace `ui` estão sendo descontinuados

Planejamos encerrar o suporte para os componentes descontinuados em 1º de maio de 2021.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce móvel.

Quando: O Salesforce planeja encerrar o suporte para componentes do Aura no namespace da `ui` em 1º de maio de 2021. Você pode continuar usando esses componentes depois de 1º de maio de 2021, mas não aceitaremos casos de suporte relacionados a eles após essa data. Anunciamos esse plano de descontinuação inicialmente na Winter '20.

Por quê: Descontinuar nossos componentes legados nos permite focar em componentes que correspondem aos padrões da Web mais recentes em desempenho, acessibilidade, experiência do usuário e internacionalização.

Como: Substitua os componentes descontinuados pelas suas contrapartes no namespace `lightning`. Esses componentes são mais rápidos, mais eficientes e implementam o estilo do Sistema de design do Lightning pronto para uso.

Nota: Os componentes no namespace do `lightning` estão disponíveis em duas versões: como componentes do Aura e como componentes da Web do Lightning. Recomendamos usar componentes da Web do Lightning sempre que possível. Os componentes da Web do Lightning são elementos HTML personalizados criados usando HTML e JavaScript moderno. Componentes da Web do Lightning e componentes Aura podem coexistir e interoperar em uma página. Para administradores e usuários finais, ambos aparecem como componentes do Lightning. Consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning* para obter mais informações.

Os componentes do Aura descontinuados e suas alternativas recomendadas são os seguintes.

`ui:actionMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:button`
Use `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` ou `lightning:buttonIconStateful`. Para grupos de botões, use `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:inputCheckbox`
Use `lightning:input` com o tipo `checkbox`, `toggle` ou `checkbox-button` em vez disso. Para grupos de caixas de seleção, use `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Use `lightning:input` com o tipo `number` e o formatador `currency` em vez disso.

`ui:inputDate`
Use `lightning:input` com o tipo `date` em vez disso.

`ui:inputDateTime`
Use `lightning:input` com o tipo `datetime` em vez disso.

`ui:inputDefaultError`
Use `lightning:input` com validação de campo integrada em vez disso.

`ui:inputEmail`
Use `lightning:input` com o tipo `email` em vez disso.

`ui:inputNumber`
Use `lightning:input` com o tipo `number` em vez disso.

`ui:inputPhone`
Use `lightning:input` com o tipo `phone` em vez disso.

ui:inputRadio
Use `lightning:input` com o tipo `radio` em vez disso. Para grupos de seletores, use `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Use `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Use `lightning:input` com o tipo `password` em vez disso.

ui:inputSelect
Use `lightning:select` ou `lightning:combobox` em vez disso.

ui:inputSelectOption
Use `lightning:select` ou `lightning:combobox` em vez disso.

ui:inputText
Use `lightning:input` com `text` em vez disso.

ui:inputTextArea
Use `lightning:textarea` em vez disso.

ui:inputURL
Use `lightning:input` com o tipo `url` em vez disso.

ui:menu
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuItem
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuItemSeparator
Use `lightning:menuDivider` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuList
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuTrigger
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:menuTriggerLink
Use `lightning:buttonMenu` em vez disso.

ui:message
Use `lightning:notificationsLibrary` em vez disso.

ui:outputCheckbox
Use `lightning:input` com o tipo `checkbox` e defina `readonly` como `true`.

ui:outputCurrency
Use `lightning:formattedNumber` com `style` definido como `currency`.

ui:outputDate
Use `lightning:formattedDateTime` em vez disso.

ui:outputDateTime
Use `lightning:formattedDateTime` ou `lightning:formattedTime` em vez disso.

ui:outputEmail
Use `lightning:formattedEmail` em vez disso.

ui:outputNumber
Use `lightning:formattedNumber` em vez disso.

`ui:outputPhone`
Use `lightning:formattedPhone` em vez disso.

`ui:outputRichText`
Use `lightning:formattedRichText` em vez disso.

`ui:outputText`
Use `lightning:formattedText` em vez disso.

`ui:outputTextArea`
Use `lightning:formattedText` em vez disso.

`ui:outputURL`
Use `lightning:formattedUrl` em vez disso.

`ui:radioMenuItem`
Use `lightning:menuItem` com `lightning:buttonMenu` em vez disso.

`ui:spinner`
Use `lightning:spinner` em vez disso.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Migre componentes do namespace da IU

Crie editores de propriedade personalizada do Flow Builder que acessem saídas automáticas

Os editores de propriedade personalizada podem acessar saídas automáticas, o que facilita o uso de valores de variáveis upstream como opções para campos de entrada posteriormente em um fluxo. Antes, os editores de propriedade personalizada podiam acessar apenas valores que os administradores atribuíam manualmente a variáveis de fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience.

Por quê: Você não verifica internamente nem descreve mais cada elemento em um fluxo para incluir variáveis upstream em listas de opções e outros campos da entrada.

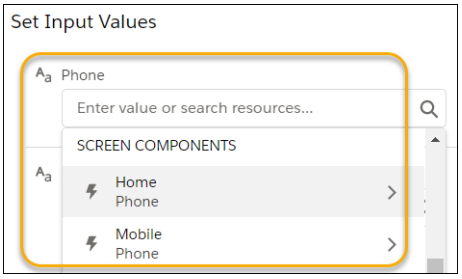
Como: Em seu editor de propriedade personalizada, exiba uma propriedade chamada `automaticOutputVariables`. Quando o editor de propriedade personalizada é inicializado ou quando o administrador altera um valor no editor de propriedade personalizada, o Flow Builder passa os valores armazenados automaticamente para `automaticOutputVariables`.

Escreva a lógica personalizada para que, quando um administrador definir um valor para um campo como uma caixa combinada ou lista de opções, os valores armazenados automaticamente apareçam como opções de entrada.

```
// myCustomPropertyEditor.js
import { LightningElement, api } from 'lwc';
export default class MyCustomPropertyEditor extends LightningElement {
    @api automaticOutputVariables;

    //Insert custom logic.
}
```

Por exemplo, esse editor de propriedade personalizada obtém uma lista dos campos de mesclagem de `automaticOutputVariables` e os exibe como opções de entrada para o campo Telefone. Nesse caso, os campos de mesclagem são componentes do telefone padrão para a página Início e Mobile.



A estrutura de dados passada para o editor de propriedade personalizada por `automaticOutputVariables` descreve os valores armazenados automaticamente. Em nosso exemplo, o fluxo possui dois componentes de telefone padrão com os nomes de API `Início` e `Mobile`, portanto, o Flow Builder passa esses dados para o editor de propriedade personalizada.

```
    "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
        }
```

```
    ]
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Desenvolver editores de propriedade personalizados para o Flow Builder

Atualizações de versão

Estamos impondo duas atualizações de versão e temos mais algumas atualizações de versão.

NESTA SEÇÃO:

Use "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, imposta)

Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização se aplica apenas a organizações criadas após a versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização descontinuada Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito, que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`. As organizações criadas antes da versão Spring '18 já definem como padrão `with sharing`. Essas organizações não identificar a atualização críticaa menos que tenham habilitado a atualização `without sharing` agora descontinuada.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, imposta)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização será imposta na versão Spring '21.

Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '22. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Para melhorar a segurança, essa atualização atende a todos os recursos estáticos do domínio do Visualforce, em vez do domínio do Lightning. Essa alteração impede que um script incluso em um recurso estático acesse o documento no domínio do Lightning devido à política de segurança de mesma origem.

Use `"with sharing"` em controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito (atualização, imposta)

Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização se aplica apenas a organizações criadas após a versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização descontinuada Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito, que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`. As organizações criadas antes da versão Spring '18 já definem como padrão `with sharing`. Essas organizações não identificar a atualização críticaa menos que tenham habilitado a atualização `without sharing` agora descontinuada.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em sites do Criador de experiências e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Spring '21. A imposição começa para alguns sandboxes em 29 de novembro de 2020. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Uma classe do Apex `@AuraEnabled` que não define explicitamente `with sharing` ou `without sharing` usa um valor padrão ou implícito de `with sharing`. O objetivo da atualização descontinuada Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito era tornar padrão os controladores do Apex para componentes do Aura usarem `without sharing`. Esse comportamento tornou os controladores do Apex consistentes em componentes do Aura e páginas do Visualforce.

Após ampla avaliação, decidimos garantir que os componentes do Lightning sejam seguros por padrão. Por isso, criamos esta nova atualização que usa `with sharing` como padrão para classes do Apex `@AuraEnabled` usadas por componentes da Web do Aura ou do Lightning.

Classes do Apex geralmente são executadas no modo de sistema. Consequentemente, as credenciais do usuário atual não são usadas para executar a lógica do Apex e as permissões e a segurança em nível de campo do usuário não são aplicadas automaticamente.

Você pode escolher se uma classe do Apex aplica regras de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Aplicar regras de compartilhamento usando a palavra-chave `with sharing` não aplica a segurança em nível de campo e as permissões do usuário. Você deve aplicar manualmente a segurança em nível de campo e as permissões CRUD em suas classes do Apex.

Como: A melhor maneira de se preparar para esta atualização é assegurar que todo o seu Apex code `@AuraEnabled` controle explicitamente o comportamento de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Se todo o seu código `@AuraEnabled` definir explicitamente o comportamento de compartilhamento, esta atualização não terá efeito.

Para testar esta atualização, recomendamos trabalhar em um sandbox. Depois de 29 de novembro de 2020, você pode continuar a ativar ou desativar a atualização em Atualizações de versão em Configuração até a atualização ser imposta automaticamente quando a sua organização for atualizada para a Spring '21.

1. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de versão**.
2. Localize Usar `with sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito e clique em **Exibir detalhes** ou em **Introdução**.

3. Teste o comportamento de componentes que usam classes do Apex sem as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Aplicação de regras de compartilhamento

Notas de versão Winter '20: Usar "without sharing" para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

Atualizações de versão

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, imposta)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização será imposta na versão Spring '21.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização foi criada na versão Summer '19 e é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Spring '21. A imposição começa para alguns sandboxes em 29 de novembro de 2020. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando uma atualização é ativada, usando o par chave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` em um objeto enviado como um valor de atributo para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` gera um erro, em vez de acionar um comportamento imprevisível.

Desabilitar o acesso a métodos não `globais` de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização foi criada na versão Summer '17 e é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Summer '21. A imposição começa para alguns sandboxes em domingo, 4 de abril de 2021. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Quando adicionados a um pacote gerenciado, somente métodos de controlador do Apex marcados como `global` estão acessíveis a componentes do Aura fora do namespace do pacote gerenciado. Métodos marcados como `public` em suas definições do Apex estão acessíveis somente para componentes do Aura incluídos no namespace do pacote. Quando essa atualização é habilitada, essas regras são impostas.

Antes dessa atualização, os componentes do Aura fora do namespace do pacote podiam acessar métodos não `global` (métodos do controlador do Apex não marcados com o modificador de acesso `global`).

Depois que essa atualização for ativada, se o código depender incorretamente de métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, as ações de servidor que chamarem esses métodos falharão. Atualize seu código para usar somente os métodos de API compatíveis fornecidos pelo pacote como métodos `global`.

Nota: Um componente do Aura fora do pacote pode acessar um método do Apex público instalado de um pacote desbloqueado não no namespace. O componente do Aura pode ser instalado de outro pacote ou criado na organização. Para acessar métodos do Apex, um pacote desbloqueado sem namespace é tratado da mesma forma que um pacote não gerenciado.

Como: Para testar esta atualização, recomendamos trabalhar em um sandbox. Depois de 4 de abril de 2021, você pode continuar ativando e desativando a atualização em Atualizações de versão, em Configuração, até a atualização ser imposta automaticamente quando a sua organização for atualizada para a Summer '21.

1. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de versão**.
2. Localize a opção Desabilitar acesso a métodos não `globais` do controlador em Pacotes gerenciados e clique em **Exibir detalhes** ou em **Introdução**.
3. Verifique se os componentes personalizados do Aura estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)

Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em sites do Criador de experiências e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Summer '21. A imposição começa para alguns sandboxes em domingo, 4 de abril de 2021. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Vamos ver um exemplo de uma classe do Apex com um getter privado para uma propriedade de classe `counter`.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Com a atualização habilitada, esse componente do Aura não pode acessar o getter `private` com a expressão `{!v.apexObject.counter}`. A mesma restrição se aplica a um componente da Web do Lightning.

```
<aura:component controller="EnforcePrivateGetter" access="global">
    <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.doInit}"/>

    <aura:attribute type="EnforcePrivateGetter" name="apexObject" />

    counter = {!v.apexObject.counter} <br></br>
</aura:component>
```

Aqui está o controlador JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");

        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
          if (state === "SUCCESS") {
            cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
          }
          else if (state === "ERROR") {
            console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
          }
        });
        $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Com a atualização habilitada, a correção é para remover o modificador de acesso `private` no getter e alterar a definição da variável de classe para:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para tornar uma propriedade do Apex legível fora da classe do Apex, a propriedade não pode ter um modificador de acesso `private` ou `protected`.

Como: Para testar esta atualização, recomendamos trabalhar em um sandbox. Depois de 4 de abril, você pode continuar ativando e desativando a atualização em Atualizações de versão, em Configuração, até a atualização ser imposta automaticamente quando a sua organização for atualizada para a Summer '21.

1. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira *`Atualizações de versão`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de versão**.
2. Localize "Impor modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning" e clique em **Exibir detalhes** ou clique em **Introdução**.
3. Teste o comportamento dos componentes que usam classes do Apex com os modificadores de acesso `private` ou `protected` em getters.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning (atualização, adiada)

Essa atualização é adiada para a Winter '22. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Para melhorar a segurança, essa atualização atende a todos os recursos estáticos do domínio do Visualforce, em vez do domínio do Lightning. Essa alteração impede que um script incluso em um recurso estático acesse o documento no domínio do Lightning devido à política de segurança de mesma origem.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em sites do Criador de experiências e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização é imposta quando uma organização sandbox ou de produção é atualizada para a Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Como: Para testar esta atualização, recomendamos trabalhar em um sandbox.

Para habilitar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning, siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning: $Recurso

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Acesso a recursos estáticos

Atualizações de versão

Criar uma ação de componente da Web do Lightning (piloto)

Crie um componente da Web do Lightning: (LWC) e use-o como uma ação rápida. Ações do componente da Web do Lightning funcionam lado a lado em suas páginas junto com o componente do Lightning e ações do Visualforce. Ações do LWC oferecem vantagens como a capacidade de personalizar facilmente cabeçalhos e rodapés e criar ações que não têm representação de IU.

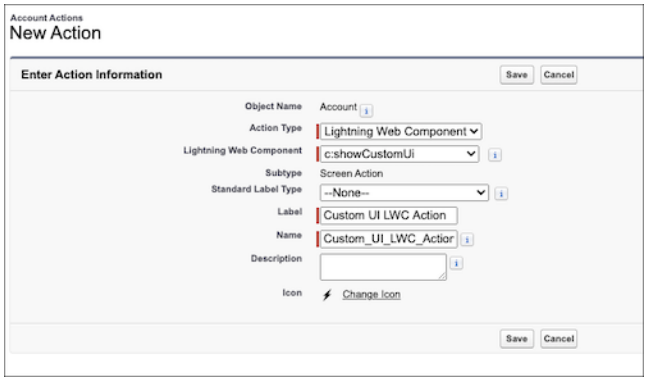
Nota: Fornecemos ações de componentes da Web do Lightning a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. As ações de componentes da Web do Lightning não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

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

Quando: Esse recurso piloto está disponível na versão Spring '21.

Quem: Disponível a organizações que habilitam o recurso piloto.

Como: Crie um componente da Web do Lightning e então crie uma ação rápida específica do objeto que faça referência ao componentes da Web do Lightning.



Em seguida, adicione a ação à página de registro do objeto usando o layout de página ou o Criador de aplicativo Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

- Mais suporte para ações dinâmicas

Einstein Vision e Language

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

NESTA SEÇÃO:

Einstein Vision e Language estão em conformidade com a HIPAA

O Einstein Vision e o Language agora estão em conformidade com a Lei de Responsabilidade e Portabilidade do Seguro de Saúde (HIPAA). O Einstein Vision e o Language agora cumprem os rígidos padrões da HIPAA para processar as informações protegidas (PHI) dos clientes. Posições de conformidade com os serviços do Einstein Vision e Language da HIPAA para fornecer funcionalidades que podem ser usadas no setor de saúde altamente regulamentado.

Einstein Vision

O OCR (reconhecimento de caractere óptico) do Einstein agora tem suporte para documentos em formato PDF (beta) além de formatos de imagem gráficos. O tamanho máximo de uma imagem ou arquivo PDF que você pode enviar para o modelo de reconhecimento de caractere óptico (OCR) aumentou de 5 MB para 10 MB.

Einstein Language

O suporte para o Einstein Intent para estes idiomas está disponível ao público em geral: português brasileiro, chinês, holandês, japonês e russo. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, recomendamos pelo menos 50 exemplos por rótulo. Antes, recomendávamos um mínimo de 150 exemplos.

Einstein Vision e Language estão em conformidade com a HIPAA

O Einstein Vision e o Language agora estão em conformidade com a Lei de Responsabilidade e Portabilidade do Seguro de Saúde (HIPAA). O Einstein Vision e o Language agora cumprem os rígidos padrões da HIPAA para processar as informações protegidas (PHI) dos clientes. Posições de conformidade com os serviços do Einstein Vision e Language da HIPAA para fornecer funcionalidades que podem ser usadas no setor de saúde altamente regulamentado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Language

Einstein Vision

O OCR (reconhecimento de caractere óptico) do Einstein agora tem suporte para documentos em formato PDF (beta) além de formatos de imagem gráficos. O tamanho máximo de uma imagem ou arquivo PDF que você pode enviar para o modelo de reconhecimento de caractere óptico (OCR) aumentou de 5 MB para 10 MB.

NESTA SEÇÃO:

Detecte mais texto com o Einstein OCR

Agora você pode processar arquivos maiores. O tamanho máximo de uma imagem ou arquivo PDF que você pode enviar para o modelo de reconhecimento de caractere óptico (OCR) aumentou de 5 MB para 10 MB.

Novo campo na resposta de status de treinamento da API do Vision

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Vision que retorna o status de treinamento do modelo contém um novo campo: `globalResourceDownloadTime`. Esse campo é retornado quando `modelType` é `image-detection`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein

Detecte mais texto com o Einstein OCR

Agora você pode processar arquivos maiores. O tamanho máximo de uma imagem ou arquivo PDF que você pode enviar para o modelo de reconhecimento de caractere óptico (OCR) aumentou de 5 MB para 10 MB.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O novo tamanho máximo da imagem aplica-se à chamada para detectar texto em uma imagem – POST `/v2/vision/ocr`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: O que é o Einstein OCR

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Detectar texto

Novo campo na resposta de status de treinamento da API do Vision

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Vision que retorna o status de treinamento do modelo contém um novo campo: `globalResourceDownloadTime`. Esse campo é retornado quando `modelType` é `image-detection`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O novo campo aparece na resposta para esta chamada: Obter o status do treinamento – GET `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Obter o status do treinamento

Einstein Language

O suporte para o Einstein Intent para estes idiomas está disponível ao público em geral: português brasileiro, chinês, holandês, japonês e russo. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, recomendamos pelo menos 50 exemplos por rótulo. Antes, recomendávamos um mínimo de 150 exemplos.

NESTA SEÇÃO:

O suporte do Einstein Intent para mais idiomas está disponível ao público em geral

O suporte para o Einstein Intent para estes idiomas está disponível ao público em geral: português brasileiro, chinês, holandês, japonês e russo. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, especifica o idioma. Quando você treina esse conjunto de dados, o modelo herda o idioma do conjunto de dados.

Crie um modelo do Einstein Intent com menos dados

Os dados (quanto mais, melhor) são o segredo para criar um modelo de sucesso. Porém, às vezes, você não tem muitos dados ou não tem a grande variedade de exemplos exigida para criar um modelo preciso. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, que é aquilo com base no que o modelo é criado, agora recomendamos pelo menos 50 exemplos por rótulo. Antes, recomendávamos um mínimo de 150 exemplos.

Novo campo na resposta de status de treinamento da API de idioma

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Language que retorna o status de treinamento do modelo contém um novo campo: `globalResourceDownloadTime`. Esse campo é retornado quando `modelType` é `text-intent` ou `text-sentiment`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Introdução ao Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein

O suporte do Einstein Intent para mais idiomas está disponível ao público em geral

O suporte para o Einstein Intent para estes idiomas está disponível ao público em geral: português brasileiro, chinês, holandês, japonês e russo. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, especifica o idioma. Quando você treina esse conjunto de dados, o modelo herda o idioma do conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Quando você cria o conjunto de dados, especifica o idioma no parâmetro `language`. Quando você treina o conjunto de dados para criar um modelo, passa o parâmetro `algorithm` com um valor de `multilingual-intent` ou `multilingual-intent-ood` (para criar um modelo que processe previsões fora do domínio). Essas chamadas usam o parâmetro `language`.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Essas chamadas usam o parâmetro `algorithm`.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Idiomas com suporte

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de modo síncrono

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Crie um modelo do Einstein Intent com menos dados

Os dados (quanto mais, melhor) são o segredo para criar um modelo de sucesso. Porém, às vezes, você não tem muitos dados ou não tem a grande variedade de exemplos exigida para criar um modelo preciso. Quando você cria um conjunto de dados de intenção, que é aquilo com base no que o modelo é criado, agora recomendamos pelo menos 50 exemplos por rótulo. Antes, recomendávamos um mínimo de 150 exemplos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Quando você cria um conjunto de dados, cada categoria de dados tem um rótulo. Por exemplo, um nome de rótulo pode ser Ajuda de senha. Os exemplos que você adiciona ao conjunto de dados têm um rótulo. Dois exemplos da Ajuda de senha do rótulo são: Quero redefinir minha senha e Esqueci minha senha. Agora você precisa de apenas 50 exemplos por rótulo, em vez de 150 exemplos. Essa alteração aplica-se a conjuntos de dados com um tipo de `text-intent`. Você cria um conjunto de dados de intenção usando uma destas chamadas à API.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

Se você criar um conjunto de dados de intenção com menos dados (pelo menos 50 exemplos por rótulo), use o algoritmo `multilingual-intent` ou `multilingual-intent-ood` ao treinar o conjunto de dados para criar um modelo.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de modo síncrono

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar um conjunto de dados

Novo campo na resposta de status de treinamento da API de idioma

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Language que retorna o status de treinamento do modelo contém um novo campo: `globalResourceDownloadTime`. Esse campo é retornado quando `modelType` é `text-intent` ou `text-sentiment`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O novo campo aparece na resposta para esta chamada: Obter o status do treinamento – GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Obter o status do treinamento

Funções do Salesforce: Estenda o Salesforce com funções (beta)

O recurso Funções do Salesforce permite ao desenvolvedor estender o Salesforce com lógica comercial personalizada e escalável de modo elástico com linguagens de programação de alta produtividade e componentes de software livre. O recurso Funções do Salesforce reduz as responsabilidades de infraestrutura, permitindo que você crie e integre aplicativos de funções como serviço (FaaS) usando as linguagens e as ferramentas que preferir.

Onde:

Nota: Como um recurso beta, o recurso Funções do Salesforce é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para o recurso Funções do Salesforce na Trailblazer Community de Funções do Salesforce. Para obter informações sobre a habilitação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce.

Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: As Funções do Salesforce beta está planejado para abertura após o lançamento do Salesforce Spring '21. Procure mais anúncios e detalhes em developer.salesforce.com e na Trailblazer Community de Funções do Salesforce.

Por quê: Uma Função é seu código, executado sob demanda, na nuvem de computação confiável de Funções do Salesforce. Execute código de lógica comercial complexa, escrito usando suas linguagens e estruturas preferidas. As Funções do Salesforce são totalmente gerenciadas pela Salesforce Platform, que cuida de todo o resto necessário para invocar seu código em um ambiente seguro, ciente de vários locatários e com escalonamento automático.

Como: Escreva código JavaScript ou TypeScript que use o SDK do Nó de Funções do Salesforce para comunicar-se com a sua organização. Implante sua Função na nuvem de computação de Funções do Salesforce com o Salesforce CLI. Em seguida, invoque sua Função usando o Apex, e a infraestrutura de Funções do Salesforce autentica e executa sua Função sob demanda.

Visualforce

Uma atualização de versão em andamento impede chamadas de navegação à API consecutivas em páginas do Visualforce. Uma nova atualização de versão fornece maior segurança ao chamar a API de uso remoto do Visualforce. Ambas as atualizações são impostas na versão Winter '22.

NESTA SEÇÃO:

Chame com segurança a API de uso remoto do Visualforce (atualização)

A API de uso remoto do Visualforce utiliza JavaScript para chamar métodos em controladores do Apex diretamente de páginas do Visualforce. Para garantir que a API esteja bem protegida, as chamadas agora têm validação mais rígida. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização lançada anteriormente)

Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '20.

Chame com segurança a API de uso remoto do Visualforce (atualização)

A API de uso remoto do Visualforce utiliza JavaScript para chamar métodos em controladores do Apex diretamente de páginas do Visualforce. Para garantir que a API esteja bem protegida, as chamadas agora têm validação mais rígida. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

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

Quando: Esta atualização está disponível a partir da versão Spring '21 e é imposta em organizações de produção na Winter '22. Essa atualização é imposta em organizações de sandbox na versão Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Para melhorar a segurança da API de comunicação remota em JavaScript do Visualforce, essa atualização modifica como o token CSRF é criado para a variável global `$RemoteAction` do Visualforce. Essa validação aumenta a proteção das chamadas de comunicação remota da API feitas por usuários convidados. Além disso, essa atualização valida o parâmetro `{"apexType": "Object"}` usado pela variável global `$RemoteAction` do Visualforce com relação ao parâmetro do método do Apex e gera um erro se o parâmetro `apexType` é inválido. Essa validação impede os usuários de fornecer objetos do Apex que eles não podem acessar ou fornecer objetos do Apex que não cumprem o parâmetro do método do Apex.

Como: Recomendamos realizar essas etapas de teste em um ambiente de sandbox para avaliar o impacto da atualização de versão e corrigir erros de validação antes da habilitação automática na versão Winter '22.

1. Para localizar todo o uso da API de comunicação remota do Visualforce, pesquise o código do seu aplicativo.

   A API de comunicação remota invoca métodos do controlador do Apex com uma anotação `@RemoteAction`. Os métodos do controlador do Apex usam esta assinatura:

   ```
   @RemoteAction
   global static String myMethod(String inputArgument) { ... }
   ```

   As páginas do Visualforce usam este JavaScript para invocar métodos em controladores do Apex:

   ```
   Visualforce.remoting.Manager.invokeAction(
     '{!$RemoteAction.MyController.myMethod}',
     myArgument,
     function(result, event){...}
     ...
   ```

2. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Para habilitar a Imposição de comunicação remota de JavaScript do Visualforce, siga as etapas de teste, mas não ative a atualização da versão ainda.
3. Para ver quais chamadas à API de comunicação remota do Visualforce falham na validação, habilite a execução de teste de atualização da versão. Teste manualmente qualquer página que tenha comunicação remota e fique atento a exceções e falhas de validação no registro do console.
4. Analise cada falha de validação e tome medidas para corrigir o uso da API de comunicação remota do Visualforce no seu código.

   As mensagens de erro identificam como a validação está falhando e como corrigir o problema. Por exemplo, se uma mensagem de erro disser que o valor `apexType` não cumpre o argumento do método do Apex, altere o valor `apexType` para o tipo certo.
5. Às vezes, recursos mais complexos que não têm uma resolução simples exigem que você reprojete partes do aplicativo. Consulte Declarar um método remoto com parâmetros de interface para detalhes.

   Por exemplo, se um valor `apexType` não estiver acessível, você deverá reprojetar o uso da API de comunicação remota do Visualforce para que não use o valor `apexType` inválido.
6. Quando o teste manual estiver concluído, desabilite a execução de teste da atualização de versão e transfira as alterações de código para sua organização de produção.
7. Na sua organização de produção, habilite a atualização de versão ou espere ela ser habilitada automaticamente na Winter '22.

   Nota: Qualquer alteração de código que você faça como parte do teste será válida se você habilitar a atualização de versão imediatamente ou esperar a habilitação automática.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização lançada anteriormente)

Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '20.

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

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Winter '22. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Disparar chamadas de navegação na API consecutivas em uma página do Visualforce pode levar a comportamento indesejado devido a chamadas à API concorrentes. Para prevenir qualquer problema com essa atualização de versão, apenas a primeira chamada de navegação da API é aceita. Essa atualização de versão garante um comportamento estável e previsível em sua organização.

Como: Quaisquer páginas do Visualforce que usem esse padrão de navegação de API são afetadas. Revise todas as páginas do Visualforce afetadas. A Salesforce fornecerá um padrão de substituição no futuro. Como alternativa, edite suas páginas para usar componentes do Lightning em vez disso.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações de versão

Apex

O recurso Finalizadores de transação agora está em sua versão beta e oferece suporte para empacotamento. Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV. O recurso Editor de propriedade personalizado para ações invocáveis agora está disponível ao público em geral. Cache de plataforma gratuito está disponível em organizações Developer Edition para ISVs. Use o atributo de anotação de chamada para ações invocáveis que realizam chamadas. Os cursores de consulta foram muito otimizados para maior desempenho.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o Guia do desenvolvedor do Apex.

NESTA SEÇÃO:

Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (beta)

Com a Spring '21, o recurso Finalizadores de transação está em beta. Um novo limite estabelece que um trabalho enfileirável que falhou devido a uma exceção não tratada pode ser recolocado na fila com sucesso apenas cinco vezes por um Finalizador de transação. Esse limite se aplica a uma série de falhas consecutivas no trabalho enfileirável. O contador é zerado quando o trabalho enfileirável é concluído sem uma exceção não tratada. Os finalizadores podem ser implementados como uma classe interna. Além disso, você pode implementar as interfaces Enfileirável e Finalizador com a mesma classe.

Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV

Inclua acionadores BatchApexErrorEvent no seu pacote gerenciado para monitorar a integridade dos trabalhos em lote e adotar a ação corretiva necessária sem nenhuma etapa pós-instalação.

Crie editores de propriedade personalizados para ações invocáveis (disponível ao público em geral)

Crie um editor de propriedade personalizado que facilite a configuração de uma ação invocável personalizada no Flow Builder para administradores. O editor de propriedade personalizado é apenas um componente da Web do Lightning. Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a versão beta. Agora há suporte para pacote e conjuntos de alterações para fluxos que incluem editores de propriedade personalizados para ações invocáveis.

Cache de plataforma livre para pacotes gerenciados (disponível ao público em geral)

O Salesforce oferece 3 MB de capacidade de cache de plataforma livre para pacotes gerenciados revisados para segurança e certificados pelo AppExchange. Esse recurso é disponibilizado por um tipo de capacidade chamado capacidade de provedor livre e é habilitado automaticamente em organizações Developer Edition.

Sinalizar métodos do Apex invocáveis que fazem chamadas

Para ações invocáveis que fazem chamadas, você agora pode adicionar um atributo de chamada à anotação do método do Apex invocável. Com essa informação, um fluxo que chama as ações sabe como gerenciar a transação no tempo de execução.

Cursores de consulta otimizados para melhor desempenho

O Apex otimizou o modo como usa cursores de consulta. Em casos como consultas SOQL que usam um loop `for`, o Apex não gera mais nem usa cursores de consulta internamente. Em vez disso, os registros são colocados em buffer na memória para melhor desempenho e menor contenção do cursor de consulta. Essa otimização não se aplica a consultas do Apex em lote.

Converter leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com os novos métodos LeadConvert

Se os clientes incluírem indivíduos e grupos, as equipes de vendas poderão associar leads convertidos a uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo. Por exemplo, um banco pode criar contas pessoais para cada membro de uma família e agrupar a família em uma conta comercial.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Itens novos e alterados

Anexe ações a trabalhos do Apex assíncronos usando finalizadores de transação (beta)

Com a Spring '21, o recurso Finalizadores de transação está em beta. Um novo limite estabelece que um trabalho enfileirável que falhou devido a uma exceção não tratada pode ser recolocado na fila com sucesso apenas cinco vezes por um Finalizador de transação. Esse limite se aplica a uma série de falhas consecutivas no trabalho enfileirável. O contador é zerado quando o trabalho enfileirável é concluído sem uma exceção não tratada. Os finalizadores podem ser implementados como uma classe interna. Além disso, você pode implementar as interfaces Enfileirável e Finalizador com a mesma classe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. Para usar esse recurso beta, não é necessário habilitar o recurso "Finalizadores de transação" em organizações teste. O recurso Finalizadores de transação não está restrito a organizações teste, pode ser usado em organizações de produção e sandbox e pode ser incluído em pacotes gerenciados.

> Nota: Como um recurso beta, o recurso Finalizadores de transação é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo TransactionFinalizers na Trailblazer Community.

Como: A interface `System.FinalizerContext` contém quatro métodos.

- Método `getAsyncApexJobId`: Retorna o ID do trabalho enfileirável para o qual esse finalizador está definido.
- Método `getRequestId`: Retorna o ID da solicitação compartilhado pela execução do finalizador e pelo trabalho enfileirável ao qual o finalizador está anexado. Esse ID compartilhado ajuda a filtrar logs de um trabalho enfileirável e seu finalizador anexado.
- Método `getResult`: Retorna a enumeração `System.ParentJobResult`, que representa o resultado de um trabalho enfileirável do Apex assíncrono pai ao qual o finalizador está anexado. Os valores válidos para a enumeração são `SUCCESS` e `UNHANDLED_EXCEPTION`.
- Método `getException`: Retorna a exceção com a qual o trabalho enfileirável falhou quando `getResult` é `UNHANDLED_EXCEPTION`, caso contrário, nulo.

Para anexar ações aos seus trabalhos enfileiráveis, implemente a interface FinalizerContext. É possível anexar apenas uma instância do finalizador a cada trabalho enfileirável. Você pode enfileirar um único trabalho assíncrono do Apex (enfileirável, futuro ou lote) na implementação do finalizador do método `execute`. As chamadas são permitidas em implementações do finalizador.

Para obter mais informações sobre a implementação de Finalizadores de transação, incluindo exemplos, consulte Finalizadores de transação (beta) no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV

Inclua acionadores BatchApexErrorEvent no seu pacote gerenciado para monitorar a integridade dos trabalhos em lote e adotar a ação corretiva necessária sem nenhuma etapa pós-instalação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Como: O objeto BatchApexErrorEvent representa um evento de plataforma associado a uma execução do Apex em lote com falha. Para disparar esse evento de plataforma, uma declaração de classe do Apex deve implementar a interface `Database.RaisesPlatformEvents`. Um evento de plataforma `BatchApexErrorEvent` é acionado quando um trabalho do Apex em lote encontra uma exceção não tratada. Para mais detalhes, consulte Disparar eventos da plataforma do Apex em lote no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

Crie editores de propriedade personalizados para ações invocáveis (disponível ao público em geral)

Crie um editor de propriedade personalizado que facilite a configuração de uma ação invocável personalizada no Flow Builder para administradores. O editor de propriedade personalizado é apenas um componente da Web do Lightning. Esse recurso, que agora está disponível ao público em geral, inclui algumas alterações desde a versão beta. Agora há suporte para pacote e conjuntos de alterações para fluxos que incluem editores de propriedade personalizados para ações invocáveis.

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

Como: Consulte *Desenvolver editores de propriedade personalizados para o Flow Builder* no Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Configure ações invocáveis no Flow Builder com mais facilidade usando Editores de propriedade personalizada (disponível ao público em geral)

Cache de plataforma livre para pacotes gerenciados (disponível ao público em geral)

O Salesforce oferece 3 MB de capacidade de cache de plataforma livre para pacotes gerenciados revisados para segurança e certificados pelo AppExchange. Esse recurso é disponibilizado por um tipo de capacidade chamado capacidade de provedor livre e é habilitado automaticamente em organizações Developer Edition.

Onde: 3 MB de cache de plataforma livre estão disponíveis na Developer Edition.

Como: Aloque a capacidade de provedor livre a uma partição de cache de plataforma e adicione-a ao seu pacote gerenciado. Quando o pacote gerenciado revisado para segurança e certificado pelo AppExchange é instalado na organização do assinante, a capacidade livre do provedor é alocada e automaticamente disponibilizada à partição de cache de plataforma: instalada. O pacote gerenciado então pode começar a usar a partição de cache de plataforma.

A capacidade de provedor livre está disponível com empacotamento de primeira e segunda gerações. Para empacotamento de segunda geração, uma organização teste com capacidade de provedor livre, consulte o recurso ProviderFreePlatformCache.

Nota: Se o pacote gerenciado não for certificado pelo AppExchange e revisado para segurança, a capacidade de provedor livre é zerada na instalação do pacote.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda online do Salesforce: Configurar uma partição de cache de plataforma: com capacidade livre do provedor (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sinalizar métodos do Apex invocáveis que fazem chamadas

Para ações invocáveis que fazem chamadas, você agora pode adicionar um atributo de chamada à anotação do método do Apex invocável. Com essa informação, um fluxo que chama as ações sabe como gerenciar a transação no tempo de execução.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Como: Para sinalizar chamadas nos métodos do Apex anotados com `@InvocableMethod`, adicione o atributo `callout` à anotação e defina-o como `true`.

