

salesforce

# Spring '23 Release Overview Deck



# Forward-Looking Statements



This presentation contains forward-looking statements about the Company's financial and operating results, which may include expected GAAP and non-GAAP financial and other operating and non-operating results, including revenue, net income, earnings per share, operating cash flow growth, operating margin improvement, expected revenue growth, expected current remaining performance obligation growth, expected tax rates, stock-based compensation expenses, amortization of purchased intangibles, shares outstanding, market growth, environmental, social and governance goals, expected capital allocation, including mergers and acquisitions (such as the proposed acquisition of Slack Technologies, Inc.), capital expenditures and other investments, expectations regarding closing contemplated acquisitions and contributions from acquired companies. The achievement or success of the matters covered by such forward-looking statements involves risks, uncertainties and assumptions. If any such risks or uncertainties materialize or if any of the assumptions prove incorrect, the Company's results could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements it makes. The risks and uncertainties referred to above include those factors discussed in Salesforce's reports filed from time to time with the Securities and Exchange Commission, including, but not limited to: risks associated with our ability to consummate the proposed Slack Technologies, Inc. transaction on a timely basis or at all; our ability to successfully integrate Slack Technologies, Inc.'s operations; our ability to realize the anticipated benefits of the proposed transaction; the impact of Slack Technologies, Inc.'s business model on our ability to forecast revenue results; disruption from the transaction making it more difficult to maintain business and operational relationships; the impact of, and actions we may take in response to, the COVID-19 pandemic, related public health measures and resulting economic downturn and market volatility; our ability to maintain service performance and security levels meeting the expectations of our customers, and the resources and costs required to avoid unanticipated downtime and prevent, detect and remediate performance degradation and security breaches; our ability to secure and costs related to data center capacity and other infrastructure provided by third parties; our reliance on third-party hardware, software and platform providers; the effect of evolving domestic and foreign government regulations, including those related to the provision of services on the Internet, those related to accessing the Internet, and those addressing data privacy; current and potential litigation involving us or our industry, including litigation involving acquired entities such as Tableau; regulatory developments and regulatory investigations involving us or affecting our industry; our ability to successfully introduce new services and product features, including any efforts to expand our services beyond the CRM market; the success of our strategy of acquiring or making investments in complementary businesses and strategic partnerships; our ability to compete in the market in which we participate; the success of our business strategy and our plan to build our business; our ability to execute our business plans; our ability to continue to grow unearned revenue and remaining performance obligation; the pace of change and innovation in enterprise cloud computing services; the seasonal nature of our sales cycles; our ability to limit customer attrition and costs related to those efforts; the success of our international expansion strategy; the demands on our personnel and infrastructure resulting from significant growth in our customer base and operations; our dependency on the development and maintenance of the infrastructure of the Internet; our real estate and office facilities strategy and related costs and uncertainties; fluctuations in, and our ability to predict, our operating results and cash flows; the variability in our results arising from the accounting for term license revenue products; the performance and fair value of our investments in complementary businesses through our strategic investment portfolio; our ability to protect our intellectual property rights; our ability to develop our brands; the valuation of our deferred tax assets and the release of related valuation allowances; uncertainties regarding our tax obligations in connection with potential jurisdictional transfers of intellectual property; uncertainties regarding the effect of general economic conditions; and risks related to our debt and lease obligations.

# 目次

- [Salesforce 全体](#)
- [カスタマイズ](#)
- [モバイル](#)
- [フロー](#)
- [業務分析](#)

- [Sales Cloud](#)
- [Service Cloud](#)
- [CRM Analytics](#)
- [Experience Cloud](#)

salesforce

# Salesforce 全体



# MFA の自動有効化と適用

お客様が MFA 要件を満たせるようにサポート

現在

## 契約上の要件

2022 年 2 月 1 日から有効

すべての Salesforce のお客様は、MFA を使用して Salesforce 製品にアクセスすることが必要

## MFA の自動有効化

フェーズ 1: Spring '23 リリース  
(2023 年 1 月 ~ 2 月)

フェーズ 2: Summer '23 リリース  
(推定)  
(2023 年 5 月 ~ 6 月)

MFA の自動有効化リリース更新で完了

[Salesforce 組織へのすべての直接 UI ログインに多要素認証 (MFA) が必要] 設定を有効化

MFA 要件から除外される一部のユーザ種別は、自動有効化と適用から手動で除外する必要があります。

## MFA の適用

2023 年 9 月 (推定)

今後のリリース更新で完了

<https://sfdc.co/mfa-roadmap> の MFA 適用ロードマップを使用して、すべての Salesforce 製品の自動有効化と適用の日付を追跡します。



# 想定される影響:

## MFA の自動有効化と適用

### MFA の自動有効化

- Salesforce がお客様に代わって MFA を有効化します。
- ユーザは MFA を使用してログインする必要があります (30 日間の猶予期間後)
- ログインプロセスでユーザに MFA への登録を促します。
- すでに MFA を使用しているユーザは影響を受けません。
- 準備ができていない場合、システム管理者が MFA を無効にできます。

### MFA の適用

- MFA はログイン環境に組み込まれています。ユーザはログインするたびに ID を検証する必要があります。
- MFA が有効化されていないユーザもダイレクトログインでは MFA が有効化されます。
- すでに MFA を使用しているユーザは影響を受けません。
- お客様のシステム管理者やユーザは MFA を無効化できません。

**SSO をお使いの場合** SSO ID プロバイダの MFA については、Salesforce は有効化のアクションを実行しません。ただし、契約上の要件が SSO 経由での Salesforce アクセスに適用されます。

# 拡張ドメイン

## 基本を理解する

salesforce

### 対象

[私のドメイン] の現在のバージョン。

拡張ドメインでは、サイトや Visualforce ページなど、Salesforce が組織に提供するすべての URL で [私のドメイン] 名が使用されます。

### 理由

拡張ドメインは最新のブラウザの要件を満たしています。

ほとんどのブラウザがデフォルトでブロックするサードパーティ Cookie を回避します。また、改善されたセキュリティ標準も提供されます。

### 方法

[私のドメイン] 設定で拡張ドメインを有効化し、新しいドメインセットをリリースします。

拡張ドメインを本番にリリースする前に、Sandbox でこの影響の大きい機能をテストすることを強くお勧めします。

### 時期

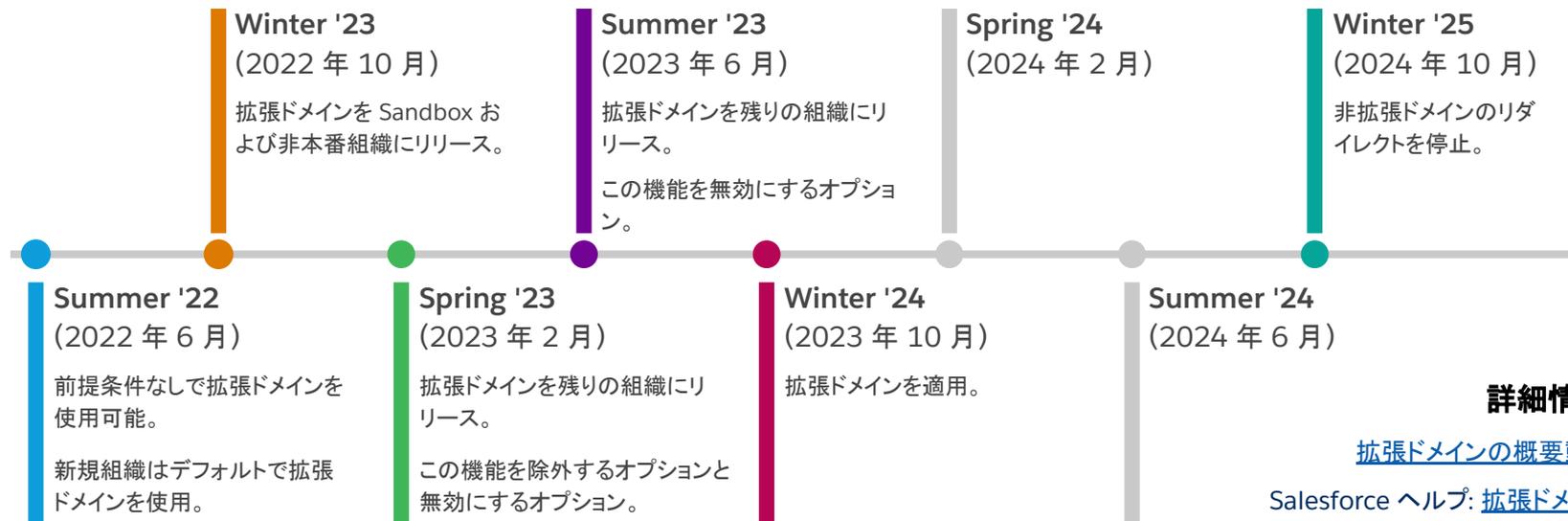
この機能は、Spring '23 以降すべての組織に自動的にリリースされ、Winter '24 で適用されます。

以前の URL は Salesforce によってリダイレクトされます。一部のリダイレクトは Winter '25 で停止します。

# 拡張ドメイン

## タイムライン

salesforce



### 詳細情報

[拡張ドメインの概要動画](#)

Salesforce ヘルプ: [拡張ドメイン](#)

[「My Domain and Enhanced Domains」](#)

Trailblazer Community グループ

# 検索マネージャ

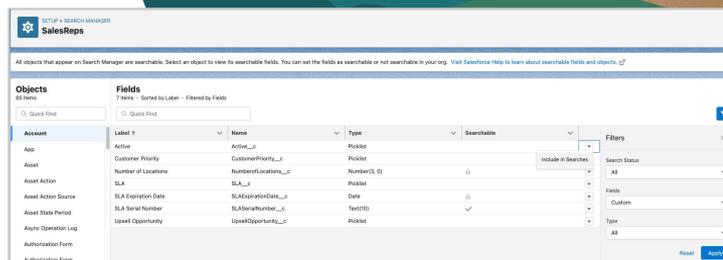
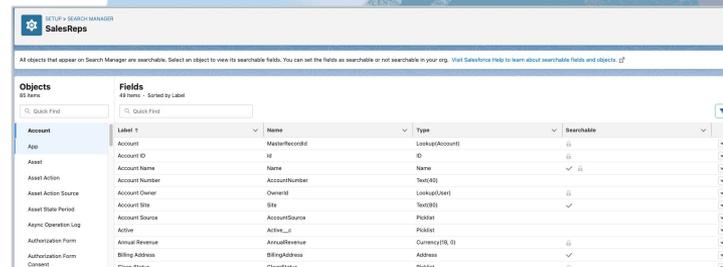
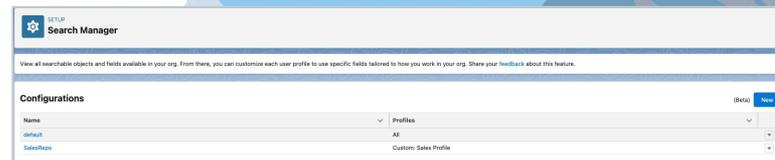
## 検索可能な項目（選択リストを含む）の設定

### ユーザプロフィール別の検索可能な項目の設定（ベータ）

ユーザプロフィールごとに検索可能な項目をまとめて設定し、チームが各自の業務に関連した結果を得られるようにします。検索マネージャで項目を編集し、ユーザプロフィールごとに項目を検索可能または検索不可に設定できるようになりました。

### 検索可能な選択リストの迅速な設定（ベータ）

追加のワークフローをスキップします。検索マネージャで検索可能な選択リスト項目を選択できるようになりました。選択リストでは、Salesforce オブジェクトの特定の項目（地域のリストなど）で利用できるオプションの選択肢が提供されるため、ユーザは最も関連性の高い結果を取得できます。



# 性同一性項目と代名詞項目

性表現を尊重することで顧客との信頼を築く

取引先責任者、リード、および個人取引先の新しい標準項目では、標準のインクルーシブ項目値を使用して、性同一性と代名詞を取得できます。

吟味された既存の値セットを維持するか、会社のニーズに合わせてカスタマイズします。

これらの項目をユーザが使用できるようにするには、リード、取引先責任者、および個人取引先ページレイアウトに追加します。次に、項目レベルのセキュリティを調整して、適切なユーザに表示されるようにします。



## Pronouns

--None--

✓ --None--

He/Him

She/Her

They/Them

He/They

She/They

Not Listed

## Gender Identity

--None--

✓ --None--

Male

Female

Nonbinary

Not Listed

salesforce

# 業務分析

レポート & ダッシュボード



# 登録

さらに多くのレポートとダッシュボードに登録

15 個の Lightning レポートに登録できるようになりました。以前はレポートが 7 個まで、ダッシュボードが 7 個までに制限されていました。

Unlimited Edition (UE) のお客様には、自動的にこの制限の緩和が適用されます。UE 以外のお客様は、制限を緩和するためにサポート要求を送信する必要があります。

システム管理者は、登録に関するレポートを作成し、どのユーザがどのレポートに登録したかのリストを表示することもできるようになりました。

The image shows two overlapping screenshots from the Salesforce interface. The top screenshot is the 'Report Subscription' configuration page. It includes a 'Report Subscription' header with 'Save', 'Save & Run Now', and 'Cancel' buttons. Below this is a section for defining conditions: 'Notify me' with radio buttons for 'Every time conditions are met' (selected) and 'Only the first time conditions are met'; 'Conditions' with a table for 'Aggregate Operator Value' (Sum of Amount, Less Than, 1000000, AUD); 'Schedule' with radio buttons for 'Frequency' (Every Weekday, Daily, Weekly) and a 'Time' dropdown (7:00 AM); and 'Actions' with checkboxes for 'Send Salesforce Notification', 'Post to Chatter Feed', 'Send Email Notification', and 'Execute a Custom Action'. A 'Preview' section shows a sample alert message. The bottom screenshot is the 'New Custom Report Type' configuration page, 'Step 1. Define the Custom Report Type'. It includes a 'Report Type Focus' section with a 'Primary Object' dropdown (Analytic Notifications). The 'Identification' section has fields for 'Report Type Label' (Report Subs), 'Report Type Name' (Report\_Subs), and 'Description' (Offer to subs run and who set it up). The 'Deployment' section has a 'Deployment Status' dropdown (In Development, Deployed).

# レポートでの現在のユーザの参照

## パーソナライズされたレポート検索条件の作成

ユーザごとにパーソナライズされた結果を表示する1つの動的なレポート検索条件を設定します。現在のユーザをレポートで検索条件として参照できるようにしました。

これは、「私の」検索条件がないオブジェクトの場合、または商談に取り組み中で商談の所有者ではない複数のユーザがいる場合などに役立ちます。

チームごとに個別のレポートを作成する代わりに、たとえば「presales.engineer」= \$user.ID の検索条件がある1つの「テンプレート」レポートを作成できます。

The screenshot displays the Salesforce report configuration interface. The main window shows a report titled 'SampleDBforROD' with a filter set for 'Assigned To'. A red box highlights the 'Use relative value' option. A modal dialog is open, showing the configuration for the 'Filter by Assigned To' filter. The 'Operator' is set to 'equals', and the 'Use custom value' option is selected, with '\$USER' entered in the value field. The dialog also includes a 'Locked' checkbox and 'Cancel' and 'Apply' buttons.

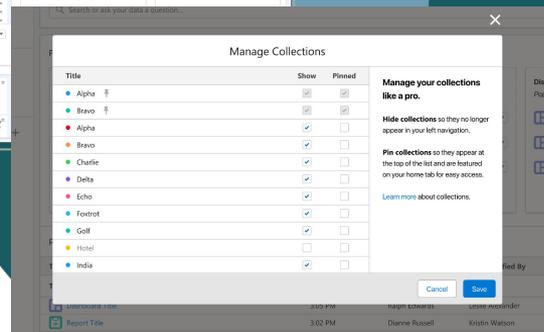
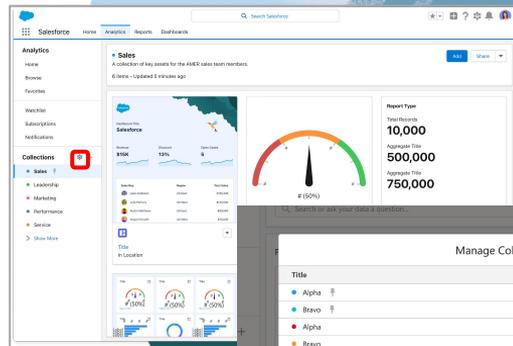
# コレクション

## コレクションへのレポートとダッシュボードの追加

レポートおよびダッシュボードの設定で統合ホーム（ベータ）を有効にすると、すべてのユーザ（CRMA 以外）がコレクションを使用できるようになります。高品質のプレビューを備えた新しいカードレイアウトで、Lightning レポートとダッシュボードを含むすべてのインサイトを選定および共有できます。

Spring '23 では、ユーザは新しい [コレクションを管理] 設定を使用して、分析ホーム環境をさらにパーソナライズできます。

- 無関係なコレクションを非表示にして環境を整理する。
- コレクションを固定して、最も重要なインサイトにすばやく簡単にアクセスできるようにする。



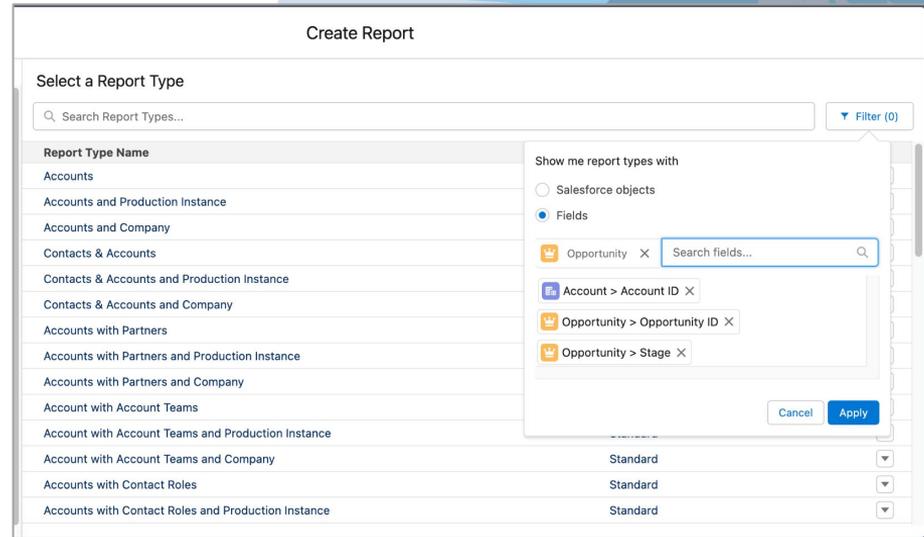
# オブジェクトと項目によるレポートタイプの絞り込み

ユーザのレポート作成エクスペリエンスを向上

レポートタイプセレクタの新しい検索条件を使用して、ユーザが適切なレポートを簡単に見つけられるようにします。

ユーザは、最大 4 個の Salesforce オブジェクトと 20 個の項目を選択して、レポートタイプを絞り込めるようになりました。

注意:この機能は、Unlimited Edition ライセンスを持つすべての有効な組織とデモ組織で正式リリースされました。

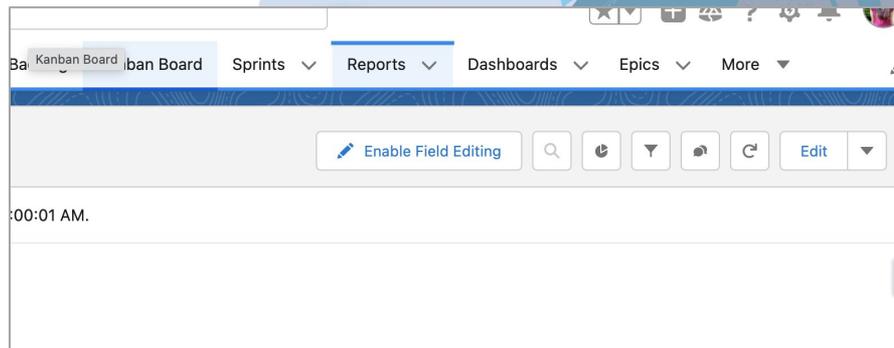


# レポートビルダー

## レポートのパフォーマンス向上

デフォルトでインライン編集が無効になっているため、レポートの読み込みが速くなります。ユーザは、ボタンをクリックしてインライン編集を有効にすることができます。

Salesforce Classic のすべての機能を Lightning レポートビルダーで使用できるようになったため、特定の機能にアクセスするために Classic に戻る必要がありません。忘れないように、Lightning レポートページ の行レベルのアクションメニューから [Classic で編集] ボタンも削除されました。

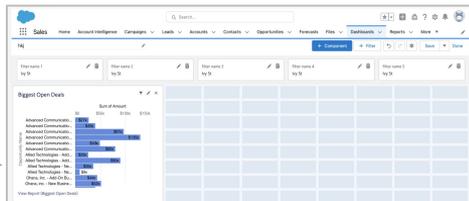


# 拡張 Lightning ダッシュボード (ベータ)

## 改善された絞り込み

Lightning ダッシュボードの最上位検索条件数が 3 個から 5 個に増えました。

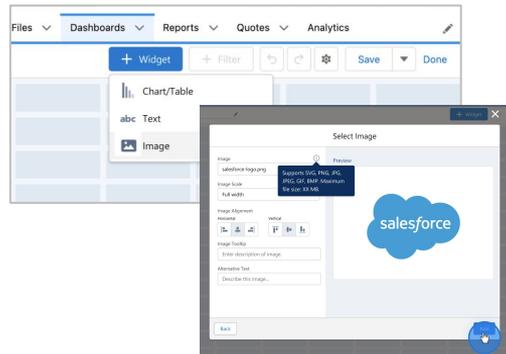
新しい検索条件とウィジェットは Unlimited Edition でのみ使用できます。このベータを有効にするには、サポートにお問い合わせください。



## 画像ウィジェット

Lightning ダッシュボードに画像を追加し、ロゴやバナーを追加してダッシュボードをカスタマイズします。

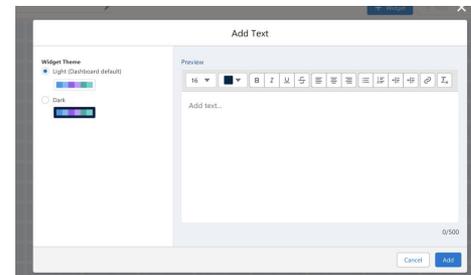
最大 2 MB の画像をアップロードできます。



## リッチテキストウィジェット

ユーザは、メモ、コメント、見出し、セクションなどを追加して、Lightning ダッシュボードの読みやすさを向上させることができます。

テキストウィジェットで使用できる文字数は最大 500 文字です。



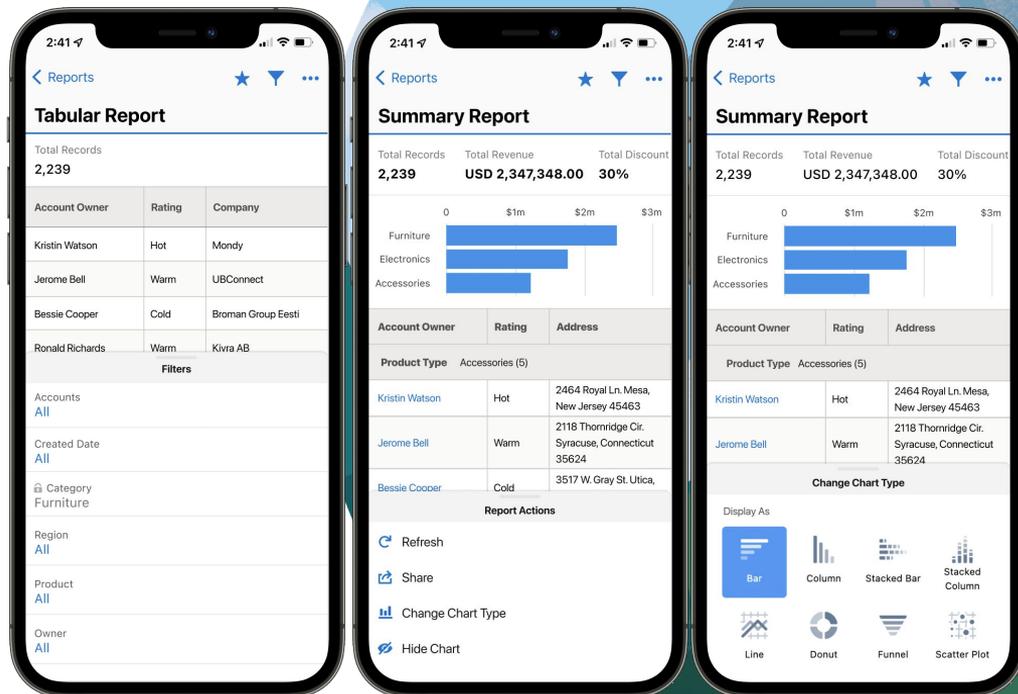
# 拡張 Lightning レポート

## ネイティブで表示される概要と表形式レポート

携帯電話とタブレット用に調整された新しいネイティブレポートインターフェースは、すべてのユーザに対して自動的に有効になります。

モバイル用にネイティブに構築されているため、読み込み時間が最大 6 倍高速になります。

より高速な並び替えと操作によるインタラクティブなエクスペリエンス。グラフ、検索条件の表示と編集、条件付き書式などのサポート。



salesforce

# カスタマイズ



salesforce

# Lightning アプリケーション ビルダー



# リードとケースの動的フォーム

リードおよびケースオブジェクトでのユーザエクスペリエンスを詳細に制御

## ページの迅速なカスタマイズ

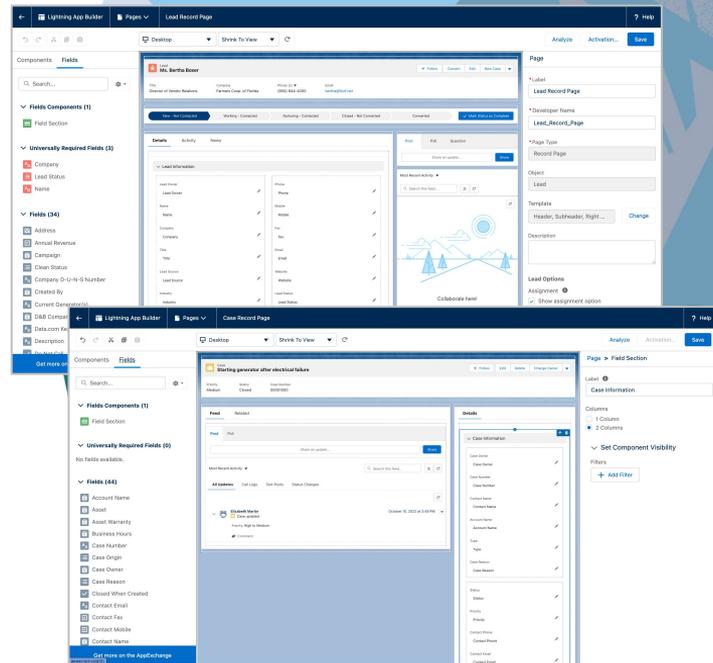
[設定]メニューのページレイアウトエディタに移動する代わりに、Lightning アプリケーションビルダー内から項目レイアウトを直接カスタマイズします。個々の項目を項目セクションにドラッグアンドドロップします。

## パーソナライズされたエクスペリエンスの作成

条件付き表示ルールにより、特定の項目と項目セクションがいつ表示されるかをより詳細に制御できます。項目設定により、項目が参照のみか必須かを示すことができます。

## ページパフォーマンスの改善

順次ページ表示により、ページ読み込み時間が改善されます。



# 動的関連リスト

## 「すべて表示」

動的関連リスト コンポーネントに [すべて表示] リンクが表示され、ユーザは動的関連リストの検索条件に一致するすべてのレコード (最大 2000 件) が表示されるページを開くことができるようになりました。

適切な情報を適切なタイミングで確認できます (取引先の進行中の商談のみの表示など)。また、絞り込みや並び替えを行うこともできます。

クイック検索条件パネルには 2 つのセクションがあります。1 つのセクションにはシステム管理者が関連リストを絞り込んだ方法が表示され、もう 1 つのセクションではユーザがセッションの独自の検索条件を作成できます。

The screenshot shows a Salesforce interface for 'Open Opportunities (10+)'. The list is sorted by Opportunity Name and filtered by Stage. A modal window titled 'Filters' is open, showing 'Admin-Defined Filters' and 'Quick Filters'. The 'Quick Filters' section has 'equipment' entered in the 'Opportunity Name' field. The 'View All' button at the bottom right of the list is highlighted with a red box.

	Opportunity Name ↑	Stage
1	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles backing	Value Proposition
2	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles bearings	Negotiation/Review
3	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles cotton	Value Proposition
4	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles disposables	Negotiation/Review
5	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles eye protection	Negotiation/Review
6	<input type="checkbox"/> Burlington Textiles fabric	Negotiation/Review
7	<input type="checkbox"/> Burlington T	Negotiation/Review
8	<input type="checkbox"/> Burlington T	Negotiation/Review
9	<input type="checkbox"/> Burlington T	Negotiation/Review
10	<input type="checkbox"/> Burlington T	Negotiation/Review

Filters

Admin-Defined Filters

Stage  
not equal to Closed Won, Closed Lost

Quick Filters

Opportunity Name  
equipment

Close Date  
Start - End

Amount  
Min - Max

View All

# すべての標準オブジェクトの動的アクション

salesforce

## アクションを1か所で管理して時間を節約

Lightning アプリケーションビルダーで、すべてのカスタムおよび標準エンティティ\*の動的アクションを構築および設定します。

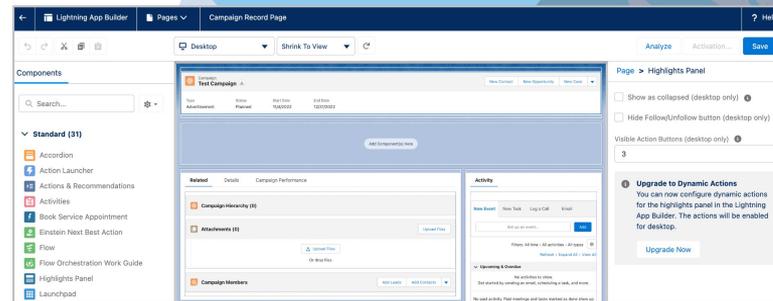
以前は動的アクションはデスクトップの取引先、ケース、取引先責任者、リード、および商談のみで正式リリースされていました。

## レコードに対するアクションを制御

指定した条件に基づいて、必要なアクションのみがユーザーに表示されるようになりました。

たとえば、特定の条件が満たされた場合にデスクトップのエンドユーザーにのみ表示されるアクションを設定します(特定の項目にToDoの作成トリガする値がある場合にのみ[ToDoを作成]を表示するなど)。

\*注意: Chatter グループオブジェクトは、グループページレイアウトで定義されたアクションを引き続き使用します。



**Upgrade to Dynamic Actions**  
You can now configure dynamic actions for the highlights panel in the Lightning App Builder. The actions will be enabled for desktop.

[Upgrade Now](#)

# モバイルでの動的フォーム (パイロット)



Sandbox パイロット: [sfdc.co/df-on-mobile](https://sfdc.co/df-on-mobile)  
でサインアップ

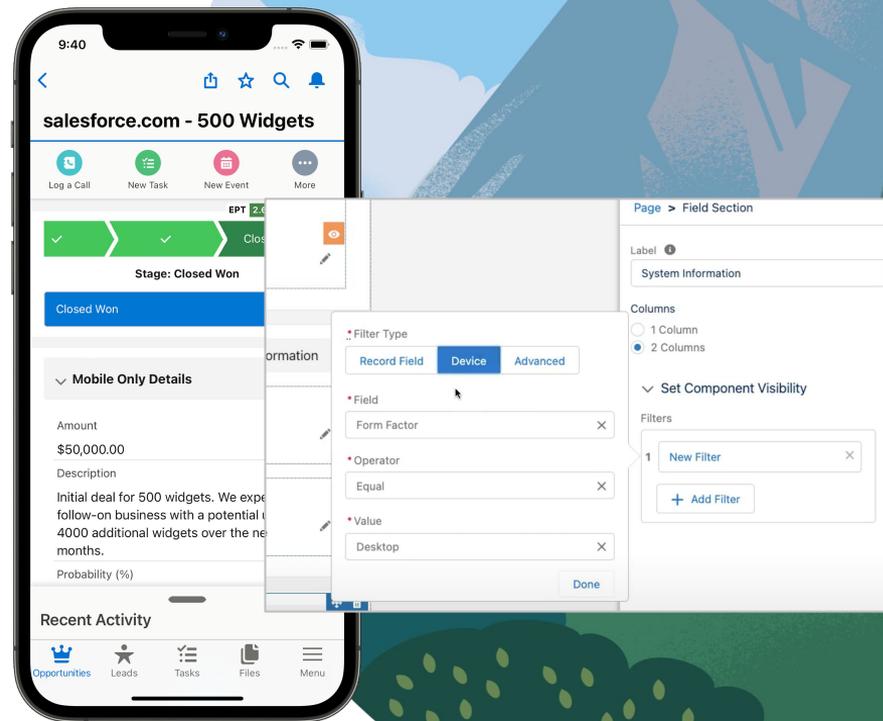
このリリースは、カスタムオブジェクト、取引先、商談、取引先責任者に対するお客様の Sandbox でのパイロットリリースになります。将来の計画はいつでも変更される可能性があります。Summer '23 リリースでは、モバイルでの動的フォームの公開ベータが計画されています。