```
@InvocableMethod(callout=true, label="My Action Label")
```

Se a sua ação fizer uma chamada, defina o atributo `callout` como `true`. Se a ação for executada por um fluxo, no tempo de execução, o fluxo determinará como executar com sucesso a ação, em uma nova transação ou na transação atualmente em execução.

Se o atributo de chamada for definido como `false`, a ação será sinalizada para ser realizada com segurança na transação, não importa se a transação tem trabalho não confirmado.

CONSULTE TAMBÉM:

Evite erros de chamada automaticamente em fluxos de tela

Cursores de consulta otimizados para melhor desempenho

O Apex otimizou o modo como usa cursores de consulta. Em casos como consultas SOQL que usam um loop `for`, o Apex não gera mais nem usa cursores de consulta internamente. Em vez disso, os registros são colocados em buffer na memória para melhor desempenho e menor contenção do cursor de consulta. Essa otimização não se aplica a consultas do Apex em lote.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Converter leads em uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo com os novos métodos LeadConvert

Se os clientes incluírem indivíduos e grupos, as equipes de vendas poderão associar leads convertidos a uma conta pessoal e uma conta comercial ao mesmo tempo. Por exemplo, um banco pode criar contas pessoais para cada membro de uma família e agrupar a família em uma conta comercial.

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

Como: Para organizações do Salesforce que usam Conversão de lead do APEX, Contas pessoais e Contatos com várias contas, novos métodos estão disponíveis na classe LeadConvert. Os métodos `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId()`, `getRelatedPersonAccountRecord()` e `setRelatedPersonAccountRecord()` permitem a conversão de leads em uma conta comercial e uma conta pessoal em vez de em um contato.

O novo método `getRelatedPersonAccountId()` da classe `LeadConvertResult` retorna o ID da conta pessoal relacionada nova ou existente.

API

Algumas versões legadas das APIs serão descontinuadas na versão Summer '21.

NESTA SEÇÃO:

Aviso antecipado da futura descontinuação de versões legadas da API do Platform

Com a versão Summer '21, versões legadas da API da Salesforce Platform serão descontinuadas e não terão mais suporte da Salesforce.

Aviso antecipado da futura descontinuação de versões legadas da API do Platform

Com a versão Summer '21, versões legadas da API da Salesforce Platform serão descontinuadas e não terão mais suporte da Salesforce.

Onde: As seguintes versões da API serão descontinuadas e não terão mais suporte da Salesforce:

API SOAP

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

API REST

20.0

API em massa

16.0, 17.0, 18.0, 19.0, 20.0

Essa alteração se aplica às edições Professional (com acesso à API habilitado), Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Os clientes podem continuar usando essas versões da API legadas até a Summer '21 ser lançada, quando tais versões legadas ficarão indisponíveis. Quando essas versões legadas forem descontinuadas, os aplicativos que consomem essas APIs sofrerão interrupção. As solicitações falharão com uma mensagem de erro indicando que o ponto de extremidade solicitado foi desativado.

Quem: Essa descontinuação afeta todas as edições da organização habilitadas para API e aplica-se tanto ao Salesforce Classic quanto ao Lightning Experience.

Por quê: Estamos focando nossos esforços de desenvolvimento em aprimorar as versões mais recentes da API para melhorar a experiência geral do Salesforce ao criar uma funcionalidade personalizada por meio de aplicativos.

Como: Antes da versão Summer '21, os clientes devem modificar ou fazer o upgrade dos aplicativos para que funcionem com as versões da API mais recentes disponíveis. Versões mais novas das nossas APIs oferecem funcionalidades avançadas com melhor segurança e desempenho.

Para mais informações, consulte Artigo do Knowledge número 000351312.

Empacotamento

Teste recursos futuros em seus pacotes especificando a versão de liberação do pacote. Experimente pacotes dependentes de organização, agora disponíveis ao público em geral, para ajudá-lo a usar pacotes desbloqueados quando for difícil desemaranhar os metadados da sua organização. Proteja o console de suporte ao assinante na sua organização de gerenciamento de licença usando autenticação multifator. Monitore operações de empacotamento com novos campos de API.

NESTA SEÇÃO:

Foque uma liberação específica para seus pacotes durante transições de liberação do Salesforce

Durante transações de liberação importantes do Salesforce, você pode especificar `preview` ou `previous` ao criar uma versão do pacote. Especificar a versão de liberação para um pacote permite testar recursos futuros, executar testes de progressão e dar suporte aos clientes independentemente da versão do Salesforce em que a organização está. Antes, você podia apenas criar versões do pacote que correspondessem à liberação do Salesforce em que sua organização do Dev Hub estava.

Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes desbloqueados dependentes da organização (disponível ao público em geral)

Os pacotes desbloqueados dependentes da organização, uma variação de pacotes desbloqueados, permitem que você crie pacotes que dependem de metadados desempacotados na organização de instalação. Quando organizar os metadados da organização de produção é uma tarefa grande demais, use pacotes desbloqueados dependentes da organização. Quando você usa pacotes desbloqueados dependentes da organização, a validação de metadados ocorre durante a instalação do pacote, em vez de durante a criação da versão do pacote.

Monitore operações de empacotamento com novos campos de API

Três novos campos nos objetos SOAP e API do conjunto de ferramentas permitem que você monitore problemas com o push de upgrades e a criação de pacote. Os objetos PackagePushRequest e PackagePushJob na API SOAP têm novos campos que indicam a hora de início, a hora de término e quanto tempo o upgrade por push levou. O objeto Package2Version na API do conjunto de ferramentas tem um novo campo que indica quanto tempo ele levou para criar uma versão do pacote. Você também pode usar `--verbose` em `package:version:list` ou `package:version:report` para ver `BuildDurationInSeconds` para uma versão do pacote.

Exigir autenticação multifator para logins a organizações do assinante (atualização)

Proteja o acesso a organizações do assinante exigindo autenticação multifator (MFA) ao fazer login na Organização de gerenciamento de licença (LMO).

Especifique metadados desempacotados para Testes de criação de versão do pacote (disponível ao público em geral)

Às vezes, você precisa de metadados de que não precisa em seu pacote, mas é necessário para execuções de teste do Apex durante a criação da versão do pacote. Nesses casos, você pode especificar o caminho contendo metadados empacotados no arquivo `sfdx-project.json`. Metadados desempacotados não estão incluídos no pacote e não estão instalados em organizações do assinante.

Foque uma liberação específica para seus pacotes durante transições de liberação do Salesforce

Durante transações de liberação importantes do Salesforce, você pode especificar `preview` ou `previous` ao criar uma versão do pacote. Especificar a versão de liberação para um pacote permite testar recursos futuros, executar testes de progressão e dar suporte aos clientes independentemente da versão do Salesforce em que a organização está. Antes, você podia apenas criar versões do pacote que correspondessem à liberação do Salesforce em que sua organização do Dev Hub estava.

Onde: Essa alteração se aplica a pacotes gerenciados de segunda geração e desbloqueados.

Quando: Depois que sua organização do Dev Hub é atualizada para a liberação Spring '21, você pode criar pacotes com a versão de liberação definida como `previous`.

A partir da transição de versão Summer '21, você pode especificar `preview` ou `previous` como a versão de liberação.

Como: Para criar uma versão de pacote com base na versão de liberação do Salesforce anterior, crie um arquivo de definição de teste que contenha:

```
{
    "release": "previous"
}
```

Em seguida, especifique o arquivo de definição quando você criar sua versão do pacote.

```
sfdx force:package:version:create -f config/project-scratch-def.json
```

Não consegue organizar seus metadados? Experimente os pacotes desbloqueados dependentes da organização (disponível ao público em geral)

Os pacotes desbloqueados dependentes da organização, uma variação de pacotes desbloqueados, permitem que você crie pacotes que dependem de metadados desempacotados na organização de instalação. Quando organizar os metadados da organização de produção é uma tarefa grande demais, use pacotes desbloqueados dependentes da organização. Quando você usa pacotes desbloqueados dependentes da organização, a validação de metadados ocorre durante a instalação do pacote, em vez de durante a criação da versão do pacote.

Onde: Essa alteração se aplica a pacotes desbloqueados usando o Salesforce CLI.

Quem: Os usuários precisam do perfil de Administrador do sistema ou da permissão Criar e atualizar pacotes de segunda geração.

Por quê: Organizações de produção grandes e antigas costumam acumular grandes quantidades de metadados que são difíceis de modularizar ao adotar uma abordagem de gerenciamento de ciclo de vida do aplicativo (ALM) baseada em pacote. Com pacotes desbloqueados dependentes de organização, os clientes com organizações grandes e complexas agora podem usar pacotes desbloqueados sem necessidade de resolver todas as dependências de metadados.

Nota: Pacotes desbloqueados dependentes de organização são uma variação de pacotes desbloqueados não um tipo de pacote separado. Eles seguem as mesmas etapas de desenvolvimento de pacote e usam os mesmos tipos de metadados compatíveis que pacotes desbloqueados.

Como: Para habilitar empacotamento, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Dev Hub` e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados e pacotes gerenciados de segunda geração**.

Use o parâmetro da CLI `orgdependent` no comando da CLI `package:create`.

Para desenvolver seu pacote desbloqueado dependente de organização, considere usar o Rastreamento de origem em sandboxes.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Crie pacotes desbloqueados dependentes da organização

Monitore operações de empacotamento com novos campos de API

Três novos campos nos objetos SOAP e API do conjunto de ferramentas permitem que você monitore problemas com o push de upgrades e a criação de pacote. Os objetos PackagePushRequest e PackagePushJob na API SOAP têm novos campos que indicam a hora de início, a hora de término e quanto tempo o upgrade por push levou. O objeto Package2Version na API do conjunto de ferramentas tem um novo campo que indica quanto tempo ele levou para criar uma versão do pacote. Você também pode usar `--verbose` em `package:version:list` ou `package:version:report` para ver `BuildDurationInSeconds` para uma versão do pacote.

Onde: Essas alterações aplicam-se a pacotes gerenciados de segunda geração e desbloqueados. As horas de início e término do upgrade por push também estão disponíveis a pacotes gerenciados de primeira geração.

Exigir autenticação multifator para logins a organizações do assinante (atualização)

Proteja o acesso a organizações do assinante exigindo autenticação multifator (MFA) ao fazer login na Organização de gerenciamento de licença (LMO).

Onde: Essa alteração se aplica a Organizações de gerenciamento de licença usadas para dar suporte a pacotes gerenciados de primeira e segunda gerações.

Quando: A Salesforce impõe essa atualização na Summer '21. Para obter a data principal de upgrade de versão para a sua instância, acesse Status de confiança, pesquise sua instância e clique na guia de manutenção.

Por quê: Essa alteração fornece aos assinantes que precisam de assistência com os pacotes gerenciados uma camada extra de segurança verificando a identidade do usuário que está acessando a organização. Também dá mais controle e responsabilidade sobre quais usuários fazem login em uma organização de assinante.

Como: Se a sessão Organização de gerenciamento de licença não tiver sido estabelecida usando autenticação multifator, essa atualização bloqueará tentativas de acessar o Console de suporte do assinante.

Para testar e aplicar essa atualização, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Atualizações de versão` e selecione **Atualizações de versão**. Localize Exigir autenticação multifator para logins para organizações do assinante e siga as etapas de teste e ativação.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do ISVforce: Faça login em organizações de assinante

Atualizações de versão

Especifique metadados desempacotados para Testes de criação de versão do pacote (disponível ao público em geral)

Às vezes, você precisa de metadados de que não precisa em seu pacote, mas é necessário para execuções de teste do Apex durante a criação da versão do pacote. Nesses casos, você pode especificar o caminho contendo metadados empacotados no arquivo `sfdx-project.json`. Metadados desempacotados não estão incluídos no pacote e não estão instalados em organizações do assinante.

Onde: Essa alteração se aplica a pacotes gerenciados de segunda geração e pacotes desbloqueados criados usando o Salesforce CLI.

Quem: Os usuários precisam do perfil de Administrador do sistema ou da permissão Criar e atualizar pacotes de segunda geração.

Como: Especifique o caminho para os metadados não empacotados em seu arquivo `sfdx-project.json`.

Neste exemplo, os metadados no `my-unpackaged-directory` estão disponíveis para execuções de teste durante a criação de versão do pacote TV_unl.

```
"packageDirectories": [
    {
        "path": "force-app",
        "package": "TV_unl",
        "versionName": "ver 0.1",
        "versionNumber": "0.1.0.NEXT",
        "default": true,
        "unpackagedMetadata": {
            "path": "my-unpackaged-directory"
        }
    },
    {
        "path": "my-unpackaged-directory",
        "default": false
    }
]
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Especifique metadados desempacotados para Testes de criação de versão do pacote

Organizações teste

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para vários propósitos. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos configuráveis.

NESTA SEÇÃO:

Criar organizações teste com mais recursos

Com esses novos recursos para organizações teste, você tem mais opções para a forma da sua organização teste.

Criar organizações teste com mais recursos

Com esses novos recursos para organizações teste, você tem mais opções para a forma da sua organização teste.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Como: Adicione recursos ao seu arquivo de definição da organização teste.

- 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
- Walkthroughs
- WorkPerform
- WorkplaceCommandCenterUser

Recursos de organização teste alterados

O PlatformConnect exige uma quantidade de 1 a 5.

```
PlatformConnect:<value>
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Salesforce DX: Recursos da organização teste

Sandboxes

Mascare seus dados em menos tempo, obtenha mais controle de sua configuração de mascaramento ou mascare incrementalmente apenas dados recém-adicionados. Veja uma lista de alterações entre seu projeto e organização locais com o rastreamento de origem.

NESTA SEÇÃO:

Faça o ajuste fino de sua segurança de dados com o Data Mask

Mascare seus dados em menos tempo, obtenha mais controle de sua configuração de mascaramento ou mascare incrementalmente apenas dados recém-adicionados. Os recursos aprimorados do Data Mask oferecem novas maneiras eficientes de proteger todos os seus dados confidenciais. Use o Data Mask para mascarar automaticamente os dados em um sandbox.

Controle as alterações entre seu projeto local e um sandbox (disponível ao público em geral)

Conforme você desenvolve na plataforma Salesforce DX, execute o acompanhamento de origem para ver uma lista de componentes que você cria, atualiza ou exclui entre seu projeto local e um sandbox do Salesforce.

Faça o ajuste fino de sua segurança de dados com o Data Mask

Mascare seus dados em menos tempo, obtenha mais controle de sua configuração de mascaramento ou mascare incrementalmente apenas dados recém-adicionados. Os recursos aprimorados do Data Mask oferecem novas maneiras eficientes de proteger todos os seus dados confidenciais. Use o Data Mask para mascarar automaticamente os dados em um sandbox.

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

Quem: Usuários com o perfil Administrador do sistema podem instalar ou atualizar o Data Mask.

Por quê:

Você pode focar registros de dados específicos para mascarar configurando regras de filtragem em campos específicos.

Além disso, o Data Mask agora tem suporte para oito idiomas:

- Português brasileiro
- Português
- Holandês
- Francês
- Alemão
- Italiano
- Japonês
- Espanhol do México
- Espanhol da Espanha

Como: O Data Mask é um pacote gerenciado que você instala e executa em uma organização de produção. Você então executa o processo de mascaramento em qualquer sandbox criado usando a organização de produção.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir critérios de filtro

Controle as alterações entre seu projeto local e um sandbox (disponível ao público em geral)

Conforme você desenvolve na plataforma Salesforce DX, execute o acompanhamento de origem para ver uma lista de componentes que você cria, atualiza ou exclui entre seu projeto local e um sandbox do Salesforce.

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

Por quê: Além de listar as alterações feitas, o controle de origem possibilita:

- Controlar de modo automático as alterações a componentes de metadados, de modo que você não precisa controlá-los manualmente.
- Veja as alterações enviadas por push a um sandbox por outros desenvolvedores.
- Efetue push ou pull da origem alterada.
- Identifique e resolva conflitos entre seu projeto local e o sandbox antes de efetuar push ou pull da origem.

Como: Esses exemplos usam os comandos do Salesforce CLI. Em uma janela de comando ou terminal, navegue para o diretório do projeto para o qual você quer ver as alterações. Neste exemplo, o diretório se chama MyProject.

```
cd MyProject
```

Para ver alterações entre seu projeto local e o sandbox, execute o comando force:source:status. Inclua o parâmetro -u para especificar o nome de usuário do sandbox que você deseja comparar a seu projeto local. Neste exemplo, o nome de usuário é DevSandbox.

```
sfdx force:source:status -u DevSandbox
```

A CLI exibe as diferenças entre o projeto local e o sandbox. Neste exemplo, o projeto local inclui uma classe do Apex chamada WidgetClass. O sandbox inclui alterações a um objeto personalizado chamado Widget__c que não foi obtido por pull para o projeto local, mas que está em conflito com o Widget__c no projeto local. Neste exemplo, alguém trabalhando no sandbox também exclui um modo de exibição de lista chamado Todos no Widget__c e inclui um conjunto de permissões chamado WidgetPermissions. Efetuar o push da origem para o sandbox adiciona a ApexClass WidgetClass. Efetuar o pull da origem do sandbox altera Widget__c, exclui o modo de exibição de lista Todos no Widget__c e cria um conjunto de permissões chamado WidgetPermissions no projeto local.

```
=== 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
```

Ferramentas de desenvolvimento de plataforma

Crie aplicativos de modo colaborativo e entregue continuamente com o Salesforce Developer Experience (DX), a experiência aberta e integrada que torna fácil o desenvolvimento na Customer 360 Platform.

NESTA SEÇÃO:

Desenvolva aplicativos do Customer 360 Platform com facilidade
O conjunto de ferramentas Salesforce DX inclui Extensões do Salesforce para o Visual Studio Code e o Salesforce CLI. Escolha a ferramenta que funciona melhor para a sua equipe e atende às suas necessidades de negócio. Nós lançamos novas versões de ambas as ferramentas semanalmente.

CONSULTE TAMBÉM:

Extensões do Salesforce para Visual Studio Code

Referência de comandos da CLI do Salesforce

Desenvolva aplicativos do Customer 360 Platform com facilidade

O conjunto de ferramentas Salesforce DX inclui Extensões do Salesforce para o Visual Studio Code e o Salesforce CLI. Escolha a ferramenta que funciona melhor para a sua equipe e atende às suas necessidades de negócio. Nós lançamos novas versões de ambas as ferramentas semanalmente.

Extensões do Salesforce para Visual Studio Code

Esse pacote de extensão inclui ferramentas para desenvolver na Customer 360 Platform no editor VS Code leve e extensível. Leia as notas de versão semanais para saber mais sobre as atualizações recentes.

Salesforce CLI

Use o Salesforce CLI para criar ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida de seu aplicativo. Leia as notas de versão semanais para aprender sobre as atualizações recentes ao plug-in central `salesforcedx`.

Lightning Design System

O Salesforce Lightning Design System (SLDS) inclui os recursos para criar interfaces do usuário consistentes com os princípios, a linguagem de design e as melhores práticas do Salesforce Lightning. Nesta versão, focamos a expansão do suporte para ganchos de estilo.

Atualizamos com frequência o atual comportamento do componente e corrigimos bugs. Para as alterações mais recentes, consulte a documentação O que há de novo no Sistema de design do Lightning. Essa página lista as alterações pela data em que concluímos a alteração. Essas alterações também são implantadas na próxima versão principal do Salesforce. Aqui estão alguns destaques para a Spring '21.

NESTA SEÇÃO:

A notação BEM com traços duplos está sendo descontinuada
A notação BEM com traços duplos (`--`) no Sistema de Design do Lightning será descontinuada na versão Summer '21 e substituída pela notação de sublinhado simples (`_`).

Atualizações de blueprint do esquema de componente do Sistema de design do Lightning
Obtenha mais de utilitários e blueprints de componente do SLDS com estes aprimoramentos e correções de bug.

A notação BEM com traços duplos está sendo descontinuada

A notação BEM com traços duplos (`--`) no Sistema de Design do Lightning será descontinuada na versão Summer '21 e substituída pela notação de sublinhado simples (`_`).

Por quê: Não há suporte para traços duplos em arquivos XML que incluem comentários. Essa mudança de notação foi anunciada pela primeira vez no Salesforce Lightning Design System (SLDS) versão 2.3.1 em 25 de maio de 2017 e anunciada novamente nas notas de versão Winter '21.

Como: Na Summer '21, todas as notações BEM com traços duplos deixarão de estar disponíveis em recursos SLDS de versão 2.13.0 e posteriores. Para que seus estilos continuem funcionando com o SLDS de versão 2.13.0 e posterior, substitua `--` por `_` no CSS. Por exemplo, substitua `slds-button--brand` por `slds-button_brand`. Se estiver usando SLDS 2.12.2 e versões anteriores, seus estilos continuarão funcionando uma vez que nenhuma alteração foi feita nessas versões.

Se você desenvolver usando VSCode, use a extensão de Validador do SLDS para corrigir a notação BEM em seu código. A extensão está disponível como independente, mas também como parte do pacote de extensão do Salesforce.

Atualizações de blueprint do esquema de componente do Sistema de design do Lightning

Obtenha mais de utilitários e blueprints de componente do SLDS com estes aprimoramentos e correções de bug.

Os Ganchos de estilo do sistema de design do Lightning (beta) foram introduzidos na versão Winter '21 para alguns esquemas de componente. Essa versão adiciona ganchos de estilo a esses esquemas de componente adicionais.

- Cartões
- Caixa de seleção
- Opção da caixa de seleção
- Entrada
- Grupo de seleção
- Selecionar
- Slider
- Textarea

A Visão geral do esquema mostra quais componentes têm ganchos de estilo. Clique nos componentes para ver seus esquemas e ganchos de estilo disponíveis.

Melhore sua IU com estas atualizações recentes de blueprints de componentes do SLDS.

Acordeão

Atualizado o botão de título para ocupar todo o espaço disponível, permitindo um alvo de clique maior para alternar a funcionalidade de acordeão.

Adicionados ganchos de estilo para definir as cores nos títulos do acordeão.

Alerta

Atualizado o gancho de estilo para a cor do texto de aviso.

Removidos os ganchos de estilo no nível do componente para estados do status.

Atualizada a marcação para funcionar com ou sem classes de utilitário de tema.

Botões

Adicionados ganchos de estilo para sombras.

Adicionados ganchos de estilo específicos da variante para espaçamento.

Removido o gancho de estilo `--sds-c-button-inverse-color-border-focus`.

Removidos ganchos de estilo no nível do componente para estados desabilitados, que agora são processados no nível global.

Elemento do formulário

Ajustado o espaço entre o rótulo do formulário e o ícone do botão de informações para visores móveis.

Ícones
Removidos ganchos para modificar os estados de status dos ícones no nível do componente.

Modais
Adicionados ganchos de estilo para cor do texto do conteúdo, do cabeçalho e do rodapé.

Adicionados ganchos de estilo para cor do segundo plano do conteúdo, cabeçalho, rodapé, e plano de fundo.

Atualizados ganchos de estilo incorretos no cabeçalho.

Pílulas
Atualizados os nomes dos ganchos de estilo para focar o estado. O sufixo agora é `-focus`, em vez de `-active`.

Guias com escopo
Removidos ganchos de estilo específicos da variante para guias no escopo.

Controles giratórios
Adicionada demonstração de `background-color` aos exemplos with-container e fixed-container.

Guias
Removida a `background-color` branca de `.slds-tabs_default` para expor a cor de superfície do contêiner pai das guias.

Adicionados ganchos de estilo para dimensionamento, espaçamento, altura da linha e cor do texto.

Notificação
Adicionado gancho de estilo para cor do texto.

Seletor visual
Atualizado o posicionamento vertical da marca de seleção.

Parceiros de AppExchange

Obtenha novas percepções sobre o uso de código personalizado do Apex do assinante com Análise de aplicativo do AppExchange. Envie sua solução para análise de segurança, acompanhe o progresso e visualize o histórico na interface de análise de segurança do AppExchange remodelada.

NESTA SEÇÃO:

Analise seu código do Apex com a Análise de aplicativo do AppExchange
Descubra como os assinantes interagem com o Apex code da sua solução usando os resumos de uso do pacote e os registros de uso do pacote do Aplicativo de análise do AppExchange. Como parte da sua estratégia focada no cliente, os dados de exceção e evento do Apex podem ajudá-lo a conduzir decisões de desenvolvimento de recursos e melhorar sua experiência do assinante.

Envie sua solução mais rapidamente e acompanhe o progresso com a Análise de segurança do AppExchange remodelada
A interface de análise de segurança do AppExchange remodelada adiciona suporte para mais tipos de solução, como aplicativos Salesforce B2C Commerce e Quip. Verifique o componente de progresso da análise para ver suas tarefas restantes, o status da análise e as solicitações de segurança do produto.

Atualizar rapidamente suas informações de pagamento do AppExchange
Para alterar seu método de pagamento para taxas de listagem anual e análise de segurança do AppExchange, clique no botão Atualizar pagamento em sua listagem. Esse recurso facilita a alteração das informações de pagamento que estão no arquivo para suas listagens do AppExchange.

Analise seu código do Apex com a Análise de aplicativo do AppExchange

Descubra como os assinantes interagem com o Apex code da sua solução usando os resumos de uso do pacote e os registros de uso do pacote do Aplicativo de análise do AppExchange. Como parte da sua estratégia focada no cliente, os dados de exceção e evento do Apex podem ajudá-lo a conduzir decisões de desenvolvimento de recursos e melhorar sua experiência do assinante.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic na Developer Edition.

Quem: O AppExchange App Analytics está disponível apenas para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

Como: Para ativar o AppExchange App Analytics, registre um novo caso com o Suporte à comunidade de parceiros do Salesforce. Faça login na Comunidade de parceiros, selecione **Suporte** e clique em **Novo caso**. Selecione **Outros tópicos do AppExchange | Criar um caso**. Em seguida, selecione **Habilitar Análise de aplicativo** na lista de opções.

CONSULTE TAMBÉM:

Análise de aplicativo do AppExchange

Envie sua solução mais rapidamente e acompanhe o progresso com a Análise de segurança do AppExchange remodelada

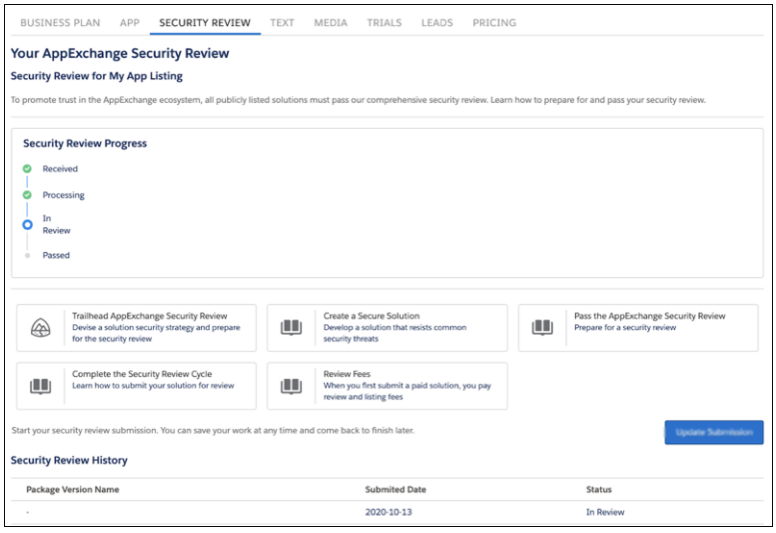
A interface de análise de segurança do AppExchange remodelada adiciona suporte para mais tipos de solução, como aplicativos Salesforce B2C Commerce e Quip. Verifique o componente de progresso da análise para ver suas tarefas restantes, o status da análise e as solicitações de segurança do produto.

Onde: A interface remodelada está disponível no Console de publicação da comunidade de parceiros do Salesforce.

Quem: Parceiros do AppExchange com a permissão Gerenciar listagens podem usar esse recurso.

Por quê: O novo fluxo introduz um processo de envio de análise de segurança simplificado para parceiros do AppExchange. Há um maior conhecimento técnico com suporte para Lightning Platform, somente API, B2C e B2B Commerce e tipos de aplicativo Quip.

Um componente de progresso consolida as principais informações. Verifique suas tarefas de envio restantes, acompanhe o status pós-envio da sua análise e veja as solicitações de segurança do produto, tudo em um só lugar.



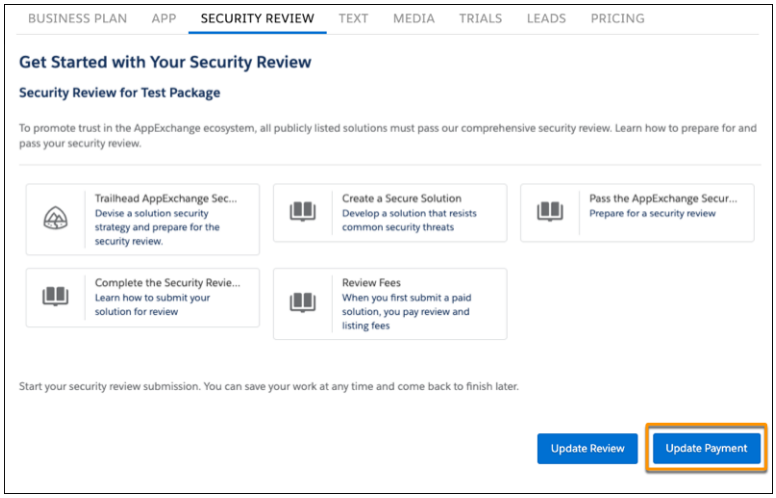
Como: Faça login na Comunidade parceiros do Salesforce, clique em Publicação, localize e abra sua listagem do AppExchange e navegue para a guia Análise de segurança.

Atualizar rapidamente suas informações de pagamento do AppExchange

Para alterar seu método de pagamento para taxas de listagem anual e análise de segurança do AppExchange, clique no botão Atualizar pagamento em sua listagem. Esse recurso facilita a alteração das informações de pagamento que estão no arquivo para suas listagens do AppExchange.

Quem: Parceiros do AppExchange com permissão de Gerenciar listagens podem acessar esse recurso em suas listagens do AppExchange que possuem assinaturas ativas.

Como: Faça login na Comunidade de parceiros do Salesforce e clique em Publicar. Encontre e abra sua listagem do AppExchange. Em seguida, vá até a guia Análise de segurança e clique em Atualizar pagamento.



Captura de alteração de dados

Aprimore suas mensagens de evento com campos e receba notificações de alterações para mais objetos.

NESTA SEÇÃO:

Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (disponível ao público em geral)

O aprimoramento de evento permite que você inclua campos inalterados em eventos de alteração para facilitar o processamento e a replicação de dados. Você pode selecionar qualquer campo cujo tipo tenha suporte. Por exemplo, use aprimoramento quando seu aplicativo precisar de um campo de ID externo para registros correspondentes em um sistema externo. Ou sempre inclua um campo que forneça informações importantes sobre o registro alterado. O aprimoramento de evento tem suporte apenas em assinantes baseados em CometD. Nós oferecíamos o aprimoramento de evento como um piloto em versões anteriores e ele agora está disponível ao público em geral.

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos VideoCall e VideoCallRecording.

Aprimore mensagens de evento de alteração com campos extras (disponível ao público em geral)

O aprimoramento de evento permite que você inclua campos inalterados em eventos de alteração para facilitar o processamento e a replicação de dados. Você pode selecionar qualquer campo cujo tipo tenha suporte. Por exemplo, use aprimoramento quando seu aplicativo precisar de um campo de ID externo para registros correspondentes em um sistema externo. Ou sempre inclua um campo que forneça informações importantes sobre o registro alterado. O aprimoramento de evento tem suporte apenas em assinantes baseados em CometD. Nós oferecíamos o aprimoramento de evento como um piloto em versões anteriores e ele agora está disponível ao público em geral.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Você define campos de aprimoramento para um canal e um membro desse canal, que faz referência a um objeto selecionado para Captura de dados de alteração. O canal pode ser um canal personalizado ou o canal ChangeEvents. Eventos de canal aprimorados são entregues apenas no canal configurado para aprimoramento. Para adicionar campos de aprimoramento a um membro do canal e a um canal, use o objeto PlatformEventChannelMember na API do conjunto de ferramentas ou na API de metadados.

Esse exemplo usa a API do conjunto de ferramentas para aprimorar o membro AccountChangeEvent no canal personalizado `SalesEvents__chn`. O evento de alteração é aprimorado com dois campos: um campo personalizado (`External_Account_ID__c`) e um campo padrão (`Industry`). Para configurar os campos aprimorados com a API do conjunto de ferramentas, faça uma solicitação POST REST a `/services/data/v51.0/tooling/sobjects/PlatformEventChannelMember`.

Corpo da solicitação:

```
{
  "FullName": "SalesEvents_AccountChangeEvent",
  "Metadata": {
    "enrichedFields": [
      {
        "name": "External_Account_ID__c"
      },
      {
        "name": "Industry"
      }
    ],
    "eventChannel": "SalesEvents__chn",
    "selectedEntity": "AccountChangeEvent"
  }
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de captura de dados de alteração: Aprimore eventos de alteração com campos extras quando inscrito com CometD

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos VideoCall e VideoCallRecording.

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

Como: A Captura de alteração de dados está disponível para todos os objetos personalizados definidos na sua organização do Salesforce e para um subconjunto dos objetos padrão. Selecione os objetos para os quais você deseja obter notificações na página Captura de

alteração de dados em Configuração ou criar um canal personalizado. Estes são os novos objetos que agora dão suporte à Captura de dados de alteração.

- LoyaltyLedger
- TransactionJournal

Eventos da plataforma

Configure um acionador de evento de plataforma para substituir o usuário e o tamanho do lote padrão.

NESTA SEÇÃO:

Configure o usuário e o tamanho do lote para seu acionador de evento de plataforma

Você pode substituir o usuário em execução e o tamanho de lote padrão de um acionador do Apex de evento da plataforma. Por padrão, o acionador é executado como um usuário do sistema de Processo automatizado com um tamanho de lote de 2 mil mensagens de evento. Configurar o usuário e o tamanho do lote permite contornar algumas limitações que às vezes surgem do uso de padrões. Por exemplo, os campos registro do sistema e `OwnerId` são preenchidos como o usuário especificado. Definir um tamanho de lote menor que 2 mil pode ajudar a evitar atingir os limites do regulador do Apex.

Os eventos de plataforma de volume padrão agora são publicados de modo assíncrono

Antes, eventos de volume padrão eram publicados de maneira síncrona, o que significa que, quando SaveResult retorna um valor de sucesso de true, o evento era publicado com êxito. Agora, obter um resultado bem-sucedido de volta significa que a publicação do evento foi enfileirada. O sistema tenta a publicação mais tarde, semelhante a eventos da plataforma de alto volume.

Configure o usuário e o tamanho do lote para seu acionador de evento de plataforma

Você pode substituir o usuário em execução e o tamanho de lote padrão de um acionador do Apex de evento da plataforma. Por padrão, o acionador é executado como um usuário do sistema de Processo automatizado com um tamanho de lote de 2 mil mensagens de evento. Configurar o usuário e o tamanho do lote permite contornar algumas limitações que às vezes surgem do uso de padrões. Por exemplo, os campos registro do sistema e `OwnerId` são preenchidos como o usuário especificado. Definir um tamanho de lote menor que 2 mil pode ajudar a evitar atingir os limites do regulador do Apex.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Configure um acionador de evento de plataforma usando PlatformEventSubscriberConfig na API de metadados ou na API do conjunto de ferramentas.

Este exemplo mostra a configuração do OrderEventTrigger usando a API de metadados. O usuário é definido como `user@example.com` e o tamanho do lote é `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>
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Configure o usuário e o tamanho do lote para seu acionador de evento de plataforma

Guia do desenvolvedor da API de metadados: PlatformEventSubscriberConfig

Guia do desenvolvedor da API do conjunto de ferramentas: PlatformEventSubscriberConfig

Os eventos de plataforma de volume padrão agora são publicados de modo assíncrono

Antes, eventos de volume padrão eram publicados de maneira síncrona, o que significa que, quando SaveResult retorna um valor de sucesso de true, o evento era publicado com êxito. Agora, obter um resultado bem-sucedido de volta significa que a publicação do evento foi enfileirada. O sistema tenta a publicação mais tarde, semelhante a eventos da plataforma de alto volume.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Desde a versão Spring '19, você não pode mais definir eventos da plataforma de volume padrão. Você ainda pode publicar eventos da plataforma de volume padrão definidos anteriormente.

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie a IU facilmente com recursos novos e alterados.

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Connect no Apex. Faça mais com pedidos e listas de desejos do B2B Commerce para Lightning. Alguns métodos do B2B Commerce para Lightning estão disponíveis a usuários convidados. Obtenha conteúdo gerenciado do CMS usando chaves de conteúdo.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais objetos de dados e tipos de metadados na API versão 51.0.

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie a IU facilmente com recursos novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Os módulos permitem que você faça mais com os componentes da Web do Lightning.

Componentes Aura novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Componentes da Web do Lightning novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Esses componentes básicos estão disponíveis ao público em geral.

- lightning-formatted-date-time
- lightning-formatted-number
- lightning-relative-date-time

Componentes da Web do Lightning alterados

Esses componentes foram alterados.

lightning-button

Esse atributo é novo.

- `aria-haspopup` – indica, para tecnologias assistivas, o tipo de elemento pop-up acionado pelo botão. Os valores válidos incluem `true`, `dialog`, `menu`, `listbox`, `tree`, `grid`.

lightning-button-menu

Esse evento é novo.

- `close` – o evento acionado quando o menu suspenso é fechado.

lightning-datatable

A seguinte propriedade `typeAttribute` é nova para os tipos de dados de moeda e percentual.

- `step` – granularidade do valor durante a edição em linha, especificada como um número de ponto flutuante positivo, como `0.001`. Use `any` quando a granularidade não for uma preocupação. Esse valor é `0.01` por padrão.

lightning-formatted-phone

Esse atributo é novo.

- `disabled` – exibe o número de telefone como um texto simples, em vez de um link. Não é possível clicar no número nem focá-lo.

lightning-formatted-url

Esse atributo mudou.

- `target` – no aplicativo Salesforce móvel, o valor de destino `_blank` agora se comporta de modo similar ao destino `_self` e abre o link dentro do aplicativo quando possível, em vez de em um navegador da Web.

lightning-icon

O componente agora carrega lentamente o ícone SLDS que você passa com o atributo `icon-name`, o que melhora o desempenho geral desse componente. A marcação gerada de um componente pode mudar. Por isso, não dependa dela para criar ganchos funcionais e estilos personalizados. O atraso no carregamento pode afetar seu código se você consultar a marcação do ícone durante a renderização inicial.

Se você quiser trabalhar com a marcação interna do componente, como para adicionar estilo personalizado a um ícone, use ganchos de estilo SLDS. Por exemplo, para adicionar uma cor de preenchimento personalizada em um ícone, use os componentes personalizados CSS `--sds-c-icon-color-foreground` ou `--sds-c-icon-color-foreground-default`.

lightning-input

Esses atributos são novos.

- `selection-start` – especifica o índice do primeiro caractere a selecionar no elemento de entrada. Agora há suporte para esse atributo para tipo de texto apenas. Use com `selection-end` para selecionar uma string de modo programático.
- `selection-end` – especifica o índice do último caractere a selecionar no elemento de entrada. Agora há suporte para esse atributo para tipo de texto apenas. Use com `selection-start` para selecionar uma string de modo programático.

Esses atributos foram alterados.

- `label` – oferece suporte para rótulos personalizados ocultos para dispositivos de ajuda. Especifique os atributos `label` e `variant="label-hidden"` e use `aria-labelledby` para fazer referência a um rótulo. O componente não renderiza um elemento de HTML `<label>`.

lightning-input-rich-text

Quando você insere um link, o campo Vincular URL do pop-up inicialmente está em branco. Antes, o campo era preenchido previamente com o protocolo `https://`. Você deve incluir um protocolo no seu link.

Esse atributo é novo.

- `required` – marca o editor de texto como exigindo uma entrada do usuário. Para exibir um asterisco para indicar que a entrada é necessária, também especifique `label-visible`. Um rótulo padrão é exibido após o asterisco. Conecte sua própria lógica de validação, uma vez que o componente não valida para a entrada exigida.

lightning-map

Esse atributo é novo.

- `options` – especifica propriedades boolianas que você pode definir para habilitar ou desabilitar controles no mapa.
  - `draggable` habilita arrastar para fazer panorama do mapa. O padrão é verdadeiro.
  - `zoomControl` habilita o zoom aos controles. O padrão é verdadeiro.
  - `scrollwheel` habilita o zoom com a roda do mouse. O padrão é verdadeiro.
  - `disableDefaultUI` desabilita as opções de aplicar zoom e escolher a camada do mapa. O padrão é falso.
  - `disableDoubleClickZoom` desabilita o zoom com um clique duplo do mouse. O padrão é falso.

Essas propriedades são novas para o atributo `map-markers`.

- `type` – define formas coloridas para marcar um local. Os tipos de formas disponíveis são `Circle`, `Rectangle` e `Polygon`.
- `radius` – define o tamanho de um tipo de `Circle` em metros.
- `bounds` – define os cantos de um tipo de `Rectangle` em coordenadas para norte, sul, leste e oeste.
- `paths` – define os segmentos de um tipo `Polygon` nos pares de coordenadas.
- `mapIcon` – define um ícone SVG personalizado para um marcador.
- `path` – define o caminho do SVG para `mapIcon`.
- `scale` – define a escala para o `mapIcon` para dimensionamento adequado.
- Propriedades de definição de estilo para `type` e `mapIcon` incluem: `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` e `fillOpacity`.

Para mais informações, consulte Personalizar marcadores e controlar o comportamento do mapa em componente de base do lightning-map na página 510.

lightning-tree

Essa propriedade do atributo `items` mudou.

- `disabled` – um item de árvore desabilitado agora é exibido em texto claro e não pode receber foco. Antes, um item desabilitado aparecia em texto normal e podia receber foco.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Os módulos permitem que você faça mais com os componentes da Web do Lightning.

Módulo alterado

Este módulo mudou.

`lightning/navigation`

Esse tipo de pageReference é novo.

- `standard__managedContentPage` – habilita um componente a usar uma pageReference para navegar para uma página de conteúdo CMS específica em um site do Criador de experiências.

Componentes Aura novos e alterados

Crie a interface do usuário facilmente com componentes novos e alterados.

Esses componentes básicos estão disponíveis ao público em geral.

- lightning:formattedDateTime
- lightning:formattedNumber
- lightning:relativeDateTime

Componentes da Web do Lightning alterados

Esses componentes foram alterados.

lightning:datatable

A seguinte propriedade `typeAttribute` é nova para os tipos de dados de moeda e percentual.

- `step` – granularidade do valor durante a edição em linha, especificada como um número de ponto flutuante positivo, como `0.001`. Use `any` quando a granularidade não for uma preocupação. Esse valor é `0.01` por padrão.

lightning:formattedPhone

Esse atributo é novo.

- `disabled` – exibe o número de telefone como um texto simples, em vez de um link. Não é possível clicar no número nem focá-lo.

lightning:formattedUrl

Esse atributo mudou.

- `target` – no aplicativo Salesforce móvel, o valor de destino `_blank` agora se comporta de modo similar ao destino `_self` e abre o link dentro do aplicativo quando possível, em vez de em um navegador da Web.

lightning:icon

O componente agora carrega lentamente o ícone SLDS que você aprova com o atributo `iconName`, o que melhora o desempenho geral desse componente. A marcação gerada de um componente pode mudar. Por isso, não dependa dela para criar ganchos

funcionais e estilos personalizados. O atraso no carregamento pode afetar seu código se você consultar a marcação do ícone durante a renderização inicial.

lightning:input

Esses atributos são novos.

- `selectionStart` – especifica o índice do primeiro caractere a selecionar no elemento de entrada. Agora há suporte para esse atributo para tipo de texto apenas. Use com `selectionEnd` para selecionar uma string de modo programático.
- `selectionEnd` – especifica o índice do último caractere a selecionar no elemento de entrada. Agora há suporte para esse atributo para tipo de texto apenas. Use com `selectionStart` para selecionar uma string de modo programático.

Esse atributo mudou.

- `label` – oferece suporte para rótulos personalizados ocultos para dispositivos de ajuda. Especifique os atributos `label` e `variant="label-hidden"` e use `aria-Labelledby` para fazer referência a um rótulo. O componente não renderiza um elemento de HTML `<label>`.

lightning:inputRichText

Esse atributo é novo.

- `required` – marca o editor de texto como exigindo uma entrada do usuário. Para exibir um asterisco para indicar que a entrada é necessária, também defina `labelVisible="true"`. Um rótulo padrão é exibido após o asterisco. Conecte sua própria lógica de validação, uma vez que o componente não valida para a entrada exigida.

lightning:map

Esse atributo é novo.

- `options` – especifica propriedades boolianas que você pode definir para habilitar ou desabilitar controles no mapa.
  - `draggable` habilita arrastar para fazer panorama do mapa. O padrão é verdadeiro.
  - `zoomControl` habilita o zoom aos controles. O padrão é verdadeiro.
  - `scrollwheel` habilita o zoom com a roda do mouse. O padrão é verdadeiro.
  - `disableDefaultUI` desabilita as opções de aplicar zoom e escolher a camada do mapa. O padrão é falso.
  - `disableDoubleClickZoom` desabilita o zoom com um clique duplo do mouse. O padrão é falso.

Essas propriedades são novas para o atributo `mapMarkers`.

- `type` – define formas coloridas para marcar um local. Os tipos de formas disponíveis são `Circle`, `Rectangle` e `Polygon`.
- `radius` – define o tamanho de um tipo de `Circle` em metros.
- `bounds` – define os cantos de um tipo de `Rectangle` em coordenadas para norte, sul, leste e oeste.
- `paths` – define os segmentos de um tipo `Polygon` nos pares de coordenadas.
- `mapIcon` – define um ícone SVG personalizado para um marcador.
- `path` – define o caminho do SVG para `mapIcon`.
- `scale` – define a escala para o `mapIcon` para dimensionamento adequado.
- Propriedades de definição de estilo para `type` e `mapIcon` incluem: `strokeColor`, `strokeOpacity`, `strokeWeight`, `fillColor` e `fillOpacity`.

Para mais informações, consulte Personalizar marcadores e controlar o comportamento do mapa em componente de base do lightning-map na página 510.

lightning:navigation

Esse tipo de pageReference é novo.

- `standard__managedContentPage` – habilita um componente a usar uma pageReference para navegar para uma página de conteúdo CMS específica em um site do Criador de experiências.

lightning:textarea
Esse atributo é novo.

- `autocomplete` – campos da área de texto podem ser preenchidos automaticamente conforme o suporte do recurso pelo seu navegador. O valor do atributo passa para o navegador.

lightning:tree
Essa propriedade do atributo `items` mudou.

- `disabled` – um item de árvore desabilitado agora é exibido em texto claro e não pode receber foco. Antes, um item desabilitado aparecia em texto normal e podia receber foco.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

Para obter mais informações, consulte o Guia do desenvolvedor do Apex.

NESTA SEÇÃO:

Namespace do banco de dados
O namespace do banco de dados tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Namespace do esquema
O namespace do Esquema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Namespace Sfdc_Checkout
O namespace do Sfdc_Checkout tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Namespace do sistema
O namespace do Sistema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Novos recursos

Namespace do banco de dados

O namespace do banco de dados tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

Converta um lead em uma conta comercial e conta pessoal ao mesmo tempo
Use os novos métodos do Apex `getRelatedPersonAccountId()`, `setRelatedPersonAccountId(relatedPersonAccountId)`, `getRelatedPersonAccountRecord()`, e `setRelatedPersonAccountRecord(Entity relatedPersonAccountRecord)` da classe ConvertLead para converter um lead em um registro de conta pessoal novo ou existente.

Nota: Para definir a conta pessoal relacionada, use `setRelatedPersonAccountId()` para especificar um ID existente ou `setRelatedPersonAccountRecord()` para especificar um novo registro, mas não ambos. A conta pessoal aparece na lista Contatos relacionados na página inicial do registro da conta comercial.

Especifique um registro de conta pessoal novo ou existente ao converter um lead em uma conta comercial e conta pessoal
As novas propriedades `relatedPersonAccountId` e `relatedPersonAccountRecord` permitem que você indique um ID de registro existente ou um novo registro de entidade.

Obtenha o ID de conta pessoal resultante após converter um lead
Use o método `getRelatedPersonAccountId()` da classe LeadConvertResult para retornar o ID da conta pessoal relacionada nova ou existente.

Namespace do esquema

O namespace do Esquema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO COM CONTROLE DE VERSÃO: Da versão 51.0 em diante, o método `getReferenceTo()` na classe `Schema.DescribeFieldResult` retorna objetos referenciados que não estão acessíveis ao usuário do contexto.
Se o usuário do contexto tiver acesso ao campo de um objeto que faça referência a outro objeto, independentemente do acesso do usuário do contexto ao objeto com referência cruzada, o método `DescribeFieldResult.getReferenceTo()` retornará referências. Nas versões 50.0 e anteriores, se o usuário do contexto não tivesse acesso ao objeto com referência cruzada, o método retornaria uma lista vazia.

Namespace Sfdc_Checkout

O namespace do Sfdc_Checkout tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Novas classes

Suporte para execuções síncronas de integrações do B2B Commerce.
Esses são os destaques das propriedades da nova classe `IntegrationStatus`. A propriedade `IntegrationStatus.Status` indica o status de uma integração em execução.

Suporte para integrações dentro de seu checkout do B2B Commerce.
Esses são os destaques das propriedades da nova classe `IntegrationInfo`. A propriedade `IntegrationInfo.IntegrationId` fornece um ID de integração exclusivo. A propriedade `IntegrationInfo.JobId` fornece um ID exclusivo para o trabalho de integração.

Personalize os métodos de entrega no seu checkout do B2B Commerce.
Esses são os destaques das propriedades da nova classe `B2BCheckoutController`. Use o método `getDeliveryMethods` para conectar seu checkout a informações de entrega.

Novas enumerações

Verifique o status de uma integração atual do B2B Commerce.
Use a nova enumeração `IntegrationStatus.Status`.

Novas interfaces

Implemente integrações assíncronas no Lightning B2B Commerce.

Use a nova interface `AsyncCartProcessor`.

Namespace do sistema

O namespace do Sistema tem classes, métodos, interfaces, enumerações ou exceções novos ou alterados.

Métodos novos ou alterados em classes existentes

Obtenha um mapa com todos os registros de metadados personalizados ou um único sObject do registro para um tipo de metadados personalizados.

Use o novo método do Apex `getAll()`, `getInstance(recordId)`, `getInstance(qualifiedApiName)` ou `getInstance(developerName)` para recuperar registros de tipo de metadados personalizados.

Exemplo:

Essa amostra retorna um único sObject do registro para o tipo de metadados personalizados chamado `Games_mdt` com o ID do registro especificado como `m00000000000001`.

```
Games__mdt mc = Games__mdt.getInstance('m00000000000001');
```

Converta um valor de ID de 18 caracteres em uma string de 15 caracteres com diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

Use o método `to15()` na classe `System.Id`. Esse método usa a soma de verificação com diferenciação de maiúsculas e minúsculas no valor de ID de 18 caracteres para corrigir qualquer uso misturado de maiúsculas e minúsculas e retorna uma string de 15 caracteres com diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

Exemplo:

```
String Id_15_char = '0D5B000001DVM9t';
String Id_18_char = '0D5B000001DVM9tkAh';
ID testId = Id_18_char;
System.assertEquals(testId.to15(),Id_15_char);
```

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO COM CONTROLE DE VERSÃO: Da versão 51.0 em diante, o método `format()` na classe `System.String` tem suporte para aspas simples no parâmetro `stringToFormat`.

O método `String.format()` tem suporte para aspas simples no parâmetro `stringToFormat` e retorna uma string formatada usando o parâmetro `formattingArguments`. Na versão 50.0 e anteriores, não havia suporte para aspas simples.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO COM CONTROLE DE VERSÃO: Da versão 51.0 em diante, o método `hashCode()` na classe `System.System` retorna o mesmo hashCode para valores de ID idênticos.

Na versão 50.0 e anteriores, valores de ID idênticos nem sempre geravam o mesmo valor de hashCode.

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Connect no Apex. Faça mais com pedidos e listas de desejos do B2B Commerce para Lightning. Alguns métodos do B2B Commerce para Lightning estão disponíveis a usuários convidados. Obtenha conteúdo gerenciado do CMS usando chaves de conteúdo.

Muitas ações de recurso da API REST do Connect são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. Chamamos o namespace do `ConnectApi` de *Connect no Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Classes do Connect no Apex novas e alteradas
Essas classes são novas ou foram alteradas.

Novo Connect em classes de entrada do Apex
Essas classes de entrada são novas.

Connect novo e alterado em classes de saída do Apex
Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Enumerações do Connect no Apex novas e alteradas
Essas enumerações são novas ou foram alteradas.

CONSULTE TAMBÉM:

Conectar a API REST

Guia do desenvolvedor do Apex: Namespace da ConnectApi

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect

Classes do Connect no Apex novas e alteradas

Essas classes são novas ou foram alteradas.

B2B Commerce para Lightning

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.CommerceBuyerExperience`.

Obtenha resumos do grupo de pedidos

- `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)`

Obter resumos do item do pedido

- `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)`

Obter resumos do pedido

- `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)`

Estes métodos novos e alterados estão na classe `ConnectApi.CommerceCatalog`.

Obtenha um produto com informações de variação e atributo

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory, excludeVariationInfo, excludeAttributeSetInfo)`

Esses métodos agora estão disponíveis para usuários convidados

- `getProduct(webstoreId, productId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia, excludeEntitlementDetails, excludePrimaryProductCategory)`
- `getProductCategory(webstoreId, productCategoryId, effectiveAccountId, fields, excludeFields, mediaGroups, excludeMedia)`
- `getProductCategoryPath(webstoreId, productCategoryId)`

Esses métodos estão na classe `ConnectApi.CommerceStorePricing`.

Esses métodos agora estão disponíveis para usuários convidados

- `getProductPrice(webstoreId, productId, effectiveAccountId)`
- `getProductPrices(webstoreId, effectiveAccountId, pricingInput)`

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.CommerceWishlist`.

Nota: Para adicionar novos parâmetros de consulta valiosos, mas reduzir o número de métodos de obtenção de lista de desejos, estamos substituindo todos os métodos de obter lista de desejos documentados anteriormente por estes novos métodos. A única exceção é o método `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList)`, introduzido na versão 49.0, que ainda está disponível.

Obtenha uma lista de desejos com campos de produto, classificada por itens, com um número especificado de itens por página

- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Obtenha itens da lista de opções classificados com campos de produto e um número especificado de itens por página

- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, sortItemsBy)`
- `getWishlistItems(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId, productFields, pageParam, pageSize, sortItemsBy)`

Obtenha resumos da lista de opções com campos de produto, classificados por itens, que tenha um número especificado de itens por página

- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, sortItemsBy)`
- `getWishlistSummaries(webstoreId, effectiveAccountId, includeDisplayedList, productFields, pageSize, sortItemsBy)`

Excluir uma lista de desejos

- `deleteWishlist(webstoreId, effectiveAccountId, wishlistId)`

Conteúdo gerenciado do CMS

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtenha as versões do conteúdo gerenciado publicadas para um canal usando chaves de conteúdo

- `getContentByContentKeys(channelId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate, showAbsoluteUrl)`

Obtenha versões de conteúdo gerenciado publicadas para uma comunidade usando chaves de conteúdo

- `getManagedContentByContentKeys(communityId, contentKeys, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Obtenha versões de conteúdo gerenciado publicadas para uma comunidade usando chaves de conteúdo e nomes de tópico de conteúdo

- `getManagedContentByTopicsAndContentKeys(communityId, contentKeys, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType, showAbsoluteUrl)`

Pagamentos

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.Payments`.

Estornar uma autorização de pagamento

`reverseAuthorization(AuthReversalInput, authorizationId)`

Autorizar um pagamento

`authorize(authorizePayment)`

Perfis de funcionários

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.EmployeeProfiles`.

Obter a foto ou o banner da foto de um funcionário

- `getBannerPhoto(employeeId)`
- `getPhoto(employeeId)`

Definir e recortar a foto ou o banner da foto de um funcionário

- `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)`

Excluir a foto ou o banner da foto de um funcionário

- `deleteBannerPhoto(employeeId)`
- `deletePhoto(employeeId)`

Field Service

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.FieldService`.

Visualize e crie turnos usando um padrão

- `previewShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`
- `createShiftsFromPattern(shiftsFromPatternInput, shiftPatternId)`

Personalização

Esse novo método está na classe `ConnectApi.Personalization`.

Obter públicos atribuídos que correspondam ao contexto do usuário e tenham critérios baseados em campo

- `getAudiences(communityId, ipAddress, domain, userId, publishStatus, includeAudienceCriteria, targetTypes, recordId)`

Gerenciamento de pedidos

Esse novo método está na classe `ConnectApi.FulfillmentOrder`.

Crie diversos FulfillmentOrders em uma única solicitação.

- `createMultipleFulfillmentOrder(multipleFulfillmentOrderInput)`

Esses métodos estão na nova classe `ConnectApi.Routing`.

Encontre combinações de locais de inventário que podem cumprir um pedido dentro de um limite especificado de divisões de envio.

- `findRoutesWithFewestSplits(findRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation)`

Compare as distâncias médias de envio para diferentes conjuntos de locais que podem cumprir um pedido.

- `rankAverageDistance(rankAverageDistanceInputRepresentation)`

Inventário do Omnichannel

Esses métodos estão na nova classe `ConnectApi.OmnichannelInventoryService`.

Crie uma reserva de inventário no Inventário do Omni-Channel.

- `createReservation(createReservationInputRepresentation)`

Cumpra uma ou mais reservas de inventário.

- `fulfillReservation(fulfillReservationInputRepresentation)`

Recupere dados de disponibilidade do inventário para um ou mais produtos em um ou mais locais de inventário ou grupos de locais.

- `getInventoryAvailability(inventoryAvailabilityInputRepresentation)`

Recupere o status de um trabalho de carregamento de disponibilidade de inventário.

- `getInventoryAvailabilityUploadStatus(uploadId)`

Recupere o status de um trabalho de publicação de estrutura de local.

- `getPublishLocationStructureStatus(uploadId)`

Publique informações de maneira assíncrona sobre os locais e grupos de locais do seu inventário no Inventário do Omnichannel.

- `publishLocationStructure()`

Libere uma ou mais reservas de inventário existentes para liberar esse inventário.

- `releaseReservation(releaseReservationInputRepresentation)`

Carregue um arquivo de dados de disponibilidade do inventário no Inventário do Omnichannel.

- `submitInventoryAvailabilityUpload(fileUpload)`

Transfira uma ou mais reservas de inventário entro locais ou grupos de locais.

- `transferReservation(transferReservationInputRepresentation)`

Novo Connect em classes de entrada do Apex

Essas classes de entrada são novas.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPatternInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `schedulingEndDate` – data de término do agendamento no formato AAAA-MM-DD.
- `schedulingOccurrences` – número de ocorrências de agendamento.
- `schedulingStartDate` – data de início do agendamento no formato AAAA-MM-DD.

- `serviceResourceId` – ID dos recursos em serviço aos quais atribuir turnos.
- `serviceTerritoryId` – ID do território de serviço ao qual atribuir turnos.

Pagamentos

`ConnectApi.AddressRequest`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `city` – cidade do método de pagamento.
- `companyName` – nome da empresa do método de pagamento.
- `country` – país do método de pagamento.
- `postalCode` – código postal do método de pagamento.
- `state` – estado do método de pagamento.
- `street` – rua do método de pagamento.

`ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest`

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.BaseApiPaymentMethodRequest` e tem estas propriedades.

- `cardPaymentMethod` – informações do método de pagamento por cartão.

`ConnectApi.AuthorizationReversalRequest`

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.BaseRequest` e tem estas propriedades.

- `accountID` – conta para o estorno da autorização de pagamento. Deve combinar com a conta da autorização de pagamento.
- `amount` – valor do ajuste aplicado à autorização de pagamento.
- `comments` – os usuários podem adicionar comentários para fornecer mais detalhes sobre um registro. Máximo de 1.000 caracteres.
- `effectiveDate` – data em que o ajuste entra em vigor na autorização.

`ConnectApi.AuthorizationRequest`

Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.BaseRequest` e tem estas propriedades.

- `accountId` – a conta do Salesforce que contém a transação de pagamento que está sendo autorizada.
- `amount` – valor da autorização.
- `comments` – comentários opcionais para a autorização de pagamento.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao registro do grupo de pagamento.
- `effectiveDate` – data em que a autorização será aplicada à transação.
- `paymentGatewayId` – o gateway de pagamento que processa a autorização.
- `paymentGroup` – grupo de pagamento para a autorização. A carga útil deve fazer referência a um `paymentGroup` ou a um `paymentGroupId`, mas não a ambos.
- `paymentMethod` – o método de pagamento usado no gateway de pagamento para a transação de autorização.

`ConenctApi.BaseApiPaymentMethodRequest`

Essa nova classe de entrada abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.AuthApiPaymentMethodRequest` e tem estas propriedades.

- `address` – endereço da forma de pagamento.
- `id` – ID do registro da forma de pagamento. Usado em transações de pagamento.
- `saveForFuture` – mostra se o Salesforce salva o método de pagamento para uso futuro.

`ConnectApi.BasePaymentMethodRequest`
Essa nova classe de entrada abstrata é uma superclasse de `ConnectApi.CardPaymentMethodRequest` e não tem propriedades adicionais.

`ConnectApi.CardPaymentMethodRequest`
Essa nova classe de entrada é uma subclasse de `ConnectApi.BasePaymentMethodRequest` e tem estas propriedades.

- `accountId` – conta do Salesforce à qual este método de pagamento está vinculado.
- `cardCategory` – tipo de processamento de cartão.
- `cardHolderFirstName` – primeiro nome do titular do cartão.
- `cardHolderLastName` – sobrenome do titular do cartão.
- `cardHolderName` – nome completo do titular do cartão.
- `cardNumber` – número do cartão.
- `cardType` – tipo de rede do cartão.
- `comments` – comentários opcionais para o método de pagamento por cartão.
- `cvv` – CVV.
- `email` – email.
- `expiryMonth` – mês de vencimento do cartão.
- `expiryYear` – ano de vencimento do cartão.
- `nickName` – apelido opcional do cartão.
- `startMonth` – mês inicial do cartão.
- `startYear` – ano inicial do cartão.

`ConnectApi.BaseRequest`
Essa nova classe de entrada abstrata é uma subclasse de `ConnectApi.AuditParamsRequest`, uma superclasse de `ConnectApi.AuthorizationRequest`, `ConnectApi.CaptureRequest`, `ConnectApi.RefundRequest` e tem estas propriedades adicionais.

- `additionalData` – um mapa opcional de parâmetros adicionais a serem enviados ao gateway de pagamento.
- `idempotencyKey` – chave de idempotência.

Gerenciamento de pedidos

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `locationAvailableInventory` – Cada elemento da lista representa a quantidade disponível de um produto no local do inventário.
- `maximumNumberOfSplits` – O número máximo permitido de divisões de envio. Opções de roteamento que envolvem mais que esse número de divisões não são retornadas.
- `orderedQuantities` – Cada elemento da lista representa uma quantidade de um produto a ser roteado para cumprimento.

`ConnectApi.LocationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `countryCode` – O código do país do local.
- `locationIdentifier` – O identificador do local.
- `postalCode` – O código postal do local.

`ConnectApi.LocationAvailabilityInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `externalReferenceId` – O ID de referência externo do local do inventário.
- `quantity` – A quantidade disponível do produto.
- `stockKeepingUnit` – A Unidade de manutenção de estoque (SKU) do produto.

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `fulfillmentOrders` – Cada elemento contém os dados para criar um pedido de cumprimento.

`ConnectApi.QuantityWithSkuInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `quantity` – Quantidade do produto.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto.

`ConnectApi.RankAverageDistanceInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `deliveryCountryCode` – O código do país do destinatário do pedido.
- `deliveryPostalCode` – O código postal do destinatário do pedido.
- `distanceUnit`—Especifique *`mi`* ou *`km`* para retornar distâncias médias em milhas ou quilômetros, respectivamente.
- `sortResult`—*`ASC`* ou *`DESC`* para classificar os resultados por distância média de envio em ordem crescente ou decrescente, respectivamente.
- `targetLocations` – Cada elemento é um conjunto de locais de inventário que pode se combinar para cumprir o pedido.

`ConnectApi.TargetLocationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais com informações sobre códigos postais e de país.

Inventário do Omnichannel

`ConnectApi.OCICreateReservationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `allowPartialReservations` – Quando true, se o sistema não puder criar toda a reserva, ele tenta criar uma reserva parcial.
- `createRecords` – uma lista de quantidades e locais ou grupos de locais de produto.
- `expirationSeconds` – Um período em segundos. Se a reserva não for cumprida nesse período depois do `reservationTime`, ela expirará.
- `externalRefId` – ID de referência externo.
- `reservationTime` – A hora na qual registrar a reserva. Exemplo: 2020-07-24T21:13:00Z

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `locationGroupIdentifier`—Identificador do grupo de locais no qual reservar o inventário.
- `locationIdentifier`—Identificador do local no qual reservar o inventário.

- `quantity`—A quantidade do produto a ser reservada.
- `stockKeepingUnit`—A SKU do produto a ser reservado.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `fulfillmentRecords` – Uma lista de reservas de inventário.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que está cumprindo a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que está cumprindo recebendo a reserva.
- `quantity` – A quantidade sendo cumprida.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto que está sendo cumprido.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `locationGroupIdentifier` – O identificador de um grupo de locais para o qual recuperar dados de disponibilidade de inventário. Especificar esse valor recupera dados de inventário para todos os locais que pertencem a esse grupo.
- `locationGroupIdentifiers` – Uma lista de até 100 identificadores de grupos de locais para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `locationIdentifiers` – Uma lista de até 100 identificadores de locais para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `stockKeepingUnit` – A SKU de um produto para o qual recuperar dados de disponibilidade de inventário. Especificar uma SKU sem locais ou grupos de locais retorna os dados de disponibilidade para aquela SKU em todos os locais de inventário não atribuídos a grupos de locais.
- `stockKeepingUnits` – Uma lista de até 100 SKUs de produtos para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `useCache` – Se os dados do inventário devem ser buscados do cache. O valor padrão é true.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem esta propriedade.

- `releaseRecords` – Lista de reservas de inventário a liberar.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local ou grupo de locais que tem a reserva.
- `locationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que tem a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que tem recebendo a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário reservado a ser liberado.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto a ser liberado.

`ConnectApi.OCITransferReservationInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `allOrNothingTransferId`—Controla se uma única solicitação de transferência com falha cancela todas as outras solicitações na chamada.
- `transferRecords` – Uma lista de transferências de reserva de inventário.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleInputRepresentation`
Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que está recebendo a transferência.
- `fromLocationGroupIdentifier`—O identificador do grupo de locais que está enviando a reserva.
- `fromLocationIdentifier`—O identificador do local que está enviando a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário sendo transferido.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto que está sendo transferido.
- `toLocationGroupIdentifier`—O identificador do grupo de locais que está recebendo a reserva.
- `toLocationIdentifier`—O identificador do local que está recebendo a reserva.

Connect novo e alterado em classes de saída do Apex

Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

B2B Commerce para Lightning

`ConnectApi.CartProductAttribute` (disponível ao público em geral)
Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo ou nome de exibição do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo dentro do conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

`ConnectApi.CartProductSummary`
Essa classe de saída tem essa propriedade disponível ao público em geral.

- `variationAttributes` – Atributos de variação associados ao produto.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `fields` – Mapa dos campos do resumo do grupo de entrega do pedido e de outros objetos relacionados que foram consultados.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummaryCollection`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` – Token para a página atual dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `currentPageUrl` – URL para a página atual de resumos do grupo de entrega do pedido.
- `nextPageToken` – Token para a página seguinte dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `nextPageUrl` – O URL para a página seguinte dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `orderDeliveryGroups` – Coleção de resumos do grupo de entrega do pedido.
- `previousPageToken` – Token para a página anterior dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `previousPageUrl` – URL para a página anterior dos resumos do grupo de entrega do pedido.

`ConnectApi.OrderItemSummary`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `fields` – Mapa dos campos do resumo do item do pedido e outros objetos relacionados que foram consultados.
- `orderItemSummaryId` – ID do resumo do item do pedido.
- `orderSummaryId` – ID do resumo do pedido.
- `product` – Informações do item do produto associado.

`ConnectApi.OrderItemSummaryCollection`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageToken` – Token para a página atual dos itens.
- `currentPageUrl` – URL para a página atual dos itens.
- `items` – Coleção de resumos do item do pedido.
- `nextPageToken` – Token para a próxima página de itens.
- `nextPageUrl` – URL para a próxima página de itens.
- `previousPageToken` – Token para a página anterior de itens.
- `previousPageUrl` – URL para a página anterior de itens.

`ConnectApi.OrderItemSummaryProduct`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `canViewProduct` – Especifica se o usuário do contexto pode visualizar o produto (`true`) ou não (`false`).
- `errorCode` – Código de erro para o produto com erros.
- `errorMessage` – Mensagem de erro para o produto com erros.
- `fields` – Mapa dos campos do produto consultado.
- `media` – Mídia do produto associado.
- `productAttributes` – Resumo dos atributos do produto.
- `productId` – ID do produto.

`ConnectApi.OrderSummaryRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `createdDate` – Data de criação do resumo do pedido.
- `fields` – Mapa dos campos do resumo do pedido solicitado.
- `orderNumber` – Número do pedido do resumo do pedido.
- `orderSummaryId` – ID do resumo do pedido.
- `orderedDate` – Data do pedido do resumo do pedido.
- `ownerId` – ID do proprietário do resumo do pedido.
- `status` – Status do resumo do pedido.
- `totalAmount` – Valor total do resumo do pedido.

`ConnectApi.OrderSummaryCollectionRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `count` – Contagem total dos resumos de pedidos devolvidos na página atual.
- `currentPageToken` – Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `nextPageToken` – Token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.

- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `orderSummaries` – Coleção de resumos do pedido.
- `previousPageToken` – Token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `sortOrder` – Ordem de classificação para resumos do pedido. Os valores são:
  - `CreatedDateAsc` – Classifica pela data de criação mais antiga.
  - `CreatedDateDesc` – Classifica pela data de criação mais recente.
  - `OrderedDateAsc` – Classifica pela data do pedido mais antiga.
  - `OrderedDateDesc` – Classifica pela data do pedido mais recente.

`ConnectApi.ProductAttributeInfo` (disponível ao público em geral)

Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `allowableValues` – Valores permitidos para o atributo.
- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `availableValues` – Valores de atributo que estão disponíveis para o produto.
- `fieldEnumOrId` – ID de campo para campos personalizados ou valor de enumeração para campos padrão.
- `label` – Rótulo do atributo.
- `objectName` – Nome do objeto que contém o campo.
- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.

`ConnectApi.ProductAttributeSelectionInfo` (disponível ao público em geral)

Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `label` – Rótulo do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

`ConnectApi.ProductAttributeSet` (disponível ao público em geral)

Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `attributes` – Mapa dos atributos que são membros do conjunto de atributos.
- `developerName` – Nome do conjunto de atributos.
- `id` – ID do registro de atributo do produto que representa o conjunto de atributos do produto.

`ConnectApi.ProductAttributeSetInfo` (disponível ao público em geral)

Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `attributeInfo` – Mapa do nome da API do campo de atributo para os metadados do atributo.
- `description` – Descrição do conjunto de atributos.
- `developerName` – Nome do desenvolvedor do conjunto de atributos.
- `iD` – ID do conjunto de atributos.
- `masterLabel` – Rótulo-mestre do conjunto de atributos.
- `sequence` – Sequência do conjunto de atributos para o produto.

`ConnectApi.ProductAttributeSetSummary` (disponível ao público em geral)

Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do conjunto de atributos.
- `attributes` – Lista de atributos no conjunto de atributos.
- `label` – Rótulo de exibição do conjunto de atributos.

`ConnectApi.ProductAttributeSummary` (disponível ao público em geral)
Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `label` – Rótulo de exibição do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

`ConnectApi.ProductAttributesToProductEntry` (disponível ao público em geral)
Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `canonicalKey` – Valores de API do atributo concatenados com um sublinhado (_) com base no número de sequência dos atributos no conjunto de atributos.
- `productId` – ID de produto de variação para a seleção de atributos.
- `selectedAttributes` – Lista de metadados e valores de atributos ordenada que pode ser usada para formar uma chave que mapeia para o ID do produto.

`ConnectApi.ProductDetail`
Essa classe de saída tem estas propriedades disponíveis ao público em geral.

- `attributeSetInfo` – Mapa do nome do desenvolvedor do conjunto de atributos para seus metadados.
- `productClass` – Classe do produto. Os valores são:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` – Conjunto de atributos de variação para o produto.
- `variationInfo` – Valores disponíveis e permitidos para atributos de variação e um mapa para resolver IDs de produtos de variação por meio de combinações de valor de atributo.
- `variationParentId` – ID do pai da variação.

`ConnectApi.ProductVariationInfo` (disponível ao público em geral)
Essa classe de saída tem estas propriedades.

- `attributesToProductMappings` – Mapa das combinações de valores de atributo para o ID de produto de variação.
- `variationAttributeInfo` – Mapa do nome de API do campo para informações do atributo do produto.

Chatter

`ConnectApi.CallCollaborationCapability`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.FeedElementCapability` e tem estas propriedades.

- `commentEndTime` – Hora de término do comentário do media player em segundos.
- `commentStartTime` – Hora de início do comentário do media player em segundos.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `callCollaboration` – Se um elemento do feed tiver essa funcionalidade, ele terá um comentário de gravação.

Conteúdo gerenciado do CMS

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `contentKey` – A chave do conteúdo gerenciado.

`ConnectApi.ManagedContentVersion`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `contentKey` – A chave do conteúdo gerenciado.

Field Service

`ConnectApi.ShiftsFromPattern`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `count` – Contagem total de turnos criados.
- `recordIds` – Coleção de IDs dos turnos criados.

Pagamentos

`ConnectApi.AbstractGatewayResponse`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades novas.

- `gatewayReferenceDetails` – fornece informações sobre a comunicação do gateway.
- `gatewayReferenceNumber` – ID da transação exclusivo criado pelo gateway de pagamento.

`ConnectApi.PaymentAuthAdjustmentResponse`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades novas.

- `accountId` – ID da conta que contém a autorização de pagamento que está sendo ajustada.
- `amount` – Valor do ajuste da autorização de pagamento.
- `currencyIsoCode` – Código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao ajuste da autorização de pagamento.
- `effectiveDate` – Data em que o ajuste de autorização entra em vigor.
- `id` – ID do registro de PaymentAuthAdjustment.
- `paymentAuthAdjustmentNumber` – Número de referência definido pelo sistema.
- `requestDate` – Data em que a transação de ajuste de autorização ocorreu.
- `status` – Status do ajuste da autorização de pagamento.

`ConnectApi.AuthReversalGatewayResponse`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractGatewayResponse` e não tem propriedades adicionais.

`ConnectApi.AuthorizationReversalResponse`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `error` – Representação de resposta de erro para uma reversão de autorização.
- `gatewayResponse` – Representação de resposta de erro para uma reversão de autorização.
- `paymentAuthAdjustment` – Representação da resposta de ajuste de autorização de pagamento para a reversão de autorização.
- `paymentGatewayLogs` – Representação de coleção de log do gateway para a reversão da autorização.

`ConnectApi.AuthorizationGatewayResponse`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApiAbstractGatewayResponse` e tem estas propriedades novas.

- `gatewayAuthorizationCode` – código de autorização para o gateway de pagamento.

`ConnectApi.AuthorizationResponse`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `error` – Representação de erro para a autorização de pagamento.
- `gatewayResponse` – Representação de resposta do gateway para uma autorização de pagamento.
- `paymentAuthorization` – representação de autorização de pagamento.
- `paymentGatewayLogs` – Representação da lista de logs do gateway para a autorização de pagamento.
- `paymentGroup` – representação do grupo de pagamento para a autorização de pagamento.
- `paymentMethod` – representação da forma de pagamento para a autorização de pagamento.

`ConnectApi.PaymentAuthorizationResponse`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `accountId` – conta do Salesforce para a autorização de pagamento.
- `amount` – Valor que o gateway autorizou para a transação de pagamento.
- `currencyIsoCode` – código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao registro do grupo de pagamento.
- `effectiveDate` – A data em que a autorização entra em vigor.
- `expirationDate` – Data em que a autorização expira.
- `id` – ID do registro da autorização de pagamento.
- `paymentAuthorizationNumber` – número definido pelo sistema para o registro de autorização de pagamento.
- `requestDate` – Data em que a autorização ocorreu.
- `status` – status da autorização de pagamento conforme retornada pelo gateway.