## 時間を節約!

デスクトップ、携帯電話、およびタブレットの項目レベルおよびコンポーネントレベルの表示に対する 1 つのレコードの有効化。

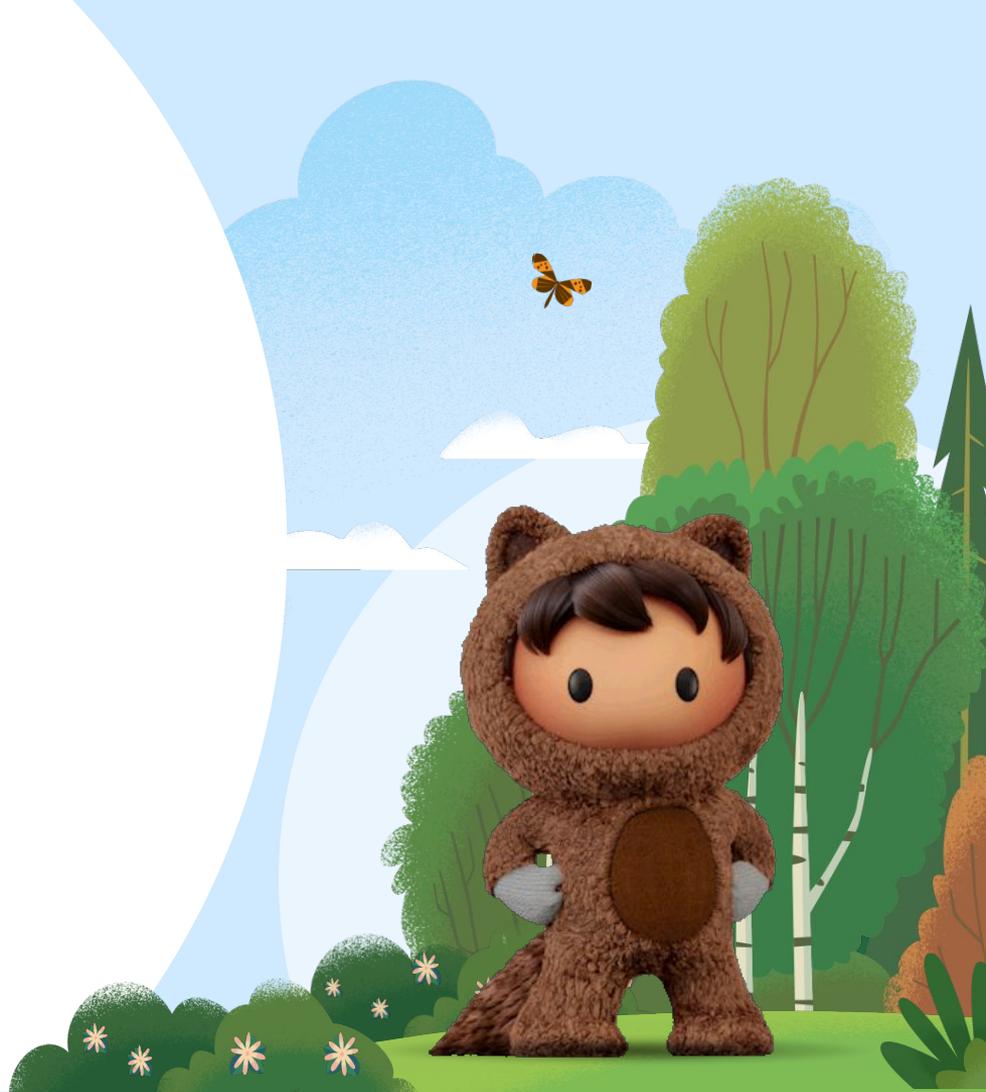
## 派遣作業員の精神的負担を軽減

不要な項目を削除し、表示ルールを使用して、担当者が必要なものだけを参照し、最も得意とすることに集中できるようにします。この例では、モバイルユーザーには [システム情報] 項目が表示されません。



salesforce

# 外部サービス



# 改訂および拡張された制限

## 改善された制限

ユーザは、以前のプラットフォームの制限に準拠することなく、さらに複雑なスキーマを登録できるため、登録時の問題が軽減されます。

LIMIT	PREVIOUS VALUE	NEW VALUE
Max External Service registrations	25 per org	150 per org
Max schema size	4.0 MB	10.0 MB
Max active operations	625 per org	1,250 per org
Max active objects	625 per org	1,250 per org
Max active and inactive operations	5,000 total per org	10,000 total per org
Max active and inactive objects	5,000 total per org	10,000 total per org
Max properties	None	400,000 total per org

## 可視性の向上

ユーザは、最新の UI を使用して主要なプラットフォームの制限をより明確に把握できます。ページの上部に 5 個のフラットゲージステータスバーが表示され、各組織ごとの制限に現在の利用状況と最大値が表示されます。

The screenshot shows the 'External Services' setup page. At the top, there are five usage gauges: Total Registrations (13 used of 25), Active Operations (21 used of 625), Total Operations (22 used of 5,000), Active Objects (23 used of 625), and Total Objects (25 used of 5,000). Below the gauges, there is a table listing 13 items, sorted by External Service Name. The table has columns for External Service Name, Schema URL, Active, Total, Active, Total, and Credentials.

External Service N...	Schema URL	Active ...	Total ...	Active ...	Total ...	Credentials
bankService		4	4	2	2	heroku
book3	/bookservice/schema	1	1	2	2	bookServiceNe
book4	/bookservice/schema	1	1	2	2	bookService

salesforce

# 高度な選択リスト値管理



# 選択リスト値の一括管理

管理者の生産性の向上



## 一括操作の実行

複数のカスタム選択リスト項目値を一度に削除、有効化、無効化、置換できます。たとえば、間違っていてインポートしてしまった無効な選択リスト値をすべて簡単に削除できます。

## 挿入時の重複値の捕捉

選択リストに新しい値を挿入するとき、どの値が重複しているかを簡単に識別できるため、それらの値を削除できます。選択リストに新しい値を追加するときその値がすでに存在する場合、UI エラーで重複値が示されるため、その値を削除できます。

Spring '23 リリースでは、カスタム選択リストとカスタム複数選択リストの両方がサポートされています。Summer '23 で、標準のカスタマイズ可能な選択リスト、グローバル値セットまでサポートが拡張される予定です。

The screenshot shows the Salesforce Object Manager interface for a custom object named 'Cookie'. The 'Values' section is active, displaying a table of values with columns for Action, Values, API Name, Default, Chart Colors, and Modified By. A red box highlights the 'Action' column, which includes checkboxes for 'Delete Selected', 'Deactivate Selected', and 'Replace Selected'. The table lists various cookie ingredients and types, such as 'Chocolate Chip', 'Peanut Butter', 'Oatmeal raisin', 'Shortbread', 'Sugar', 'Black and white', 'Butter', 'White chocolate macadamia nut', 'Peanut Butter Blossoms', 'Macarons', and 'Whoopie Pies'. Below the 'Values' table, there is an 'Inactive Values' section with a similar table structure, showing values that are currently inactive.

Action	Values	API Name	Default	Chart Colors	Modified By
<input checked="" type="checkbox"/>	Chocolate Chip	Chocolate Chip	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Peanut Butter	Peanut Butter	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Oatmeal raisin	Oatmeal raisin	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Shortbread	Shortbread	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Sugar	Sugar	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Black and white	Black and white	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Butter	Butter	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	White chocolate macadamia nut	White chocolate macadamia nut	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Peanut Butter Blossoms	Peanut Butter Blossoms	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Macarons	Macarons	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input checked="" type="checkbox"/>	Whoopie Pies	Whoopie Pies	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM

Action	Values	API Name	Modified By
<input type="checkbox"/>	Sugar brown	Sugar brown	Gonzalo Gambino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/>	Sugar red	Sugar red	Gonzalo Gambino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/>	Sugar blue	Sugar blue	Gonzalo Gambino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/>	Gingerbread	Gingerbread	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 1:01 PM

# 無効な選択リスト値のクリーンアップ

組織のパフォーマンスと健全性を改善



## 未使用値の一括削除

無効な未使用の選択リスト値をボタンクリック 1 回ですべて削除できます。

## クリーンアップ候補を特定

カスタム選択リスト項目にある無効な値が 4,000 件を超えるとメールで通知が送られて来るため、この情報を使用して無効な未使用値を一括削除できます。不適切なデータインポートによってクリーンアップが必要になった組織内の選択リストを特定できます。

The screenshot shows the Salesforce Setup interface for the 'Cookie' object. The 'Inactive Values' section is highlighted, showing a table of values that are no longer used. The table has columns for Action, Values, API Name, and Modified By.

Action	Values	API Name	Modified By
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Sugar brown	Sugar brown	Gonzalo Giambrino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Sugar red	Sugar red	Gonzalo Giambrino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Sugar blue	Sugar blue	Gonzalo Giambrino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Gingerbread	Gingerbread	Gonzalo Giambrino, 2/14/2022, 1:01 PM
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Snickerdoodle	Snickerdoodle	Gonzalo Giambrino, 2/21/2022, 11:24 AM
<input type="checkbox"/> Del   <input type="checkbox"/> Activate	Molasses Cookies	Molasses Cookies	Gonzalo Giambrino, 2/21/2022, 11:24 AM



# セキュリティと共有



## 共有階層

特定のユーザのアクセス権を確認するとき、共有ルール名や、制限ルールによってアクセスがブロックされているかどうかなどの詳細が表示されるため、時間を節約できます。

BankBranches > California > Sharing Hierarchy > John Pineapple			
John Pineapple			
1 item			
Shared With	Reason for Access	Relationship	BankBranch Access
Group: PublicGroupA	Custom Object Sharing Rule - BankBranchSharePGA	Group Member	Read Only

BankBranches > California > Sharing Hierarchy > John Pineapple			
John Pineapple			
1 item			
Shared With	Reason for Access	Relationship	BankBranch Access
			A restriction rule blocks access to this record None

## 取引先共有ルールの適用の迅速化（ベータ）

共有ルールの再適用には、特に多数の取引先の所有者を変更する場合に時間がかかることがあります。

ケースの「子の暗黙的な」共有を停止するためのより良い方法が導入されました。このベータ機能は、ケースに対して Spring '23 から Sandbox および本番で有効化できます。Summer '23 では、これが取引先責任者と商談にまで拡張される予定です。

有効化については、お問い合わせください。



# 權限



# 項目作成時の権限セットの項目レベルセキュリティの設定 (ベータ)

ユーザ管理設定を有効にすることで、プロフィールに対する権限セットを簡単に使用できます。

システム管理者が項目を作成したり、項目を編集したり、項目で [FLS を設定] ボタンを使用したりするときに、プロフィールの代わりに権限セットが表示されるようになりました。

Step 3. Establish field-level security

Field Label: Active  
Data Type: Checkbox  
Field Name: Active  
Description:

This list includes permission sets that have Create, Read, Edit or Delete access for this field's object. If no permission sets have that access for this field's object, the list includes all permission sets. Select the permission sets to which you want to grant access to this field via field-level security. If you don't select at least one permission set, this field is hidden from all permission sets.

Permission sets with object permissions

Field-Level Security for Permission Set	API Name	Description	Read Access	Edit Access
Account/AccountBand	Account_AccountBand		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Account and Contact Mgmt	Account_and_Contact_Mgmt		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Account, Case, Contact Permissions for Support	Account_Case_Contact_Permissions_for_Support	Account, Case, Contact Object, Record Type, and Field Settings for Support.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accounts	Accounts		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accounts All Access	Accounts_All_Access		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accounts Read Create	Accounts_Read_Create		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accounts Read Create and Edit	Accounts_Read_Create_and_Edit		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Activity Management	Activity_Management	Manage Sales Activities	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Set Field-Level Security

Active

Field Label: Active  
Data Type: Checkbox

Permission sets with object permissions

Field-Level Security for Permission Set	API Name	Description	Read Access	Edit Access
X07test	X07test	Created from the Sales Manager profile	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Account and Contact Mgmt	Account_and_Contact_Mgmt		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Account, Case, Contact Permissions for Support	Account_Case_Contact_Permissions_for_Support	Account, Case, Contact Object, Record Type, and Field Settings for Support.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# ユーザアクセスポリシー (非公開ベータ) EE/UE のお客様

ユーザをプロフィールから権限セットおよび権限セットグループに簡単に移行します。

- アクセスを追加および削除するための条件を宣言的に設定する
- ユーザ設定とユーザアクセスの変更を簡単に自動化する

システム管理者は、移行の使用事例に必要な数のユーザアクセスポリシーを使用できます。ただし、ユーザ設定を自動化するために、このリリースでは20個の有効なユーザアクセスポリシーに制限されており、次のリリースではこれが拡張される予定です。

User	Error
Juanita Salas	Duplicate PermissionSetAssignment. Assignee: 005D2000000IdNd; Permission Set: 0PSD20000000548D
Elaine Stein	Duplicate PermissionSetAssignment. Assignee: 005D2000000IdNs; Permission Set: 0PSD20000000548D

Done

**Changes**

Ran user access policy Cheryl\_Test\_2

Permission set Opps Management: assigned to user Juanita Salas (UserID: [005D2000000IdNd])

Permission set Opps Management: assigned to user Elaine Stein (UserID: [005D2000000IdNs])

Done

サインアップ: <https://sfdc.co/UserAccessPoliciesClosedBeta>

# DevOps Center



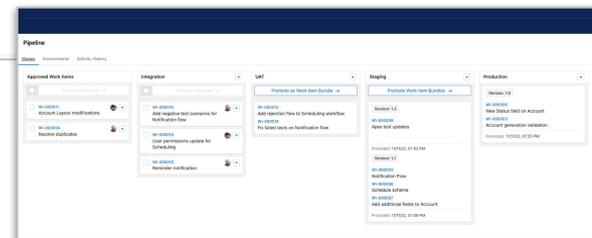
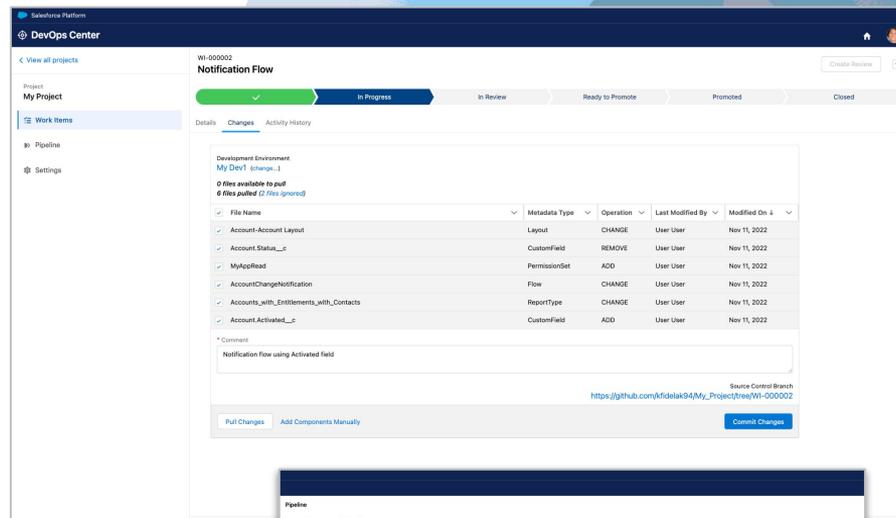
クリックと最新のベストプラクティスを使用して変更とリリースを管理

作業項目を介してライフサイクル全体で作業を管理し、関連する変更を追跡します。

自動変更追跡により、開発環境で行われた変更を特定します。

ソース制御とのシームレスなインテグレーションにより、一元化された情報源で変更を管理します。

設定可能なグラフィカルパイプラインでクリックするだけで、[開発] > [テスト] > [本番] から変更を移行します。



salesforce

# モバイル



# モバイル機能パネル

## 簡略化された機能のオプトイン

システム管理者は、ボタンをクリックするだけで新しいモバイル機能にオプトインできるようになりました。

レポートや取引先責任者などの項目では、モバイルアプリケーションは Web ベースのデスクトップバージョンとは異なって動作するため、システム管理者がより基本的なバージョンの UI を必要とする場合は、これらを無効にすることができます。