`ConnectApi.PaymentMethodResponse`
Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `accountId` – Conta para a forma de pagamento.
- `id` – ID da forma de pagamento.
- `status` – status da forma de pagamento.

Personalização

`ConnectApi.AudienceTargetAssignment`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `formulaScope` – escopo da fórmula do destino.

Gerenciamento de pedidos

`ConnectApi.AvailableLocationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais de inventário.

`ConnectApi.AverageDistanceResultOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `distanceCalculation` – Resultados dos cálculos de distância de envio.

`ConnectApi.DistanceCalculationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `averageDistance` – A distância média dos locais do destinatário do pedido.
- `locations` – A lista de locais e respectivas distâncias para o destinatário do pedido.
- `rank` – A classificação desse resultado entre todos os resultados por distância média até o destinatário do pedido.

`ConnectApi.FindRoutesWithFewestSplitsOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Ela tem essa propriedade adicionai.

- `targetLocations` – Cada elemento da lista é um conjunto de locais do inventário que, juntos, podem atender ao pedido que está sendo roteado.

`ConnectApi.FulfillmentGroupOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `fulfilledFromLocationId` – (falha na criação) A entrada FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` – O FulfillmentOrderId do FulfillmentOrder criado com sucesso.
- `fulfillmentType` – (falha na criação) A entrada FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` – (falha na criação) A entrada OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` – (falha na criação) A lista de entrada de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` – (falha na criação) O OrderSummaryId da entrada.
- `referenceId` – O referenceId da representação de entrada do FulfillmentGroup.

`ConnectApi.LocationOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `distance` – A distância do local ao destinatário do pedido.
- `locationIdentifier`—O identificador do local.

`ConnectApi.MultipleFulfillmentOrderOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Ela tem essa propriedade adicionai.

- `fulfillmentOrders`—Uma lista de dados de resposta para FulfillmentOrders criados e com falha.

`ConnectApi.OrderItemSummaryOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errors`—Lista de erros específicos de OrderItemSummary, se houver.
- `orderItemSummaryId` – ID do OrderItemSummary.
- `quantity` – Quantidade do OrderItemSummary.

`ConnectApi.RankAverageDistanceOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.BaseOutputRepresentation`. Ela tem essas propriedades adicionais.

- `distanceUnit`—A unidade de distância especificada (milhas ou quilômetros).
- `results`—Os resultados dos cálculos de distância de envio.

Inventário do Omnichannel

`ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`

Essa nova classe de saída abstrata tem estas propriedades.

- `errors` – Quaisquer erros que foram retornados.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

`ConnectApi.OCICreateReservationErrorOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errorCode`—O código de erro.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

`ConnectApi.OCICreateReservationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes para cada produto na reserva.
- `errors`—Todos os erros retornados pela solicitação de reserva.
- `expirationTime`—O tempo no qual a reserva expira.
- `reservationTime`—O tempo em que a reserva foi registrada.
- `success` – Indica se a solicitação foi criada com êxito.

`ConnectApi.OCICreateReservationSingleOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `locationGroupIdentifier`—Identificador do grupo de locais em que o inventário está reservado.
- `locationIdentifier`—Identificador do local em que o inventário está reservado.
- `quantity` – A quantidade reservada do produto.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto reservado.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationErrorOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva atendida, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de cumprimento.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

`ConnectApi.OCIFulfillReservationSingleOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de atender reservas original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que cumpriu a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que cumpriu a reserva.
- `quantity`—A quantidade cumprida.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto cumprido.

`ConnectApi.OCIFutureInventoryOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `expectedDate`—Data em que o futuro inventário é esperado.
- `quantity` – quantidade do inventário futuro.

`ConnectApi.OCIGetInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Ela tem essas propriedades adicionais.

- `locationGroups`—Uma lista de dados de disponibilidade do inventário para grupos de locais individuais.
- `locations`—Uma lista de dados de disponibilidade de inventário para locais individuais.

`ConnectApi.OCIInventoryRecordOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `availableToFulfill`—A Quantidade disponível para cumprir.
- `availableToOrder`—A Quantidade disponível para pedir.
- `effectiveDate`—A data efetiva do inventário.
- `futures`—Uma lista de reposições de estoque de inventário futuro esperado.
- `onHand`—A quantidade Disponível.
- `reserved`—A quantidade Reservada.
- `safetyStockCount`—A Contagem de estoque de segurança.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto.

`ConnectApi.OCILocationAvailabilityOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `inventoryRecords`—Uma lista de dados de disponibilidade para produtos individuais nesse local.
- `locationIdentifier` – O identificador do local.

`ConnectApi.OCILocationGroupAvailabilityOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `inventoryRecords`—Uma lista de dados de disponibilidade para produtos individuais. Os dados combinam as quantidades para todos os locais que pertencem a esse grupo de locais.
- `locationGroupIdentifier`—O identificador do grupo de locais.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Ela tem essa propriedade adicionai.

- `uploadId`—Identificador do trabalho de publicação. Use esse valor para recuperar o status do trabalho.

`ConnectApi.OCIPublishLocationStructureStatusOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Ela tem essas propriedades adicionais.

- `endTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi concluído. (por exemplo: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`—O número de registros processados pelo trabalho.
- `recordsReadCount`—O número de registros lidos pelo trabalho.
- `recordsSkippedCount`—O número de registros ignorados pelo trabalho.
- `startTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi iniciado. (por exemplo: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `status` — O status do trabalho. (Por exemplo, “PENDENTE”, “CONCLUÍDO” etc.).
- `uploadId`—Identificador do trabalho.
- `validationErrors`—Lista de todos os erros de validação retornados pelo trabalho.
- `validationStatus` — O status da validação do trabalho.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationErrorOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva liberada, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de liberação.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

`ConnectApi.OCIReleaseReservationSingleOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de liberação de reserva original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que liberou a reserva.
- `locationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que liberou a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que liberou a reserva.
- `quantity`—A quantidade liberada.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto liberado.

`ConnectApi.OCITransferReservationErrorOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva transferida, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

`ConnectApi.OCITransferReservationOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de transferência.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

`ConnectApi.OCITransferReservationSingleOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de transferência de reserva original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que recebeu a reserva.
- `fromLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que enviou a reserva.
- `fromLocationIdentifier` – O identificador do local que enviou a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário transferido.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto transferido.
- `toLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que recebeu a reserva.
- `toLocationIdentifier` – O identificador do local que recebeu a reserva.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Ela tem essa propriedade adicionai.

- `uploadId`—Identificador do trabalho de carregamento. Use esse valor para recuperar o status do trabalho.

`ConnectApi.OCIUploadInventoryAvailabilityStatusOutputRepresentation`
Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.OCIBaseOutputRepresentation`. Ela tem essas propriedades adicionais.

- `endTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi concluído. (por exemplo: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`—O número de registros processados pelo trabalho.
- `recordsReadCount`—O número de registros lidos pelo trabalho.
- `recordsSkippedCount`—O número de registros ignorados pelo trabalho.
- `startTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi iniciado. (por exemplo: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `status` — O status do trabalho. (Por exemplo, "PENDENTE", "CONCLUÍDO" etc.).
- `uploadId`—Identificador do trabalho.
- `validationErrors`—Lista de todos os erros de validação retornados pelo trabalho.
- `validationStatus` — O status da validação do trabalho.

Enumerações do Connect no Apex novas e alteradas

Essas enumerações são novas ou foram alteradas.

Para obter informações sobre essas enumerações, consulte Enumerações de ConnectApi no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

`ConnectApi.CardCategory`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `CreditCard` – mostra que o cartão é um cartão de crédito.
- `DebitCard` – mostra que o cartão é um cartão de débito.

`ConnectApi.CardType`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `AmericanExpress`
- `DinersClub`
- `JCB`
- `Maestro`
- `MasterCard`
- `Visa`

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Essa enumeração tem um valor novo.

- `CallCollaboration` – o elemento de feed tem um comentário de gravação.

`ConnectApi.OrderDeliveryGroupSummarySort`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `IdAsc` por ID em ordem alfanumérica crescente (A–Z, 0–9).
- `IdDesc` – Classifica por ID em ordem alfanumérica decrescente (Z–A, 9–0).

`ConnectApi.OrderItemSummarySort`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `IdAsc` por ID em ordem alfanumérica crescente (A–Z, 0–9).
- `IdDesc` – Classifica por ID em ordem alfanumérica decrescente (Z–A, 9–0).

`ConnectApi.OrderSummarySortOrder`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `CreatedDateAsc` – Classifica pela data de criação mais antiga.
- `CreatedDateDesc` – Classifica pela data de criação mais recente.
- `OrderedDateAsc` – Classifica pela data do pedido mais antiga.
- `OrderedDateDesc` – Classifica pela data do pedido mais recente.

`ConnectApi.ProductClass` (disponível ao público em geral)
Essa enumeração tem estes valores.

- `Simple`
- `Variation`
- `VariationParent`

`ConnectApi.WishlistItemSortOrder`
Essa nova enumeração tem estes valores.

- `CreatedDateAsc` – classifica pela data de criação mais antiga.
- `CreatedDateDesc` – classifica pela data de criação mais recente.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais objetos de dados e tipos de metadados na API versão 51.0.

NESTA SEÇÃO:

Objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

SOQL
O Salesforce Object Query Language (SOQL) agora facilita a inclusão de agrupamentos predefinidos de campos em uma instrução de consulta usando a nova função `FIELDS()`.

API REST
A API REST inclui recursos novos, alterados e descontinuados.

Conectar a API REST
Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Connect. Faça mais com pedidos do B2B Commerce para Lightning, listas de desejos e variações de produto disponíveis ao público. Obtenha conteúdo gerenciado do CMS usando chaves de conteúdo.

API REST do Tableau CRM
Recupere informações sobre os limites do Analytics usando a API REST do Tableau CRM. Recupere e reverta os registros históricos da receita. Experimente filtragem aprimorada para trabalhos de fluxo de dados.

API da interface de usuário
Obtenha as opções de salvar para um layout de registro.

API em massa e API em massa 2.0
Cobertura estendida em mais objetos melhora o desempenho da consulta.

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

API do Salesforce CPQ e do Billing

A API do Salesforce CPQ e do Billing contém funcionalidades novas, modificadas e descontinuadas nas APIs do Apex, REST e SOAP do CPQ e Billing.

API do JavaScript do console do Lightning

A API JavaScript do console do Lightning inclui métodos novos e atualizados que permitem personalizar programaticamente um aplicativo de console do Lightning e a barra de utilitários.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Salesforce em geral

Adicione imagens e escolha entre mais posições para uma orientação no aplicativo

Use os novos campos `ImageId`, `ImageLocation` e `ImageAltText` no objeto PromptVersion. Escolha entre mais opções de posição para seus avisos usando o campo `DisplayPosition`. Nós adicionamos os campos `TargetPageKey1Ref` e `TargetPageKey3` de modo que o Salesforce possa identificar o local da página dos avisos.

Silenciar a orientação no aplicativo

Os usuários finais podem silenciar a orientação no aplicativo. Use os novos campos `SnoozeUntil` e `TimesSnoozed` e o campo corrigido `LastResult` no objeto PromptAction.

DESCONTINUADO: Os campos `TargetAppDeveloperName` e `TargetAppNamespacePrefix` no objeto PromptVersion foram descontinuados

Os campos foram descontinuados na API versão 51.0.

Chatter

Armazene os valores de data e hora de perguntas e respostas

Use o novo objeto NetworkFeedResponseMetric.

Comércio

Adicione o objeto CartDeliveryGroup aos seus layouts

O atributo do objeto CartDeliveryGroup `layoutable` agora é verdadeiro.

Adicione o objeto CartTax aos seus layouts

O atributo do objeto CartTax `layoutable` agora é verdadeiro.

Permita que os compradores convidados visualizem sua loja

Use o novo objeto GuestBuyerProfile.

Adicione itens da lista de opções de ProductAttribute a uma organização

Use o novo objeto `ProductAttribute`.

Agrupe atributos do produto em um ProductAttributeSet

Use o novo objeto `ProductAttributeSet`.

Associe um ProductAttributeSetItem a um produto
Use o novo objeto `ProductAttributeSetItem`.

Recupere um SalesStoreCatalog
O objeto SalesStoreCatalog agora é `retrievable`.

Identifique o perfil de comprador convidado para a sua loja
Use o novo campo `GuestBuyerProfileId` no objeto WebStore existente.

Determine se o convidado comprador está habilitado para a sua loja
Use o novo campo `OptionsGuestBrowsingEnabled` no objeto WebStore existente.

Adicione o objeto WishlistItem aos seus layouts
O atributo do objeto WishlistItem `layoutable` agora é verdadeiro.

Gerencie um local de inventário com Inventário do Omni-Channel
Use o novo campo `ShouldSyncWithOci` no objeto Location.

Organize os locais de Inventário do Omni-Channel em grupos
Use os novos objetos LocationGroup e LocationGroupAssignment no novo recurso Inventário Omni-Channel.

Rastreie o progresso e as informações de status para sincronizações externas para o serviço de Inventário do Omnichannel
Use o novo objeto AsyncOperationLog no novo recurso Inventário do Omni-Channel.

Acompanhe itens do pedido por envio
Use o novo objeto ShipmentItem e os novos campos `DeliveryMethodId`, `FulfillmentOrderId`, `OrderSummaryId` e `TotalItemsQuantity` no objeto Envio.

Crie pedidos de cumprimento sem uma conta ou tipo
No objeto FulfillmentOrder, os campos `AccountId`, `Type` e `TypeCategory` agora são anuláveis.

Agende e registre tentativas de encaminhar um resumo do pedido para locais do inventário para cumprimento
Use o novo objeto OrderSummaryRoutingSchedule.

Acompanhe o número de tentativas feitas para encaminhar um resumo do pedido para locais do inventário para cumprimento
Use o novo campo `RoutingAttempts` no objeto OrderSummary.

Pagamentos do comércio

Crie uma entidade de método de pagamento para armazenar informações de método de pagamento não representadas por outro tipo de método de pagamento predefinido, como CardPaymentMethod ou DigitalWallet
Use o novo objeto `AlternativePaymentMethod`.

Armazene informações sobre uma alteração feita com relação a uma autorização de pagamento pendente
Use a nova entidade `PaymentAuthorizationAdjustment`.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Nova fórmula para TotalAuthReversalAmount em `PaymentAuthorization`
A fórmula TotalAuthReversalAmount agora é a soma de todas as reversões de autorização processadas em relação à autorização de pagamento.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Nova fórmula para saldo em `PaymentAuthorization`
A fórmula Saldo agora é o valor autorizado (valor capturado processado total) valor do estorno de autorização processado total. O saldo pode ser positivo ou negativo.

Especifique que um GtwyProvPaymentMethodType pode estar relacionado a um AlternativePaymentMethod
Use o novo valor `AlternativePaymentMethod` no campo `PaymentMethodType` existente no objeto `GtwyProvPaymentMethodType`.

Especifique que PaymentGatewayLogs pode registrar informações sobre um estorno de autorização
Use o novo valor `AuthorizationReversal` no campo `InteractionType` existente no objeto `PaymentGatewayLog`.

Personalização

Obtenha o status da entrevista de fluxo
Use o novo campo `InterviewStatus` no objeto FlowInterview.

Desenvolvimento

Obtenha informações de monitoramento sobre seus upgrades por push
Use os campos `DurationSeconds`, `EndTime` e `StartTime` nos objetos PackagePushRequest e PackagePushJob. Esses campos são novos na API versão 51.0.

Obtenha as informações sobre aplicativos de AI em sua organização
Use os objetos AIApplication, AIApplicationConfig, MLField e MLPredictionDefinition.

Monitoramento de evento

Determine o local geográfico da solicitação do cliente
Use o novo campo CLIENT_GEO nos tipos de evento Erro do Lightning, Interação do Lightning, Visualização de página do Lightning e Desempenho do Lightning no objeto EventLogFile.

Monitore o uso com sua instância do Commerce
Use o novo tipo de evento One Commerce Usage no objeto EventLogFile.

Experience Cloud

Controle o acesso do perfil a campos nos resultados da pesquisa do Knowledge
Use o novo campo `OptionsProfileBasedLayoutsForKnowledgeSearchEnabled` no objeto Rede.

Componentes do Lightning

Visualize informações sobre solicitações para métodos do Apex de componentes da Web do Lightning ou Aura em seus arquivos de log de eventos
O tipo de evento de Solicitação do Aura no objeto `EventLogFile` permite que você monitore informações como tempo de solicitação de comparação ou identificação do URI de uma solicitação malsucedida.

Aplicativo móvel

Selecione os registros para usuários específicos visualizarem quando estiverem offline no aplicativo móvel Salesforce Field Service para iOS e Android
Use o novo objeto BriefcaseDefinition.

Atribua registros selecionados a usuários e grupos de usuários
Use o novo objeto BriefcaseAssignment.

Crie uma regra para filtrar registros
Use o novo objeto BriefcaseRule.

Inclua critérios de filtro para seleção de registro
Use o novo objeto BriefcaseRuleFilter.

Receita

Aplicar descontos em níveis com base no número de itens comprados

Use o novo objeto PriceAdjustmentSchedule. Introduzido na versão 47.0 da API, esse objeto foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

Definir níveis de desconto para um cronograma de ajuste de preço

Use o novo objeto PriceAdjustmentTier. Introduzido na versão 47.0 da API, esse objeto foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

Escolher um método para aplicar precificação em níveis

Use o novo campo `AdjustmentMethod` no objeto PriceAdjustmentSchedule para definir precificação de patamar ou intervalo por nível.

Saiba qual entrada do catálogo de preços está associada ao seu cronograma de ajuste de preço

Use o objeto PricebookEntryAdjustment. Introduzido na versão 47.0 da API, esse objeto foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

Saiba que produtos no seu contrato de serviço têm precificação de assinatura

Use o novo campo `SubscriptionPricing` no objeto ContractLineItem.

Veja o valor total da receita para um ativo

Use o novo campo `TotalLifecycleAmount` no objeto Ativo para ver a receita de cada estado no ciclo de vida de um ativo.

Vendas

Armazene informações sobre chamadas de vídeo, como quem participou e o que foi dito

Use os novos objetos VideoCall, VideoCallRecording e VideoCallParticipant. Permita que os Insights de conversas do Einstein informe que registros são os mais importantes.

Crie e compartilhe grupos de chamadas de voz úteis

Use os novos objetos SharingRecordCollection, SharingRecordCollectionItem e SharingRecordCollectionMember para organizar suas chamadas em categorias úteis para seus usuários de Insights de conversas do Einstein.

Crie e distribua calendários compartilhados, públicos, de recursos ou lista de usuários

Use o objeto CalendarView para visualizar, criar e distribuir calendários compartilhados, públicos, de recursos ou lista de usuários para seus usuários. Antes, apenas calendários de objeto podiam ser criados usando a API.

Permita que os usuários rastreiem mais informações sobre registros de produtos de oportunidade usando um relacionamento de pesquisa com qualquer objeto padrão ou personalizado

No objeto OpportunityLineItem, use os novos campos `LastReferencedDate` e `LastViewedDate`.

Mostrar se um produto do pedido é uma linha de produto ou uma linha de cobrança.

Use o objeto `OrderItemType`. Introduzido na versão 48.0 da API, esse tipo foi adicionado ao Guia do desenvolvedor da API SOAP.

Definir uma entidade de compartilhamento em um pedido

Use o objeto `OrderShare`. Introduzido na versão 48.0 da API, esse tipo foi adicionado ao Guia do desenvolvedor da API SOAP.

Definir o status de um pedido

Use o objeto `OrderStatus`. Introduzido na versão 48.0 da API, esse tipo foi adicionado ao Guia do desenvolvedor da API SOAP.

Salesforce Einstein

Saiba qual idioma foi usado em uma recomendação de resposta

No objeto ReplyText, use o novo campo `Language`.

Avalie mais entradas do cliente a serem adicionadas ao modelo de treinamento de intenção
Use o novo objeto MlIntentUtteranceSuggestion.

Pesquisas do Salesforce

Validação adicionada para uma Pergunta da pesquisa
Adicionado o campo `ValidationType` no objeto SurveyQuestion.

Mais tipos de entidade disponíveis
O campo `SubjectEntityType` no objeto SurveySubject tem mais valores entre os quais escolher.

- LoyaltyProgram
- Promotion
- Asset Campaign
- LoyaltyProgramPartner
- VolunteerProject
- TransactionJournal
- ServiceResource
- RebateProgram

Adicione o remetente do email em uma pesquisa
Defina um endereço de email organizacional usando o campo `EmailSender` no objeto SurveyVersionAddlInfo.

Adicione um contexto de engajamento a uma pesquisa
Mapeie um contexto do engajamento para uma pesquisa usando o campo `EngagementContextMetadata` no objeto SurveyVersionAddlInfo.

Segurança, privacidade e identidade

Veja informações sobre sucesso e falha sobre eventos de autenticação
Use o novo objeto IdentityProviderEventStore.

Monitore como os provedores de identidade autenticam os usuários fazendo login na sua organização
Use o novo campo `AuthMethodReference` no objeto LoginHistory existente.

Obtenha informações sobre o histórico e a conclusão das políticas executadas de Solicitação de acesso ao sujeito dos dados
Use os novos campos `CompletionDateTime`, `DataSubjectId`, `DeletedDateTime`, `DownloadedDateTime`, `DsarError`, `RequestDateTime` e `RequestUserId` no objeto DsarPolicyLog existente no Centro de privacidade do Customer 360. Você também pode usar os novos valores Baixado e Expirado no campo `RequestStatus` existente.

Serviço

Obtenha informações mais detalhadas sobre quando ocorreram eventos com uma entrada da conversa
No objeto ConversationEntry, use os novos campos: `EntryTimeMilliSecs`, `ClientTimestamp`, `ClientDuration`, `ServerReceivedTimestamp`.

Proteja a privacidade dos destinatários com endereços CCO, que não estão mais visíveis a usuários do site do Experience Cloud
No objeto EmailMessage, os campos `BccAddress` e `BccIds` refletem esse comportamento de atualização.

Calcule o custo total do preço unitário de um item e a quantidade em um registro de Despesas
Use os novos campos `Discount`, `Quantity`, `Subtotal`, `TotalPrice` e `UnitPrice` no objeto Despesa.

Consulte o ID do registro do canal usado para inicializar a conversa
Use o novo campo `ConversationChannelId` no objeto Conversa.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: O `AppType` agora é anulável no objeto ConversationParticipant
Você agora pode definir o campo `AppType` como nulo e esvaziar o conteúdo.

Obtenha informações de versão sobre o fornecedor do locatário para uma configuração do Voice
Use o novo campo `TenantConfigVersion` no objeto VoiceVendorInfo.

Especifique mais tipos de chamada ao usar o Voice
Use o novo valor da lista de opções `Callback` no campo `CallType` no objeto VoiceCall. Nós também adicionamos o valor da lista de opções `CNH` ao campo `CurrencyCode` no objeto VoiceCall.

REMOVIDO: O campo `TargetUserId` no objeto MessagingChannel foi removido
O campo `TargetUserId` não está mais disponível no objeto MessagingChannel.

Pesquisar o objeto MessagingChannel
Agora o objeto MessagingChannel é pesquisável.

Pesquisar o objeto MessagingTemplate
Agora o objeto MessagingTemplate é pesquisável.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: O campo `ConsentType` no objeto MessagingChannel não é mais usado como padrão na criação
A propriedade `defaultedOnCreate` no campo `ConsentType` no objeto MessagingChannel mudou para falso.

Crie filtros de compromisso de serviço para turnos
Use os novos objetos RecordsetFilterCriteria e RecordsetFilterCriteriaRule.

Registre o fuso horário de entradas de quadros de horários no aplicativo móvel
Use o novo campo `IsTimeZoneEnabled` no objeto FieldServiceMobileSettings.

Work.com

Obtenha informações sobre URLs de foto dos funcionários
Use os novos campos `BannerPhotoUrl`, `FullPhotoUrl`, `MediumPhotoUrl` e `SmallPhotoUrl` no objeto Funcionário.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados

Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

Salesforce em geral

Seja notificado quando um compromisso de serviço for criado, atualizado ou excluído no Lightning Scheduler
Assine o novo AppointmentSchedulingEvent para receber notificações relacionadas a compromissos de serviço novos, modificados ou excluídos no Lightning Scheduler. Esse evento faz parte do Lightning Scheduler.

Vendas

Seja notificado quando o status de um pedido mudar
Assine o novo OrderStatusChangedEvent pra receber notificações relacionadas a alterações de status do pedido.

O Salesforce não publica um evento à criação de um pedido de rascunho.

Aplicativo móvel

Campo removido dos objetos de Monitoramento de evento em tempo real

O campo `Username` para MobileEmailEvent, MobileEnforcedPolicyEvent, MobileScreenshotEvent e MobileTelephonyEvent foi removido.

Se sua organização estiver usando acionadores do Apex opcionais, remova `obj.UserName__c = event.UserName;` dos acionadores do Apex para evitar problemas.

Segurança e identidade: Monitoramento de evento em tempo real

Acompanhe provedores de identidade para solicitações de autenticação

Use o novo objeto `IdentityProviderEventStore` para monitorar eventos de solicitação de autenticação de outro provedor de aplicativo.

Monitore como os usuários são autenticados na sua organização

Use o novo campo `AuthMethodReference` nos objetos LoginEvent e LoginEventStream existentes para ver como provedores de identidade de terceiros autenticam seus usuários em eventos de Single Sign-On do OpenId Connect.

Desenvolvimento

Use acionadores de BatchApexErrorEvent para monitorar aplicativos de ISV

Agora você pode adicionar BatchApexErrorEvent a pacotes gerenciados. Inclua acionadores BatchApexErrorEvent nos seus pacotes gerenciados para monitorar a integridade dos trabalhos em lote e adotar a ação corretiva necessária sem nenhuma etapa pós-instalação.

Comércio

Monitore o tipo de navegador, o controle de versão e o tipo de loja no Commerce

Use os novos campos `B2BEdition`, `B2BVersion`, `BrowswerDeviceType`, `OsVersion` e `WebStoreType` no objeto Evento de CommerceDiagnostic existente.

SOQL

O Salesforce Object Query Language (SOQL) agora facilita a inclusão de agrupamentos predefinidos de campos em uma instrução de consulta usando a nova função `FIELDS()`.

Por quê: Em versões anteriores do SOQL, recuperar campos significava especificar todos os nomes de todos os campos que você queria recuperar. Em geral, isso exigia primeiro fazer uma chamada à API para descrever o objeto para obter a lista de campos (ou usar o Gerenciador de objetos) e então criar de modo trabalhoso uma consulta SOQL para selecionar todos esses campos. Além disso, essa consulta poderia exceder o limite de caracteres da consulta para consultas complexas grandes que recuperam lotes de dados. A nova função `FIELDS()` permite que você selecione todos os campos sem saber seus nomes com antecedência. Isso elimina a necessidade de uma viagem de ida e volta ao servidor para preparar uma instrução SOQL, elimina a necessidade de pesquisa e muita digitação, simplifica instruções de consulta e torna muito mais fácil explorar a forma de seus objetos.

Como: Use `FIELDS(ALL)`, `FIELDS(STANDARD)` ou `FIELDS(CUSTOM)` em suas instruções `SELECT`. Para mais informações, consulte FIELDS() em *Referência de SOQL e SOSL*.

API REST

A API REST inclui recursos novos, alterados e descontinuados.

Envie emails avançados do seu fluxo

Use a nova propriedade opcional `sendRichBody` no corpo da solicitação existente para a ação invocável padrão `emailSimple`. Defina-a como verdadeira para enviar um email no formato rich text. O valor padrão é false. Para saber mais, consulte Enviar emails de rich text de seu fluxo usando uma ação de Enviar email na página 435 nas Notas de versão do Salesforce.

Atualize e grave consentimento para vários registros com a chamada à API Gravação de consentimento

Faça uma solicitação PATCH o novo recurso `/connect/action`. Para obter mais informações, consulte Sincronizar dados de consentimento entre vários registros na página 506.

Conectar a API REST

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Connect. Faça mais com pedidos do B2B Commerce para Lightning, listas de desejos e variações de produto disponíveis ao público. Obtenha conteúdo gerenciado do CMS usando chaves de conteúdo.

NESTA SEÇÃO:

Recursos novos e alterados da API REST do Connect
Esses recursos são novos ou foram alterados.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Connect
Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Corpos de resposta da API REST do Connect novos e alterados
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

CONSULTE TAMBÉM:

ConnectApi (Connect no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas

Guia do desenvolvedor da API REST do Connect

Guia do desenvolvedor do Apex: Namespace da ConnectApi

Recursos novos e alterados da API REST do Connect

Esses recursos são novos ou foram alterados.

B2B Commerce para Lightning

Obter resumos do pedido

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries`.

Obter grupos de entrega do pedido

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/delivery-groups`.

Obter itens do pedido

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/items`.

Excluir informações de atributo e variação ao obter um produto (disponível ao público em geral)

Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/products/`***`productId`*** com os parâmetros `excludeAttributeSetInfo` ou `excludeVariationInfo`.

Obter uma lista de desejos com campos de produto
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** com o novo parâmetro `productFields`.

Obter uma lista de desejos classificada por itens
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** com o novo parâmetro `sortItemsBy`.

Obtenha uma lista de desejos com o número especificado de itens por página
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** com o novo parâmetro `pageSize`.

Obter itens da lista de desejos com campos de produto
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items` com o novo parâmetro `productFields`.

Obter itens da lista de desejos classificados
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`***`/wishlist-items` com o novo parâmetro `sortItemsBy`.

Obter resumos da lista de desejos com campos de produto
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` com o novo parâmetro `productFields`.

Obter resumos da lista de desejos classificados por itens
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` com o novo parâmetro `sortItemsBy`.

Obter resumos da lista de desejos com um número especificado de itens por página
Faça uma solicitação GET para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists` com o novo parâmetro `pageSize`.

Excluir uma lista de desejos
Faça uma solicitação DELETE para o recurso `/commerce/webstores/`***`webstoreId`***`/wishlists/`***`wishlistId`*** com o novo parâmetro `effectiveAccountId`.

Chatter

Acessar a funcionalidade de colaboração da chamada de um elemento do feed
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/call-collaboration`.

Conteúdo gerenciado do CMS

Obtenha versões de conteúdo gerenciado publicadas para uma comunidade usando chaves de conteúdo
Faça uma solicitação GET para o recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-content/delivery` com o novo parâmetro `contentKeys`.

Obtenha as versões do conteúdo gerenciado publicadas para um canal usando chaves de conteúdo
Faça uma solicitação GET para o recurso `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query` com o novo parâmetro `contentKeys`.

Conversas

Carregar conversas em massa
Faça uma solicitação para o novo recurso `/connect/conversations/upload` com o arquivo binário em uma solicitação de várias partes/dados de formulário.

Obter o status de uploads de conversa em massa
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/conversations/upload` com o novo parâmetro de solicitação `uploadIds`.

Obter entradas da conversa
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries`.

Atualizar entradas da conversa
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/conversation/`***`conversationIdentifier`***`/entries` com o novo corpo da solicitação Entrada de atualização de entradas da conversa.

Perfis de funcionários

Obter o banner da foto de um funcionário
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Criar e recortar o banner da foto de um funcionário
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo` com a Entrada do banner da foto.

Excluir o banner da foto de um funcionário
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/banner-photo`.

Obter a foto de um funcionário
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Criar e recortar a foto de um funcionário
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo` com a Entrada da foto.

Excluir a foto de um funcionário
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/employee-profiles/`***`employeeId`***`/photo`.

Field Service

Visualizar turnos usando um padrão
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts` com o novo corpo da solicitação Mudança da entrada de padrão.

Criar turnos usando um padrão
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/field-service/shift-patterns/`***`shiftPatternId`***`/shifts` com o novo corpo da solicitação Mudança da entrada de padrão.

Lightning Scheduler

Obter a duração aprimorada para períodos do compromisso
O recurso `/connect/scheduling/available-territory-slots` agora retorna os períodos disponíveis para 31 dias a contar da hora de início.

Modificar um compromisso de serviço

Faça uma solicitação PATCH ao recurso `/connect/scheduling/service-appointments` com o novo corpo da solicitação Atualizar compromisso de serviço para atualizar horários agendados, recursos atribuídos, território de serviço ou tipo de trabalho para um compromisso existente.

Pagamentos

Estornar um pagamento autorizado

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/payments/authorizations/authorizationId/reversals` com o novo corpo da solicitação de Entrada de reversão de autorização.

Tokenizar um método de pagamento

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/payments/payment-methods` com o novo corpo da solicitação de Entrada de tokenização do método de pagamento.

Personalização

Obter públicos atribuídos que correspondam ao contexto do usuário e tenham critérios baseados em campo

Faça uma solicitação GET para o recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences` com o novo parâmetro `recordId`.

Conexão privada

Obtenha uma resposta quando você provisiona, sincroniza ou desativa uma conexão de rede de entrada

Faça uma solicitação GET para o recurso `/network-connection/inbound/connections/`***`developerName`***.

Nas versões 49.0–50.0, essa solicitação resulta em uma resposta vazia. Nas versões 51.0 e posteriores, essa solicitação resulta no novo corpo de resposta da Conexão de rede.

Obtenha uma resposta quando você provisiona, sincroniza ou desativa uma conexão de rede de saída

Faça uma solicitação GET para o recurso `/network-connection/outbound/connections/`***`developerName`***.

Nas versões 49.0–50.0, essa solicitação resulta em uma resposta vazia. Nas versões 51.0 e posteriores, essa solicitação resulta no novo corpo de resposta da Conexão de rede.

Gerenciamento de pedidos

Crie diversos FulfillmentOrders em uma única solicitação.

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/fulfillment/actions/create-multiple` com o novo corpo da Entrada de múltiplos pedidos de cumprimento.

Encontre combinações de locais de inventário que podem cumprir um pedido dentro de um limite especificado de divisões de envio.

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/order-management/routing/actions/find-routes-with-fewest-splits` com o novo corpo da solicitação de Entrada de Localizar rotas com menos divisões.

Compare as distâncias médias de envio para diferentes conjuntos de locais que podem cumprir um pedido.

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/order-management/routing/actions/rank-byaverage-distance` com o novo corpo da solicitação de Entrada de Classificar distância média.

Inventário do Omnichannel

Crie uma reserva de inventário no Inventário do Omni-Channel.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/reservation/actions/reservations` com o novo corpo da Entrada de Criar reserva OCI.

Cumpra uma ou mais reservas de inventário.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/reservation/actions/fulfillments` com o novo corpo da solicitação de Entrada de Cumprir reserva OCI.

Recupere dados de disponibilidade do inventário para um ou mais produtos em um ou mais locais de inventário ou grupos de locais.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/availability/availability-records/actions/get-availability` com o novo corpo da solicitação de Entrada de Obter disponibilidade de inventário OCI.

Recupere o status de um trabalho de carregamento de disponibilidade de inventário.
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/oci/availability-records/uploads/`***`uploadId`***.

Recupere o status de um trabalho de publicação de estrutura de local.
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/commerce/oci/location-graph/uploads/`***`uploadId`***.

Publique informações de maneira assíncrona sobre os locais e grupos de locais do seu inventário no Inventário do Omnichannel.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/location-graph/uploads` sem corpo de solicitação.

Libere uma ou mais reservas de inventário existentes para liberar esse inventário.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/reservation/actions/releases` com o novo corpo da solicitação de Entrada de Liberar reserva OCI.

Carregue um arquivo de dados de disponibilidade do inventário no Inventário do Omnichannel.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/availability-records/uploads` com um corpo de solicitação de arquivo JSON.

Transfira uma ou mais reservas de inventário entro locais ou grupos de locais.
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/commerce/oci/reservation/actions/transfers` com o novo corpo da solicitação Transferir entrada de reserva OCI.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Connect

Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

B2B Commerce para Lightning

Entrada de refinamento de valor distinto
Esse corpo de solicitação tem essa propriedade disponível ao público em geral.

- `attributeType` – tipo de atributo de pesquisa. Os valores são:
  - `Custom`
  - `ProductAttribute`
  - `Standard`

Entrada de atributo facetável
Esse corpo de solicitação tem essa propriedade alterada.

- `type` – Essa propriedade agora oferece suporte ao valor `ProductAttribute` (disponível ao público em geral).

Entrada do agrupamento de pesquisa de produto (piloto)

> Nota: Fornecemos agrupamento a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. O agrupamento está sujeito a alterações e não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `groupingOption` – Opção de agrupamento para resultados da pesquisa. Os valores são:
  - `NoGrouping` – Os resultados da pesquisa não são agrupados.
  - `VariationParent` – Os resultados da pesquisa são agrupados pelo pai da variação.
- `topProductType` – Tipo de produto principal a retornar para cada grupo de produtos nos resultados da pesquisa. O valor é `VariationParent`.

Entrada de pesquisa de produto

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `grouping` (piloto) – Especifica se os produtos devem ser agrupados nos resultados da pesquisa e como agrupá-los.

Entrada de atributo pesquisável

Esse corpo de solicitação tem essa propriedade alterada.

- `type` – Essa propriedade agora oferece suporte ao valor `ProductAttribute` (disponível ao público em geral).

Conversas

Entrada da atualização de entradas de conversa

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `conversationEntriesUpdates` – Lista de atualizações da entrada da conversa.

Entrada de atualização da entrada da conversa

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `identifier` – Identificador da entrada da conversa atualizada.
- `messageText` – Texto de mensagem para a entrada da conversa atualizada.

Field Service

Mudanças da entrada padrão

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `schedulingEndDate` – data de término do agendamento no formato AAAA-MM-DD.
- `schedulingOccurrences` – número de ocorrências de agendamento.
- `schedulingStartDate` – data de início do agendamento no formato AAAA-MM-DD.
- `serviceResourceId` – ID dos recursos em serviço aos quais atribuir turnos.
- `serviceTerritoryId` – ID do território de serviço ao qual atribuir turnos.

Lightning Scheduler

Entrada de slots do território disponíveis

Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `filterByResources` – Lista separada por vírgulas dos IDs dos recursos em serviço. A API retorna apenas recursos em serviço elegíveis que estão tanto na lista quanto no território de serviço selecionado classificado pela ordem em que os IDs de recurso são passados.

Atualizar entrada do compromisso de serviço

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `assignedResources` – Recursos em serviço que são atribuídos a um compromisso de serviço.
- `schedulingPolicyId` – ID do objeto `AppointmentSchedulingPolicy`.
- `serviceAppointment` – compromisso para concluir um trabalho de serviço para um cliente.
- `serviceAppointmentId` – ID do compromisso de serviço que você deseja atualizar.

Gerenciamento de pedidos

Localizar rotas com menos entrada de divisões

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `locationAvailableInventory` – Cada elemento da lista representa a quantidade disponível de um produto no local do inventário.
- `maximumNumberOfSplits` – O número máximo permitido de divisões de envio. Opções de roteamento que envolvem mais que esse número de divisões não são retornadas.
- `orderedQuantities` – Cada elemento da lista representa uma quantidade de um produto a ser roteado para cumprimento.

Entrada de disponibilidade do local

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `externalReferenceId` – O ID de referência externo do local do inventário.
- `quantity` – A quantidade disponível do produto.
- `stockKeepingUnit` – A Unidade de manutenção de estoque (SKU) do produto.

Entrada de local

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `countryCode` – O código do país do local.
- `locationIdentifier` – O identificador do local.
- `postalCode` – O código postal do local.

Múltiplas entradas do pedido de cumprimento

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `fulfillmentOrders` – Cada elemento contém os dados para criar um pedido de cumprimento.

Quantidade com entrada de SKU

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `quantity` – Quantidade do produto.
- `stockKeepingUnit` – SKU do produto.

Classificar entrada de distância média

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `deliveryCountryCode` – O código do país do destinatário do pedido.
- `deliveryPostalCode` – O código postal do destinatário do pedido.
- `distanceUnit` – Especifique mi ou km para retornar distâncias médias em milhas ou quilômetros, respectivamente.

- `sortResult` – Especifique ASC ou DESC para classificar os resultados por distância média de envio em ordem crescente ou decrescente, respectivamente.
- `targetLocations` – Cada elemento é um conjunto de locais de inventário que pode se combinar para cumprir o pedido.

Entrada de local de destino

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais com informações sobre códigos postais e de país.

Inventário do Omnichannel

Criar entrada de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `allowPartialReservations` – Quando true, se o sistema não puder criar toda a reserva, ele tenta criar uma reserva parcial.
- `createRecords` – uma lista de quantidades e locais ou grupos de locais de produto.
- `expirationSeconds` – Um período em segundos. Se a reserva não for cumprida nesse período depois do reservationTime, ela expirará.
- `externalRefId` – ID de referência externo.
- `reservationTime` – A hora na qual registrar a reserva.

Criar entrada única de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `locationGroupIdentifier`—Identificador do grupo de locais no qual reservar o inventário.
- `locationIdentifier`—Identificador do local no qual reservar o inventário.
- `quantity`—A quantidade do produto a ser reservada.
- `stockKeepingUnit`—A SKU do produto a ser reservado.

Cumprir entrada de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `fulfillmentRecords` – Uma lista de reservas de inventário.

Cumprir entrada única de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que está cumprindo a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que está cumprindo recebendo a reserva.
- `quantity` – A quantidade sendo cumprida.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto que está sendo cumprido.

Obter entrada de disponibilidade de inventário OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `locationGroupIdentifier` – O identificador de um grupo de locais para o qual recuperar dados de disponibilidade de inventário. Especificar esse valor recupera dados de inventário para todos os locais que pertencem a esse grupo.

- `locationGroupIdentifiers` – Uma lista de até 100 identificadores de grupos de locais para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `locationIdentifiers` – Uma lista de até 100 identificadores de locais para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `stockKeepingUnit` – A SKU de um produto para o qual recuperar dados de disponibilidade de inventário. Especificar uma SKU sem locais ou grupos de locais retorna os dados de disponibilidade para essa SKU em todos os locais de inventário não atribuídos a grupos de locais.
- `stockKeepingUnits` – Uma lista de até 100 SKUs de produtos para os quais recuperar dados de disponibilidade de inventário.
- `useCache` – Se os dados do inventário devem ser buscados do cache. O valor padrão é true.

Liberar entrada de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `releaseRecords` – Lista de reservas de inventário a liberar.

Liberar entrada única de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local ou grupo de locais que tem a reserva.
- `locationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que tem a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que tem recebendo a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário reservado a ser liberado.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto a ser liberado.

Transferir entrada de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `allOrNothingTransferId`—Controla se uma única solicitação de transferência com falha cancela todas as outras solicitações na chamada.
- `transferRecords` – Uma lista de transferências de reserva de inventário.

Transferir entrada única de reserva OCI

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `actionRequestId` – um UUID que identifica a solicitação. Use os IDs de solicitação da ação em dados de resposta para identificar quais solicitações obtiveram sucesso ou falharam.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que está recebendo a transferência.
- `fromLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que está enviando a reserva.
- `fromLocationIdentifier` – O identificador do local que está enviando a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário sendo transferido.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto que está sendo transferido.
- `toLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que está recebendo a reserva.
- `toLocationIdentifier` – O identificador do local que está recebendo a reserva.

Pagamentos

Entrada de reversão de autorização

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `accountId` – Conta para o estorno da autorização de pagamento. Deve combinar com a conta da autorização de pagamento.
- `additionalData` – Permite aos usuários inserir dados adicionais, se necessário para uma solicitação de pagamento. O objeto additionalData consiste em entradas, cada uma delas com uma chave e um valor. Suporte para até cinco pares de chave e valor. Cada chave e cada valor pode conter até 255 caracteres.
- `amount` – valor do ajuste aplicado à autorização de pagamento.
- `comments` – os usuários podem adicionar comentários para fornecer mais detalhes sobre um registro. Máximo de 1.000 caracteres.
- `effectiveDate` – data em que o ajuste entra em vigor na autorização.
- `email` – email do cliente que iniciou a solicitação.
- `idempotencyKey` – chave de idempotência usada para a solicitação de pagamento. Pode ser fornecida na carga útil ou no cabeçalho, mas não nos dois lugares de uma só vez.
- `ipAddress` – Endereço IP do cliente que fez a solicitação.
- `macAddress` – Endereço MAC do cliente que fez a solicitação.
- `phone` – número de telefone do cliente que iniciou a solicitação.

Entrada de tokenização do método de pagamento

Esse novo corpo de solicitação tem estas propriedades.

- `additionalData` – Permite aos usuários inserir dados adicionais, se necessário para uma solicitação de pagamento. O objeto additionalData consiste em entradas, cada uma delas com uma chave e um valor. Suporte para até cinco pares de chave e valor. Cada chave e cada valor pode conter até 255 caracteres.
- `address` – endereço da forma de pagamento.
- `cardPaymentMethod`—Método de pagamento por cartão.
- `email` – email do cliente que iniciou a solicitação.
- `idempotencyKey` – chave de idempotência usada para a solicitação de pagamento. Pode ser fornecida na carga útil ou no cabeçalho, mas não nos dois lugares de uma só vez.
- `ipAddress` – Endereço IP do cliente que fez a solicitação.
- `macAddress` – Endereço MAC do cliente que fez a solicitação.
- `paymentGatewayId`—ID do gateway de pagamento.
- `phone` – número de telefone do cliente que iniciou a solicitação.

Corpos de resposta da API REST do Connect novos e alterados

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

B2B Commerce para Lightning

Atributo de produto do carrinho (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo ou nome de exibição do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo dentro do conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

Resumo de produto do carrinho

Esse corpo de resposta tem esta propriedade disponível ao público em geral.

- `variationAttributes` – Atributos de variação associados ao produto.

Valor da faceta de pesquisa distinta

Esse corpo de resposta tem essa propriedade alterada.

- `attributeType` – Essa propriedade agora oferece suporte ao valor `ProductAttribute` (disponível ao público em geral).

Atributo facetável

Esse corpo de resposta tem essa propriedade alterada.

- `type` – Essa propriedade agora oferece suporte ao valor `ProductAttribute` (disponível ao público em geral).

Resumo do grupo de entrega do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fields` – Mapa dos campos do resumo do grupo de entrega do pedido e de outros objetos relacionados que foram consultados.

Coleção do resumo do grupo de entrega do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` – Token para a página atual dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `currentPageUrl` – URL para a página atual de resumos do grupo de entrega do pedido.
- `nextPageToken` – Token para a página seguinte dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `nextPageUrl` – O URL para a página seguinte dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `orderDeliveryGroups` – Coleção de resumos do grupo de entrega do pedido.
- `previousPageToken` – Token para a página anterior dos resumos do grupo de entrega do pedido.
- `previousPageUrl` – URL para a página anterior dos resumos do grupo de entrega do pedido.

Resumo de item do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fields` – Mapa dos campos do resumo do item do pedido e outros objetos relacionados que foram consultados.
- `orderItemSummaryId` – ID do resumo do item do pedido.
- `orderSummaryId` – ID do resumo do pedido.
- `product` – Informações do item do produto associado.

Coleção de resumo de item do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageToken` – Token para a página atual dos itens.
- `currentPageUrl` – URL para a página atual dos itens.
- `items` – Coleção de resumos do item do pedido.
- `nextPageToken` – Token para a próxima página de itens.
- `nextPageUrl` – URL para a próxima página de itens.
- `previousPageToken` – Token para a página anterior de itens.
- `previousPageUrl` – URL para a página anterior de itens.

Produto de resumo do item do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `canViewProduct` – Especifica se o usuário do contexto pode visualizar o produto (`true`) ou não (`false`).

- `errorCode` – Código de erro para o produto com erros.
- `errorMessage` – Mensagem de erro para o produto com erros.
- `fields` – Mapa dos campos do produto consultado.
- `media` – Mídia do produto associado.
- `productAttributes` – Resumo dos atributos do produto.
- `productId` – ID do produto.

Resumo do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `createdDate` – Data de criação do resumo do pedido.
- `fields` – Mapa dos campos do resumo do pedido solicitado.
- `orderNumber` – Número do pedido do resumo do pedido.
- `orderSummaryId` – ID do resumo do pedido.
- `orderedDate` – Data do pedido do resumo do pedido.
- `ownerId` – ID do proprietário do resumo do pedido.
- `status` – Status do resumo do pedido.
- `totalAmount` – Valor total do resumo do pedido.

Coleção de resumo do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `count` – Contagem total dos resumos de pedidos devolvidos na página atual.
- `currentPageToken` – Token que identifica a página atual.
- `currentPageUrl` – URL da API REST do Connect identificando a página atual.
- `nextPageToken` – Token que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `orderSummaries` – Coleção de resumos do pedido.
- `previousPageToken` – Token que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `previousPageUrl` – URL da API REST do Connect que identifica a página anterior ou `null` se não houver uma página anterior.
- `sortOrder` – Ordem de classificação para resumos do pedido. Os valores são:
  - `CreatedDateAsc` – Classifica pela data de criação mais antiga.
  - `CreatedDateDesc` – Classifica pela data de criação mais recente.
  - `OrderedDateAsc` – Classifica pela data do pedido mais antiga.
  - `OrderedDateDesc` – Classifica pela data do pedido mais recente.

Informações de atributo do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `allowableValues` – Valores permitidos para o atributo.
- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `availableValues` – Valores de atributo que estão disponíveis para o produto.
- `fieldEnumOrId` – ID de campo para campos personalizados ou valor de enumeração para campos padrão.
- `label` – Rótulo do atributo.
- `objectName` – Nome do objeto que contém o campo.

- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.

Informações de seleção de atributo do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `label` – Rótulo do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

Conjunto de atributos do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `attributes` – Mapa dos atributos que são membros do conjunto de atributos.
- `developerName` – Nome do conjunto de atributos.
- `id` – ID do registro de atributo do produto que representa o conjunto de atributos do produto.

Informações do conjunto de atributos do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `attributeInfo` – Mapa do nome da API do campo de atributo para os metadados do atributo.
- `description` – Descrição do conjunto de atributos.
- `developerName` – Nome do desenvolvedor do conjunto de atributos.
- `iD` – ID do conjunto de atributos.
- `masterLabel` – Rótulo-mestre do conjunto de atributos.
- `sequence` – Sequência do conjunto de atributos para o produto.

Resumo do conjunto de atributos do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do conjunto de atributos.
- `attributes` – Lista de atributos no conjunto de atributos.
- `label` – Rótulo de exibição do conjunto de atributos.

Resumo de atributos do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `apiName` – Nome da API do atributo.
- `label` – Rótulo de exibição do atributo.
- `sequence` – Sequência do atributo no conjunto de atributos.
- `value` – Valor de exibição do atributo.

Entrada de atributos de produto ao produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `canonicalKey` – Valores de API do atributo concatenados com um sublinhado (_) com base no número de sequência dos atributos no conjunto de atributos.
- `productId` – ID de produto de variação para a seleção de atributos.
- `selectedAttributes` – Lista de metadados e valores de atributos ordenada que pode ser usada para formar uma chave que mapeia para o ID do produto.

Detalhe do produto

Esse corpo de resposta tem estas propriedades disponíveis ao público em geral.

- `attributeSetInfo` – Mapa do nome do desenvolvedor do conjunto de atributos para seus metadados.
- `productClass` – Classe do produto. Os valores são:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` – Conjunto de atributos de variação para o produto.
- `variationInfo` – Valores disponíveis e permitidos para atributos de variação e um mapa para resolver IDs de produtos de variação por meio de combinações de valor de atributo.
- `variationParentId` – ID do pai da variação.

Resumo do produto

Esse corpo de resposta tem estas propriedades disponíveis ao público em geral.

- `productClass` – Classe do produto. Os valores são:
  - `Simple`
  - `Variation`
  - `VariationParent`
- `variationAttributeSet` – Conjunto de atributos de variação que é associado ao produto.

Informações de variação do produto (disponível ao público em geral)

Esse corpo de resposta tem estas propriedades.

- `attributesToProductMappings` – Mapa das combinações de valores de atributo para o ID de produto de variação.
- `variationAttributeInfo` – Mapa do nome de API do campo para informações do atributo do produto.

Atributo pesquisável

Esse corpo de resposta tem essa propriedade alterada.

- `type` – Essa propriedade agora oferece suporte ao valor `ProductAttribute` (disponível ao público em geral).

Chatter

Capacidade de colaboração da chamada

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `commentEndTime` – Hora de término do comentário do media player em segundos.
- `commentStartTime` – Hora de início do comentário do media player em segundos.

Recursos de elemento de feed

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `callCollaboration` – Se um elemento do feed tiver essa funcionalidade, ele terá um comentário de gravação.

Conteúdo gerenciado do CMS

Valor do nó de mídia do conteúdo gerenciado

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `contentKey` – A chave do conteúdo gerenciado.

Versão do conteúdo gerenciado

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `contentKey` – A chave do conteúdo gerenciado.

Resultado da pesquisa do conteúdo gerenciado
Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `contentKey` – A chave do conteúdo gerenciado.

Conversas

Upload de conversa em massa
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `conversationIdentifier`—Identificador para a conversa.
- `errorDetail` – Se o carregamento tiver falhado, o motivo da falha.
- `status` – Status da tentativa de carregamento.
- `uploadId` – ID de upload da conversa.

Uploads de conversa em massa
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `conversationBulkUploadsResults`—Lista de resultados de upload de conversa em massa.

Status do upload em massa da conversa
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `conversationId` – ID da conversa.
- `errorDetail` – Detalhe do erro para a conversa.
- `failedEntryCount` – Número de entradas com falha para a conversa.
- `failedEntryIds` – Lista de IDs de entrada da conversa com falha para a conversa.
- `lastUpdatedTimestamp` – Carimbo de data e hora para a atualização mais recente da conversa em milissegundos.
- `status` – Status da solicitação de upload da conversa.
- `successEntryCount` – Número de entradas bem-sucedidas para a conversa.
- `uploadId` – ID de upload da conversa.

Status do upload em massa da conversa
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `conversationBulkUploadStatuses` – Lista de status para o upload em massa das conversas.

Entradas da conversa
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `conversationEntries` – Lista de entradas da conversa.

Atualização de entradas da conversa
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `conversationEntriesUpdateResults` – Lista de resultados da atualização de entrada da conversa.

Entrada da conversa
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `clientDuration` – Duração do cliente para a entrada da conversa, em milissegundos.
- `clientTimestamp` – Carimbo de data e hora para a entrada da conversa em milissegundos.
- `identifier` – Identificador da entrada da conversa.

- `messageText` – Texto de mensagem para a entrada da conversa. Esse texto é retornado apenas para tipos de entrada da mensagem contendo mensagens de conteúdo estático do tipo texto.
- `sender` – Remetente da entrada da conversa.
- `serverReceivedTimestamp` – Carimbo de data e hora de recebimento do servidor para a entrada da conversa em milissegundos.

Atualização da entrada da conversa

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `failureReason` – Se a atualização tiver falhado, o motivo da falha.
- `identifier` – Identificador da entrada da conversa atualizado.
- `success` – Especifica se o status da tentativa de atualização é sucesso (`true`) ou não (`false`).

Participante da conversa

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `appType` – O tipo de aplicativo para o participante.
- `role` – Papel do participante.
- `subject` – Assunto do participante.

Field Service

Mudanças do padrão

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `count` – Contagem total de turnos criados.
- `recordIds` – Coleção de IDs dos turnos criados.

Gerenciamento de pedidos e inventário do Omni-Channel

Saída de local disponível

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais de inventário.

Saída de resultado de distância média

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `distanceCalculation` – Resultados dos cálculos de distância de envio.

Saída do cálculo de distância

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `averageDistance` – A distância média dos locais do destinatário do pedido.
- `locations` – A lista de locais e respectivas distâncias para o destinatário do pedido.
- `rank` – A classificação desse resultado entre todos os resultados por distância média até o destinatário do pedido.

Localize rotas com menos saídas de divisões

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `targetLocations` – Cada elemento da lista é um conjunto de locais do inventário que, juntos, podem atender ao pedido que está sendo roteado.

Saída do grupo de cumprimento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fulfilledFromLocationId` – (falha na criação) A entrada FulfilledFromLocationId.

- `fulfillmentOrderId` – O FulfillmentOrderId do FulfillmentOrder criado com sucesso.
- `fulfillmentType` – (falha na criação) A entrada FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` – (falha na criação) A entrada OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` – (falha na criação) A lista de entrada de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` – (falha na criação) O OrderSummaryId da entrada.
- `referenceId` – O referenceId da representação de entrada do FulfillmentGroup.

Saída de local disponível

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais de inventário.

Saída de resultado de distância média

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `distanceCalculation` – Resultados dos cálculos de distância de envio.

Saída do cálculo de distância

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `averageDistance` – A distância média dos locais do destinatário do pedido.
- `locations` – A lista de locais e respectivas distâncias para o destinatário do pedido.
- `rank` – A classificação desse resultado entre todos os resultados por distância média até o destinatário do pedido.

Localize rotas com menos saídas de divisões

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `targetLocations` – Cada elemento da lista é um conjunto de locais do inventário que, juntos, podem atender ao pedido que está sendo roteado.

Saída do grupo de cumprimento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fulfilledFromLocationId` – (falha na criação) A entrada FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` – O FulfillmentOrderId do FulfillmentOrder criado com sucesso.
- `fulfillmentType` – (falha na criação) A entrada FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` – (falha na criação) A entrada OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` – (falha na criação) A lista de entrada de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` – (falha na criação) O OrderSummaryId da entrada.
- `referenceId` – O referenceId da representação de entrada do FulfillmentGroup.

Pagamentos

Saída de ajuste de autorização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `accountID` – ID da conta que contém a autorização de pagamento que está sendo ajustada.
- `amount` – Valor do ajuste da autorização de pagamento.
- `currencyIsoCode` – Código de moeda ISO 4217 de três letras associado ao ajuste da autorização de pagamento.
- `effectiveDate` – Data em que o ajuste de autorização entra em vigor.
- `id` – ID do registro de PaymentAuthAdjustment.
- `paymentAuthAdjustmentNumber` – Número de referência definido pelo sistema.

- `requestDate` – Data em que a transação de ajuste de autorização ocorreu.
- `status` – Status do ajuste da autorização de pagamento.

Saída de reversão de autorização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `error` – Representação de resposta de erro para uma reversão de autorização.
- `gatewayResponse` – Representação de resposta de gateway para uma reversão de autorização.
- `paymentAuthAdjustment` – Representação da resposta de ajuste de autorização de pagamento para a reversão de autorização.
- `paymentGatewayLogs` – Representação de coleção de log do gateway para a reversão da autorização.

Saída da resposta do gateway de reversão de autorização

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `gatewayAvsCode` – Código AVS do gateway.
- `gatewayDate` – Data do gateway.
- `gatewayMessage` – Mensagem retornada pelo gateway.
- `gatewayReferenceDetails` – detalhes de referência do gateway.
- `gatewayReferenceNumber` – número de referência do gateway.
- `gatewayResultCode` – código de resultado do gateway.
- `gatewayResultCodeDescription` – Descrição do código de resultado do gateway.
- `salesforceResultCode` – Código de resultado do Salesforce.

Saída de tokenização do método de pagamento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `error`—Resposta de erro após a falha de uma solicitação de tokenização de método de pagamento.
- `gatewayResponse`—Resposta de gateway após uma solicitação de tokenização de método de pagamento.
- `paymentGatewayLogs`—Logs de gateway de pagamento após uma solicitação de tokenização de método de pagamento.
- `paymentMethod`—Representação do método de pagamento para a solicitação de tokenização de método de pagamento.

Saída do gateway de tokenização do método de pagamento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `gatewayAvsCode` – Código AVS do gateway.
- `gatewayDate` – Data do gateway.
- `gatewayMessage` – Mensagem retornada pelo gateway.
- `gatewayResultCode` – código de resultado do gateway.
- `gatewayResultCodeDescription` – Descrição do código de resultado do gateway.
- `gatewayToken`—Token do método de pagamento do gateway de pagamento.
- `salesforceResultCode` – Código de resultado do Salesforce.

Personalização

Atribuição de destino do público

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `formulaScope` – escopo da fórmula do destino.

Conexão privada

Propriedades de conexão de rede de entrada da AWS

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `awsVpcEndpointId` – ID do ponto de extremidade da VPC da conexão de rede de entrada da AWS.
- `region` – Região de nuvem da conexão de rede de entrada da AWS.

Propriedades da conexão da rede de saída da AWS

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `awsVpcEndpointId` – ID do ponto de extremidade da VPC da conexão de rede de saída da AWS.
- `awsVpcEndpointServiceName` – Nome de serviço do ponto de extremidade da VPC da conexão de rede de saída da AWS.
- `region` – Região de nuvem da conexão de rede de saída da AWS.

Conexão de rede

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `connectionProperties` – Nomes e valores de propriedade da conexão de rede.
- `connectionType` – Tipo de conexão de rede. O valor é `AwsPrivateLink`.
- `description` – Descrição da conexão de rede.
- `developerName` – Nome da conexão de rede.
- `id` – ID da conexão de rede.
- `isActive` – Especifica se a conexão de rede está ativa (`true`) ou não (`false`).
- `masterLabel` – Rótulo-mestre da conexão de rede.
- `namespacePrefix` – Prefixo do namespace da conexão de rede.
- `status` – Status da conexão de rede. Os valores são:
  - `Allocating`
  - `DeletedRemotely`
  - `PendingAcceptance`
  - `PendingActivation`
  - `Ready`
  - `RejectedRemotely`
  - `TeardownInProgress`
  - `Unprovisioned`

Gerenciamento de pedidos

Saída de local disponível

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `locations` – Uma lista de locais de inventário.

Saída de resultado de distância média

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `distanceCalculation` – Resultados dos cálculos de distância de envio.

Saída do cálculo de distância

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `averageDistance` – A distância média dos locais do destinatário do pedido.
- `locations` – A lista de locais e respectivas distâncias para o destinatário do pedido.
- `rank` – A classificação desse resultado entre todos os resultados por distância média até o destinatário do pedido.

Localize rotas com menos saídas de divisões

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `targetLocations` – Cada elemento da lista é um conjunto de locais do inventário que, juntos, podem atender ao pedido que está sendo roteado.

Saída do grupo de cumprimento

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `fulfilledFromLocationId` – (falha na criação) A entrada FulfilledFromLocationId.
- `fulfillmentOrderId` – O FulfillmentOrderId do FulfillmentOrder criado com sucesso.
- `fulfillmentType` – (falha na criação) A entrada FulfillmentType.
- `orderDeliveryGroupSummaryId` – (falha na criação) A entrada OrderDeliveryGroupSummaryId.
- `orderItemSummaries` – (falha na criação) A lista de entrada de OrderItemSummaries.
- `orderSummaryId` – (falha na criação) O OrderSummaryId da entrada.
- `referenceId` – O referenceId da representação de entrada do FulfillmentGroup.

Saída de local

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `distance` – A distância do local ao destinatário do pedido.
- `locationIdentifier`—O identificador do local.

Saída de múltiplos pedidos de cumprimento

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `fulfillmentOrders`—Uma lista de dados de resposta para FulfillmentOrders criados e com falha.

Saída de resumo do item do pedido

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errors`—Lista de erros específicos de OrderItemSummary, se houver.
- `orderItemSummaryId` – ID do OrderItemSummary.
- `quantity` – Quantidade do OrderItemSummary.

Saída de Classificar distância média

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `distanceUnit`—A unidade de distância especificada (milhas ou quilômetros).
- `results`—Os resultados dos cálculos de distância de envio.

Inventário do Omnichannel

Saída de erro de Criar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errorCode`—O código de erro.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

Saída de Criar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes para cada produto na reserva.
- `errors`—Todos os erros retornados pela solicitação de reserva.
- `expirationTime`—O tempo no qual a reserva expira.
- `reservationTime`—O tempo em que a reserva foi registrada.
- `success` – Indica se a solicitação foi criada com êxito.

Saída única de Criar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `locationGroupIdentifier`—Identificador do grupo de locais em que o inventário está reservado.
- `locationIdentifier`—Identificador do local em que o inventário está reservado.
- `quantity` – A quantidade reservada do produto.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto reservado.

Saída de erro de Cumprir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva atendida, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

Saída de Cumprir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de cumprimento.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

Saída única de Cumprir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de atender reservas original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que cumpriu a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que cumpriu a reserva.
- `quantity`—A quantidade cumprida.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto cumprido.

Saída de Inventário futuro OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `expectedDate`—Data em que o futuro inventário é esperado.
- `quantity` – quantidade do inventário futuro.

Saída de Obter disponibilidade de inventário OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `locationGroups`—Uma lista de dados de disponibilidade do inventário para grupos de locais individuais.
- `locations`—Uma lista de dados de disponibilidade de inventário para locais individuais.

Saída de Registro de inventário OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `availableToFulfill`—A Quantidade disponível para cumprir.
- `availableToOrder`—A Quantidade disponível para pedir.

- `effectiveDate`—A data efetiva do inventário.
- `futures`—Uma lista de reposições de estoque de inventário futuro esperado.
- `onHand`—A quantidade Disponível.
- `reserved`—A quantidade Reservada.
- `safetyStockCount`—A Contagem de estoque de segurança.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto.

Saída de Disponibilidade de local OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `inventoryRecords`—Uma lista de dados de disponibilidade para produtos individuais nesse local.
- `locationIdentifier` – O identificador do local.

Saída de Disponibilidade do grupo de locais OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `inventoryRecords`—Uma lista de dados de disponibilidade para produtos individuais. Os dados combinam as quantidades para todos os locais que pertencem a esse grupo de locais.
- `locationGroupIdentifier`—O identificador do grupo de locais.

Saída de Publicar estrutura de local OCI

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `uploadId`—Identificador do trabalho de publicação. Use esse valor para recuperar o status do trabalho.

Saída de status de Publicar estrutura de local OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `endTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi concluído. (por exemplo: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`—O número de registros processados pelo trabalho.
- `recordsReadCount`—O número de registros lidos pelo trabalho.
- `recordsSkippedCount`—O número de registros ignorados pelo trabalho.
- `startTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi iniciado. (por exemplo: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `status` — O status do trabalho. (Por exemplo, “PENDENTE”, “CONCLUÍDO” etc.).
- `uploadId`—Identificador do trabalho.
- `validationErrors`—Lista de todos os erros de validação retornados pelo trabalho.
- `validationStatus` — O status da validação do trabalho.

Saída de erro de Liberar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva liberada, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

Saída de Liberar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de liberação.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

Saída única de Liberar reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de liberação de reserva original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que liberou a reserva.
- `locationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que liberou a reserva.
- `locationIdentifier` – O identificador do local que liberou a reserva.
- `quantity`—A quantidade liberada.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto liberado.

Saída de erro de Transferir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `details`—Detalhes da reserva transferida, se bem-sucedida.
- `errorCode`—O código de erro, se houver.
- `message`—Detalhes do erro, se disponível.

Saída de Transferir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `errors`—Respostas para as reservas individuais na solicitação de transferência.
- `success` – Indica se a solicitação foi bem-sucedida.

Saída única de Transferir reserva OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actionRequestId`—O UUID que identifica a solicitação de transferência de reserva original.
- `externalRefId` – O ID de referência externo do local que recebeu a reserva.
- `fromLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que enviou a reserva.
- `fromLocationIdentifier` – O identificador do local que enviou a reserva.
- `quantity` – A quantidade de inventário transferido.
- `stockKeepingUnit` – A SKU do produto transferido.
- `toLocationGroupIdentifier` – O identificador do grupo de locais que recebeu a reserva.
- `toLocationIdentifier` – O identificador do local que recebeu a reserva.

Saída de Carregar disponibilidade de inventário OCI

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `uploadId`—Identificador do trabalho de carregamento. Use esse valor para recuperar o status do trabalho.

Saída de status de Carregar disponibilidade de inventário OCI

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `endTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi concluído. (por exemplo: "2020-07-06T22:54:08.012Z")
- `recordsProcessedCount`—O número de registros processados pelo trabalho.
- `recordsReadCount`—O número de registros lidos pelo trabalho.
- `recordsSkippedCount`—O número de registros ignorados pelo trabalho.
- `startTimeUTC`—A hora em UTC em que o trabalho foi iniciado. (por exemplo: "2020-07-06T22:53:06.788Z")
- `status` — O status do trabalho. (Por exemplo, “PENDENTE”, “CONCLUÍDO” etc.).
- `uploadId`—Identificador do trabalho.
- `validationErrors`—Lista de todos os erros de validação retornados pelo trabalho.
- `validationStatus` — O status da validação do trabalho.

API REST do Tableau CRM

Recupere informações sobre os limites do Analytics usando a API REST do Tableau CRM. Recupere e reverta os registros históricos da receita. Experimente filtragem aprimorada para trabalhos de fluxo de dados.

NESTA SEÇÃO:

Recursos novos e alterados da API REST do Tableau CRM
Esses recursos são novos ou foram alterados.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Tableau CRM
Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Corpos de resposta novos e alterados da API REST do Tableau CRM
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Recursos novos e alterados da API REST do Tableau CRM

Esses recursos são novos ou foram alterados.

Obter limites do Analytics
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/wave/limits`. Os parâmetros da solicitação podem ser usados para filtrar os resultados.

Obter um registro histórico da receita
Faça uma solicitação GET para o recurso `/wave/recipes/recipeId` com o novo parâmetro de solicitação `historyId`.

Reverter uma receita a um registro histórico anterior
Faça uma solicitação PUT para o recurso `/wave/recipes/recipeId` com um recurso `AssetRevertHistoryInputRepresentation`.

Obter trabalhos do fluxo de dados por tipo de licença
Faça uma solicitação GET para recurso `/wave/dataflowjobs/` com o novo parâmetro de solicitação `licenseType`. Os valores válidos são: `EinsteinAnalytics` e `Sonic`.

Obter trabalhos do fluxo de dados por status
Faça uma solicitação GET para recurso `/wave/dataflowjobs/` com o novo parâmetro de solicitação `status`.

Obter trabalhos do fluxo de dados usando termos de pesquisa
Faça uma solicitação GET para recurso `/wave/dataflowjobs` com o novo parâmetro de solicitação `q`.

Obter uma consulta por origem da consulta
Faça uma solicitação GET para recurso `/wave/query` com o novo parâmetro de solicitação `querySource`.

Corpos de solicitação novos e alterados da API REST do Tableau CRM

Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Entrada de visualização salva do componente (ComponentSavedViewInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades novas.

- `pageId` – o ID da página do componente para a visualização salva.
- `state` – as seleções e filtros aplicados ao componente na visualização salva.

Entrada de estado de visualização do componente (ComponentSavedViewStateInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades novas.

- `datasets` – um mapa dos nomes do conjunto de dados totalmente qualificados para os estados do conjunto de dados.
- `steps` – um mapa dos IDs da etapa para os estados da etapa.

Entrada de parâmetros do widget de componente (ComponentWidgetParametersInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem estas propriedades novas.

- `shareState` – indica se o estado do componente é compartilhado com o painel pai (`true`) ou não (`false`).
- `attributes` – a coleção de valores dos atributos do componente.
- `step` – a etapa para o componente.

Entrada do painel (DashboardInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o painel está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Entrada da visualização salva do painel (DashboardSavedViewInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se a visualização salva do painel está ou não oculta dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Entrada do conjunto de dados (DatasetInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o conjunto de dados está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Entrada do lens (LensInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o lens está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Número de entradas de parâmetros do widget (NumberWidgetParametersInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem esta propriedade nova.

- `tooltip` – a dica de ferramenta para esse widget.

Entrada de receita (RecipeInputRepresentation)

O corpo da solicitação tem estas propriedades novas.

- `historyLabel` – um rótulo de histórico opcional para marcar a versão da receita que está sendo salva.
- `licenseAttributes` – atributos de licença opcionais para marcar a receita que está sendo salva.

Entrada de rótulo de nome da receita (RecipeNameLabelInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `label` – o rótulo para o nó da receita.
- `name` – o nome para o nó da receita.

Entrada do nó da receita (RecipeNodeInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `action` – o tipo de nó da receita. Os valores válidos são: `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`, `Export`, `Extract`,

`Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` e `TypeCast`.

- `schema` – as alterações de esquema para o nó.
- `sources` – uma lista de IDs de nó de origem.

Cada ação de nó da receita tem representações de solicitação exclusivas que são extensões da `RecipeNodeInputRepresentation` de base. O guia do desenvolvedor completo detalha essas representações.

Entrada de nome do tipo de receita (RecipeTypeNameInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `label` – o rótulo para o tipo de receita.
- `name` – o nome para o tipo de receita.

Entrada da etapa do SQL (SqlStepInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `broadcastFacet` – indica se a etapa transmite facetamento (`true`) ou não (`false`).
- `connectionName` – o nome da conexão usada para consultar dados externos.

Entrada de conteúdo da dica de ferramenta (TooltipContentInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `body` – o conteúdo de visualização para a dica de ferramentas.
- `description` – o conteúdo do texto para a dica de ferramentas.

Entrada da dica de ferramenta (TooltipInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `content` – o conteúdo da dica de ferramentas.
- `customizeTooltip` – indica se a dica de ferramentas é personalizada (`true`) ou não (`false`).

Entrada de origem da dica de ferramenta (TooltipSourceInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `name` – o nome da origem da dica de ferramenta.
- `namespace` – o namespace da origem da dica de ferramenta.
- `type` – o tipo da origem da dica de ferramenta. O valor com suporte é: `Step`.

Entrada de visualização da dica de ferramenta (TooltipVisualizationInputRepresentation)

O novo corpo da solicitação tem estas propriedades.

- `height` – a altura da origem da dica de ferramenta.
- `source` – a origem da visualização da dica de ferramentas exibida.
- `width` – a largura da origem da dica de ferramenta.

Corpos de resposta novos e alterados da API REST do Tableau CRM

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Visualização salva do componente (ComponentSavedViewRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `pageId` – o ID da página do componente para a visualização salva.

- `state` – as seleções e filtros aplicados ao componente na visualização salva.

Estado da visualização salva do componente (ComponentSavedViewStateRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `datasets` – um mapa dos nomes do conjunto de dados totalmente qualificados para os estados do conjunto de dados.
- `steps` – um mapa dos IDs da etapa para os estados da etapa.

Parâmetros do widget do componente (ComponentWidgetParametersRepresentation)

O corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `shareState` – indica se o estado do componente é compartilhado com o painel pai (`true`) ou não (`false`).
- `attributes` – a coleção de valores dos atributos do componente.
- `step` – a etapa para o componente.

Painel (DashboardRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o painel está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Visualização salva do painel (DashboardSavedViewRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se a visualização salva do painel está ou não oculta dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Trabalho de fluxo de dados (DataflowJobRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `licenseAttributes` – atributos de licença opcionais para marcar a receita que está sendo salva.

Coleção de trabalhos do fluxo de dados (DataflowJobCollectionRepresentation)

O corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `nextPageUrl` – o URL para ir para a próxima página de trabalhos na coleção.
- `totalSize` – a contagem total de trabalhos de fluxo de dados na coleção, independentemente da página.

Conjunto de dados (DatasetRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o conjunto de dados está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Lens (LensRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `visibility` – indica se o lens está ou não oculto dos usuários com acesso de visualização. Os valores válidos são: `All` e `Limited`.

Destino da ação em massa do link (LinkMassActionDestinationRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `actionName` – o nome da ação.
- `field` – o nome do campo para a ação.
- `step` – a etapa na qual invocar a ação.

Parâmetros do widget de número (NumberWidgetParametersRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `tooltip` – a dica de ferramenta para o widget.

Receita (RecipeRepresentation)

O corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `historiesUrl` – o URL dos históricos de versão da receita.
- `licenseType` – o tipo de licença do Analytics para a receita.

Definição de receita (RecipeDefinitionRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade atualizada.

- `nodes` – uma coleção de objetos `RecipeNodeRepresentation`.

Rótulo de nome da receita (RecipeNameLabelRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` – o rótulo para o nó da receita.
- `name` – o nome para o nó da receita.