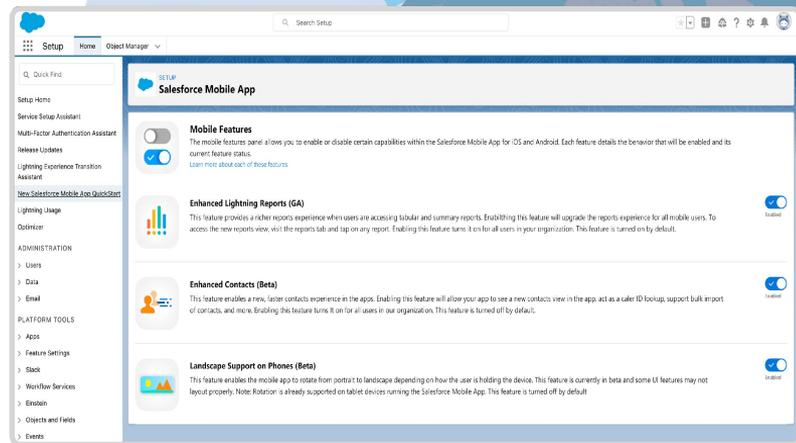
今後のリリースでも、さらに多くの機能をここで使用可能になる予定です。

## 携帯電話での横モードサポート (ベータ)

携帯電話を横向きで使用できるベータ機能にオプトインできるようになりました。

対処すべき操作性の問題が多数あるため、本番での使用はお勧めしません。

回転はタブレットで引き続きサポートされます。



# 拡張 Lightning レポート

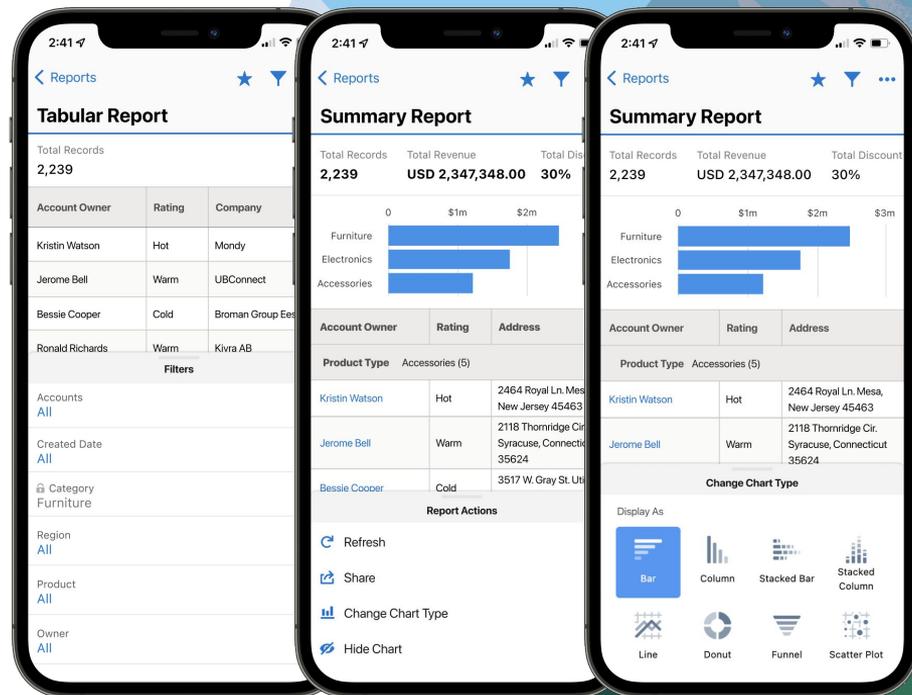
salesforce

## ネイティブで表示された概要と表形式レポート

携帯電話とタブレット用に調整された新しいネイティブレポートインターフェースは、すべてのユーザーに対して自動的に有効になります。

モバイル用にネイティブに構築されているため、読み込み時間が最大 6 倍高速になります。

より高速な並び替えと操作によるインタラクティブなエクスペリエンス。グラフ、検索条件の表示と編集、条件付き書式などのサポート。

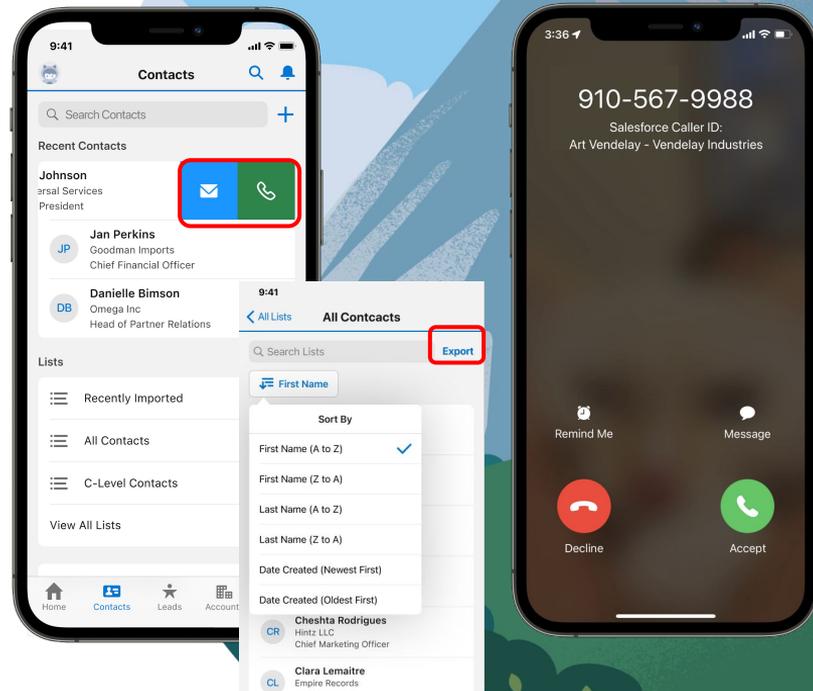


# 拡張取引先責任者 (ベータ)

SF の [設定] からのオプトインベータ。エンドユーザは必要に応じて機能のオンとオフを切り替え可能。

拡張取引先責任者により、取引先責任者管理を次のレベルに引き上げることができます。

- 最近の取引先責任者とリストを一目で確認できる、新しいネイティブ取引先責任者ホーム
- ホームやリスト内から検索可能な取引先責任者
- 通話とメールの新しいスワイプアクション
- 一括インポートとエクスポートのサポート
- 関連項目のみを表示するコンパクトでカスタマイズ可能な取引先責任者の詳細ビュー



salesforce

フォー



# フローに移行

## プロセスをフローに変換

[フローに移行] ツールを使用して、数回クリックするだけでプロセスビルダーのプロセスを移行できるようになりました。

プロセスビルダーの移行には、個々のアクショングループを選択できるようにすることで、お客様が実行中の大規模なプロセスをリファクタリングまたは分割するのに役立つ追加の手順が含まれています。

Migrate to Flow!

Migrate to Flow

Select criteria to migrate  
Select criteria from the "My New Process" process to migrate to a flow

<input type="checkbox"/> Name	Can Migrate	Evaluate Next	Resulting Flow	Recommendations
<input checked="" type="checkbox"/> Status is New	✓	Yes	<a href="#">My New Process_2</a>	1
<input type="checkbox"/> Status is In Jeopardy	✓	No		
<input type="checkbox"/> New Account Owner	✓	No		

Cancel Migrate to Flow

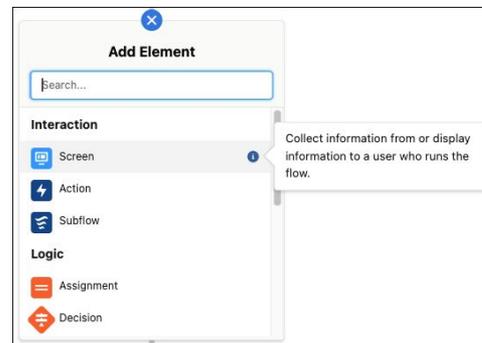
## フローキャンバスでの要素の説明の表示

自動レイアウトのフロー内で、各要素の動作内容を確認しやすくなりました。要素ラベルの横にあるアイコンにマウスポインタを置くだけで、要素の説明が表示されます。



## 要素メニューでの要素種別の説明

自動レイアウトの Flow Builder 要素メニューで、ツールチップの要素種別の説明を使用して、探している情報を見つけやすくなりました。



# トランザクションあたり 2000 要素のフロー制限を削除

salesforce

`'ITERATION_LIMIT_EXCEEDED'`

これは、フローインタビュー全体でフローが 2,000 個の「要素」に達したときにトリガされるフロー固有の制限でした。通常、より大きなループで見られます。

組織を回避フローから保護するために、長い間この制限が存在していましたが、時間の経過とともに、フローエンジンでガバナ制限がさらに認識されるようになりました。

この制限の削除は、新しいフローまたはバージョンが更新されたフローで有効になります。

注意: フローでこれを利用するには、フローの API バージョンを更新したことを確認する必要があります。

## Required Editions

Per-Org Limit	Essentials or Professional Editions	Enterprise, Unlimited, Performance, or Developer Editions
Versions per flow	50	50
Executed elements at runtime per flow	2,000	2,000
Active flows per flow type	5	2,000
Total flows per flow type	5	4,000

[3 more rows](#)

# データテーブルを使用したリッチで優れた画面の作成 (正式リリース)

画面フローで表形式データを簡単に表示して、ユーザがテーブルに表示する必要がある任意の数の列でレコードを選択して表示できるようにします。レコードコレクションを選択し、項目を選択すれば完了です。

ユーザが操作できる最大 200 件のレコードと任意の数の列を画面に表示することで、よりリッチで有益な画面を作成します。

ユーザは、フローで重要な決定を行うために画面間を移動する必要がなくなります。必要な情報はすべてフロー画面にあります。

Contact Super Flow

We found some opportunities for the Accounts you selected. Would you like to associate Tim Tester to them?

Relate to Opportunities?

Yes  
 No

▼ Relate Tim Tester to Opportunities

Select some opportunities and a role for Tim Tester

<input type="checkbox"/>	Name	Account	Amo...	Stage	Type
<input type="checkbox"/>	Acme - 1,200 ...	Acme?	\$140,000.00	Value Proposition	Existing Business
<input type="checkbox"/>	Acme - 600 ...	Acme?	\$70,000.00	Needs Analysis	New Business
<input type="checkbox"/>	Acme - 200 ...	Acme?	\$20,000.00	Prospecting	Existing Business

**What role does the contact play at the Selected Opportunities?**

Business User  
 Decision Maker  
 Economic Buyer  
 Economic Decision Maker

**Maker**

Evaluator  
 Executive Sponsor  
 Influencer  
 Technical Buyer  
 Other

Pause
Confirm Roles

# Spring '23 の機能

salesforce

## データテーブルとその列のプレビュー

列が設定されたら、テーブルを画面キャンバスでプレビューできます。

注意: レコードはキャンバスプレビューに表示されません。

The screenshot shows the configuration interface for a Data Table component. The 'Data Table' section has four columns: 'Name of the Account', 'Billing Address', 'Shipping Address', and 'Customer Address'. The 'Configure Data Source' section shows 'Accounts from Account X' selected. The 'Configure Rows' section is expanded, showing options for 'Configure Columns', 'Set Component Visibility', and 'Advanced'. The main preview area is empty with the text 'No items to display.'

## 住所によるデータテーブルの強化

名前や住所などの複合項目のサポート。それぞれを個別に追加する必要はなくなりました。データテーブルに住所項目を表示できます。ユーザが住所リンクをクリックすると、その場所が新しいタブで Google マップに表示されます。

Name of the Account	Billing Address	Shipping Address	Customer Address
Acme	10 Main Rd. New York, 31349 USA	30 Main Rd. New York, 31349 USA	Cesna Business Park Bengaluru, 560076 India
salesforce.com	The Landmark @ One Market, Suite 300 San Francisco, 94105 USA	The Landmark @ One Market, Suite 300 San Francisco, 94105 USA	10 Main Rd. New York, 31349 USA
Global Media	150 Chestnut Street Toronto, L4B 1Y3 Canada	150 Chestnut Street Toronto, L4B 1Y3 Canada	
Amol Test Account	Bangalore India		
assign directly	India	India	
blank_address	India	India	

# リアクティブな画面コンポーネント (ベータ)

salesforce

同じ画面の他のコンポーネントの変更に反応するように、画面コンポーネントを設定します。

以前は、コンポーネントを別のコンポーネントの変更に反応させるには、それらを別々の画面に配置するか、大規模でモノリシックなカスタムコンポーネントを作成する必要がありました。

使用事例サンプル:

営業担当は、「取引先責任者クイック編集」フォームを使用して、取引先の関連取引先責任者を通話中にすばやく変更できるため、Salesforce レコード間を移動する必要はありません。

Reactive Screens make your flow screen components react to changes on the same screen, reducing the need for multiple screens in a flow. By checking "Opt in to Reactive Screens Beta," you agree that the Unified Pilot Research Agreement governs use of this Beta feature in this Org. [View Agreement](#)

Opt in to  
Reactive  
Screens Beta

[Reactivity] Data Table Quick Edit

▼ Edit Selected Contacts

Full Name	Mailing Address	Email
<input checked="" type="radio"/> Jefe Minor	155 Chestnut Street Toronto, L4B 1Y3 Canada	<a href="mailto:mynamesjeff@hello.com">mynamesjeff@hello.com</a>
<input type="radio"/> White	130 Chestnut Street Toronto, L4B 1Y3 Canada	<a href="mailto:teytest@test.com">teytest@test.com</a>
<input type="radio"/> John Value	150 Chestnut Street Toronto, L4B 1Y3 Canada	<a href="mailto:je@janma.com">je@janma.com</a>
<input type="radio"/> Edward S	10 Main Rd. NYC, 31349 USA	<a href="mailto:ed@email.com">ed@email.com</a>
<input type="radio"/> Howard Jones	10 Main Rd. New York, 31349 USA	<a href="mailto:info@salesforce.com">info@salesforce.com</a>
<input type="radio"/> Leanne Tomlin	10 Main Rd. New York, 31349 USA	<a href="mailto:info@salesforce.com">info@salesforce.com</a>
<input type="radio"/> Marc Benioff	The Landmark @ One Mark... San Francisco, 94105 USA	<a href="mailto:info@salesforce.com">info@salesforce.com</a>
<input type="radio"/> Arif Sorath	1234 Address Street	
<input type="radio"/> Timmy Tester	12355 Wegmans Boulevard Henrico, 23233 United States	

Name: Salutation: Mr. First Name: Jefe Last Name: Minor Email: mynamesjeff@hello.com Birthday: [ ]

Address: Street: 155 Chestnut Street City: Toronto State/Province: Ontario Zip/Postal Code: L4B 1Y3 Country: Canada

Previous Save Contact Details

[「Reactive Screens」Trailblazer グループ](#)

## フローでの個人の検索

個人は CDP の中心となるレコードであり、取引先責任者、個人取引先、リード、従業員へのインターフェースエンティティとして機能します。

システム管理者は、自然言語の検索用語を使用してレコードを検索し、結果をレコード ID のコレクションに保存するようにフローを設定できるようになりました。この強力なアクションにより多数の使用事例が明らかになり、システム管理者が個人に関する意味のある CRM データを簡単に見つけられます。

**入力:** 検索するオブジェクト、検索範囲、検索語

**出力:** 検索によって返されたレコード ID

The screenshot shows the 'New Action' configuration interface in Salesforce. The title is 'New Action'. Below the title, there are two input fields: 'Label' with the value 'Find Cotacts' and 'API Name' with the value 'Find\_Cotacts'. A 'Description' field is present but empty. The 'Set Search Criteria' section includes a search instruction: 'Search for a record using a search term. Optionally, specify which field types you would like to search by'. It features three main components: 'Search Object' (a dropdown menu set to 'Contact'), 'Search Fields' (a dropdown menu with a list of options: 'All Fields', 'Phone Fields', 'Name Fields', and 'Email Fields'), and 'Search Term' (a text input field with a search icon). A 'Beta Notice' is displayed, stating 'Search Individual (Beta)' and 'You agree that the Unified Pilot Rese... governs your use of this Beta feature.' with a link to 'View Agreement'. At the bottom, there is an 'Advanced' section with a right-pointing arrow. The bottom right corner contains 'Cancel' and 'Done' buttons.

# 選択肢ルックアップ (ベータ)

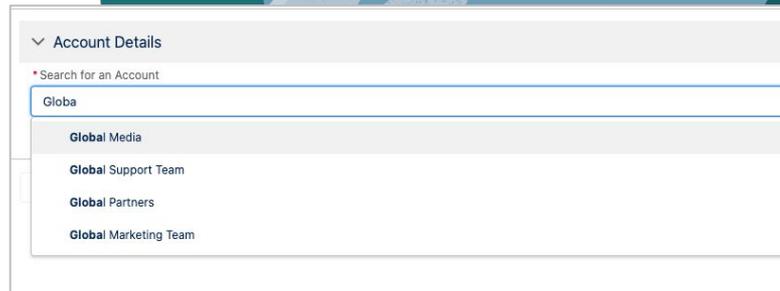
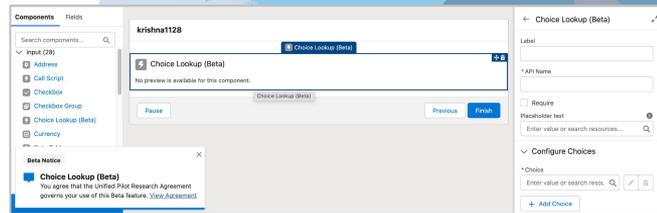
## 選択肢ルックアップで入力と同時に検索

フローでユーザが実行したアクションに基づいて、絞り込まれた特定のオプションセットを提供する必要がある場合、選択肢ルックアップを使用します。

フローの選択肢 (レコード選択肢セットなど) を使用して、使用可能なオプションを生成します。

特定の絞り込まれたオプションのリストをユーザに公開します。

ユーザが入力を開始する前に、使用可能なすべてのオプションを表示します。



# フローの動的フォーム - ルックアップのサポート

ルックアップをより迅速に作成し、フロー内のユーザのアクションに基づいてオプションを制御

オブジェクトの参照項目をすばやく使用して、絞り込まれていないレコードセットを提供する場合に使用します。

[項目] タブ (フローの動的フォーム) を使用して、オブジェクトの自動的に設定された参照項目を提供します。

ユーザがレコードを見つけられない場合、参照項目内からの「新規作成」レコードをサポートします。

The screenshot displays the 'Edit Screen' interface for a 'Case Quick Create Flow'. The main area shows a 'Case Basics' section with fields for 'Subject' and 'Description'. Below this is a 'Contact Details' section with two fields: 'Contact Name' and 'Account Name'. The 'Contact Name' field is active, showing a search dropdown with 'Search Contacts...' and a list of recent contacts: Carole White (Global Media), Timmy Tester (salesforce.com), Edward S Acme, John Value (Global Media), and Jeff Minor (Global Media). A 'New Contact' option is also visible. The 'Account Name' field is also active, showing a dropdown with 'salesforce.com'. To the right, the 'Field Information' panel shows details for the 'Contact ID' field: Object: Case, Field Label: Contact ID, Field Name: ContactId, Data Type: Lookup(Contact), Required: No, Update Compatible: Yes, Create Compatible: Yes. A note at the bottom of the panel states: 'This field is managed in Object Manager. Your permissions affect the...'. A 'Next' button is located at the bottom right of the interface.