Nó da receita (RecipeNodeRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `action` – o tipo de nó da receita. Os valores válidos são: `Aggregate`, `Append`, `Append_V2`, `Bucket`, `Clustering`, `ComputeRelative`, `DateFormatConversion`, `DetectSentiment`, `DiscoveryPredict`, `Export`, `Extract`, `Filter`, `Flatten`, `Formula`, `Join`, `Load`, `OutputExternal`, `PredictMissingValues`, `Save`, `Schema`, `Split`, `SqlFilter`, `TimeSeries` e `TypeCast`.
- `schema` – as alterações de esquema à saída do nó.
- `sources` – uma lista de nós de entrada de origem.

Cada ação de nó da receita tem representações de resposta exclusivas que são extensões da `RecipeNodeRepresentation` de base. O guia do desenvolvedor completo detalha essas representações.

Etapa do SQL (SqlStepRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `broadcastFacet` – indica se a etapa transmite facetamento (`true`) ou não (`false`).
- `connectionName` – o nome da conexão usada para consultar dados externos.
- `query` – a consulta para a etapa.
- `start` – o valor inicial para a etapa.
- `visualizationParameters` – os parâmetros de visualização para a etapa.

Conteúdo da dica de ferramenta (TooltipContentRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `body` – o conteúdo de visualização para a dica de ferramentas.
- `description` – o conteúdo do texto para a dica de ferramentas.

Dica de ferramenta (TooltipRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `content` – o conteúdo da dica de ferramentas.

- `customizeTooltip` – indica se a dica de ferramentas é personalizada (`true`) ou não (`false`).

Origem da dica de ferramenta (TooltipSourceRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `name` – o nome da origem da dica de ferramenta.
- `namespace` – o namespace da origem da dica de ferramenta.
- `type` – o tipo da origem da dica de ferramenta. O valor com suporte é: `Step`.

Visualização da dica de ferramenta (TooltipVisualizationRepresentation)

O novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `height` – a altura da origem da dica de ferramenta.
- `source` – a origem da visualização da dica de ferramentas exibida.
- `width` – a largura da origem da dica de ferramenta.

Registro sem suporte (UnsupportedRecordRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `descriptorCount` – o número de descritores do registro.

Recursos do Wave (WaveFeaturesRepresentation)

O corpo da resposta tem esta propriedade nova.

- `canUseDataPrepPilot` – indica se a preferência do piloto do preparador de dados está habilitada (`true`) ou não (`false`).

API da interface de usuário

Obtenha as opções de salvar para um layout de registro.

Obtenha as opções de salvar para um layout de registro

A nova propriedade `saveOptions` no corpo da resposta Layout do registro retorna uma lista de opções de salvar para o layout do registro. As opções de salvar definem o comportamento que ocorre quando os objetos são criados ou modificados usando o layout indicado.

Envie uma notificação por email quando um Case ou CaseComment for criado ou atualizado

Use os novos parâmetros de solicitação `triggerOtherEmail` e `triggerUserEmail` ao criar ou atualizar um registro por meio de `/ui-api/records` e `/ui-api/records/{recordId}`.

Use `triggerOtherEmail` para especificar se você deve enviar email a usuários fora da organização. Na interface do usuário do Salesforce, esse email pode ser acionado criando, editando ou excluindo um contato para um caso.

Use `triggerUserEmail` para especificar se você deve enviar email a usuários na organização. Na interface do usuário do Salesforce, esse email pode ser acionado redefinindo uma senha, criando um usuário ou adicionando comentários a um caso.

Especifique uma regra de atribuição ao criar ou atualizar uma conta, um caso ou um lead

Use o novo parâmetro de solicitação `useDefaultRule` ao criar ou atualizar um registro por meio de `/ui-api/records` e `/ui-api/records/{recordId}`.

Para um Caso ou Lead, especifica se você deve usar a regra de atribuição padrão (`active`). Para uma Conta, especifica se você deve aplicar todas as regras de atribuição de território ao atualizar a conta.

Obtenha o nome da API do campo e a lista de nomes da API de objeto para uma lista relacionada

As novas propriedades `fieldApiName` e `objectApiNames` no corpo da resposta Informações da lista relacionada retornam mais informações sobre a lista relacionada.

Objetos com suporte

Agora a maioria dos recursos de API da interface de usuário tem suporte para esses objetos. Recursos de modos de exibição de lista e recursos de modos de exibição de lista usados mais recentemente (MRU) dão suporte a um conjunto menor de objetos, listados abaixo.

- 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

Os recursos de modos de exibição de lista agora têm suporte para esses objetos.

- 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

Os recursos de modos de exibição de lista usados mais recentemente (MRU) agora dão suporte a estes objetos.

- 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

Os recursos dos modos de exibição de listas agora têm suporte para estes objetos.

- Voucher
- VoucherDefinition

API em massa e API em massa 2.0

Cobertura estendida em mais objetos melhora o desempenho da consulta.

Use doze novos objetos habilitados para PK-Chunking com a API em massa e a API em massa 2.0

Agora você pode solicitar PK-Chunking para consultas à API em massa para os seguintes objetos. Em massa 2.0 faz a solicitação automaticamente.

- B2BMktActivity
- B2BMktProspect
- Claim
- ClaimParticipant
- ContractLineItem
- CustomerProperty
- InsurancePolicy

- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyParticipant
- ProductConsumed
- ProductRequired
- ServiceContract

Para uma lista completa dos objetos de PK-Chunking com suporte, consulte a Documentação dos desenvolvedores do Salesforce.

Guia do desenvolvedor da API em massa do Salesforce: "Cabeçalho de PK-Chunking"

Guia do desenvolvedor da API em massa 2.0 do Salesforce: "Como as solicitações são processadas"

Objetos novos e alterados na API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Aplicativo móvel

Selecione os registros para usuários específicos visualizarem quando estiverem offline no aplicativo móvel Salesforce Field Service para iOS e Android

Use o objeto BriefcaseDefinition. Introduzido na API versão 50.0, esse objeto foi adicionado ao Guia do desenvolvedor de API do conjunto de ferramentas.

Pesquisas do Salesforce

Armazene informações sobre os Mapas de ciclo de vida do cliente

Use o objeto `BusinessProcessGroup`. Introduzido na API versão 51.0, esse objeto foi adicionado ao Guia do desenvolvedor de API do conjunto de ferramentas.

Armazene informações sobre os estágios nos Mapas de ciclo de vida do cliente

Use o objeto `BusinessProcessDefinition`. Introduzido na API versão 51.0, esse objeto foi adicionado ao Guia do desenvolvedor de API do conjunto de ferramentas.

Armazene informações sobre a pesquisa e a pergunta associada a cada estágio em um Mapa de ciclo de vida do cliente

Use o objeto `BusinessProcessFeedback`. Introduzido na API versão 51.0, esse objeto foi adicionado ao Guia do desenvolvedor de API do conjunto de ferramentas.

Armazene a configuração sobre o método de coleta de feedback usado para coletar feedback

Use o objeto `BusProcessFeedbackConfig`. Introduzido na API versão 51.0, esse objeto foi adicionado ao Guia do desenvolvedor de API do conjunto de ferramentas.

Personalização

Para criar e gerenciar origens de dados externas

Use os novos objetos ExternalDataSource e CustomHttpHeader para gerenciar detalhes da conexão para integração a dados e conteúdo armazenados fora da sua organização do Salesforce.

Segurança e identidade

Crie e gerencie credenciais nomeadas

Use o novo objeto NamedCredential para especificar o URL de um ponto de extremidade de chamada e os parâmetros de autenticação necessários em uma única definição.

Obtenha informações sobre os nomes e os sufixos do Meu domínio anteriores da organização do Salesforce
Use o novo objeto MyDomainLog.

Desenvolvimento

Defina o tamanho do lote e o usuário em execução para um acionador do Apex de evento da plataforma
Use o novo objeto PlatformEventSubscriberConfig para configurar um acionador de evento de plataforma.

Obtenha informações sobre a versão do Salesforce usada para criar a versão do pacote
Use o novo campo `ReleaseVersion` no objeto Package2Version. Esse campo é novo na API versão 51.0

Obtenha informações sobre o tempo que levou para criar uma versão do pacote
Use o novo campo `BuildDurationInSeconds` no objeto Package2Version. Esse campo é novo na API versão 51.0

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Salesforce em geral

Adicionar imagens a uma orientação no aplicativo
Use os novos campos `image`, `imageAltText` e `imageLocation` no subtipo PromptVersion do tipo de metadados Prompt.

DESCONTINUADO: Os campos `targetAppDeveloperName` e `targetAppNamespacePrefix` no subtipo PromptVersion do tipo de metadados Prompt foram preteridos
Os campos foram descontinuados na API versão 51.0.

Aplicativo móvel

Habilite registros selecionados para estarem disponíveis offline para usuários específicos no aplicativo Salesforce Field Service Mobile para iOS e Android
Use o tipo de metadados BriefcaseDefinition. Esse tipo, introduzido na versão 50.0 da API, foi adicionado ao Guia do desenvolvedor da API de metadados.

Comércio

Ative o inventário do Salesforce Omnichannel e integre-o com o Salesforce B2C Commerce
Use o novo tipo de metadados InventorySettings.

Vendas

Habilite o envio de notificações de OrderStatusChangedEvent para alterações de status do pedido
Use a configuração EnableOrderEvents no tipo de metadados OrderSettings.

Exporte os campos de ContractStatus de uma organização Salesforce Developer Edition ao implantar em uma nova organização Developer Edition.
Use a API de metadados para ler e implantar o campo ContractStatus da entidade do contrato.

Serviço

Defina configurações para um recurso do Einstein para serviço
Use o tipo de metadados ServiceAISetupDefinition.

Especifique um campo de caso ou artigo para Recomendações de artigo do Einstein
Use o tipo de metadados ServiceAISetupField.

Adicione o tempo de chegada do trabalhador e notificações de rastreamento ao Field Service
Use os novos campos `apptAssistantExpiration`, `apptAssistantInfoUrl`, `apptAssistantRadiusUnitValue`, `apptAssistantRadiusValue` e `apptAssistantStatus` no tipo de metadados FieldServiceSettings.

Análise de dados

Habilite novos recursos do Analytics
Habilite esses recursos usando esses novos campos no tipo de metadados AnalyticsSettings.

- Habilite o recurso Mobile Offline usando o campo `enableOrgHasMobileOfflineEnabled`.
- Habilite o recurso Ocultar o relatório XLS nos Relatórios do Lightning Experience usando o campo `enableReportHideXlsExportPref`.
- Habilite o conector de saída do Salesforce usando o campo `enableSalesforceOutputConnector`.
- Habilite conjuntos de dados do SQL Live usando o campo `enableSqlLiveDataset`.
- Habilite o conector de saída do Tableau Hyper usando o campo `enableTableauHyperOutputConnector`.
- Habilite o recurso Sonic usando o campo `sonicEnabled`.

REMOVIDO: Esses campos são removidos do tipo de metadados AnalyticsSettings na API versão 51.0

- `canSubscribeDashboardWidgets`
- `enablePowerInsights`
- `enableWaveTemplate`
- `enableSmartDataDiscovery`

Gerenciamento em lote

Definir trabalhos de Gerenciamento em lote para processar dados
Use o novo tipo de metadados BatchProcessJobDefinition.

Mecanismo de processamento de dados

Transformar dados com uma definição do Mecanismo de processamento de dados
Use o novo tipo de metadados BatchCalcJobDefinition.

Tabela de decisão

Criar regras da tabela de decisão para processar registros
Use o novo tipo de metadados DecisionTable.

Determinar a definição de mapeamento para uma tabela de decisão
Use o novo tipo de metadados DecisionTableDatasetLink.

Experience Cloud

Migre novas imagens de tópico em destaque e navegação
Use os tipos de metadados ContentAsset e ManagedTopics. Para imagens de tópicos gerenciados carregadas na API versão 49.0 e anteriores, use os tipos de metadados Document e ManagedTopics.

REMOVIDO: O campo `enableWebruntimeBYOTemplate` no tipo SiteSettings foi removido
O campo `enableWebruntimeBYOTemplate` foi removido na API versão 51.0.

Fluxo do Salesforce

Adicione caminhos agendados a fluxos acionados por registro
Use o novo campo `scheduledPaths` no subtipo de metadados FlowStart do tipo de metadados Fluxo. Para saber mais, veja Executar parte de um fluxo acionado por registro após o evento acionador na página 432 nas Notas de versão do Salesforce.

Controle valores da tela revisados em fluxos
Use o novo campo `inputsOnNextNavToAssocScrn` no tipo de metadados FlowScreenField existente. Para saber mais, consulte Controlar valores de componente da tela revisados em fluxos nas Notas de versão do Salesforce.

Defina o controle de transação para uma ação nos fluxos de tela
Use estes novos valores no subtipo FlowTransactionModel do tipo de metadados Fluxo.

- Para permitir que um fluxo decida se realizará automaticamente uma ação de chamada em uma nova transação ou na transação em execução no momento, use o novo valor `Automatic` do campo FlowTransactionModel.
- Para sempre começar uma nova transação para a ação, use o novo valor do campo `NewTransaction` do campo FlowTransactionModel.
- Para continuar a transação em execução da ação, use o novo valor `CurrentTransaction` do campo FlowTransactionModel.

Para saber mais, consulte Evitar erros de chamada em fluxos de tela automaticamente nas Notas de versão do Salesforce.

Segurança e identidade

Automatize a configuração de Monitoramento de evento em tempo real habilitando ou desabilitando a transmissão e o armazenamento de um ou mais eventos em tempo real
Use o novo tipo de metadados RealTimeEventSettings.

Exigir segredo do cliente para atualizar fluxos de token
Use o novo campo `isSecretRequiredForRefreshToken` no subtipo de metadados ConnectedAppOauthConfig do tipo de metadados ConnectedApp.

Permita que aplicativos híbridos obtenham diretamente sessões filhas de conteúdo e do Lightning por meio de fluxos de aplicativo híbridos do OAuth 2.0
Atribua os novos escopos do `Lightning` e do `Content` no campo `scopes` no subtipo de metadados ConnectedAppOauthConfig do tipo de metadados do ConnectedApp.

Recupere e implante registros do Fluxo de login
Use o novo campo `loginFlows` no tipo de metadados `Profile`.

REMOVIDO: O campo `enableSetPasswordInApi` no tipo de metadados SecuritySettings é removido
O campo `enableSetPasswordInApi` foi removido na API versão 51.0.

Inclua nomes de instância nos URLs do Visualforce quando cookies de terceiros estiverem bloqueados
Use o novo campo `useStabilizedMyDomainHostnames` no tipo de metadados MyDomainSettings existente.

Obtenha o nome e o sufixo do Meu domínio da sua organização
Consulte os novos campos `MyDomainName` e `MyDomainSuffix` no tipo de metadados MyDomainSettings existente.

Determine se a sua organização está na Rede do Salesforce Edge
Consulte novo campo `useEdge` no tipo de metadados MyDomainSettings existente.

REMOVIDO: O campo `securityCentralKillSession` no tipo SessionSettings foi removido
O campo `securityCentralKillSession` foi removido na API versão 51.0.

REMOVIDO: O campo `isTLSv12Required` no tipo SecuritySettings foi removido
O campo `isTLSv12Required` foi removido na API versão 51.0.

REMOVIDO: O campo `isTLSv12RequiredCommunities` no tipo SecuritySettings foi removido
O campo `isTLSv12RequiredCommunities` foi removido na API versão 51.0.

Desenvolvimento

Defina o tamanho do lote e o usuário em execução para um acionador do Apex de evento da plataforma
Use o novo tipo PlatformEventSubscriberConfig para configurar um acionador de evento de plataforma.

Use a capacidade de cache de plataforma livre com pacotes certificados para o AppExchange e revisados para segurança em organizações Developer Edition
Use o novo campo allocatedPartnerCapacity no subtipo de metadados PlatformCachePartitionType do tipo de metadados PlatformCachePartition.

Recupere informações sobre aplicativos de AI em sua organização
Use os novos tipos de metadados AIApplication e AIApplicationConfig.

Recupere informações sobre previsões de aprendizagem de máquina em sua organização
Use o novo tipo de metadados MLPredictionDefintion, o tipo de metadados MLDataDefintion e os subtipos MLFilter e MLField.

API do Salesforce CPQ e do Billing

A API do Salesforce CPQ e do Billing contém funcionalidades novas, modificadas e descontinuadas nas APIs do Apex, REST e SOAP do CPQ e Billing.

NESTA SEÇÃO:

API do Salesforce CPQ
A API do Salesforce CPQ contém funcionalidades novas, modificadas e descontinuadas nas APIs do Apex, REST e SOAP do CPQ.

API do Salesforce CPQ

A API do Salesforce CPQ contém funcionalidades novas, modificadas e descontinuadas nas APIs do Apex, REST e SOAP do CPQ.

Aproveite mais espaço na tela com o configurador de terceiros atualizado do Salesforce CPQ
O configurador do Salesforce CPQ permite que você adicione ou remova opções dos seus produtos do pacote. Com o configurador de terceiros do Salesforce CPQ, você pode iniciar o próprio configurador no editor de linha de cotação. Nós removemos o preenchimento em torno das bordas da estrutura para que você tenha mais espaço para o próprio layout. Também removemos o botão **Cancelar**, dando a você a liberdade de projetar seu próprio.

Ao renovar ou alterar um contrato, indique que a resposta contém o ID de cotação, em vez do modelo de cotação
Use o novo sinalizador `returnOnlyQuoteId` na API ContractRenewer, junto com a nova classe `AmendmentContext` na API do ContractAmender.

API do JavaScript do console do Lightning

A API JavaScript do console do Lightning inclui métodos novos e atualizados que permitem personalizar programaticamente um aplicativo de console do Lightning e a barra de utilitários.

Onde: Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Prazo
Descrição

Salesforce Anywhere

Diga olá ao Salesforce Anywhere expandido, que agora inclui todos os recursos que você já conhece e adora do Quip para Customer 360. Conheça as atualizações mais recentes aos recursos do Salesforce Anywhere beta.

NESTA SEÇÃO:

Quando esperar os recursos do Salesforce Anywhere

Veja quando você pode começar a usar novos recursos do Salesforce Anywhere e quando outros recursos serão descontinuados.

O Quip para Customer 360 agora é Salesforce Anywhere Advanced

O Salesforce Anywhere Advanced é projetado para ajudar sua equipe a tomar decisões mais rápidas e inteligentes no contexto de seus dados do Salesforce. Mantenha seus dados no centro do seu trabalho em equipe com os dados do Salesforce ativos em seus documentos, planilhas, modelos e mensagens.

Comece a trabalhar mais rapidamente com a Configuração do Salesforce Anywhere

Configure todos os recursos do Salesforce Anywhere em uma única página na Configuração do Salesforce. Clientes do Quip para Customer 360 agora podem gerenciar as configurações na página de configuração do Salesforce Anywhere em vez de na página de configuração do Quip. Clientes com o Salesforce Anywhere Advanced e o Salesforce Anywhere Beta podem gerenciar suas configurações na página de configuração do Salesforce Anywhere.

Compartilhe os modelos personalizados da sua empresa em escala (biblioteca de modelos)

Publique os modelos de toda a sua empresa nas galerias da empresa da Biblioteca de modelos no Console do administrador do Quip. As galerias da empresa tornam mais fácil simplificar e compartilhar seus processos entre seus negócios.

Crie um documento em qualquer lugar (criação de documento no Salesforce)

Crie um documento onde estiver no Lightning Experience e vincule-o a um registro. Com a ação global Novo documento, seus usuários podem usar as notas em forma livre no contexto dos dados do Salesforce.

Torne seus modelos dinâmicos com menções de dados modeladas do Salesforce

Use menções de dados modeladas do Salesforce para preencher dinamicamente de modo automático modelos integrados com base no registro do Salesforce. Diferentemente da sintaxe de mesclagem de email manual, suas menções de dados dinâmicas se mantêm atualizadas mesmo se os dados mudam no Salesforce.

Defina as seções de um modelo com intervalos de documentos

Adicione títulos aos seus modelos para criar intervalos de documentos e veja como seus modelos são estruturados. Agora você pode usar facilmente seções do modelo para criar processos de negócio e automação com base nos nomes do intervalo.

Atualizar intervalos de documento, bloquear seções e exportar documentos para PDFs com o Fluxo do Salesforce

Simplifique seus fluxos de trabalho de documento e modelo com novas ações no Fluxo do Salesforce. Adicione automaticamente novo conteúdo a um documento com base em intervalos de documento definidos. Bloqueie seções do documento para protegê-las contra edições acidentais. Exporte seus documentos concluídos para PDFs.

Quip Slides está sendo descontinuado

A descontinuação do Quip Slides está agendada para 31 de janeiro de 2021. Depois que o recurso for descontinuado, os usuários não poderão criar slides e os slides existentes serão somente para visualização.

Adicione Menções de dados do Salesforce no iOS, visualize registros do Salesforce vinculados do documento da visualização Todos os arquivos e outros aprimoramentos

Obtenha a experiência aprimorada do Salesforce Anywhere no Quip.

Acesse alertas com mais facilidade no Lightning Experience (beta)

Saiba quando algo muda no Salesforce e aja mais rapidamente usando o novo ícone Alertas do Salesforce Anywhere (beta).

Assine alertas mais rapidamente (beta)

Use modelos de assinatura para definir os parâmetros de assinatura com mais rapidez. Seus usuários podem personalizar os critérios de modelo para obter apenas os alertas desejados.

Ouça o tom de mensagem do Salesforce Anywhere (beta)

Diferencie as mensagens do Salesforce Anywhere (beta) de outras comunicações com o som de mensagem do Salesforce Anywhere. Ouça o som da mensagem quando os usuários recebem mensagens do Salesforce Anywhere (beta).

Atualize-se sobre os recursos beta lançados

Os recursos do Salesforce Anywhere Beta incluem alertas personalizados, mensagens, ações sugeridas e muito mais.

Quando esperar os recursos do Salesforce Anywhere

Veja quando você pode começar a usar novos recursos do Salesforce Anywhere e quando outros recursos serão descontinuados.

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

Recurso	Data
Nova configuração do Salesforce Anywhere	Quando a versão será ativada para a sua organização
Modelos de assinatura de alerta (beta)	Prévia do Salesforce
Ícone de alerta no Lightning Experience (beta)	Prévia do Salesforce
Tom de mensagem do Salesforce Anywhere no Lightning Experience (beta)	Quando a versão será ativada para a sua organização
Nova ação global de documento (criação de documento no Salesforce)	Prévia do Salesforce
Ações de fluxo do Salesforce	Prévia do Salesforce
Descontinuação de slides	31 de janeiro de 2021
Intervalos de documento	Prévia do Salesforce
Menções de dados dinâmicas do Salesforce	Fim de fevereiro de 2021
Galerias da empresa (biblioteca de modelos)	Fim de março de 2021
Menções de dados do Salesforce no iOS	Fim de fevereiro de 2021
Menções de dados do Salesforce em edição do iOS	Fim de março de 2021
Suporte para planilha de Menções de dados do Salesforce	Fim de janeiro de 2021
Layouts personalizados para menções de dados do Salesforce	Fim de março de 2021
Filtros de pesquisa do Salesforce no Quip	Março de 2021
Registros do Salesforce vinculados em navegação	Fevereiro de 2021
Aprimoramentos de vinculação de documento	Março de 2021
Compartilhamento de link de pasta	Janeiro de 2021
Paleta de cores do Quip	Janeiro de 2021

O Quip para Customer 360 agora é Salesforce Anywhere Advanced

O Salesforce Anywhere Advanced é projetado para ajudar sua equipe a tomar decisões mais rápidas e inteligentes no contexto de seus dados do Salesforce. Mantenha seus dados no centro do seu trabalho em equipe com os dados do Salesforce ativos em seus documentos, planilhas, modelos e mensagens.

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

Por quê: O Quip para Customer 360 está se combinando com o Salesforce Anywhere para oferecer ainda mais recursos sob a marca Salesforce Anywhere. Você ainda vê referências ocasionais ao Quip para Customer 360 no seu produto e na sua documentação, mas, de agora em diante, ele se chama Salesforce Anywhere Advanced.

Comece a trabalhar mais rapidamente com a Configuração do Salesforce Anywhere

Configure todos os recursos do Salesforce Anywhere em uma única página na Configuração do Salesforce. Clientes do Quip para Customer 360 agora podem gerenciar as configurações na página de configuração do Salesforce Anywhere em vez de na página de configuração do Quip. Clientes com o Salesforce Anywhere Advanced e o Salesforce Anywhere Beta podem gerenciar suas configurações na página de configuração do Salesforce Anywhere.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360, com o Salesforce Anywhere Advanced ou com o Salesforce Anywhere Beta.

Como: Em Configuração do Salesforce, na caixa Busca rápida, insira `Salesforce Anywhere` e selecione **Salesforce Anywhere (Quip)**. Siga as etapas guiadas.

Compartilhe os modelos personalizados da sua empresa em escala (biblioteca de modelos)

Publique os modelos de toda a sua empresa nas galerias da empresa da Biblioteca de modelos no Console do administrador do Quip. As galerias da empresa tornam mais fácil simplificar e compartilhar seus processos entre seus negócios.

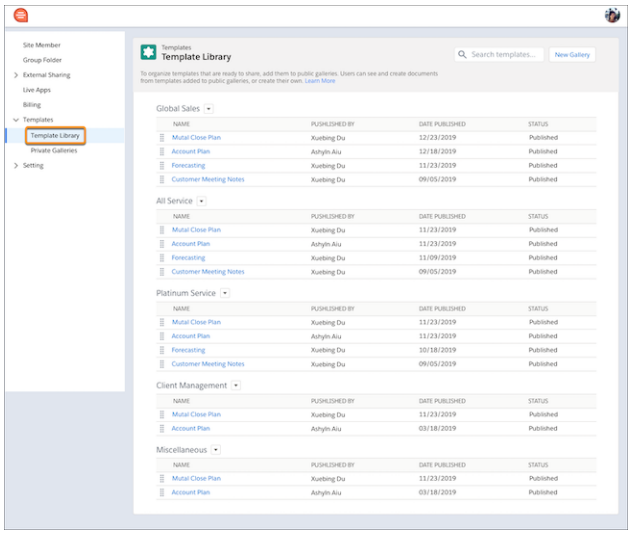
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360, um plano do Quip Enterprise ou o Salesforce Anywhere Advanced. Apenas administradores do Quip podem publicar modelos em uma galeria pública.

Por quê: Crie diferentes galerias da empresa para atender às suas necessidades de negócios, como uma para vendas globais e outra para gerenciamento de cliente, então publique os modelos personalizados nelas. Suas equipes podem facilmente localizar os modelos de que precisam e sabem que foram aprovados pelo administrador.

Com o gerenciamento da Biblioteca de modelos no Console do administrador do Quip, você pode ver todos os seus modelos privados e, quando eles estiverem prontos para serem compartilhados, publique-os nas galerias da empresa. Seus modelos se mantêm organizados, e publicar e excluir modelos é muito fácil. Você pode, inclusive, gerenciar quem tem acesso a seus modelos da galeria privada.

Como: Crie galerias da empresa usando o Console do administrador do Quip e publique modelos nelas. Publicar um modelo compartilhado em uma galeria da empresa remove o modelo da galeria Compartilhados comigo dos usuários.



Crie um documento em qualquer lugar (criação de documento no Salesforce)

Crie um documento onde estiver no Lightning Experience e vincule-o a um registro. Com a ação global Novo documento, seus usuários podem usar as notas em forma livre no contexto dos dados do Salesforce.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Por quê: Use a ação global Novo documento para criar um documento sem sair da sua página do Salesforce. Adicione tudo o que você conhece e adora aos seus documentos, como @menções, menções de dados do Salesforce e planilhas. Quando você estiver pronto para compartilhar, vincule-o a um registro do Salesforce e colabore com a sua equipe.

Como: Em Layouts do editor, em Configuração, adicione a ação global Novo documento à seção Ações do Salesforce móvel e do Lightning Experience.

Torne seus modelos dinâmicos com menções de dados modeladas do Salesforce

Use menções de dados modeladas do Salesforce para preencher dinamicamente de modo automático modelos integrados com base no registro do Salesforce. Diferentemente da sintaxe de mesclagem de email manual, suas menções de dados dinâmicas se mantêm atualizadas mesmo se os dados mudam no Salesforce.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Por quê: Foram-se os dias de sintaxe de mesclagem de email incorreta e mesclagem de email que não se alinhava aos campos do registro. Com as menções de dados dinâmicas do Salesforce, campos modelados adicionados a um modelo integrado sempre se alinham aos campos disponíveis do objeto e sempre estão em sincronia com o Salesforce.

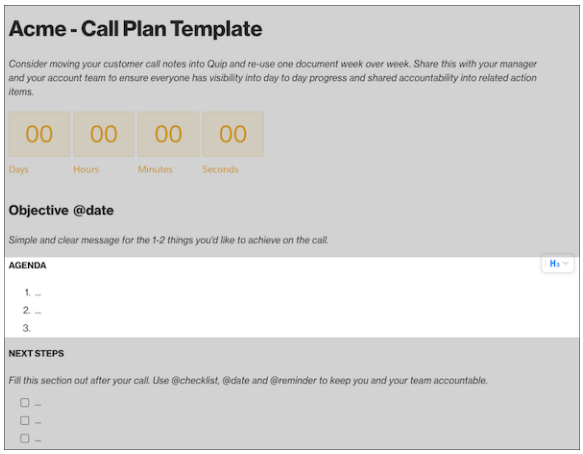
Defina as seções de um modelo com intervalos de documentos

Adicione títulos aos seus modelos para criar intervalos de documentos e veja como seus modelos são estruturados. Agora você pode usar facilmente seções do modelo para criar processos de negócio e automação com base nos nomes do intervalo.

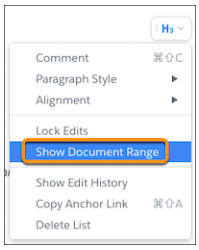
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Por quê: Use nomes de intervalo de documentos para criar suas próprias APIs de automação ou use o Fluxo do Salesforce para adicionar conteúdo a um modelo com base em um intervalo de documentos.



Como: Em um modelo, clique no menu de cabeçalho e selecione **Mostrar intervalo de documentos**. Para atualizar conteúdo com o Fluxo do Salesforce com base em um intervalo de documentos, use as ações Editar documento ou Copiar conteúdo com Colagem ativa e selecione um posicionamento do intervalo de documentos.



Atualizar intervalos de documento, bloquear seções e exportar documentos para PDFs com o Fluxo do Salesforce

Simplifique seus fluxos de trabalho de documento e modelo com novas ações no Fluxo do Salesforce. Adicione automaticamente novo conteúdo a um documento com base em intervalos de documento definidos. Bloqueie seções do documento para protegê-las contra edições acidentais. Exporte seus documentos concluídos para PDFs.

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

Quem: Disponível em organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Como: A partir da versão Spring '21, as ações do Quip e do Salesforce Anywhere estão disponíveis na seção Salesforce Anywhere do Criador de processos e do Flow Builder.

Quip Slides está sendo descontinuado

A descontinuação do Quip Slides está agendada para 31 de janeiro de 2021. Depois que o recurso for descontinuado, os usuários não poderão criar slides e os slides existentes serão somente para visualização.

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

Quem: Essa alteração se aplica a organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Como: A descontinuação do Quip Slides afeta esses recursos no Lightning Experience.

- Você não pode criar slides usando o componente Documento do Quip nem o componente Documentos associados do Quip.
- Você não pode criar um slide com a ação Novo documento no Fluxo do Salesforce.
- Você não pode inserir um novo slide nem alterar uma imagem do slide com a ação Editar documento no Fluxo do Salesforce.
- Você não pode copiar novo conteúdo do slide com a ação Copiar conteúdo no Fluxo do Salesforce.

Adicione Menções de dados do Salesforce no iOS, visualize registros do Salesforce vinculados do documento da visualização Todos os arquivos e outros aprimoramentos

Obtenha a experiência aprimorada do Salesforce Anywhere no Quip.

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

Quem: Essa alteração se aplica a organizações do Salesforce com um plano do Quip para Customer 360 ou Salesforce Anywhere Advanced.

Por quê: Os aprimoramentos feitos em recursos do Salesforce Anywhere (Quip) incluem estes.

- Insira e edite Menções de dados do Salesforce no aplicativo Quip para iOS.
- Menções de dados do Salesforce adicionadas a um documento, sala de chat ou título de planilha agora são pesquisáveis.
- Use Menções de dados do Salesforce em planilhas quando as Permissões do Salesforce espelhadas estiverem habilitadas:
  - Adicione uma menção de dados do Salesforce a uma fórmula.
  - Consulte uma célula com uma menção de dados do Salesforce.
- Veja os dados que são relevantes para você com layouts personalizados para menções de dados do Salesforce.
  - Crie layouts de registro personalizados na Web, em desktop e no iOS.
- Filtre os resultados da pesquisa no Quip por um objeto ou registro do Salesforce.
  - Use um filtro de registro ou objeto do Salesforce em Pesquisar para localizar documentos vinculados a um registro.
  - Localize documentos com aplicativos ativos ou menções de dados que façam referência a um registro do Salesforce.
  - Torne mais fácil pesquisar seus Planos da conta no Quip filtrando os documentos pelo tipo de objeto Conta do Salesforce.
- Visualize a quais registros do Salesforce um documento está vinculado na visualização de Todos os arquivos no Quip.
  - Verifique rapidamente uma lista de documentos e veja quais estão vinculados a registros do Salesforce.
- Vincule um documento a um registro do Quip mais facilmente.

  - Ficou ainda mais fácil vincular um documento a um registro da nuvem Ações do Salesforce.
  - Visualize e gerencie seus registros vinculados no Quip.
  - Receba recomendações inteligentes para registros do Salesforce para vincular aos seus documentos.
- Vincule uma pasta compartilhada.
  - Facilite o compartilhamento de pastas no Quip com o compartilhamento de link de pasta.
- Personalize a paleta de cores do site do Quip.
  - Use todos os recursos favoritos do Quip no modo Escuro ou Claro.
  - Aumente o contraste de cores.

Acesse alertas com mais facilidade no Lightning Experience (beta)

Saiba quando algo muda no Salesforce e aja mais rapidamente usando o novo ícone Alertas do Salesforce Anywhere (beta).

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

Nota: O Salesforce Anywhere Beta é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura-mestre ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados do UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce inscritas no programa Salesforce Anywhere Beta. O ícone Alertas do Salesforce Anywhere (beta) está automaticamente disponível a qualquer usuário que tenha o conjunto de permissões (beta) do Lightning Experience atribuído ao Salesforce Anywhere.

Por quê: Acesse alertas com menos cliques. Os usuários não clicam mais no ícone de Mensagens do Salesforce Anywhere (beta) para descobrir se o ícone de não lido se refere a mensagens ou alertas.

Como: No ícone Alertas do Salesforce Anywhere (beta), visualize seus alertas e aja quando necessário.

Assine alertas mais rapidamente (beta)

Use modelos de assinatura para definir os parâmetros de assinatura com mais rapidez. Seus usuários podem personalizar os critérios de modelo para obter apenas os alertas desejados.

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

Nota: O Salesforce Anywhere Beta é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura-mestre ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados do UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce inscritas no programa Salesforce Anywhere Beta.

Como: Inicie uma assinatura de alerta e selecione qualquer modelo de assinatura que inclua campos de interesse.

Para personalizar quando os alertas são gerados, selecione **Editar** e ajuste os critérios.

Ouça o tom de mensagem do Salesforce Anywhere (beta)

Diferencie as mensagens do Salesforce Anywhere (beta) de outras comunicações com o som de mensagem do Salesforce Anywhere. Ouça o som da mensagem quando os usuários recebem mensagens do Salesforce Anywhere (beta).

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

Nota: O Salesforce Anywhere Beta é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura-mestre ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados do UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral.

Quem: Disponível em organizações do Salesforce inscritas no programa Salesforce Anywhere Beta.

Atualize-se sobre os recursos beta lançados

Os recursos do Salesforce Anywhere Beta incluem alertas personalizados, mensagens, ações sugeridas e muito mais.

Onde: Essas alterações se aplicam às edições Enterprise, Professional, Performance, Unlimited e Developer. A disponibilidade da plataforma é incluída com uma descrição de recursos.

Nota: O Salesforce Anywhere Beta é um Serviço não GA e não um "Serviço" ou parte dos "Serviços", conforme definido no Contrato de assinatura-mestre ("MSA") com a Salesforce. Esse serviço não GA está sujeito aos termos e condições do Contrato de pesquisa piloto universal ("UPRA"), incluindo o Adendo de processamento de dados do UPRA. O uso desse Serviço não GA é feito a seu critério, e qualquer decisão de compra deve ser tomada apenas com base nos produtos e recursos do Salesforce disponíveis ao público em geral.

Quando: Esses recursos foram lançados entre julho e novembro de 2020.

Por quê: Recursos do Salesforce Anywhere Beta lançados anteriormente incluíam:

- **Novembro de 2020**
  - **Escolha os campos que você vê (beta)**

    É o fim das informações supérfluas! Seus usuários agora podem escolher os campos que veem e a ordem em que eles aparecem quando veem um determinado tipo de registro. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.
  - **Veja seus campos mais usados (beta)**

    Seus usuários agora podem visualizar os campos que eles usam com frequência mesmo quando não estão atribuídos ao layout do registro. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.
  - **Mantenha-se produtivo com o aplicativo móvel remodelado (beta)**

    O aplicativo Salesforce Anywhere remodelado pensa na sua produtividade. Receba guias reordenadas com uma página inicial dedicada que mostra registros usados recentemente e uma guia Ações realçada para incentivar atualizações no Salesforce. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.
- **Outubro de 2020**
  - **Diga-nos o que você pensa sobre o Salesforce Anywhere (beta)**

    Com a nova pesquisa no aplicativo, os usuários podem classificar o aplicativo e fornecer mais detalhes sobre a experiência. O feedback ajuda a melhorar o produto! Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.
  - **Receba lembretes para atualizar o Salesforce (beta)**

Os usuários podem configurar alertas para lembrá-los quando os campos de interesse não mudaram em um determinado período. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Lembre-se de ler uma mensagem de chat mais tarde (beta)**

  Seus usuários podem acompanhar os chats aos quais desejam voltar mais tarde marcando-os como não lidos. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Faça mais de uma visão do registro em dispositivo móvel (beta)**

  Não é mais preciso alternar entre dispositivos para realizar as tarefas do Salesforce. Agora, seus usuários podem acessar ações do Salesforce, como registrar um novo evento, na visualização de registro móvel. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Setembro de 2020**
  - **Entenda o progresso da sua configuração em uma visão geral (beta)**

    A página de configuração aprimorada agora mostra o progresso da configuração, exibe avisos de configuração incorreta e indica quantos usuários têm permissão para usar o Salesforce Anywhere em dispositivo móvel e no Lightning Experience. Você pode verificar sua configuração a qualquer momento com um único clique. Disponível no Lightning Experience.