# フローの動的フォーム - 複数選択リストのサポート

注意点として、フローの動的フォームの選択リストは、レコードタイプに対応しています（Winter '23 以降）。

このレコードタイプ対応機能を最大限に活用するために、複数選択リスト項目のデータ型のサポートが追加されました。

このリリースより前は、オブジェクトの複数選択項目を画面に表示するには、選択リスト選択肢セットが設定されたチェックボックスグループコンポーネントを設定する必要がありました。

画面エディタの [項目] タブから複数選択項目をドラッグするだけで表示できるようになりました。

The screenshot displays the 'New Screen' editor in Salesforce Flow Builder. The main canvas shows a 'Case Quick Create Flow' with a 'Widget Colors' field. The 'Field Information' panel on the right provides details for this field:

- Object: Contact
- Field Label: Widget Colors
- Field Name: Widget\_Colors\_c
- Data Type: Multi-Select Picklist
- Required: No
- Update Compatible: Yes
- Create Compatible: Yes

A tooltip indicates that the field is managed in Object Manager. Below the main canvas, a detailed view of the 'Widget Colors' field is shown, illustrating the 'Available' and 'Chosen' lists:

Available	Chosen
Red	Yellow
Orange	Green
Blue	
Indigo	

The interface includes a search bar with 'wi' entered, a 'Components' sidebar with 'Fields (1)' containing 'Widget Colors', and a 'Next' button at the bottom right.

salesforce

# Sales Cloud



salesforce

# コラボレーション売上予測

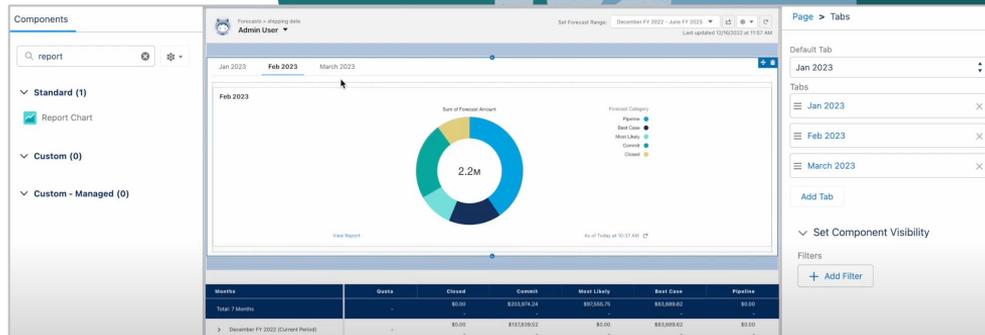
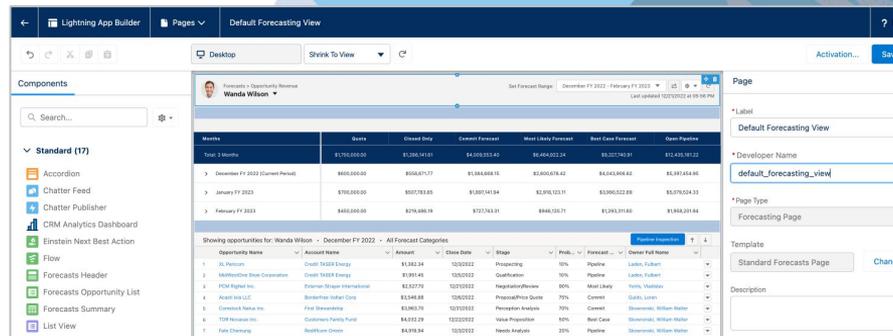


# カスタマイズ可能な売上予測ページ

ビジネスに合わせて売上予測プロセスを調整

売上予測ページを離れることなく、情報に基づいた意思決定を行うために必要なすべての情報をセールスユーザーに提供します。

- 標準コンポーネントを売上予測ページにドラッグアンドドロップする(売上予測ページへのレポートの直接埋め込みなど)。
- カスタムコンポーネントと外部データを追加して、売上予測を導く。
- 組織、ユーザ、またはプロフィールレベルで有効化する。



# カスタム日付に基づく売上予測

## 売上予測追跡の柔軟性の向上

重要な日付に基づいて予測することで、売上予測の精度を向上させます。

以前は、営業リーダーが売上予測種別に基づいて、完了予定日、商品提供日、スケジュール日のみを基準に売上を予測することができました。

### Create a Forecast Type

**Select a date type**

The date type determines what date fields are used in forecast calculations.

Select a date type...

- Close Date (Opportunity)
- Shipping Date (Opportunity)

	CLOSED ONLY	COMMIT	RE...
LS	#	#	#
Period 1	#	#	#
Row 1	#	#	#
Row 2	#	#	#
Row 3	#	#	#
Period 2	#	#	#
Row 1	#	#	#
Row 2	#	#	#
Row 3	#	#	#
Period 3	#	#	#

Account Name    Amount

Back    Next

# 商談商品分割 (パイロット)

## ビジネスで商談分割を活用

商談分割を使用すると、1つの商談のクレジットを複数の人に分割することができます。これらの分割を個々の商談品目ごとに定義することもできるようになりました。

これにより、この達成のために1つの取引を複数の商談に分割する必要がなくなり、その結果、正確な予測を行い、チームとして商談を成立させるための課題を回避できます。



The image shows two overlapping screenshots of the Salesforce CRM interface. The top screenshot is a modal window titled "Edit Product Splits" with the instruction "Adjust the team members, percentages, and amounts and then save your changes. To delete all product splits, clear your product splits and then save your changes." It contains a table with the following data:

Product Name	Total Price	User ID	Percent (%)	Amount	Note
Battery, High Capacity	\$2,500.00	Milly Lopez	50.00%	\$1,250.00	
		Elliot Executive	50.00%	\$1,250.00	
Installation Services	\$32,000.00	Milly Lopez	100.00%		
Starter Kit	\$36,000.00	Milly Lopez	75.00%	\$27,000.00	
			25.00%	\$9,000.00	

The bottom screenshot shows the "Opportunity Splits by Product" section for an opportunity named "Biospan, LLC. - Services - 6BK". It includes a summary table with the following data:

Product Name	Total Price	User ID	Percent (%)	Amount	Note
Battery, High Capacity	\$2,500.00	Milly Lopez	50	\$1,250.00	
		Elliot Executive	50	\$1,250.00	
Installation Services	\$32,000.00	Milly Lopez	100	\$32,000.00	
Starter Kit	\$36,000.00	Milly Lopez	75	\$27,000.00	
		Elliot Executive	25	\$9,000.00	

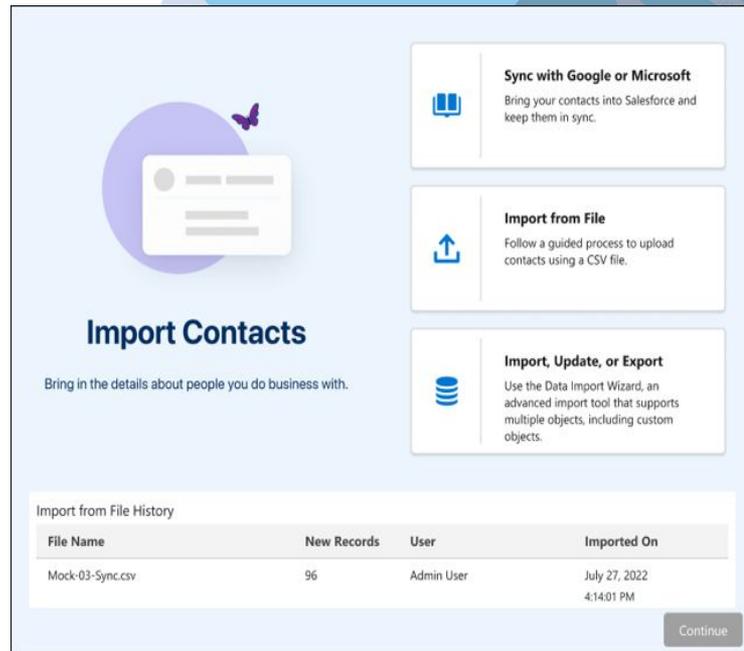
# ガイド付きエクスペリエンスにおける取引先責任者やリードのインポート

salesforce

システム管理者の時間を解放しましょう。

データのインポートは困難な場合があります。取引先責任者が Einstein 活動設定の一部である場合、ユーザは取引先責任者を同期できるようになりました。

この新しいインポートオプションでは、データのインポート権限を有するユーザが、使用権限のある機能に基づいてデータをインポートする方法を選択できます。より堅牢なデータインポートエクスペリエンスを要するユーザは、以前に使用していたインポートツールも引き続き利用できます。



**Import Contacts**

Bring in the details about people you do business with.

- Sync with Google or Microsoft**  
Bring your contacts into Salesforce and keep them in sync.
- Import from File**  
Follow a guided process to upload contacts using a CSV file.
- Import, Update, or Export**  
Use the Data Import Wizard, an advanced import tool that supports multiple objects, including custom objects.

Import from File History

File Name	New Records	User	Imported On
Mock-03-Sync.csv	96	Admin User	July 27, 2022 4:14:01 PM

Continue

salesforce

# エンタープライズテリトリー管理



# 割り当て履歴の追跡

## ユーザの割り当ての発効日を追跡

営業業務と財務では、売上手数料を計算するための基礎として割り当て履歴を使用します。

ユーザとテリトリーの関連付けは、以前は自動化または監査履歴を介してのみ追跡できましたが、これにはカスタマイズまたは手動作業が必要でした。

システム管理者は、履歴レコードの取得をすばやく開始し、次の情報に関するレポートを作成できます。

- ユーザの割り当ての追跡：個人に特定のテリトリーのロールがある期間
- ユーザロールの追跡：特定のテリトリーでのユーザーロールの変更
- 追跡のバックフィル：追跡用の履歴レコードを作成

salesforce

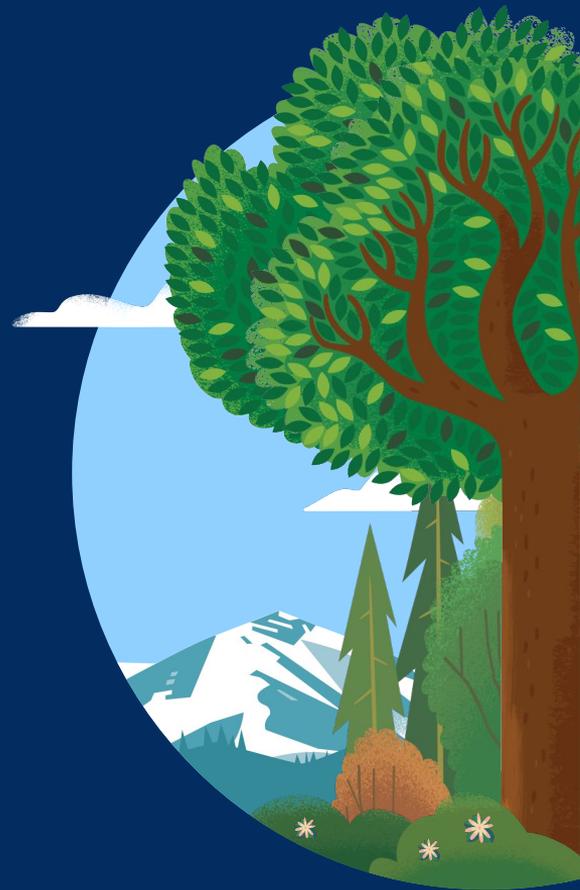
The image shows two overlapping screenshots from the Salesforce interface. The top screenshot is a report titled "Report: User Assignments in Territory Models" with the sub-header "User Association History". It displays a table with 18 records. The bottom screenshot is a dashboard overview for "Territory Overview" as of Dec 5, 2022, 5:21 AM. It features a "Revenue by Territory" bar chart and a "User Association History" table.

Label	Territory Label	Full Name	Start Date	End Date
1	Global Model	Asia	Moella Ponce de León	11/29/2022, 9:03 PM
2	Global Model	Asia	Owen Newio	11/29/2022, 9:03 PM
3	Global Model	Europe	Dale Henson	11/29/2022, 8:48 PM
4	Global Model	Europe	Pia Yamaguchi	11/29/2022, 8:48 PM
5	Global Model	Europe	Moella Ponce de León	11/29/2022, 8:48 PM
6	Global Model	Asia	Alexis Martinson	11/21/2022, 10:51 AM
7	Global Model	North America		
8	Global Model	North America		
9	Global Model	Africa		
10	Global Model	South America		
11	Global Model	North America		
12	Global Model	South America		
13	Global Model	Africa		
14	Global Model	Europe		
15	Global Model	Europe		
16	Global Model	Asia		
17	Global Model	South America		
18	Global Model	South America		

Territory Label	Full Name	Start Date	End Date
North America	Arnold Nelson	11/21/2022, 10:51 AM	
North America	Dale Henson	11/21/2022, 10:51 AM	
Europe	Dale Henson	11/29/2022, 8:48 PM	
Africa	Dale Henson	11/21/2022, 10:51 AM	
South America	Erica Acine	11/21/2022, 10:51 AM	
North America	Erica Acine	11/21/2022, 10:51 AM	
South America	Erica Acine	11/21/2022, 10:51 AM	

# 営業の生産性





# Einstein

## 活動キャプチャ

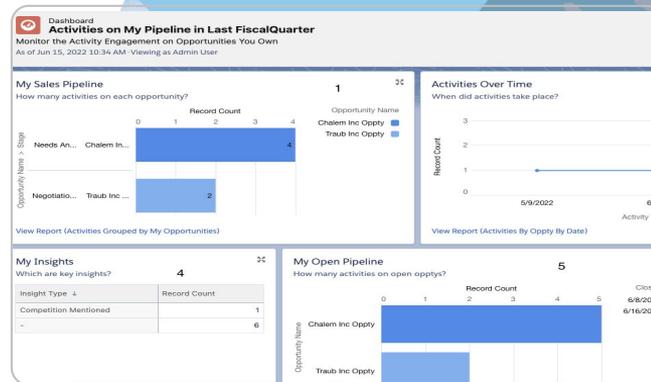


# 統合活動レポート

(非公開ベータ)

自動キャプチャされたメールとインサイトを 1 つのリアルタイムレポートにまとめて、すべての活動チャンネルの全体像を把握し、営業担当の取引先とのエンゲージ方法や、さまざまなチャンネルでのパフォーマンスを理解できるようになりました。

5 個の標準レポートから開始します。レポートを使用するか、独自のレポートを作成して、営業担当、商談、取引先などで分類された全体的な活動を理解し、統合活動とインサイトがチームのパイプラインにどのように影響するかを最終的に決定します。



Reports  
All Folders > Activities 360

9 items

REPORTS	Name	Description	Folder
Recent	Activities by User	Use this report to understand how reps are performing across different types of activities.	Activities 360
Created by Me	My Opportunity Activity with Insights	Use this report to show how often you interact with your opportunities and the insights gathered from your interactions	Activities 360
Private Reports	My Team's Opportunity Activity	Use this report to understand how your team interacts with their opportunities and the insights gathered from interactions	Activities 360
Public Reports	My Account Activity	Use this report to show how you interact with your accounts	Activities 360
All Reports	My Activities Grouped by Opportunities		Activities 360
FOLDERS			



# Sales Engagement



# 販売者向けの自動アクション (ベータ)



## 技術者以外のユーザ向けに構築されたシンプルで直感的なトリガとアクション

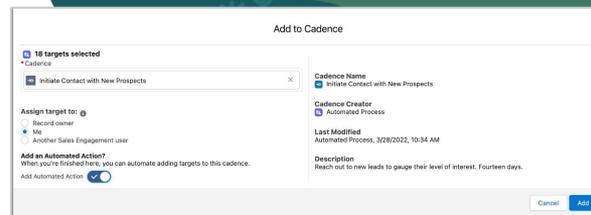
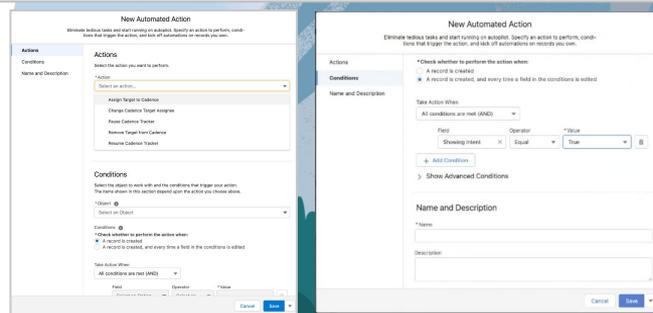
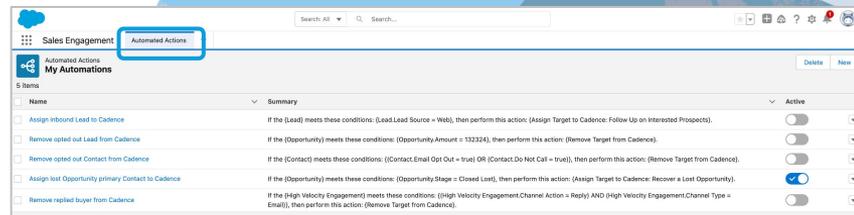
ユーザは、独自の簡略化された「もしこうであれば、こうする」というロジックを定義して、独自のコミュニケーションを自動化できます。次に例を示します。

- チームによって作成されたケイデンスを実行
- 類似する ToDo をグループ化するためのクイックケイデンスを作成
- 自分の ToDo を常に把握するためのアラート

クロスオブジェクトトリガを必要とする高度な使用事例に対応します。

## 新しい権限セットを介して付与されるユーザのアクセス権

システム管理者が新しい権限「自動アクションユーザ」をユーザに割り当てると、新しいタブが使用可能になります。自動アクションは、ユーザが所有するレコードのみに適用されます。いくつかの標準の自動化が用意されており、最初は無効に設定されています。