  - **Use facilmente o Salesforce Anywhere com ações em layouts da página (beta)**

    Você pode acessar rapidamente algumas funcionalidades do Salesforce Anywhere, como iniciar um chat ou assinar alertas, por meio de ações em páginas do registro. As ações aparecem automaticamente em alguns objetos padrão e personalizados, e você pode adicionar as ações a outros objetos modificando o layout da página. Disponível no Lightning Experience.

  - **Crie e gerencie assinaturas no Lightning Experience (Beta)**

    Agora, seus usuários podem criar e gerenciar assinaturas a registros, listas e relatórios no Lightning Experience. Os usuários podem escolher os tipos de alterações de dados que enviam alertas e alterar esses parâmetros a qualquer momento. Disponível no Lightning Experience.

  - **Elimine etapas extras editando registros em chat e alertas (beta)**

    Não é mais preciso alternar entre guias para atualizar os dados do Salesforce. Agora os usuários podem editar um registro do Salesforce dentro de chats e alertas do Salesforce Anywhere. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Julho de 2020**
  - **Receba alertas personalizados sobre alterações em dados do Salesforce (beta)**

    Os usuários podem escolher para quais registros, visualizações de lista ou relatórios eles querem receber alertas e que tipos de alterações são relevantes para eles. Para manter os colegas de equipe informados, os usuários podem compartilhar um alerta individual em um chat. Os usuários também podem encaminhar a assinatura de alerta a outros para que possam receber os mesmos alertas. Disponível no aplicativo móvel Lightning Experience e Salesforce Anywhere para iOS.

  - **Converse com colegas de equipe por chat dentro do Salesforce (beta)**

    Foram-se os dias de alternar entre aplicativos para discutir uma oportunidade ou caso de serviço. Com o Salesforce Anywhere, os usuários podem conversar por chat com colegas de equipe e compartilhar e visualizar registros do Salesforce sem jamais sair do aplicativo. Disponível no aplicativo móvel Lightning Experience e Salesforce Anywhere para iOS.

  - **Mantenha os dados do Salesforce atualizados (beta)**

    Com ações sugeridas, os usuários veem as ações recomendadas que lhes permitem atualizar os campos mais importantes para eles em apenas alguns toques. Os usuários também podem facilmente registrar chamadas, criar tarefas e atualizar registros. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Pesquise e visualize dados do Salesforce (beta)**

  Aproveite a Pesquisa do Salesforce mesmo quando você estiver longe do computador. Os usuários podem pesquisar todos os dados do Salesforce, escolher entre os resultados organizados por tipo de objeto e analisar os detalhes do registro de modo instantâneo. Se os usuários precisarem acessar várias organizações do Salesforce, eles poderão alternar entre organizações. Disponível no aplicativo móvel Salesforce Anywhere para iOS.

- **Use alertas e chat do Salesforce Anywhere em seus processos e fluxos (beta)**

  Ajude os usuários a acompanhar o trabalho no Salesforce e colaborar com colegas de equipe relevantes usando as ações invocáveis do Salesforce Anywhere no Fluxo do Salesforce. Configure uma lógica que use ações para criar um chat, adicionar membros ou enviar uma mensagem a um chat existente e enviar alertas aos usuários. Disponível no Lightning Experience.

- **Obtenha a Configuração do Salesforce Anywhere rapidamente (beta)**

  Para colocar seus usuários em atividade em tempo recorde, a experiência de configuração é mais rápida e fácil. Simplifique o acesso do usuário com conjuntos de permissões criados automaticamente e use nossos recursos integrados para apresentar seus usuários ao Salesforce Anywhere no Lightning Experience e em dispositivos móveis. Disponível no Lightning Experience.

Pardot

Configure o Pardot com mais rapidez, mantenha os fluxos de dados de engajamento com Rastreamento de primeira parte e desfrute de funcionalidade aprimorada em personalização de email, capacidade de entrega e relatórios. Melhoramos as ações de clonagem também, de modo que você possa copiar facilmente o conteúdo de email ou novos tipos de ativo associados às suas campanhas.

NESTA SEÇÃO:

Campanhas e ativos

Na Spring '21, localize aprimoramentos que deem suporte aos seus esforços de marketing baseados na conta e simplifique tarefas comuns.

Marketing por email

Aprimoramentos ao marketing por email na Spring '21 focam retenção de email, análise de desempenho e flexibilidade com relação a endereços de resposta e envio.

Análise e relatório

Os recursos de análise prescritiva e preditiva do Pardot oferecem métricas em que você pode confiar e ainda mais flexibilidade.

Proteja os dados da atividade do cliente potencial com rastreamento de primeira parte (disponível ao público em geral)

O rastreamento de primeira parte do Pardot agora está disponível ao público em geral. O rastreamento de primeira parte ajuda a prevenir a perda de dados da atividade do cliente potencial, dá a você mais flexibilidade com a atribuição de campanha e bloqueia tráfego que não vem de seus domínios. Para proteger a privacidade do consumidor, os navegadores da Web deixarão de dar suporte a cookies de terceiros para rastrear a atividade entre ativos e domínios.

Acesse o Assistente de Configuração do Pardot no novo aplicativo Configuração do Salesforce Marketing

Agora você encontrará todas as tarefas de configuração padrão do Pardot em um único lugar, o aplicativo Configuração de marketing. A configuração para outras ferramentas de marketing da Salesforce e melhorias ao assistente de configuração do Pardot atual estão planejadas para versões futuras.

Campo de empresa no Pardot determina o nome da unidade de negócios na Configuração da conta do Pardot

Para evitar confusão, o campo Nome da empresa nas configurações do Pardot agora atua como fonte da verdade para uma dada unidade de negócios do Pardot. Se houver um conflito com o nome da unidade na configuração do Salesforce, o campo Nome da empresa no Pardot substituirá o nome no Salesforce. Antes, uma unidade de negócios podia ter um nome diferente no Salesforce e no Pardot.

Sincronize clientes potenciais com segurança com contatos e leads entre unidades de negócio

Uma nova configuração no conector Salesforce-Pardot impede a sincronização de campos do pacote do Pardot com registros de lead e contato no Salesforce. Use essa configuração como parte de uma configuração personalizada para sincronizar clientes potenciais de diferentes unidades de negócio do Pardot a um único lead ou contato no Salesforce. Não é preciso manter registros de lead ou contato duplicados. Recomendamos trabalhar com um parceiro para implementar isso para a sua organização.

API V5 do Pardot disponível ao público em geral

Agora você pode usar uma nova versão padronizada da API do Pardot. A versão 5 da API do Pardot oferece novos pontos de extremidade para que você possa gerenciar redirecionamentos personalizados e importar seus próprios modelos de página de aterrissagem externa e arquivos para o Pardot.

API do Pardot: Itens novos e alterados

Use a nova API do Pardot com mais eficiência com estes novos recursos e alterações.

A Autenticação do usuário do Pardot está sendo descontinuada

O sistema de autenticação de usuário do Pardot está sendo descontinuado em 15 de fevereiro de 2021. Todos os usuários então devem usar o single sign-on (SSO) do Salesforce. Se você ainda não tiver feito isso, tome providências para preparar sua organização do Salesforce e habilitar o SSO para todos os usuários do Pardot assim que possível. Para dar suporte a clientes com usuários somente do Pardot que não precisam de uma licença completa do Sales ou Service Cloud, sua organização do Salesforce agora é empacotada com 100 licenças de identidade sem custo adicional. Você pode usar essas licenças para migrar qualquer usuário somente do Pardot restante para SSO do Salesforce.

Campanhas e ativos

Na Spring '21, localize aprimoramentos que deem suporte aos seus esforços de marketing baseados na conta e simplifique tarefas comuns.

NESTA SEÇÃO:

Clone campanhas rapidamente com ativos relacionados

Quando você quer criar uma campanha com os mesmos registros relacionados que um existente, agora você tem acesso rápido a mais tipos de registro. Você obtém uma ferramenta aprimorada para Clonar com relacionado para registros de campanha que inclui Link de marketing, Formulário de marketing e Páginas de aterrissagem.

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)

Aprimore seus esforços de marketing baseados em conta ao usar Campanhas conectadas com Contas como Membro da campanha. Adicione registros como membros de uma campanha para que possa focar sua atenção nessas contas em tabelas, listas relacionadas e relatórios que contêm membros da campanha.

Organize campanhas por unidade de negócios

O novo campo Unidade de negócios o ajuda a organizar, classificar e relatar campanhas com base nesse importante ponto de dados. Você pode ver essa informação, não importa a unidade de negócio à qual esteja conectada no momento. O campo é somente leitura e dá suporte apenas a relacionamentos individuais entre campanha e unidade de negócio.

Proteja seus webinars Webex

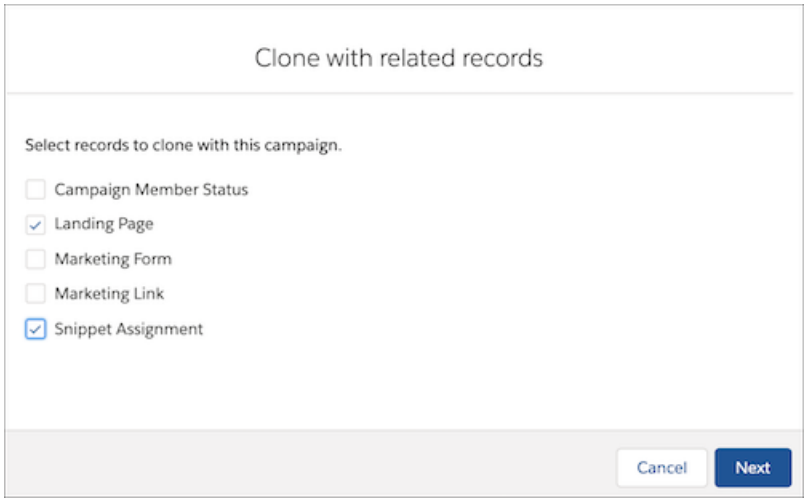
O Pardot agora está usando um método de autorização OAuth para o conector Webex. Para prevenir uma falha no serviço, autorize novamente e verifique seu conector Webex usando o banner de alerta no seu aplicativo.

Clone campanhas rapidamente com ativos relacionados

Quando você quer criar uma campanha com os mesmos registros relacionados que um existente, agora você tem acesso rápido a mais tipos de registro. Você obtém uma ferramenta aprimorada para Clonar com relacionado para registros de campanha que inclui Link de marketing, Formulário de marketing e Páginas de aterrissagem.

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

Como: Os usuários podem selecionar Clonar com relacionado de um menu de ação da campanha e então escolher quais tipos de registros relacionados incluir. O tipo Link de marketing inclui redirecionamentos e arquivos personalizados. O tipo Formulário de marketing inclui formulários e manipuladores de formulário.



Limites operacionais e de conta aplicam-se ao recurso, de modo que recomendamos que você verifique quantos registros estão associados a uma campanha antes de começar.

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)

Aprimore seus esforços de marketing baseados em conta ao usar Campanhas conectadas com Contas como Membro da campanha. Adicione registros como membros de uma campanha para que possa focar sua atenção nessas contas em tabelas, listas relacionadas e relatórios que contêm membros da campanha.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Salesforce com qualquer edição Pardot.

Nota: Como um recurso beta, Contas como Membros da campanha é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" sob seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Contas como Membros da campanha na Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBÉM:

Acompanhe contas como membros da campanha (beta)

Você pediu!

Organize campanhas por unidade de negócios

O novo campo Unidade de negócios o ajuda a organizar, classificar e relatar campanhas com base nesse importante ponto de dados. Você pode ver essa informação, não importa a unidade de negócio à qual esteja conectada no momento. O campo é somente leitura e dá suporte apenas a relacionamentos individuais entre campanha e unidade de negócio.

Onde: Essa alteração aplica-se às edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited** do Salesforce com qualquer edição do Pardot.

Proteja seus webinars Webex

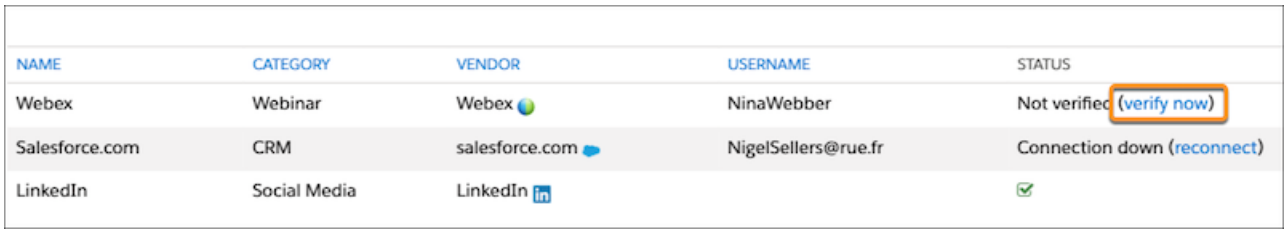
O Pardot agora está usando um método de autorização OAuth para o conector Webex. Para prevenir uma falha no serviço, autorize novamente e verifique seu conector Webex usando o banner de alerta no seu aplicativo.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Quando: Um banner aparece na sua conta em 4 de janeiro de 2021 para ajudá-lo a fazer o upgrade para o novo método de autorização. Em 15 de fevereiro de 2021, o Pardot enviará por push a atualização automaticamente, o que significa que a sincronização dos webinars poderá ser interrompida até a nova verificação do conector.

Como: Antes de 15 de fevereiro, clique em um banner do Webex na sua conta para começar. Siga os avisos e verifique novamente o conector fazendo login no Webex.

Depois da atualização automática em 15 de fevereiro, você deverá verificar novamente seu conector. Abra as configurações do conector, localize o conector Webex e clique em **verificar agora**.



Marketing por email

Aprimoramentos ao marketing por email na Spring '21 focam retenção de email, análise de desempenho e flexibilidade com relação a endereços de resposta e envio.

NESTA SEÇÃO:

Reforce sua Retenção de marketing por email com cancelamento de assinatura com dois cliques

O cancelamento de assinatura com dois cliques ajuda a impedir que verificadores de segurança de email cancelem automaticamente clientes potenciais porque ele exige que os clientes potenciais confirmem que não querem mais receber emails. Você pode personalizar a mensagem que os assinantes de email recebem quando clicam no link de cancelamento da assinatura.

Analise o desempenho do conteúdo de email com relatórios personalizados

Agora você pode selecionar o conteúdo de email como o objeto principal para tipos de relatório personalizados. Você pode selecionar o objeto de email de lista como um objeto relacionado. Os profissionais de marketing então criam relatórios que mostram o desempenho e o engajamento do conteúdo de email. Por exemplo, um relatório pode mostrar estatísticas de engajamento por registro de conteúdo de email.

Clone um registro de conteúdo de email para economizar tempo

Os profissionais de marketing agora podem copiar conteúdo do email. Eles podem manter a integridade de um email enquanto ainda têm a flexibilidade de ajustar o conteúdo do email antes de enviá-lo como um email de lista. O nome do conteúdo do email, a descrição, o modelo e o conteúdo HTML são copiados.

Especifique um link para ações de conclusão em emails do Pardot

Os profissionais de marketing agora podem definir um link específico para acionar uma ação de conclusão em emails, dando a eles mais controle sobre os envios de email. Antes, qualquer link clicado no email acionava a ação automatizada definida.

Adicione Remetentes de email e Responder para alternativos a emails do Pardot

Os profissionais de marketing podem gerenciar e simplificar o endereçamento de email fornecendo endereços de responder para e remetentes de email alternativos. Eles obtêm paridade com a experiência de email do Pardot legada e obtêm mais controle sobre como o email aparece para diferentes clientes potenciais. Por exemplo, os profissionais de marketing podem selecionar o Proprietário da conta designado como o remetente para que o proprietário da conta de clientes potenciais apareça como o remetente do email.

Veja o número de clientes potenciais aos quais é possível enviar email ao definir as configurações de envio de email

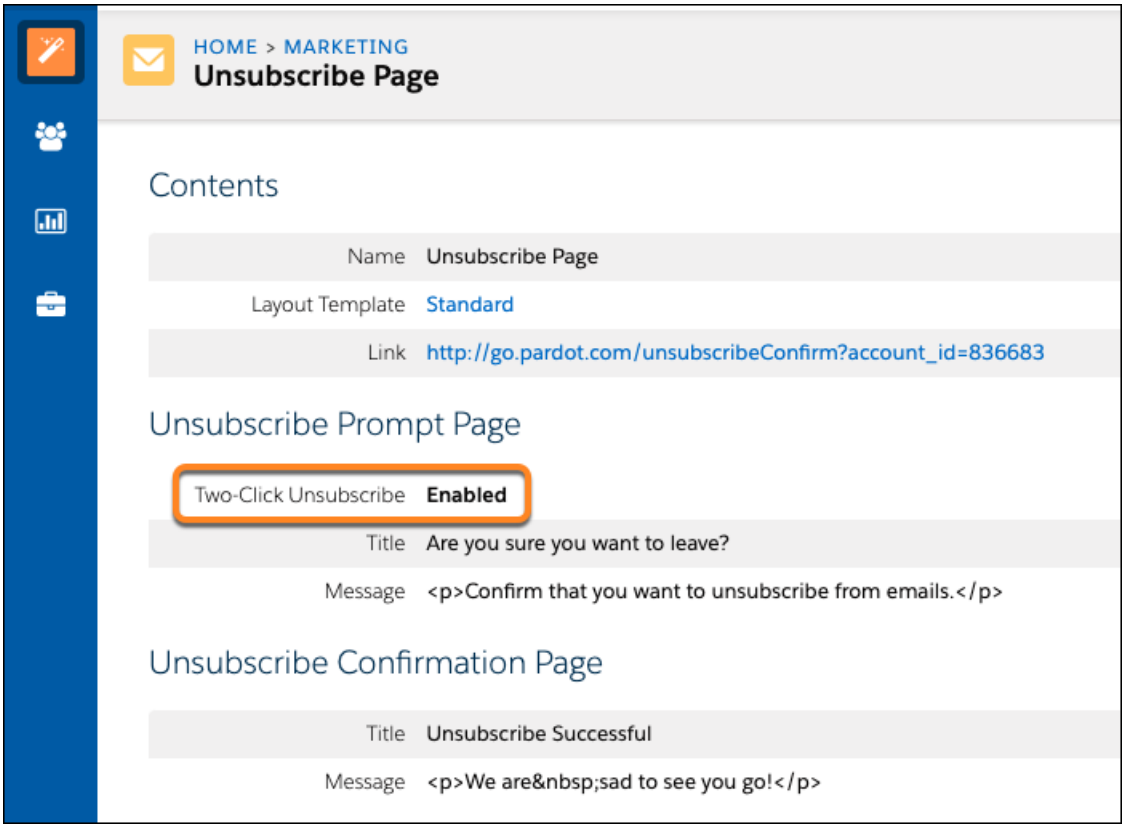
Os profissionais de marketing agora podem determinar a quantos clientes potenciais eles estão enviando um email com base nas listas de supressão e destinatário selecionadas. O modal de envio para email do Pardot mostra o número de clientes potenciais aos quais é possível enviar um email.

Reforce sua Retenção de marketing por email com cancelamento de assinatura com dois cliques

O cancelamento de assinatura com dois cliques ajuda a impedir que verificadores de segurança de email cancelem automaticamente clientes potenciais porque ele exige que os clientes potenciais confirmem que não querem mais receber emails. Você pode personalizar a mensagem que os assinantes de email recebem quando clicam no link de cancelamento da assinatura.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Habilite o cancelamento de assinatura com dois cliques e personalize as mensagens de aviso e confirmação na página Cancelar assinatura no Pardot.

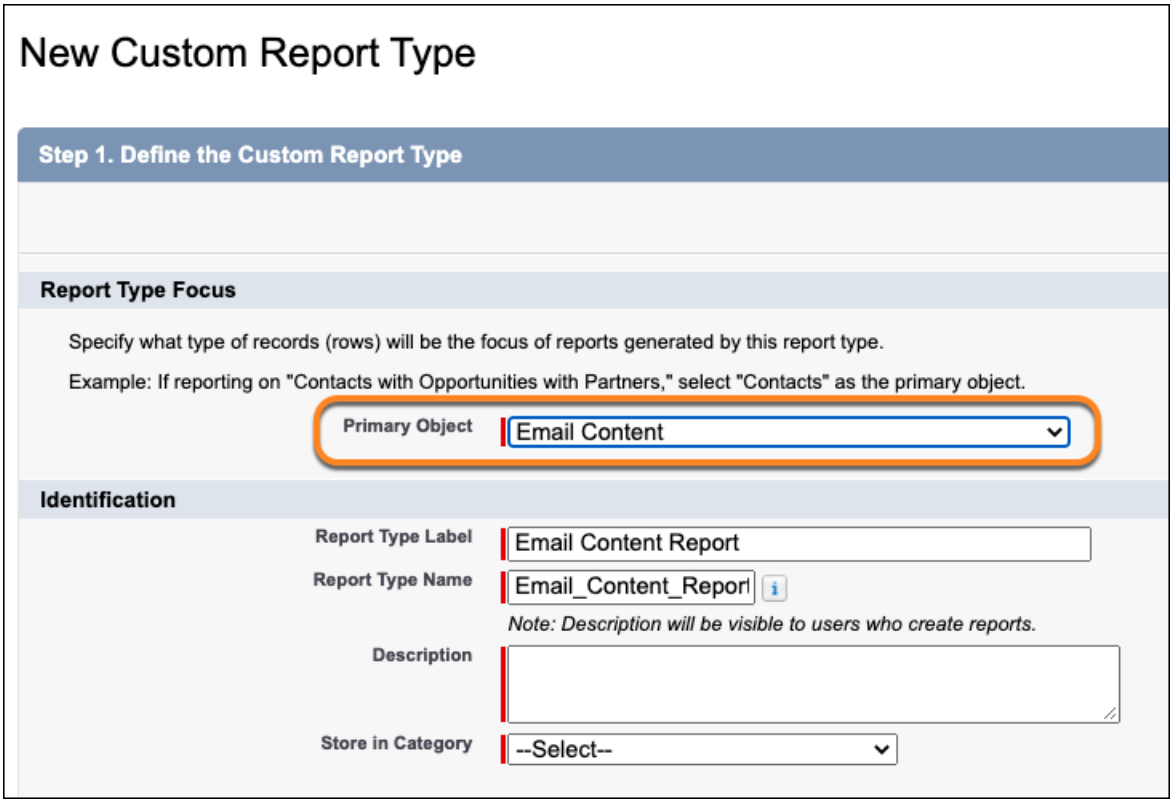


Analise o desempenho do conteúdo de email com relatórios personalizados

Agora você pode selecionar o conteúdo de email como o objeto principal para tipos de relatório personalizados. Você pode selecionar o objeto de email de lista como um objeto relacionado. Os profissionais de marketing então criam relatórios que mostram o desempenho e o engajamento do conteúdo de email. Por exemplo, um relatório pode mostrar estatísticas de engajamento por registro de conteúdo de email.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Na página Tipos de relatório em Configuração, crie um tipo de relatório personalizado usando Conteúdo de email como objeto principal. Adicione email de lista como um objeto relacionado para obter mais opções de relatório para todos os emails de lista, incluindo emails enviados do registro de conteúdo de email.



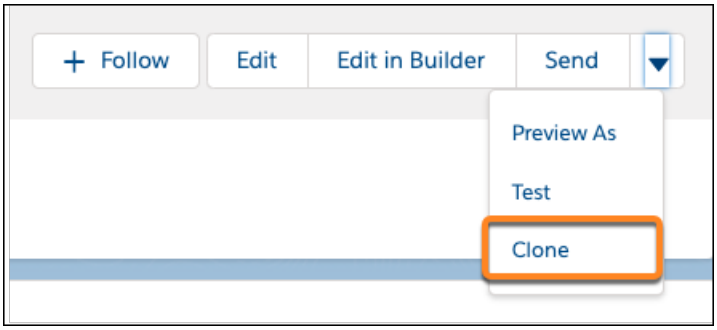
Clone um registro de conteúdo de email para economizar tempo

Os profissionais de marketing agora podem copiar conteúdo do email. Eles podem manter a integridade de um email enquanto ainda têm a flexibilidade de ajustar o conteúdo do email antes de enviá-lo como um email de lista. O nome do conteúdo do email, a descrição, o modelo e o conteúdo HTML são copiados.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot no Lightning Experience com Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Não está disponível no Pardot Classic nem no aplicativo Pardot independente.

Quem: Os profissionais de marketing do Pardot com as permissões de usuário Arrastar e soltar Content Builder e Gerenciar conteúdo de email podem clonar registros de conteúdo de email e acessar funcionalidades de design de email.

Como: Clique em **Clonar** no registro de conteúdo de email e, opcionalmente, altere o nome, a descrição e o modelo do email para criar um registro.



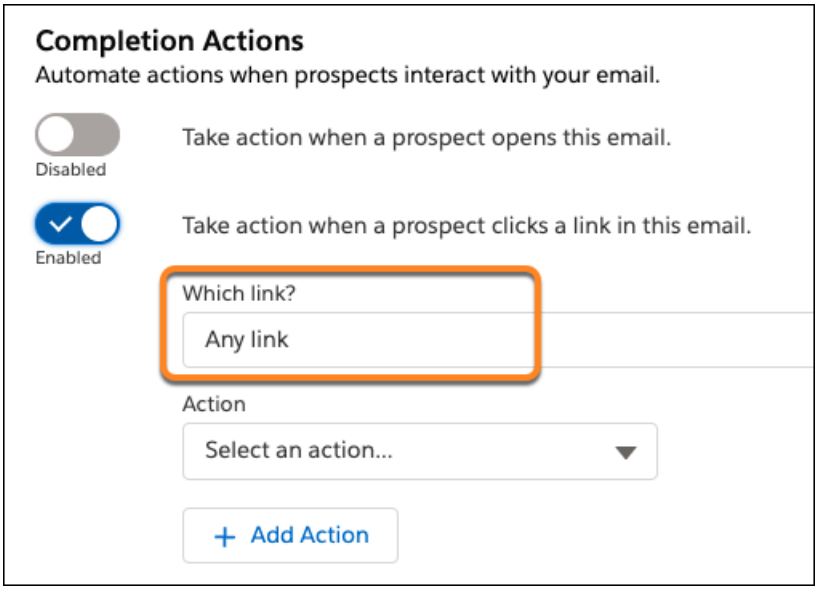
Especifique um link para ações de conclusão em emails do Pardot

Os profissionais de marketing agora podem definir um link específico para acionar uma ação de conclusão em emails, dando a eles mais controle sobre os envios de email. Antes, qualquer link clicado no email acionava a ação automatizada definida.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot no Lightning Experience com Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Não está disponível no Pardot Classic nem no aplicativo Pardot independente.

Quem: Os usuários do Pardot com a permissão do usuário Gerenciar conteúdo do email podem enviar emails. Os usuários também precisam das permissões do Pardot Envio de email, Envio de emails de lista, Criação de email, Visualização de campanha e Visualização de lista de segmentação.

Como: Ative a ação de conclusão de clique em link e selecione o link e a ação a usar.



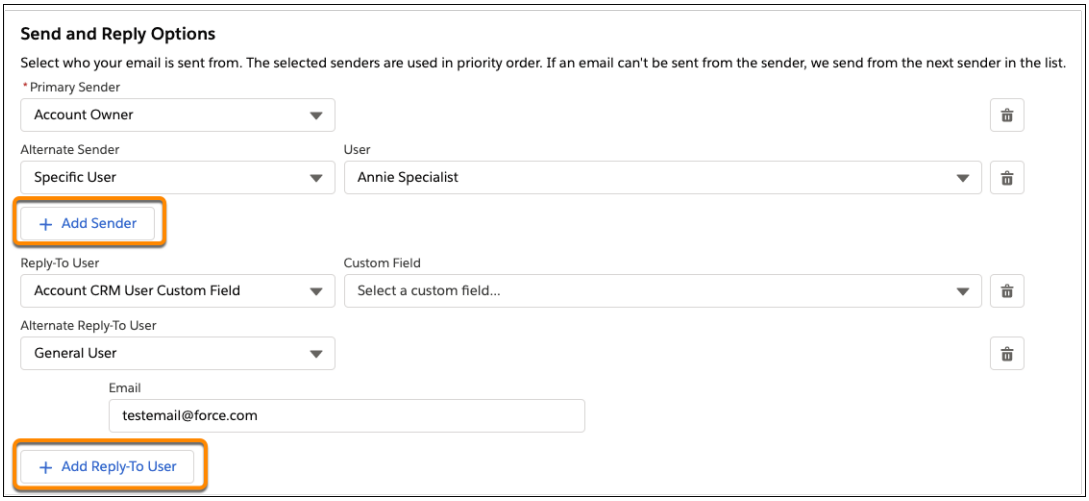
Adicione Remetentes de email e Responder para alternativos a emails do Pardot

Os profissionais de marketing podem gerenciar e simplificar o endereçamento de email fornecendo endereços de responder para e remetentes de email alternativos. Eles obtêm paridade com a experiência de email do Pardot legada e obtêm mais controle sobre como o email aparece para diferentes clientes potenciais. Por exemplo, os profissionais de marketing podem selecionar o Proprietário da conta designado como o remetente para que o proprietário da conta de clientes potenciais apareça como o remetente do email.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot no Lightning Experience com Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Não está disponível no Pardot Classic nem no aplicativo Pardot independente.

Quem: Os usuários do Pardot com a permissão do usuário Gerenciar conteúdo do email podem enviar emails. Os usuários também precisam das permissões do Pardot Envio de email, Envio de emails de lista, Criação de email, Visualização de campanha e Visualização de lista de segmentação.

Como: Adicione até cinco remetentes e usuários responder para a serem usados em ordem de prioridade. Se não for possível enviar um email do primeiro remetente, ele será enviado do remetente seguinte na lista. Selecione Usuário geral ou Usuário específico como a última opção alternativa para garantir que as opções incluam um email válido.



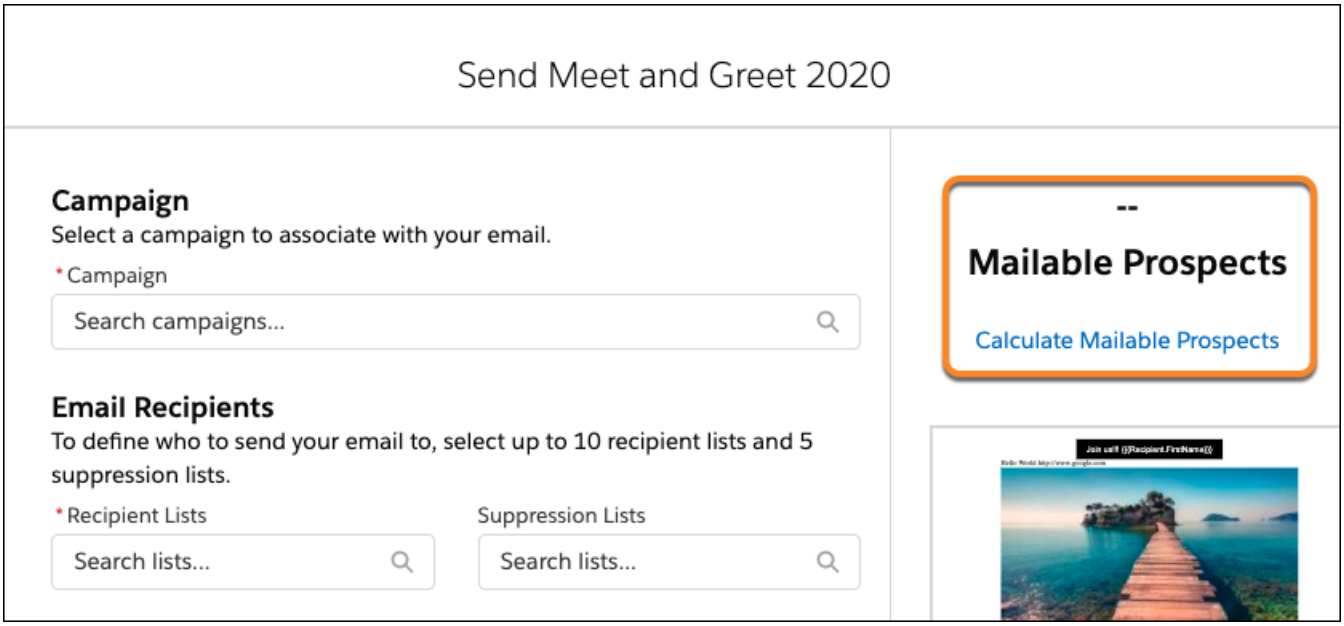
Veja o número de clientes potenciais aos quais é possível enviar email ao definir as configurações de envio de email

Os profissionais de marketing agora podem determinar a quantos clientes potenciais eles estão enviando um email com base nas listas de supressão e destinatário selecionadas. O modal de envio para email do Pardot mostra o número de clientes potenciais aos quais é possível enviar um email.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot no Lightning Experience com Salesforce Professional, Enterprise, Unlimited e Performance Editions. Não está disponível no Pardot Classic nem no aplicativo Pardot independente.

Quem: Os usuários do Pardot com a permissão do usuário Gerenciar conteúdo do email podem enviar emails. Os usuários também precisam das permissões do Pardot Envio de email, Envio de emails de lista, Criação de email, Visualização de campanha e Visualização de lista de segmentação.

Como: Clique em **Calcular clientes potenciais para envio de email** no canto superior direito da janela. Você pode atualizar o cálculo depois que o cálculo inicial for concluído.



Análise e relatório

Os recursos de análise prescritiva e preditiva do Pardot oferecem métricas em que você pode confiar e ainda mais flexibilidade.

NESTA SEÇÃO:

Sincronizar campos personalizados na Sincronização de objeto do Pardot (beta)
A Sincronização de objeto do Pardot continua em beta, mas com infraestrutura aprimorada. Agora, seus campos padrão e personalizado estão disponíveis como um único conjunto de dados de cliente potencial, e você pode escolher quais campos personalizar levar para o Tableau CRM. Nesse conjunto de dados, removemos e renomeamos alguns campos e garantimos que os campos restantes recebam os valores mais recentes.

Atribuição de confiança com IDs de lead
Nós adicionamos o campo ID do lead aos resultados do modelo conduzido por dados para que você possa entender melhor as conexões entre campanhas e oportunidades. Percepções atualizadas dão mais clareza quanto aos papéis do contato da oportunidade virtual identificados nos dados do cliente potencial, lead e oportunidade. O campo ID do lead agora está disponível em relatórios padrão e personalizados e no Modelo conduzido por dados dentro do B2B Marketing Analytics.

Excluir clientes potenciais arquivados de conjuntos de dados
Agora você pode escolher se deseja incluir ou excluir clientes potenciais arquivados nos conjuntos de dados que usa no Analytics Studio. Essa configuração no nível da conta do Pardot aplica-se a todos os aplicativos em B2B Marketing Analytics e B2B Marketing Analytics Plus.

Pontuação de comportamento do Einstein adicionada à Configuração do Analytics
Pra usar a Pontuação de comportamento do Einstein e o B2B Marketing Analytics juntos, você pode simplesmente clicar no link da página de configuração de Pontuação de comportamento do Einstein. Isso o envia ao Analytics Studio, em que é possível criar um aplicativo e habilitar seu Painel de pontuação de comportamento. Se você já estiver usando painéis do B2B Marketing Analytics, reconfigure um aplicativo para incluir o painel opcional Pontuação de comportamento do Einstein.

Sincronizar campos personalizados na Sincronização de objeto do Pardot (beta)

A Sincronização de objeto do Pardot continua em beta, mas com infraestrutura aprimorada. Agora, seus campos padrão e personalizado estão disponíveis como um único conjunto de dados de cliente potencial, e você pode escolher quais campos personalizar levar para o Tableau CRM. Nesse conjunto de dados, removemos e renomeamos alguns campos e garantimos que os campos restantes recebam os valores mais recentes.

Onde: A configuração se aplica ao B2B Marketing Analytics e ao B2B Marketing Analytics Plus no Lightning Experience.

- O B2B Marketing Analytics Plus está disponível no Salesforce, nas edições Enterprise, Unlimited e Developer com o Pardot Premium. Ela também está disponível no Pardot Plus ou Advanced com o complemento B2B Marketing Analytics.
- O B2B Marketing Analytics está disponível com o Pardot Plus, Advanced e Premium e no Pardot Pro e Ultimate editions usando o complemento B2B Marketing Analytics.

Nota: Como um recurso beta, a Sincronização de objeto do Pardot é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" do seu contrato de assinatura principal com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para a Sincronização de objeto do Pardot no IdeaExchange.

Como: Siga duas etapas para obter as alterações de Sincronização de objeto do Pardot (beta).

- O administrador habilita o novo conjunto de dados e seleciona campos personalizados.
- Os usuários reconfiguram os aplicativos e revisam consultas.

Para habilitar o conjunto de dados, localize a Sincronização de objeto do Pardot (beta) na Configuração do Salesforce e ative o recurso. Siga as etapas para abrir Configurações do Pardot e selecione os campos personalizados a incluir no seu conjunto de dados de cliente potencial. De volta à Configuração do Salesforce, sincronize os dados.

Na versão beta Winter '21, todos os campos eram incluídos por padrão. Para dar suporte à seleção de campos na Spring '21, os campos eram excluídos por padrão. Se você tiver habilitado o beta anterior, acesse a página de seleção de sincronização para escolher seus campos.

Depois da atualização dos conjuntos de dados, informe aos usuários o tempo para reconfigurar qualquer um dos aplicativos B2B Marketing Analytics ou B2B Marketing Analytics Plus que usam os dados do cliente potencial. Painéis padrão são atualizados automaticamente para usar os novos campos. Se alguma personalizar usar um campo excluído ou renomeado, os usuários deverão editar as consultas para fazer referência aos novos campos.

Conjunto de dados de cliente potencial

Esta tabela mostra os rótulos de campo que mudaram e quais campos são novos ou não estão implementados no conjunto de dados de Cliente potencial atualizado.

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor	Rótulo antigo	Novo rótulo
account_crm_id	N/A	ID da conta do CRM	N/A
account_name	ProspectAccount.AccountName	Nome da conta	Nome da conta
address_one	AddressOne	Endereço um	Endereço um
address_two	AddressTwo	Endereço dois	Endereço dois
annual_revenue	AnnualRevenue	Receita anual	Receita anual
assigned_date	FirstAssignedAt	Data de atribuição	Data de atribuição
assigned_user_first_name	N/A	Primeiro nome do usuário atribuído	N/A
assigned_user_full_name	N/A	Nome completo do usuário atribuído	N/A
assigned_user_last_name	N/A	Sobrenome do usuário atribuído	N/A
campaign_id	CampaignId	ID da campanha do Pardot	ID da campanha do Pardot
city	City	Cidade	Cidade
comments	Comments	Comentários	Comentários
company	Company	Empresa	Empresa
contact_crm_id	LeadOrContactCrmId	Lead do CRM/ID do contato	Lead do CRM/ID do contato
country	Country	País	País
created_at_date	CreatedDate	Data de criação	Data de criação
created_by_first_name	N/A	Criado por Primeiro Nome	N/A

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor	Rótulo antigo	Novo rótulo
created_by_full_name	N/A	Criado por Sobrenome	N/A
created_by_last_name	N/A	Criado por Nome completo	N/A
crm_contact_fid	ContactId	ID do contato do CRM	ID do contato do CRM
crm_last_activity_date	LastSync	Data da última atividade do CRM	Data da última atividade do CRM
crm_lead_fid	LeadId	ID do lead do CRM	ID do lead do CRM
crm_owner_fid	OwnerID	ID do Proprietário do CRM	ID do Proprietário do CRM
department	Department	Departamento	Departamento
email	Email	Email	Email
employees	Employees	Funcionários	Funcionários
fax	Fax	Fax	Fax
first_name	FirstName	Primeiro nome	Primeiro nome
first_visitor_date	Visitor.FirstVisitorDate	Data da primeira visita	Data da primeira visita
full_name	FullName	Nome completo	Nome completo
grade	Grade	Grau do Pardot	Grau do Pardot
id	Id	ID	ID do cliente potencial
industry	Industry	Setor	Setor
is_archived	IsArchived	É arquivado	É arquivado
is_assigned	IsAssigned	É atribuído	É atribuído
is_do_not_call	IsDoNotCall	É não chamar	É não chamar
is_do_not_email	IsDoNotEmail	É não enviar email	É não enviar email
job_title	JobTitle	Cargo	Cargo
last_activity_date	LastActivityAt	Data da última atividade	Data da última atividade
last_name	LastName	Sobrenome	Sobrenome
most_recent_visitor_date	Visitor.MostRecentVisitorDate	Data da visita mais recente	Data da visita mais recente
mql_date	MqlDate	Data de MQL	Data de MQL
mql_velocity	MqlVelocity	Velocidade de MQL	Velocidade de MQL
Novo campo	ExternalId	Novo campo	ID do cliente potencial do Pardot
Novo campo	IsReviewed	Novo campo	É revisado
Novo campo	IsStarred	Novo campo	Tem estrela
opted_out	IsOptedOut	Recusou	Recusou

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor	Rótulo antigo	Novo rótulo
pardot_account_id	PardotAccountId	ID da conta do Pardot	ID da conta do Pardot
phone	Phone	Telefone	Telefone
prospect_velocity	ProspectVelocity	Velocidade do cliente potencial	Velocidade do cliente potencial
salutation	Salutation	Saudação	Saudação
score	Score	Pontuação do Pardot	Pontuação do Pardot
source	SourceName	Origem	Origem
source_campaign	SourceCampaign	Campanha de origem	Campanha de origem
stage	LifecycleStage.Stage	Estágio	Estágio
state	State	Estado	Estado
tags	Tags.TagName	Marcas	Marcas
territory	Territory	Território	Território
updated_at_date	LastModifiedDate	Atualizado na data	Atualizado na data
updated_by_first_name	N/A	Atualizado por Primeiro nome	N/A
updated_by_last_name	N/A	Atualizado por Sobrenome	N/A
visitor_id	Visitor.FirstVisitorId	ID do visitante do Pardot	ID do visitante do Pardot
website	Website	Site da Web	Site da Web
years_in_business	YearsInBusiness	Anos no negócio	Anos no negócio
zip	Zip	CEP	CEP

Conjunto de dados de cliente potencial e atividade

Essa tabela exibe os nomes de desenvolvedor que mudaram no conjunto de dados de Cliente potencial e Atividade. Nenhum rótulo foi alterado. Removemos quatro campos do conjunto de dados de Cliente potencial e Atividade, porque eles eram duplicados.

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor
ActorExternalID	N/A (Removido)
ProspectIsArchived	N/A (Removido)
ProspectJobTitle	N/A (Removido)
Prospect.account_name	N/A (Removido)
Prospect.address_one	Prospect.AddressOne
Prospect.address_two	Prospect.AddressTwo
Prospect.annual_revenue	Prospect.AnnualRevenue

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor
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
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

Nome antigo do desenvolvedor	Novo nome do desenvolvedor
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

Nota: Se você tiver adicionado um campo Pontuação do objeto B2BMktgProspect a uma consulta personalizada na versão Winter '21, remova-o do Gerenciador de dados para ressincronizar o conjunto de dados.

Atribuição de confiança com IDs de lead

Nós adicionamos o campo ID do lead aos resultados do modelo conduzido por dados para que você possa entender melhor as conexões entre campanhas e oportunidades. Percepções atualizadas dão mais clareza quanto aos papéis do contato da oportunidade virtual identificados nos dados do cliente potencial, lead e oportunidade. O campo ID do lead agora está disponível em relatórios padrão e personalizados e no Modelo conduzido por dados dentro do B2B Marketing Analytics.

Onde: Essa alteração se aplica ao Pardot Advanced e ao Pardot Premium com as edições do Salesforce Enterprise, Performance e Unlimited.

Excluir clientes potenciais arquivados de conjuntos de dados

Agora você pode escolher se deseja incluir ou excluir clientes potenciais arquivados nos conjuntos de dados que usa no Analytics Studio. Essa configuração no nível da conta do Pardot aplica-se a todos os aplicativos em B2B Marketing Analytics e B2B Marketing Analytics Plus.

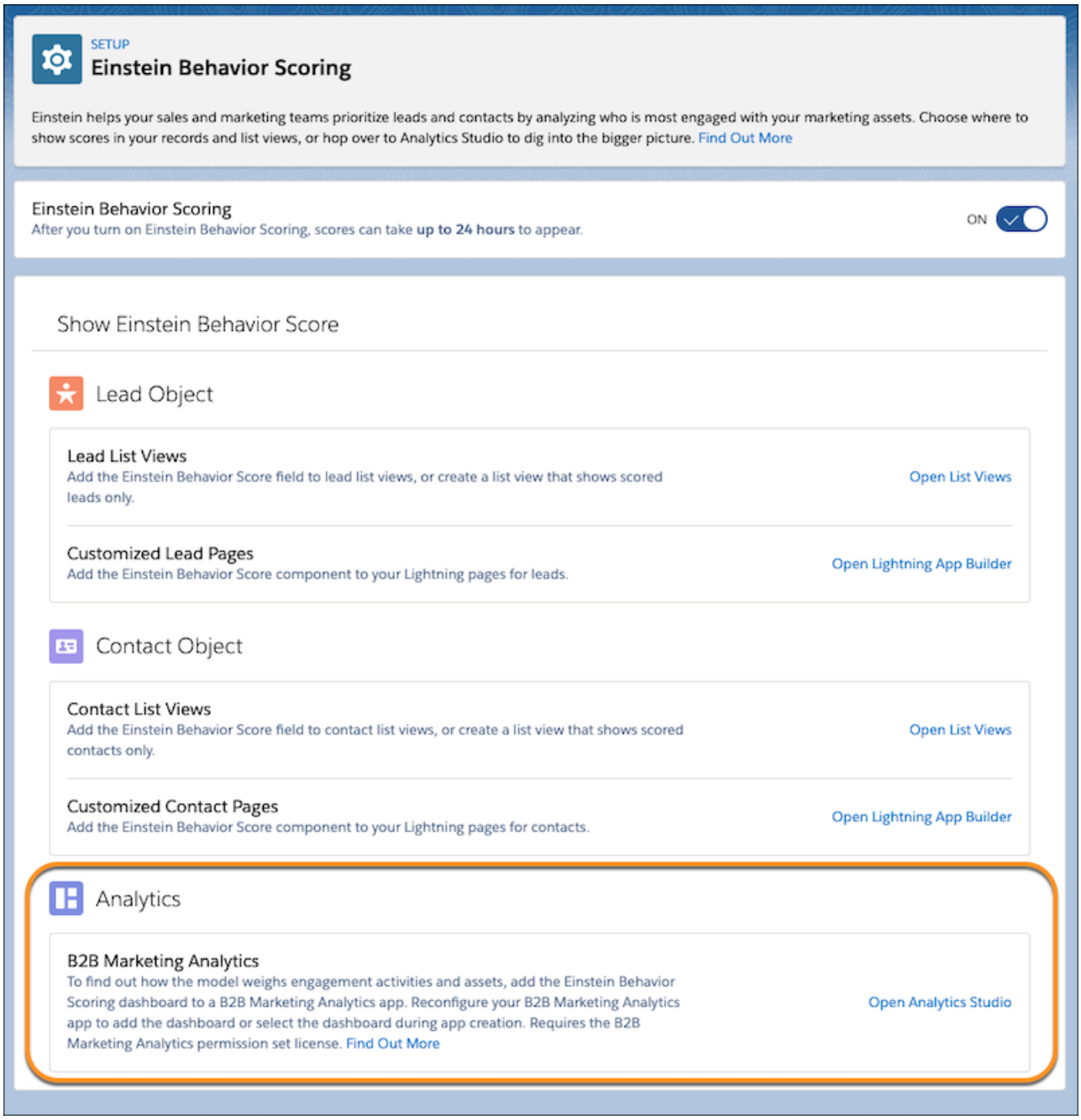
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e está incluída com Pardot Plus, Advanced e Premium. A alteração também afeta as edições Pardot Pro e Ultimate com o complemento B2B Marketing Analytics.

Como: Por padrão, os clientes potenciais arquivados são incluídos nos conjuntos de dados. Selecione sua preferência em Configurações do Pardot.

Pontuação de comportamento do Einstein adicionada à Configuração do Analytics

Pra usar a Pontuação de comportamento do Einstein e o B2B Marketing Analytics juntos, você pode simplesmente clicar no link da página de configuração de Pontuação de comportamento do Einstein. Isso o envia ao Analytics Studio, em que é possível criar um aplicativo e habilitar seu Painel de pontuação de comportamento. Se você já estiver usando painéis do B2B Marketing Analytics, reconfigure um aplicativo para incluir o painel opcional Pontuação de comportamento do Einstein.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced e Premium com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.



Proteja os dados da atividade do cliente potencial com rastreamento de primeira parte (disponível ao público em geral)

O rastreamento de primeira parte do Pardot agora está disponível ao público em geral. O rastreamento de primeira parte ajuda a prevenir a perda de dados da atividade do cliente potencial, dá a você mais flexibilidade com a atribuição de campanha e bloqueia tráfego que não vem de seus domínios. Para proteger a privacidade do consumidor, os navegadores da Web deixarão de dar suporte a cookies de terceiros para rastrear a atividade entre ativos e domínios.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

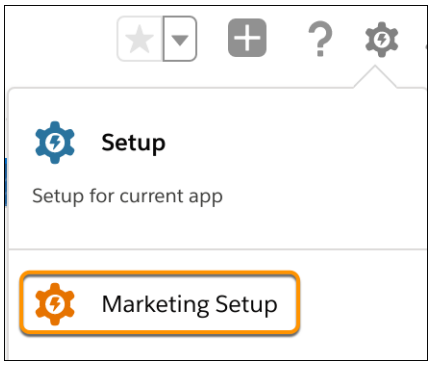
Como: Habilite rastreamento de cookie de primeira parte nas Configurações do Pardot, então atualize seus domínios do rastreador em Gerenciamento de domínio.

Acesse o Assistente de Configuração do Pardot no novo aplicativo Configuração do Salesforce Marketing

Agora você encontrará todas as tarefas de configuração padrão do Pardot em um único lugar, o aplicativo Configuração de marketing. A configuração para outras ferramentas de marketing da Salesforce e melhorias ao assistente de configuração do Pardot atual estão planejadas para versões futuras.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Como: Em qualquer página do Salesforce, clique em para abrir opções de configuração e selecione Configuração de marketing.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Guia de implementação de Configuração do Pardot (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Campo de empresa no Pardot determina o nome da unidade de negócios na Configuração da conta do Pardot

Para evitar confusão, o campo Nome da empresa nas configurações do Pardot agora atua como fonte da verdade para uma dada unidade de negócios do Pardot. Se houver um conflito com o nome da unidade na configuração do Salesforce, o campo Nome da empresa no Pardot substituirá o nome no Salesforce. Antes, uma unidade de negócios podia ter um nome diferente no Salesforce e no Pardot.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Sincronize clientes potenciais com segurança com contatos e leads entre unidades de negócio

Uma nova configuração no conector Salesforce-Pardot impede a sincronização de campos do pacote do Pardot com registros de lead e contato no Salesforce. Use essa configuração como parte de uma configuração personalizada para sincronizar clientes potenciais de diferentes unidades de negócio do Pardot a um único lead ou contato no Salesforce. Não é preciso manter registros de lead ou contato duplicados. Recomendamos trabalhar com um parceiro para implementar isso para a sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Pardot nas edições Advanced e Premium com mais de uma unidade de negócios.

Como: Nas configurações do conector Salesforce-Pardot, marque a caixa de seleção para deixar de sincronizar campos de pacote do Pardot. Em seguida, reconfigure as regras de Compartilhamento de dados de marketing para que registros de lead e contato sejam sincronizados com mais de uma unidade de negócios. Em seguida, crie um objeto personalizado para usar para informações de marketing de lead ou contato e use a API de exportação do Pardot para sincronizar valores de campo de cliente potencial de unidades de negócio diferentes.

API V5 do Pardot disponível ao público em geral

Agora você pode usar uma nova versão padronizada da API do Pardot. A versão 5 da API do Pardot oferece novos pontos de extremidade para que você possa gerenciar redirecionamentos personalizados e importar seus próprios modelos de página de aterrissagem externa e arquivos para o Pardot.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com acesso à API.

Como: Habilite o acesso a pontos de extremidade da API do Pardot v5 de suas configurações de conta do Pardot.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentos do desenvolvedor: Documentação da API do Pardot (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

API do Pardot: Itens novos e alterados

Use a nova API do Pardot com mais eficiência com estes novos recursos e alterações.

Objeto de cliente potencial

Adicionados e atualizados vários campos para exportações em massa de cliente potencial.

Os campos Aceitar e Não enviar email agora são editáveis.

A Autenticação do usuário do Pardot está sendo descontinuada

O sistema de autenticação de usuário do Pardot está sendo descontinuado em 15 de fevereiro de 2021. Todos os usuários então devem usar o single sign-on (SSO) do Salesforce. Se você ainda não tiver feito isso, tome providências para preparar sua organização do Salesforce e habilitar o SSO para todos os usuários do Pardot assim que possível. Para dar suporte a clientes com usuários somente do Pardot que não precisam de uma licença completa do Sales ou Service Cloud, sua organização do Salesforce agora é empacotada com 100 licenças de identidade sem custo adicional. Você pode usar essas licenças para migrar qualquer usuário somente do Pardot restante para SSO do Salesforce.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições do Pardot.

Como: Use o Guia do administrador de migração do usuário do Pardot para ajudá-lo a preparar sua organização para habilitar SSO para todos os usuários do Pardot.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Guia do administrador de migração do usuário do Pardot (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Marketing

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

Conheça nossos recursos e aprimoramentos mais recentes nas Notas da versão do Marketing Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

- Visão geral do Marketing Cloud
- Marketing Cloud: Notas de versão anteriores
- Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud

Atualizações de versão

O Salesforce lança periodicamente atualizações que melhoram o desempenho, a lógica, a segurança e a usabilidade da plataforma, mas que podem afetar suas personalizações existentes. Localize as atualizações Spring '21 no nó Atualizações de versão em Configuração.

A página Atualizações de versão fornece uma lista de atualizações de segurança que afetam sua organização. Cada atualização inclui ações passo a passo para você realizar. Para garantir uma transição tranquila, muitas atualizações de versão têm execuções de teste disponíveis. Use a opção de execução de teste para habilitar e desabilitar uma atualização com a frequência necessária antes da data de "Concluir etapas até" para avaliar o impacto sobre a sua organização.

Atualizações impostas

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e agora foram aplicadas.

Use "with sharing" em controladores do Apex @AuraEnabled com compartilhamento implícito (atualização, imposta)

Esta atualização altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização se aplica apenas a organizações criadas após a versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização descontinuada Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito, que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`. As organizações criadas antes da versão Spring '18 já definem como padrão `with sharing`. Essas organizações não identificar a atualização críticaa menos que tenham habilitado a atualização `without sharing` agora descontinuada.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização, imposta)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que os valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização será imposta na versão Spring '21.

Desabilitar a renderização de HTML em rótulos de campo personalizados (atualização, imposta)

Para proteger melhor sua organização do Salesforce, essa atualização remove o comportamento legado que permite a formatação HTML em rótulos de campo personalizados. Quando essa atualização é habilitada, as marcas HTML em rótulos de campo personalizados são renderizadas como texto simples.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização, imposta)

Essa atualização de versão melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização,

se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará. Essa atualização, lançada na versão Winter '20, estava programada para imposição na versão Summer '20 e foi adiada inicialmente para a versão Winter '21. Essa atualização foi adiada novamente e será imposta na versão Spring '21.

Fazer os fluxos respeitarem modificadores de acesso para ações do Apex legadas (atualização, imposta)

Com essa atualização de versão habilitada, os desenvolvedores podem confiar que suas ações do Apex legadas são protegidas adequadamente e estão disponíveis apenas a outros componentes em seus pacotes gerenciados. Essa atualização criará uma falha de fluxo se ela contiver uma ação do Apex legada pública. Esta atualização, lançada na versão Spring '20, foi agendada para imposição na versão Summer '20, mas foi adiada e será imposta na versão Spring '21.

Atualizações lançadas anteriormente

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior e continuam disponíveis.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização lançada anteriormente)

Para fazer negócios onde quer que você esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo. Os formatos de ICU substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '20.

Implantar um Meu domínio (atualização liberada anteriormente)

Para usar os recursos mais recentes e cumprir os requisitos do navegador, todas as organizações do Salesforce devem ter um Meu domínio. Implante um ou nós atribuímos um para você com base no nome da sua empresa. Porque o Meu domínio afeta todos os URLs do aplicativo, recomendamos que você teste e implante um Meu domínio antes de essa atualização ser imposta na Winter '22. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Winter '21.

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

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

Previna chamadas de navegação de API consecutivas em Páginas do Visualforce (atualização lançada anteriormente)

Em páginas do Visualforce, as chamadas de navegação de API podem ser acionadas de modo consecutivo, o que pode levar a um comportamento indesejado. Essa atualização de versão previne esse padrão de chamada à API, acionando apenas a primeira chamada de navegação. Essa atualização foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '20.

Fazer entrevistas de fluxo pausado serem retomadas no mesmo contexto com o mesmo acesso de usuário (atualização lançada anteriormente)

Com esta atualização habilitada, fluxos iniciados automaticamente pausados são retomados no mesmo contexto e com o mesmo acesso de usuário que tinham antes da pausa. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

Atualizações recém-anunciadas

Estas atualizações de versão são recém-anunciadas na versão Spring '21.

Chame com segurança a API de uso remoto do Visualforce (atualização)

A API de uso remoto do Visualforce utiliza JavaScript para chamar métodos em controladores do Apex diretamente de páginas do Visualforce. Para garantir que a API esteja bem protegida, as chamadas agora têm validação mais rígida. Essa atualização será imposta na versão Winter '22.

Converta o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado (atualização)

Essa atualização converte o perfil padrão somente leitura em um perfil personalizado. Depois da imposição da atualização, você pode editar permissões nesse perfil conforme as necessidades comerciais.

Exigir autenticação multifator para logins a organizações do assinante (atualização)
Proteja o acesso a organizações do assinante exigindo autenticação multifator (MFA) ao fazer login na Organização de gerenciamento de licença (LMO).

Meça com precisão o consumo de tempo de CPU de fluxos e processos (atualização)
Com essa atualização habilitada, o Salesforce mede, registra e limita com precisão o tempo de CPU consumido por todos os fluxos e processos. Antes, o tempo de CPU consumido ocasionalmente estava incorreto ou mal atribuído a outra automação que ocorria mais tarde na transação, como acionadores do Apex. Agora, você pode identificar adequadamente gargalos de desempenho que fazem o limite máximo de consumo de tempo de CPU por transação ser excedido. Além disso, porque o tempo de CPU agora é contabilizado com precisão, os fluxos e processos falham após a execução do elemento, o nó de critérios ou ação que faz uma transação ultrapassar o limite de CPU. Recomendamos testar todos os fluxos e processos complexos, que têm mais probabilidade de exceder esse limite.

Atualizações adiadas

Estas atualizações foram adiadas.

Desabilitar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização, adiada)
Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Winter '20. Essa atualização corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização, adiada)
Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Summer '20. Essa atualização torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Habilitar recursos estáticos seguros para componentes do Lightning (atualização, adiada)
Essa atualização é adiada para a Winter '22. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Para melhorar a segurança, essa atualização atende a todos os recursos estáticos do domínio do Visualforce, em vez do domínio do Lightning. Essa alteração impede que um script incluso em um recurso estático acesse o documento no domínio do Lightning devido à política de segurança de mesma origem.

Exigir verificação quando usuários, parceiros e clientes da Experience Cloud mudam de endereço de email (atualização)
Esta atualização foi adiada para a versão Summer '21. Ela estava programada para ativação automática (imposição) na versão Spring '21. Essa atualização de segurança requer que os usuários externos confirmem suas alterações de endereço de email da comunidade.

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização, adiada)
Essa atualização, lançada na versão Summer '19, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Winter '21, mas foi adiada novamente para a Winter '22. Essa atualização garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

Desabilite regras para impor acesso explícito à classe do Apex (atualização, adiada)
A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex, lançada na versão Summer '20, estava programada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Summer '21. Essa atualização substitui a atualização Exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo. A atualização Desabilitar regras para impor acesso explícito a classes do Apex faz com que as organizações retornem ao estado original – em que os usuários somente precisam de acesso ao fluxo para poderem executar um fluxo que inclua ações do Apex.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização, adiada)

Essa atualização permite fórmulas de processo e fluxo para retornar valores nulos quando os cálculos envolverem uma variável de registro nula ou um campo de relacionamento de pesquisa nulo. Esta atualização, lançada na versão Spring '19, foi agendada para imposição na versão Spring '21, mas foi adiada para a versão Spring '22. Essa atualização foi habilitada em organizações do Salesforce que receberam a Summer '20 antes de 10 de julho de 2020. Se isso for verdadeiro para a sua organização e você tiver desabilitado a atualização, deverá habilitá-la na Spring '22.

Imposição da atualização de Email-to-Case estendida para a versão Winter '22

Um novo prazo de imposição para as atualizações de Email-To-Case da versão Winter '21 dá aos administradores até a versão Winter '22 para adotar as alterações por meio do recurso Atualização de versão.

Impor o acesso a dados em campos de mesclagem de fluxo (atualização, adiada)

Essa atualização impõe o acesso a dados do usuário em execução quando o Flow Builder usa um campo de mesclagem para acessar um campo em um registro relacionado. Essa atualização, lançada na versão Spring '20, havia sido programada para imposição na versão Summer '20 e então adiada para a Spring '21, mas foi adiada novamente para a Summer '21.

Habilitar compartilhamento de pasta aprimorado (atualização, adiado)

Essa atualização foi adiada para a Spring '22. Ela estava programada originalmente para ativação automática (imposição) na versão Spring '20. O compartilhamento de pasta aprimorado introduz novas permissões de usuário e altera o acesso de cada usuário para relatórios e painéis existentes.

Atualizações descontinuadas

Essas atualizações foram anunciadas em uma versão anterior, mas foram descontinuadas. Elas foram removidas do nó Atualizações de versão e não serão ativadas.

Estabilize URLs para Visualforce, Criador de experiências, Site.com Studio e Content Files (atualização, descontinuada)

Essa atualização foi descontinuada. Para remover nomes de instância de URLs, use domínios aprimorados.

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

Essa atualização foi descontinuada. A Salesforce não habilitará essa atualização em todas as organizações do Salesforce. Em vez disso, você pode escolher quando restringir quem pode visualizar nomes de registro nos campos de pesquisa com uma configuração de aceitação na página Configurações de compartilhamento.

myTrailhead

Adicione os nomes de produto da sua empresa à lista Produtos no myTrailhead e ajude os usuários a detectar o conteúdo que estão procurando. Conclua os módulos do myTrailhead sem sair do aplicativo Salesforce graças ao Aprendizado no aplicativo com o Trailhead.

NESTA SEÇÃO:

Personalize os filtros de produto no myTrailhead

Filtros de produto ajudam os usuários do myTrailhead a localizar rapidamente o conteúdo mais relevante para eles. Por exemplo, filtros para o Sales Cloud e o Service Cloud encaminham os usuários para os módulos e trilhas sobre esses produtos do Salesforce. Personalize a lista de produtos com os nomes de produto da sua empresa para que seus usuários possam focar no conteúdo essencial para eles. Você também pode excluir da categoria Produtos os filtros que não quer mais.

Aprenda no fluxo de trabalho com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead (beta)

Com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead, você poderá aprender as habilidades necessárias quando precisar sem sair da sua organização do Salesforce. Os administradores ou instrutores designados podem adicionar módulos relevantes do myTrailhead ao painel de aprendizado, combinando o conteúdo de aprendizado ao contexto em que seus usuários o encontram. Os Trailblazers podem ler o conteúdo, realizar os testes e conquistar os emblemas diretamente no aplicativo Salesforce.

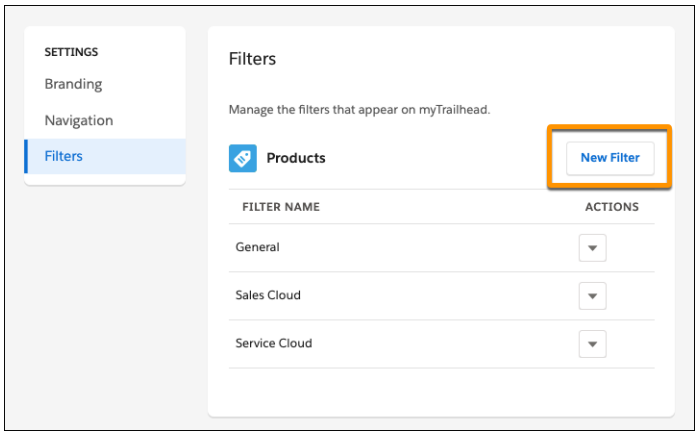
Personalize os filtros de produto no myTrailhead

Filtros de produto ajudam os usuários do myTrailhead a localizar rapidamente o conteúdo mais relevante para eles. Por exemplo, filtros para o Sales Cloud e o Service Cloud encaminham os usuários para os módulos e trilhas sobre esses produtos do Salesforce. Personalize a lista de produtos com os nomes de produto da sua empresa para que seus usuários possam focar no conteúdo essencial para eles. Você também pode excluir da categoria Produtos os filtros que não quer mais.

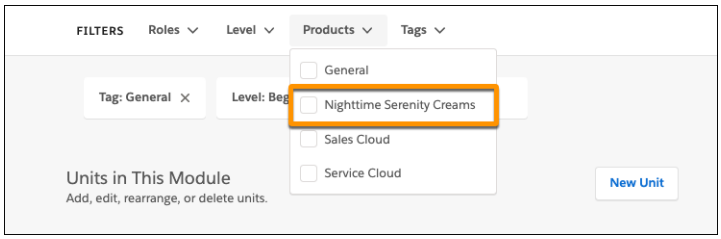
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Todos os usuários com a permissão de Acesso a conteúdo do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa. Os usuários com a permissão Gerenciamento de identidade de marca do myTrailhead podem acessar Configurações do Trailmaker para personalizar os filtros na categoria Produtos. Os usuários com a permissão Criação de conteúdo do myTrailhead podem atribuir ou excluir filtros de produto de módulos e trilhas. Os usuários com a permissão Gerenciamento de versão do myTrailhead pode criar e publicar versões. Usuários com as permissões Gerenciamento de versão do myTrailhead e Criação de conteúdo do myTrailhead podem carregar módulos e trilhas do Conteúdo do Trailmaker para a Versão do Trailmaker.

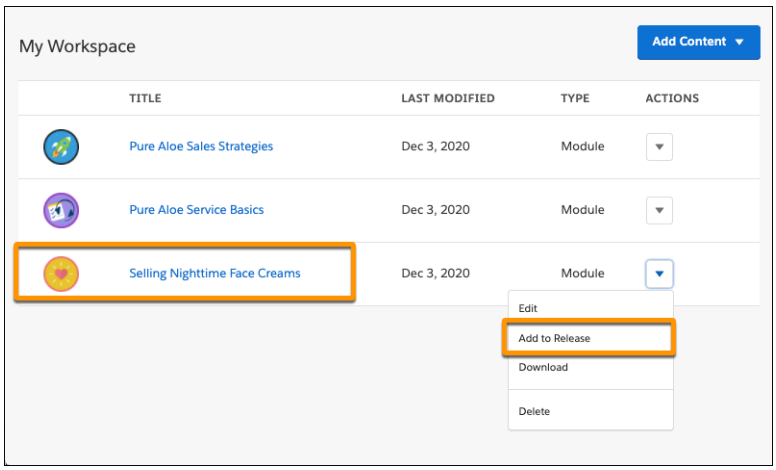
Como: Personalizar os filtros de produto no myTrailhead requer colaboração de vários usuários: administradores, redatores e gerentes de versão. Para tornar um novo filtro disponível, o administrador adiciona o nome do filtro à lista Produtos na página Filtros em Configurações do Trailmaker.



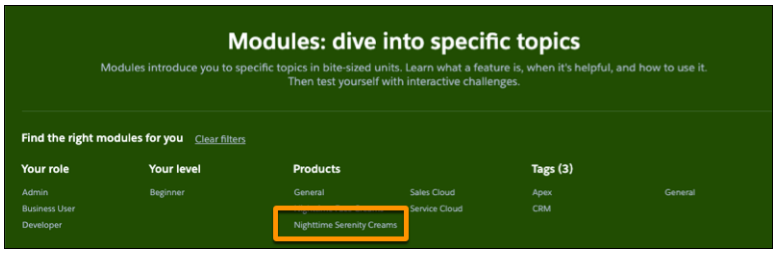
Adicionar o filtro em Configurações do Trailmaker também adiciona o filtro à lista Produtos no Conteúdo do Trailmaker. O redator então pode usar o Conteúdo do Trailmaker para atribuir o novo filtro a um módulo ou trilho.



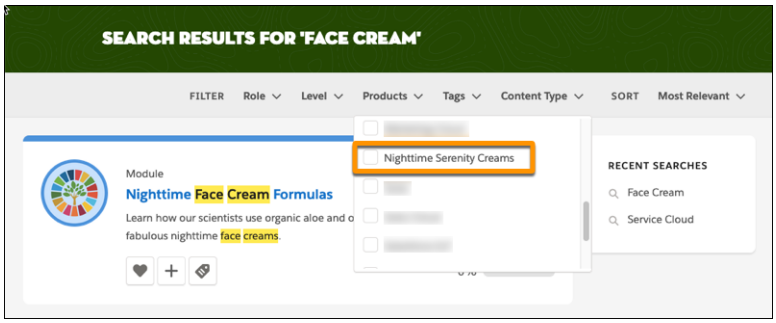
O redator ou gerente de versão carrega esse conteúdo do Conteúdo do Trailmaker para a Versão do Trailmaker.



Depois que a versão é publicada, os Trailblazers podem classificar o conteúdo por filtro de produto para detectar todos os módulos ou trilhas aos quais o filtro está atribuído.



Os Trailblazers também podem limitar os resultados da pesquisa no myTrailhead selecionando o filtro de produto.



Excluir um filtro do myTrailhead é uma colaboração similar.

- O redator usa o Conteúdo do Trailmaker para excluir o filtro de todos os módulos e trilhas aos quais o filtro é atribuído.
- O redator ou gerente de versão carrega os módulos e trilhas do Conteúdo do Trailmaker para a Versão do Trailmaker.
- O gerenciador de versão publica a versão. O filtro é removido do myTrailhead e os Trailblazers não podem mais classificar conteúdo por esse filtro.

- O administrador pode excluir o filtro da lista de produtos em Configurações do Trailmaker, que também o remove da lista de produtos no Conteúdo do Trailmaker. Os redatores não precisam mais atribuir o filtro a módulos ou trilha.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar filtros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprenda no fluxo de trabalho com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead (beta)

Com o Aprendizado no aplicativo com Trailhead, você poderá aprender as habilidades necessárias quando precisar sem sair da sua organização do Salesforce. Os administradores ou instrutores designados podem adicionar módulos relevantes do myTrailhead ao painel de aprendizado, combinando o conteúdo de aprendizado ao contexto em que seus usuários o encontram. Os Trailblazers podem ler o conteúdo, realizar os testes e conquistar os emblemas diretamente no aplicativo Salesforce.

Nota: Como um recurso beta, o Aprendizado no aplicativo com Trailhead é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. Ele é oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Developer, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited. O myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Todos os usuários têm acesso para visualizar um novo ícone no cabeçalho global e no painel. Os usuários do myTrailhead podem visualizar o conteúdo do myTrailhead no painel.

Administradores com permissão para Modificar todos os dados ou Personalizar aplicativo podem atribuir aprendizado a usuários por meio do objeto Aprendizado. Para dar a instrutores, leads de vendas e outros a capacidade de gerenciar o aprendizado, use a permissão do usuário Gerenciar aprendizado.

Por quê: Se a sua empresa usa o Salesforce Identity para o myTrailhead como o provedor de autenticação para o myTrailhead, você pode ganhar emblemas do myTrailhead no Salesforce, mas não emblemas do Trailhead públicos. Se a sua empresa usa o Trailblazer.me para acessar o myTrailhead, você pode ganhar emblemas do myTrailhead e emblemas do Trailhead públicos no aplicativo Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Leve a experiência de aprendizado do Trailhead para dentro do aplicativo (beta)

Outros produtos e serviços Salesforce

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Registro de alterações do Heroku.

Success Cloud

Especialistas certificados, consultores e ferramentas inovadoras do Salesforce Success Cloud existem para ajudar com serviços profissionais, orientação prescritiva e conhecimentos especializados em cada etapa da sua jornada.

Destaque no conteúdo

Adicionamos um módulo do Trailhead, vídeos de instruções; e um novo recurso, Licenças do usuário de comunidades para setores.

NESTA SEÇÃO:

Explorar recursos com o Trailhead
Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Assistir a vídeos (somente em inglês)
Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

Conheça as Licenças do usuário de comunidades para setores
Criamos um novo recurso, Licenças do usuário de comunidades para setores, que estabelece em detalhes os objetos que os administradores de nuvens de Setores podem compartilhar com os usuários do Experience Cloud. Use essas informações para ajudar a planejar a implementação do seu site do Experience Cloud com base nas licenças que você tem.

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Confira o Trailhead em https://trailhead.salesforce.com e encontre a trilha certa para você. Aqui estão as adições mais recentes.

Módulos

Conexão privada do Salesforce para AWS
Descubra uma nova maneira de aumentar a segurança em suas integrações de AWS.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

- O novo vídeo Economize tempo na criação e no gerenciamento de painéis com componentes de painel reutilizáveis exibe como simplificar a maneira de criar e gerenciar painéis no Tableau CRM.
- O novo vídeo Como a autenticação multifator funciona para proteger o acesso à conta descreve o que é a MFA, como ela funciona e por que ela é uma parte importante de sua estratégia de segurança da Salesforce.
- O novo Bem-vindo ao Meeting Studio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)exibe como usar o Meeting Studio, parte do Salesforce Meetings, para fornecer uma experiência visual exclusiva durante sua próxima reunião.

Conheça as Licenças do usuário de comunidades para setores

Criamos um novo recurso, Licenças do usuário de comunidades para setores, que estabelece em detalhes os objetos que os administradores de nuvens de Setores podem compartilhar com os usuários do Experience Cloud. Use essas informações para ajudar a planejar a implementação do seu site do Experience Cloud com base nas licenças que você tem.

Por quê: Cada licença da comunidade permite que você conceda permissões para criar, ler, gravar ou excluir permissões para usuários do Experience Cloud para objetos de dados específicos. Com a nova tabela de Acesso do objeto, você pode ver rapidamente quais permissões pode atribuir em quais objetos sob a licença que você tem. Confira Licenças do usuário de comunidades para setores.

Documentação legal

Fizemos atualizações sazonais aos documentos legais do Salesforce.

Confiança e conformidade

Para uma lista completa de alterações nos documentos de Confiança e conformidade relacionados a essa versão, consulte o Registro de alterações na documentação de confiança e conformidade do Salesforce.

ÍNDICE

A

Aplicativo Salesforce 414
Aplicativo Salesforce móvel 415

S

Salesforce Authenticator 414
Salesforce Knowledge 145–147
Salesforce Service Cloud 105