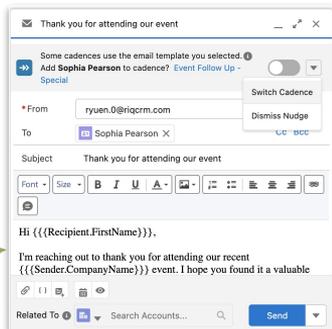


# ケイデンス

salesforce

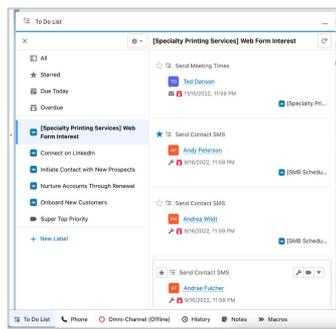
## ケイデンスナッジ

販売者は、新しい活動コンポーザからメールを送信するときに、新しいケイデンスを登録または作成するよう促されます。



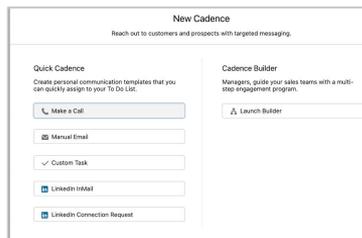
## ToDo リストケイデンスのサポート

ToDo リストから直接ケイデンスアクションを実行します。さらにクリックしてレコードページに移動する必要はありません。



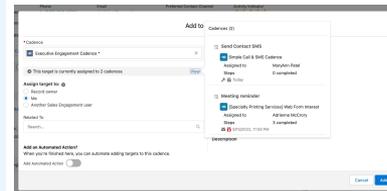
## クイックケイデンス

販売者は独自の 1 ステップケイデンスを作成して、独自のカスタム個人リストを定義できます



## 目標ごとに複数のケイデンス

1 人の顧客に対して並行セールスプレイを実行します。サポート、成功、クロスセルのための同時ケイデンスなどの使用事例を明らかにします。





# 活動管理

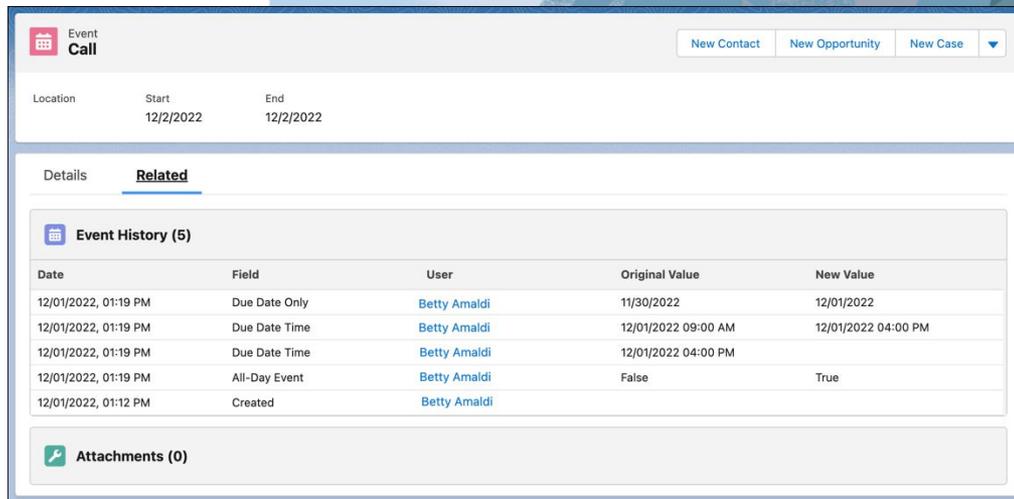


# 活動項目履歴管理

## 行動と ToDo の変更を監査

項目履歴管理を有効にすると、行動と ToDo の変更のリストを表示できます。

営業担当が行動と ToDo の [関連] タブで変更の内容を確認できるように、最大 6 つの項目（標準とカスタム）を追跡します。



The screenshot shows a Salesforce record for an Event Call. At the top, there are buttons for 'New Contact', 'New Opportunity', and 'New Case'. Below this is a table with columns for Location, Start, and End. The Start and End dates are both 12/2/2022. Below this is a 'Details' section with a 'Related' tab selected. Under the 'Related' tab, there is an 'Event History (5)' section containing a table with 5 rows of event data. At the bottom, there is an 'Attachments (0)' section.

Date	Field	User	Original Value	New Value
12/01/2022, 01:19 PM	Due Date Only	Betty Amaldi	11/30/2022	12/01/2022
12/01/2022, 01:19 PM	Due Date Time	Betty Amaldi	12/01/2022 09:00 AM	12/01/2022 04:00 PM
12/01/2022, 01:19 PM	Due Date Time	Betty Amaldi	12/01/2022 04:00 PM	
12/01/2022, 01:19 PM	All-Day Event	Betty Amaldi	False	True
12/01/2022, 01:12 PM	Created	Betty Amaldi		

# 動的活動コンポーザ

## 営業担当の生産性を向上

新しいボタンメニューデザインでは、メール、通話、ToDo、行動ごとにアクション種別が整理されます。

新しいデザインに加えて、コンポーザにさらにアクションが追加され、アクション種別ごとにグループ化されているため、複数のメールアドレスから選択し、1か所からメール設定を変更できます。

システム管理者は、タブ付き活動コンポーザまたは動的活動コンポーザをユーザのページに表示するかどうかを決定します。

The screenshot displays the Salesforce interface for a lead named Mr. Andy Smith. The top navigation bar includes buttons for 'Follow', 'Convert', 'Edit', and 'New Case'. Below this, the lead's details are shown: Title (Vice President), Company (Universal Technologies), Phone (555-555-1212), and Email (info@salesforce.com). The main content area is divided into tabs: 'New', 'Contacted', 'Nurturing', 'Unqualified', and 'Converted'. The 'Activity' tab is active, showing a list of actions: 'Email', 'Log a Call', 'New Task', and 'New Event'. A dropdown menu is open for the 'Log a Call' action, listing 'Log A Call 1', 'Log A Call 2', and 'Add Call to To Do List'. Below the dropdown, there are sections for 'Upcoming & Overdue' and 'Home phone' (123-4567), 'Call' (415-222-3344), and 'Phone 2' (123-555-8888). The right sidebar shows the 'SALES NAVIGATOR' with a profile for 'Codley Bear' and a 'Recent Activity' section.



# Revenue Intelligence



# Account Discovery

## Einstein Discovery を利用して、 取引先の健全性の主要な基準を追跡

新しい Account Intelligence ダッシュボードは、リスクのある取引先と増加する支出を特定することで、営業チームに取引先のポートフォリオに関するインサイトを提供します。

このダッシュボードには、取引先のすべての主要な評価指標とインサイトが1つのビューで表示されます。

- 過去の支出
- 今後のパイプ
- アップサイド
- エンゲージメントの概要、その他

セールス組織のパフォーマンスに影響を与える主要要因を確認し、集中すべき取引先に迅速かつ正確に優先順位を付けます。

Account Name	Health	Engagement	Win Rate	Avg Deal Size	Purchased Products	YTD Spend	Upside	# Pipeline	\$ Pipeline	Activities
Acme	73.22 Low 18% engaged	74% 0%	\$30.0k 0%	295 0%	\$5.6m 0%	73.22	# 1.7k 0%	\$98.0m 0%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_195	90.39 Low 0% engaged	53% 8%	\$51.9k 2%	6 42%	\$4.8m 19%	90.39	# 1.7k 2%	\$101.8m -1%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_200	91.88 Low 0% engaged	54% 8%	\$47.4k -4%	- 20%	\$670.9k -	91.88	# 229 4%	\$11.5m 3%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2028	80.37 Low 0% engaged	51% 4%	\$51.9k 2%	8 100%	\$4.2m 8%	80.37	# 1.8k 5%	\$108.7m 0%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2034	92.79 Low 0% engaged	49% -2%	\$52.6k 4%	2 -33%	\$5.0m 24%	92.79	# 1.7k 2%	\$102.4m 0%	Last: 19 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2051	91.88 Low 0% engaged	50% 0%	\$62.6k 2%	- 52%	\$854.1k -	91.88	# 233 6%	\$11.3m 2%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2188	90.04 Low 0% engaged	49% -4%	\$48.4k -4%	4 -20%	\$3.9m -2%	90.04	# 1.6k -5%	\$111.5m -1%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2196	91.35 Low 0% engaged	44% -10%	\$49.5k -2%	5 9%	\$481.3k -14%	91.35	# 277 0%	\$33.0m -5%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2286	86.3 Low 0% engaged	47% -6%	\$47.2k -5%	- 0%	\$3.6m -3%	86.3	# 1.7k 3%	\$100.1m 0%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2573	87.44 Low 0% engaged	50% -1%	\$54.3k 5%	- 5%	\$4.6m -5%	87.44	# 1.7k 2%	\$100.6m 2%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2579	89.4 Low 0% engaged	51% 4%	\$48.9k -2%	- 12%	\$4.3m -8%	89.4	# 1.7k 1%	\$96.2m -1%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2708	90.48 Low 0% engaged	54% 10%	\$53.9k 6%	- 10%	\$4.2m 10%	90.48	# 1.7k -1%	\$105.3m 0%	Last: 18 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_2843	88.38 N/A -engaged	45% -10%	\$51.8k 2%	- 0%	\$3.7m -8%	88.38	# 1.7k 2%	\$102.9m 0%	Last: 188 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_3132	78.92 N/A -engaged	45% -10%	\$50.0k -2%	- -18%	\$3.3m -18%	78.92	# 1.7k 0%	\$103.8m 1%	Last: 192 days ago Next: 0 days on None	
ForecastAcc_3133	81.91 N/A -engaged	47% -4%	\$50.2k -1%	- -13%	\$3.3m -13%	81.91	# 1.7k 1%	\$105.1m 0%	Last: 187 days ago Next: 0 days on None	

**ForecastAcc\_200**

Account Health Score: 91.88  
Key drivers below are calculated with ED Models

Leading Causes  
-8.4 Health:High,Health:null  
0.52 Score:0  
0.49 Score:0,Engagement:Health:Low

How to Improve This  
2.87 Health:null  
2.8 Health:Medium  
...

**Account Upside Score: 95.9**  
Key drivers below are calculated with ED Models

Leading Causes  
0.41 DealCount:Closed:28  
-8.4 Health:Low

How to Improve This  
0.59 Health:Medium  
...

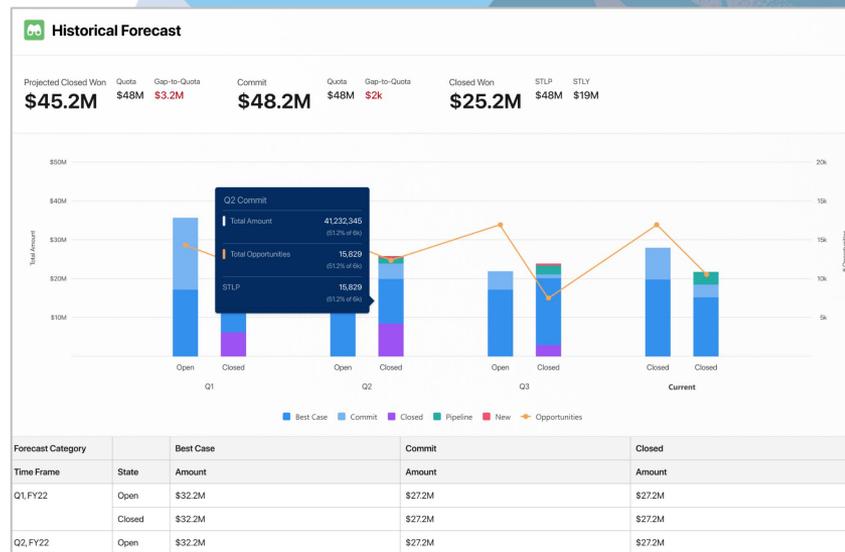
# 売上予測トレンド

## 売上予測の履歴トレンドを表示

コラボレーション売上予測で売上予測トレンドを有効にした場合、収益インサイトの新しい売上予測トレンドグラフを使用して、現在の売上予測と以前の売上予測の同じ期間の比較を確認できます。

ユーザは、履歴トレンドに基づいて売上予測をより正確に三角測量し、すべての売上予測分類を前の期間と比較できるようになりました。

たとえば、前月/四半期の同時期と比較した四半期のトレンドを確認し、関与する商談を掘り下げます。達成予測、可能性が最も高い、最善達成予測のコンバージョン率を分析することもできます。



salesforce

# パイプラインインス ペクション



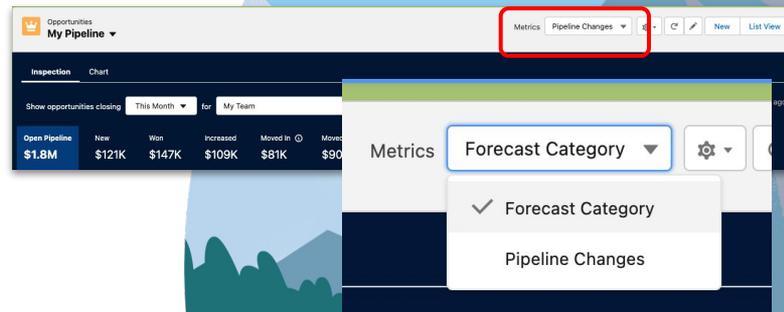
# 新しいパイプライン評価指標とグラフ

## 最も重要な評価指標を選択

新しい商談、金額/完了予定日の変更などがパイプラインにどのように影響するかを確認します。新しい [パイプラインの変更] モードを使用して、各カテゴリの商談を掘り下げて、潜在的なリスクを特定します。

対話型の滝グラフを使用して、パイプラインの変更を簡単に視覚化します。

両方の評価指標オプションはデフォルトで有効になっています。システム管理者は、[設定] > [パイプラインインスペクション] でさらに設定できます。

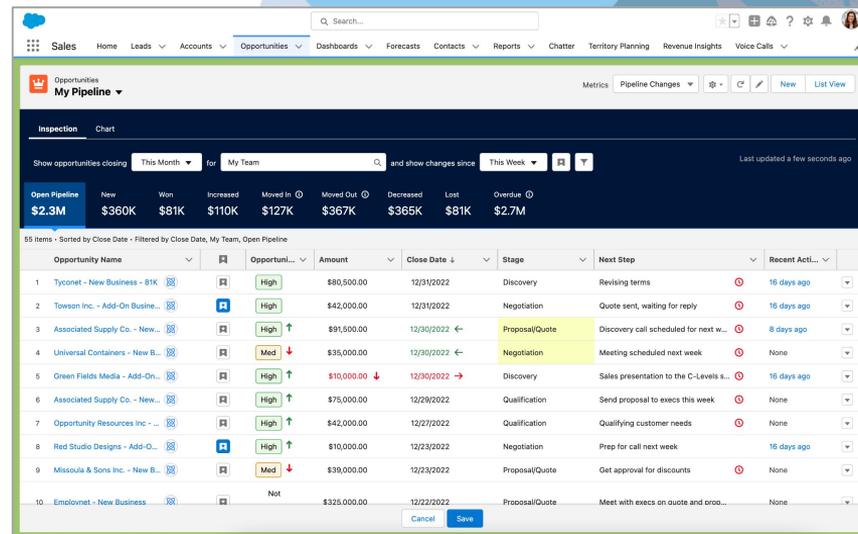


# 一度に複数のレコードタイプをイン ライン編集

商談を簡単に更新して、売上予測がより正確になるようにします。

インライン編集を行う前に、ユーザは 1 つのレコードタイプでリストを絞り込む必要がなくなりました。各項目にマウスポインタを置くと、編集可能かどうかが表示されます。

営業ユーザは、次のステップ、フェーズ、マネージャメモなどの主要な項目をすばやく更新できます。



The screenshot displays the Salesforce CRM interface for the 'Opportunities' section. The top navigation bar includes 'Sales', 'Home', 'Leads', 'Accounts', 'Opportunities', 'Dashboards', 'Forecasts', 'Contacts', 'Reports', 'Chatter', 'Territory Planning', 'Revenue Insights', and 'Voice Calls'. The main content area shows a 'My Pipeline' view with a summary table and a list of 10 opportunities.

Open Pipeline	New	Won	Increased	Moved In	Moved Out	Decreased	Lost	Overdue
\$2.3M	\$360K	\$81K	\$110K	\$127K	\$367K	\$365K	\$81K	\$2.7M

Opportunity Name	Amount	Close Date	Stage	Next Step	Recent Act...
1 Tyconet - New Business - 81K	\$80,500.00	12/23/2022	Discovery	Revising terms	16 days ago
2 Towson Inc. - Add-On Business...	\$42,000.00	12/23/2022	Negotiation	Quote sent, waiting for reply	16 days ago
3 Associated Supply Co. - New...	\$91,500.00	12/30/2022	Proposal/Quote	Discovery call scheduled for next w...	8 days ago
4 Universal Containers - New B...	\$35,000.00	12/30/2022	Negotiation	Meeting scheduled next week	None
5 Green Fields Media - Add-On...	\$10,000.00	12/30/2022	Discovery	Sales presentation to the C-Levels s...	16 days ago
6 Associated Supply Co. - New...	\$75,000.00	12/29/2022	Qualification	Send proposal to execs this week	None
7 Opportunity Resources Inc. - ...	\$42,000.00	12/27/2022	Qualification	Qualifying customer needs	None
8 Red Studio Designs - Add-O...	\$10,000.00	12/23/2022	Negotiation	Prep for call next week	16 days ago
9 Missoula & Sons Inc. - New B...	\$39,000.00	12/23/2022	Proposal/Quote	Get approval for discounts	None
10 Emolvnet - New Business	\$325,000.00	12/22/2022	Proposal/Quote	Meet with execs on quote and prop...	None

salesforce

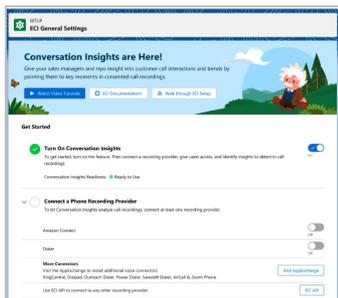
# Einstein 会話インサイト



## Spring '23 の機能強化

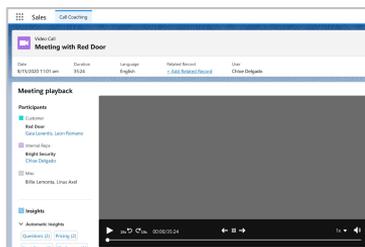
### 管理者設定の更新

ECI の有効化を容易にするために、管理者設定環境が新しく改善されました。



### ビデオ通話の取引先責任者の照合の改善

Einstein 活動キャプチャ (EAC) カレンダーインテグレーションを使用している通話所有者は、ビデオ通話中に取引先責任者が一致した場合、関連レコードとして取引先責任者を追加できます。



### クレジットカードマスク

Einstein 会話インサイトでは、音声通話とビデオ通話で交わされたクレジットカード情報が非表示になりました。

Alex Brown 04:21

Question (1)

Ah which card do you have on file?

Sam Rhodes 04:24

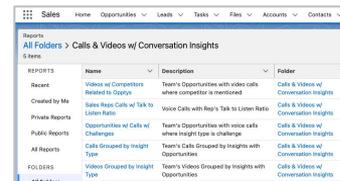
It ends in \*

Alex Brown 04:28

Yeah, I know that expired last month one moment

### インサイトに関するレポート

音声通話とビデオ通話の会話インサイトに関するレポートを作成し、どの営業担当が一番の聞き上手であるかや、誰が一番コーチングを受けたかなどの基準をすぐに確認できます。



salesforce

# 営業チームのイネーブルメント



# 成果ベースのイネーブルメントにより、販売者の生産性を向上

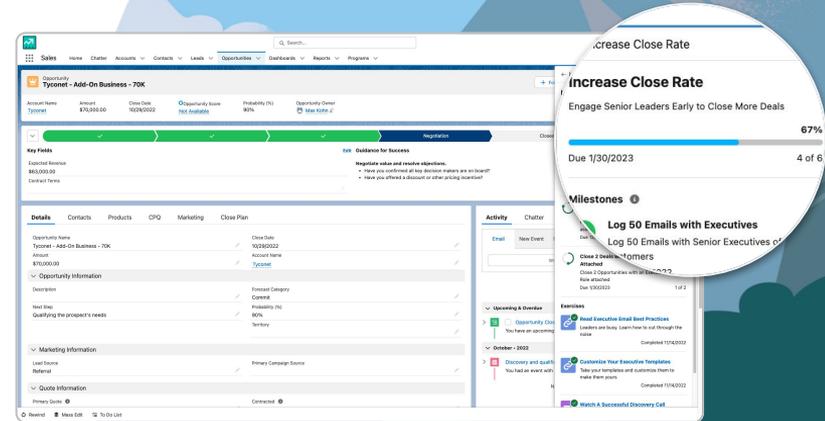
オンボーディングプロセスなどで営業担当をガイドする強力なイネーブルメントプログラムを構築します。

## 成果に焦点を絞る

プログラムにマイルストーンを組み込み、イネーブルメントを収益に結び付け、ビジネスへの影響を証明します。イネーブルメント分析は、ビジネスへの影響について伝達するのに役立ちます。

## 改善された営業担当エクスペリエンス

組み込まれたマイルストーンで達成状況が追跡されるため、営業担当はプログラムの終了までに期待されることを正確に把握できます。



Module  
**Salesforce Enablement Basics**  
Empower your enablement team to achieve better business outcomes.

# プログラムの構築

コードではなくクリック操作でプログラムをリリース

ドラッグアンドドロップビルダーでより迅速に価値を得る

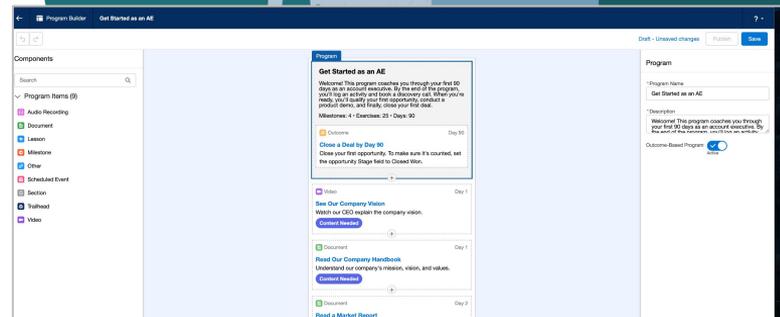
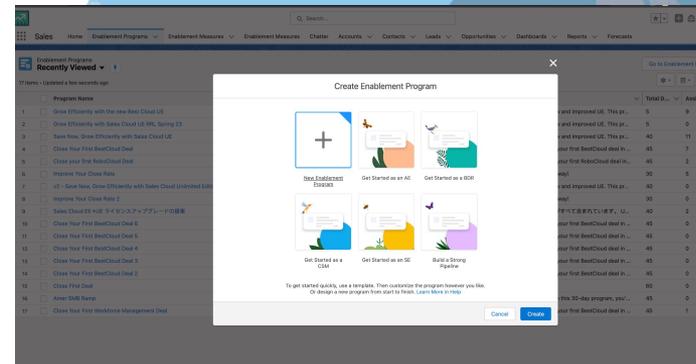
Lightning で直接イネーブルメントプログラムを構築、開始、監視します。プログラムと基準をコピーする機能でより迅速に拡張できます。

## ベストプラクティステンプレート

Salesforce でセールスイネーブルメントが行われる方法に基づく、使いやすいリッチコンテンツテンプレート。また、プログラムを最初から作成して、チームの意欲を高めて指導することもできます。

## 自動基準

営業担当の達成状況を簡単に追跡します。基準を作成するためのガイダンスが追加されました。



# イネーブルメントプログラムでの会話インサイトの基準

営業マネージャは、音声通話とビデオ通話の基準をイネーブルメントプログラムに組み込み、会話データをレポートとダッシュボードに表示することができます。

イネーブルメントチームは会社にとって最も重要な音声通話とビデオ通話に関連するKPIに基づいて従業員をコーチングできます。

チームは、Einstein 会話インサイト (ECI) のカスタム基準を作成して、進行状況を測定できます。または、チームは新しい事前作成済み基準を使用してすばやく開始することができます。

The screenshot displays the Einstein Conversation Insights (ECI) interface with several milestones and a filter configuration window.

**Talk Less, Make More**  
Get your talk / listen ratio to 50% and watch the opportunities roll in!

**Document** Day 1  
**Read disco call best practices blog**  
12 Discovery Call Questions to Help You Prioritize Your Pipeline

**Audio Recording** Day 1  
**Listen To Greatness**  
Listen to our CRO on a disco call and see how a pro does it

**Scheduled Event** Day 2  
**Practice your listening**  
Do a mock call with your manager and see what your talk / listen ratio is in ECI.

**Milestone**  
**Milestone**  
**Make 50 disco calls and talk <50% of the time**  
The more you listen, the better your discovery will be.

**Filter Configuration Window:**  
Narrow the scope of your measure  
Optionally, you can add more field filter criteria that records must meet. Or, if the measure already aligns with what you want to track, skip this step.  
Unified Voice Call **Unified Voice Call Participant**  
Add Filter  
Filter Logic: All conditions are met (AND)  
Field Name: Participant Type, Operator: Equals, Field Value: Attendee  
Field Name: Talk Ratio, Operator: Less Or Equal, Field Value: 50  
Field Name: Person ID, Operator: Equals, Field Value: User whose work is measured

**Milestone** Day 15  
**Make 50 disco calls and talk <50% of the time**  
The more you listen, the better your discovery will be.

salesforce

# Service Cloud





# メッセージング

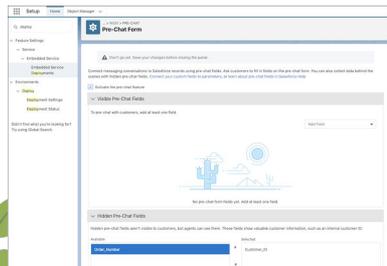


# Spring '23 の機能強化

salesforce

## 非表示の事前チャット

非表示項目を使用して会話コンテキストを渡し、取引先責任者レコードを識別してインテリジェントなルーティング意思決定を通知できるようにします。

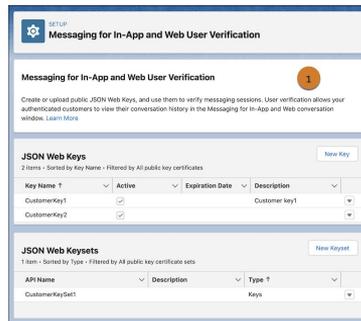


## 会話後の URL

フィードバックを取得できるように、会話の最後にチャット後 URL を送信します。

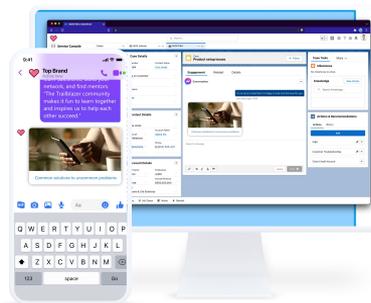
## ユーザ検証

中断したところから会話を続けることができるように、戻ってきた顧客を識別するための認証のサポートが追加されました。



## Facebook Messenger の拡張メッセージング

双方向の絵文字とファイル添付のサポート、エージェントの転送、監視、示唆、フラグの有効化、リッチコンテンツが追加されました。





# ルーティング



# 作業項目または適切なスキルを持つエージェントの検索

オムニスーパーバイザの [スキルのバックログ] タブと [エージェントサマリー] タブで、スキルでよりの確に絞り込むことができます。

これまでは、[スキルのバックログ] タブでスキル列を絞り込むと、選択したスキルのいずれかを含む作業項目が表示されていました。

選択したスキルのすべてを必要とする作業項目を表示し、必要なスキルセットをすばやく特定できるようになりました。

The screenshot displays the 'Skills Backlog Summary' interface in Salesforce. The 'SKILLS' filter is open, showing a search bar and a list of skills with checkboxes. The 'All selected skills' option is selected. The background shows a table of work items with columns for TYPE, DETAILS, and SKILLS.

TYPE	DETAILS	SKILLS
[37] Case ab	Low   New   00001039	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006161	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006159	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006160	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006157	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006158	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006155	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0)
Medium   Ne	00006156	Agent With Bot (0), LiveAgent Without BOT (0), NinjaNew (0), Spanish gacy (0), ZA_Legacy (0), ZZ_legacy (0)

# エージェントの生産性の向上

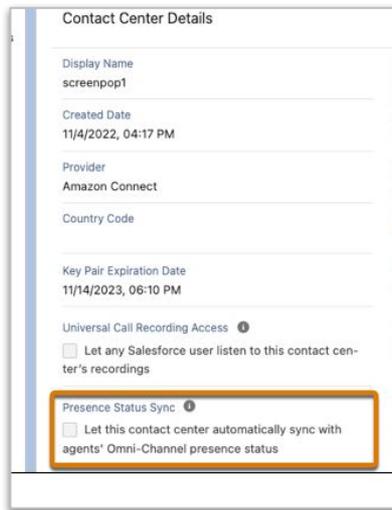
salesforce

## ブラウザ通知

エージェントは、オムニ作業項目のブラウザ通知を有効にできるようになりました。これにより、サウンドがオフになっており Salesforce を見ていない場合でも、新しい作業が確実に通知されます。

## プレゼンスの同期

エージェントのプレゼンス状況を自動的に同期します。



Contact Center Details

Display Name  
screenpop1

Created Date  
11/4/2022, 04:17 PM

Provider  
Amazon Connect

Country Code

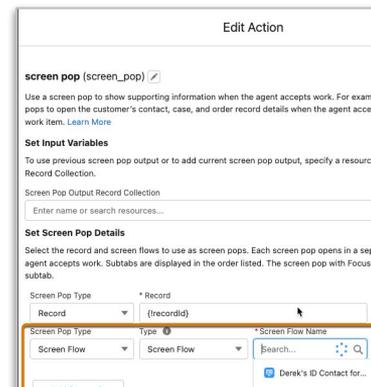
Key Pair Expiration Date  
11/14/2023, 06:10 PM

Universal Call Recording Access ⓘ  
 Let any Salesforce user listen to this contact center's recordings

Presence Status Sync ⓘ  
 Let this contact center automatically sync with agents' Omni-Channel presence status

## コールアウトステートメント

カスタマイズされた画面ポップ（フロー、ページ、複数の Salesforce レコード）を使用して、エージェント ToDo を自動化します。



Edit Action

screen pop (screen\_pop)

Use a screen pop to show supporting information when the agent accepts work. For example, use a screen pop to open the customer's contact, case, and order record details when the agent accepts work item. [Learn More](#)

**Set Input Variables**  
To use previous screen pop output or to add current screen pop output, specify a resource Record Collection.

Screen Pop Output Record Collection

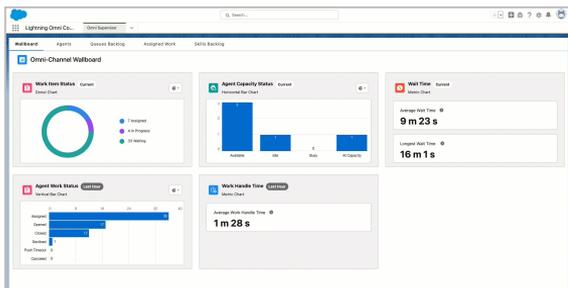
**Set Screen Pop Details**  
Select the record and screen flows to use as screen pops. Each screen pop opens in a separate agent accepts work. Subtabs are displayed in the order listed. The screen pop with Focus on subtab.

Screen Pop Type	Type	Screen Flow Name
Record	(recordid)	
Screen Flow	Screen Flow	Search... <input type="text"/>
		<input checked="" type="checkbox"/> Derek's ID Contact for...

## スーパーバイザウォールボード (パイロット)

コンタクトセンターの状態を監視し、問題を迅速に特定します。待機中、割り当て済み、進行中の作業の合計量を1か所で確認できます。

注意: 履歴レポートの要件は、標準のレポートとダッシュボードによって引き続き満たされます。



## 時間的制約のある作業を処理するために時間のかかる作業を中断 (パイロット)

待機時間を短縮し、応答性の高いサービスを提供するために、エージェントをチャットや音声通話などの時間的制約のある作業項目に集中させます。

エージェントが時間的制約のある作業を代わりに受け入れることができるように、ケースなどの時間がかかる作業項目を中断可能に指定します。

主プールに含まれる作業項目(チャットなど)がエージェントに割り当てられると、その作業には中断可能な作業(ケースなど)よりも高い優先度が与えられます。



# Einstein for Service



# Einstein 会話マイニング

## 上位の連絡理由の検索と自動化

### 一般的な連絡理由を検索

過去のチャット会話を分析して、顧客がサポートに連絡する最も一般的な理由を理解します。

### インパクトのある自動化を実現

チャット時間と量を連絡理由別に分析して、自動化で最も価値の高い商談を優先します。

### 会話データからインテリジェントなボットを構築

データで見つかった連絡理由からボットダイアログとインタラクションを作成することで、顧客の主要なニーズを満たします。

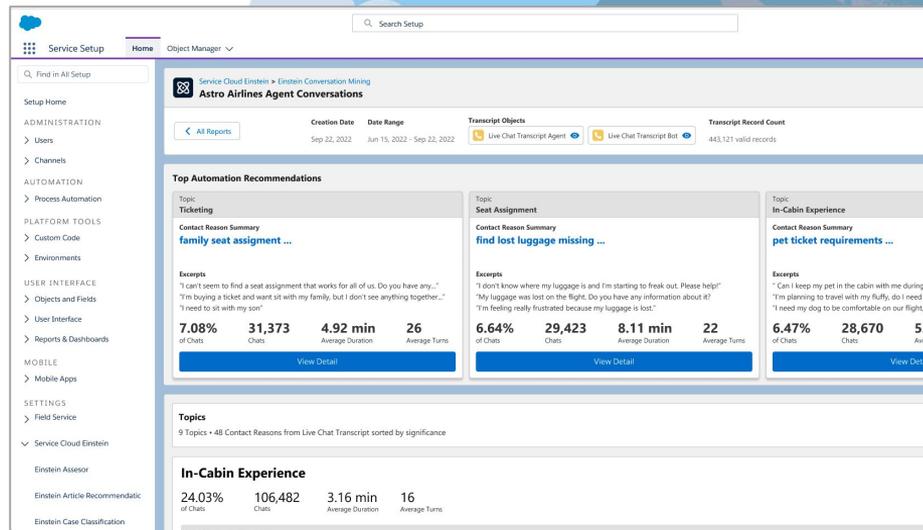
### 2つのベータ:

- Einstein 会話マイニング (ベータ) の概要
- Einstein ボットインテグレーションでの Einstein 会話マイニング (ベータ)



すべてのボット + チャット顧客  
が使用可能なベータ

salesforce



# 拡張ボット

salesforce

## 拡張ボットからの拡張リンクの送信

独自の画像とリンクテキストでカスタマイズした Web ページリンクを顧客に送信します。顧客はその Web ページをボット会話内で操作できます。

## 拡張ボットを使用した受信ファイルの受信

拡張ボットで顧客からのファイルを受信できるようになりました。これにより、エージェントが会話に参加する前にファイルを収集して、エージェントの処理時間を短縮できます。

## 簡単なコピーを使用して標準ボットを拡張ボットにコピー

コンテンツを保持しながら、既存の標準ボットを拡張ボットに簡単かつ自信を持ってコピーし、ボットとエージェントに転送するための新しいオムニフローベースのルーティングを簡単に採用できます。

salesforce

# Service Cloud for Slack およびスウォーミング



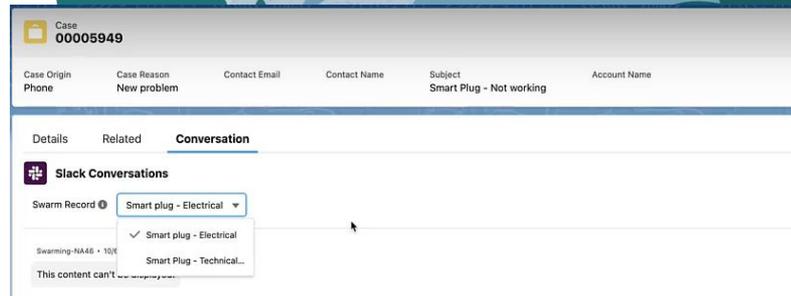
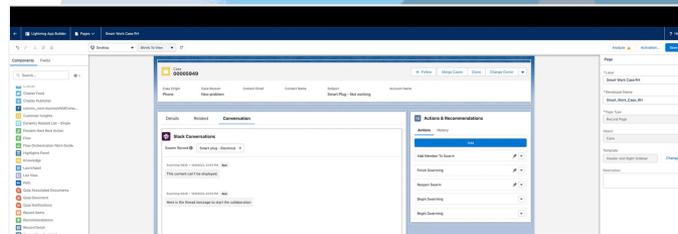
# Lightning コンソールでの Slack スウォーム会話

コンソールを離れることなく Slack 会話を操作することで、エージェントの作業をより簡単かつ生産的にします。

エージェントが使用できるように、この新しい Lightning Web コンポーネントを組織のページレイアウトに埋め込むだけです。

エージェントは、レコードに関連付けられたスウォーム会話を Lightning のレコードページから直接表示できるようになったため、スウォームで最新の更新を検索するのに費やす時間を削減できます。

salesforce



# エキスパートファインダ

## 検索可能な複数選択スキルセレクト

新しい検索可能な複数選択スキル選択コンポーネントを使用して、必要なエキスパートをより迅速に検索します。

注意: スキルの選択には「AND」ロジックを使用するため、スウォームメンバーはすべての選択されたスキル要件を満たす必要があります。

### Start Swarming

Invite other users to join the swarm. Swarming tracks only collaboration between Salesforce users.

\* How do you want to add members to the swarm?

Add specific team members

Add with Expert Finder

Continue without adding swarm members

\* Skills Needed

Search Skills...

English  Solar Panels

\* What do you need help with?

Solar panels are on fire

Click **Next** to send a swarm request to the selected individual. Click **Add Another Swarm Member** to add more members to the swarm.

Add another swarm member

[Previous](#) [Next](#)

salesforce

# カスタマーサービスインシ デント管理



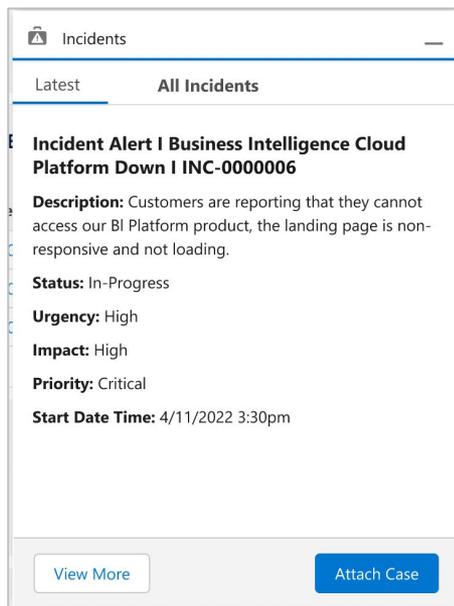
# Slack へのインシデント最新情報のブロードキャスト

salesforce

## Slack メッセージをブロードキャスト

Salesforce から直接、任意の Slack チャンネルでインシデントに関する最新情報を内部関係者にすばやく提供します。

事前作成済みのテンプレートを使用して、ワンクリックでインシデントに関する情報をメッセージに直接取り込みます。



The screenshot shows a Slack message in a channel named 'Incidents'. The message is an incident alert for 'Business Intelligence Cloud Platform Down' with the ID 'INC-0000006'. The alert includes a description, status, urgency, impact, priority, and start date/time. At the bottom of the message, there are two buttons: 'View More' and 'Attach Case'.

Incidents

Latest All Incidents

**Incident Alert | Business Intelligence Cloud Platform Down | INC-0000006**

**Description:** Customers are reporting that they cannot access our BI Platform product, the landing page is non-responsive and not loading.

**Status:** In-Progress

**Urgency:** High

**Impact:** High

**Priority:** Critical

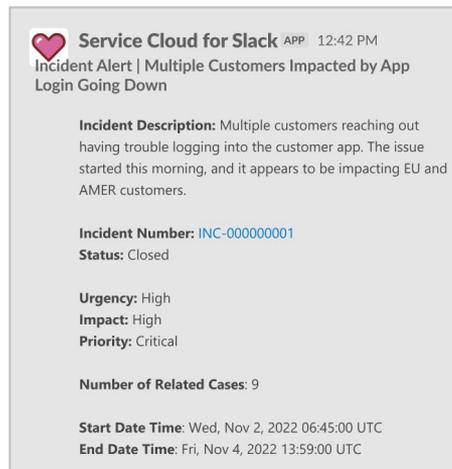
**Start Date Time:** 4/11/2022 3:30pm

View More Attach Case

## ブロードキャストアラート

ユーザ、グループ、およびキューが Salesforce で作業中に、インシデントについて通知します。

ブロードキャストアラートを使用して、ユーザのユーティリティバーに表示されるポップアップメッセージを送信し、エージェントにインシデントについて知らせ、インシデントにケースを確実に添付できるようにします。



The screenshot shows a Slack message from the 'Service Cloud for Slack' app. The message is an incident alert for 'Multiple Customers Impacted by App Login Going Down'. The alert includes a description, incident number, status, urgency, impact, priority, and the number of related cases. It also includes start and end date times.

 **Service Cloud for Slack** APP 12:42 PM

Incident Alert | Multiple Customers Impacted by App Login Going Down

**Incident Description:** Multiple customers reaching out having trouble logging into the customer app. The issue started this morning, and it appears to be impacting EU and AMER customers.

**Incident Number:** INC-000000001

**Status:** Closed

**Urgency:** High

**Impact:** High

**Priority:** Critical

**Number of Related Cases:** 9

**Start Date Time:** Wed, Nov 2, 2022 06:45:00 UTC

**End Date Time:** Fri, Nov 4, 2022 13:59:00 UTC



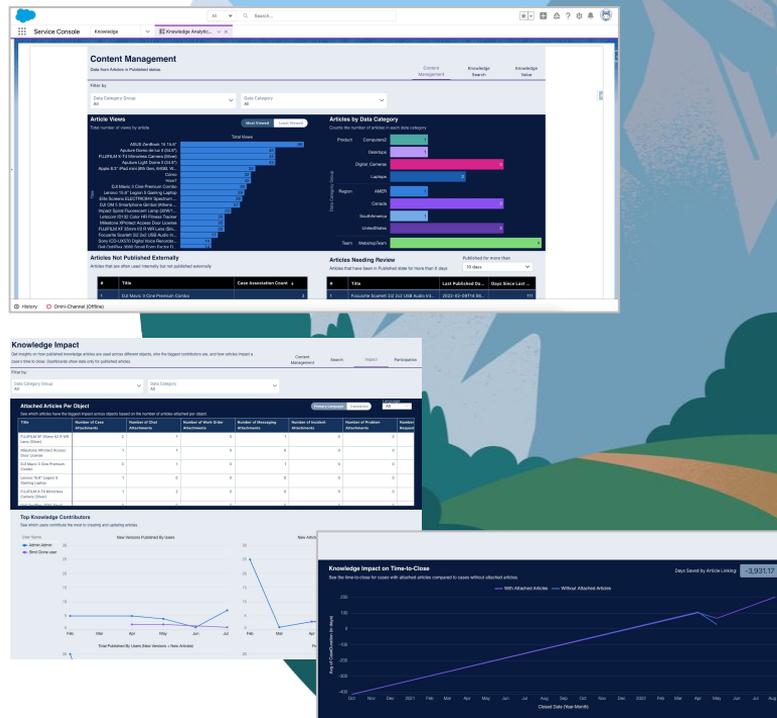
# ナレッジ



# Knowledge Dashboard Pack

## AppExchange からダウンロード

- ナレッジ ROI を測定し、ナレッジによってどのように効率が高まり、会社の経費を節約できるかを把握する。
- ナレッジのほとんどのオブジェクトを1つのデータローに結合し、オブジェクト間の複雑なインサイトを取得可能。たとえば、ケース、作業指示書、チャット、ボットでナレッジがどのように使用されているかを確認できます。
- すべてのナレッジユーザは、サービスコンソール内から追加費用なしで Dashboard Pack にアクセス可能。ダッシュボードを編集したり、新しいダッシュボードを作成したりするには、CRM Analytics ライセンスが必要です。





# ケース管理



# ケースの動的フォーム

ユーザエクスペリエンスを制御および改善



## 詳細なカスタマイズ

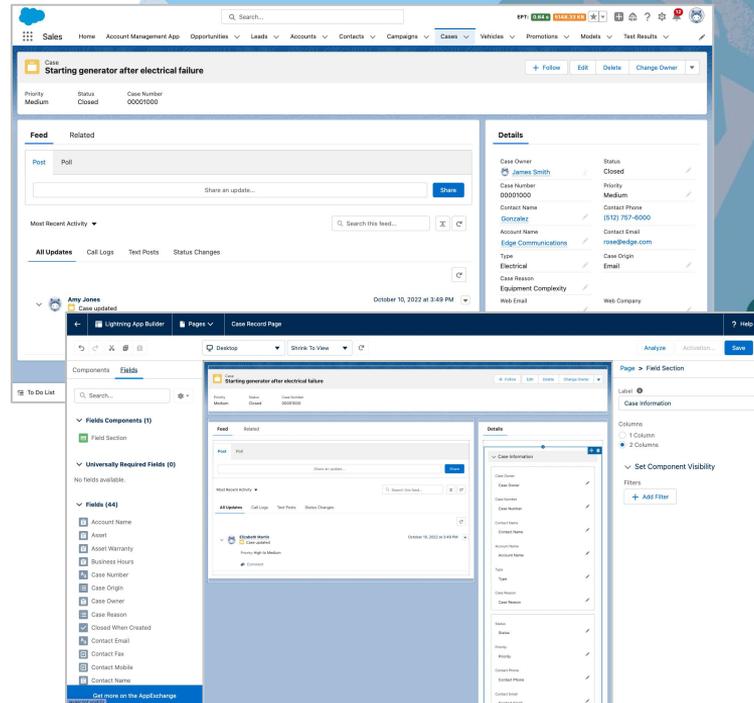
Lightning アプリケーションビルダー内から直接、個々の項目を項目セクションにドラッグアンドドロップします。

## パーソナライズされたエクスペリエンスの作成

項目および項目セクションに表示条件を追加して、ユーザが適切な情報を適切なタイミングで表示できるようにします。

## ページパフォーマンスの改善

順次ページ表示により、動的フォームのページ読み込み時間が改善されます。



# 拡張スレッドによる重複ケースの削減

お客様からのフィードバックに基づき、Lightning スレッドと呼ばれる新しいメールスレッドアプローチが導入されます。

Lightning スレッドは、受信メールと送信メールを関連するケースに一致させるのに役立つ、メールスレッドの安全な方法です。

Lightning スレッドはトークンベースとヘッダーベースのスレッドを組み合わせているため、メール-to-ケースで対応するケースがより確実に見付き、関連するケースが存在する場合に新しいケースが作成されることを回避します。

<https://sfdc.co/LightningThreadingTokenWebinar>



# ケースメール

salesforce

## 新しいコンテンツのみを含めて返信

すべての返信を空白のメールから始めます。新しいコンテンツのみを含む返信を作成し、以前のメール履歴を自動的に削除します。メールのサイズが縮小され、返信が失われることはありません。

**Email-to-Case Settings**

Customize the way Salesforce converts customer emails to cases.

After you configure your Email-to-Case settings, add routing addresses. Each routing address is an existing settings.

**Settings** Edit

After you enable Email-to-Case, you can't disable it, but you can update its settings.

- Enable Email-to-Case
- Notify case owners on new emails
- Enable HTML email
- Set case source to email
- Save Email-to-Case attachments as Salesforce files
- Invoke triggers on status change from New to
- Reply with new content only

## Gmail または Outlook API 経由で送信

メールサービスプロバイダから直接 API 経由でメールを送信します。これにより、メールサーバ上に構築した検索条件やルールを直接活用できます。

**Sending via External Service**

Send outbound emails through external servers like Gmail and Outlook.

3rd Party Service  --None--  
 Gmail  
 Outlook

Link the Routing Address

**Case Settings**

**Sending via External Service**

Send outbound emails through external servers like Gmail and Outlook.

3rd Party Service  Outlook  
 Disconnect

Unlink the Routing Address

salesforce

# CRM Analytics



salesforce

# アプリケーションの構築

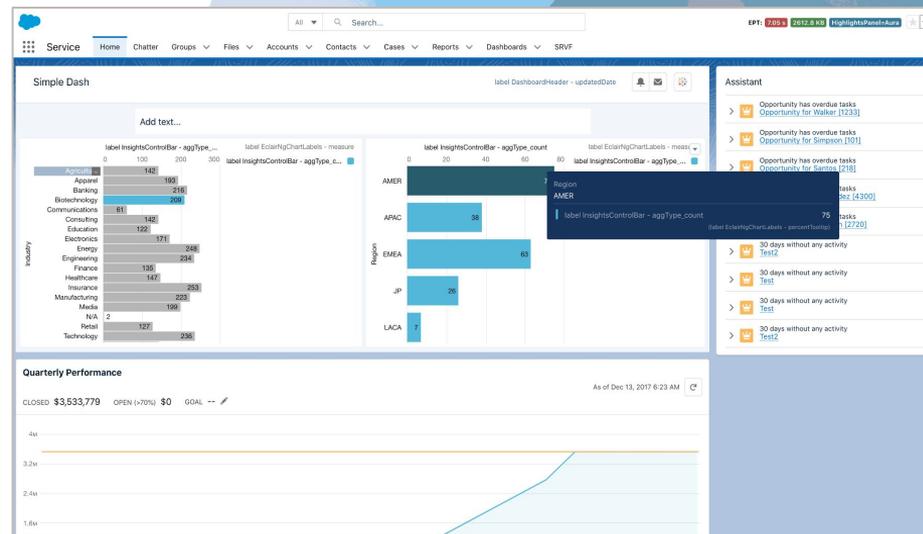


# 埋め込みダッシュボード

より速い読み込み時間

埋め込み Analytics ダッシュボードは、iFrame の代わりにネイティブの Lightning Web コンポーネント (LWC) で表示されるようになりました。iFrame がないということは、静的コンテンツを読み込む冗長性が少ないことを意味します。

ダッシュボードの読み込みが高速化されただけでなく、モーダルウィンドウ、フライアウトメニュー、およびツールチップが画面全体を使用できるようになり、コンポーネントのサイズに制限されなくなりました。



# 入力ウィジェット

入力ウィジェット値を任意のクエリに簡単に接続

任意の入力ウィジェットの値を、バインドなしで任意の探索に列として追加できるようになりました。追加したら、その列を他の列と同様に数式で参照できます。

コードではなくクリック操作で、ユーザは値を入力し、それを複数のクエリで再利用して計算に使用できるようにすることで、シナリオを実行できるようになりました。

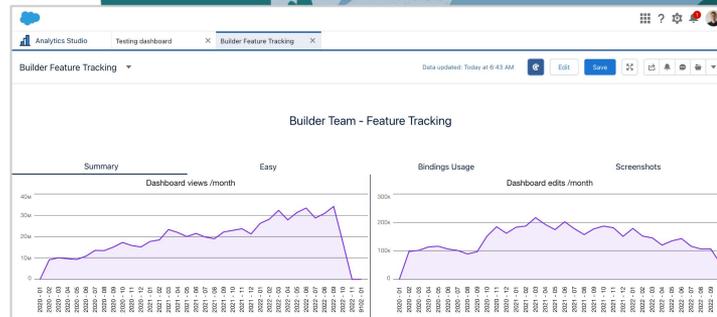
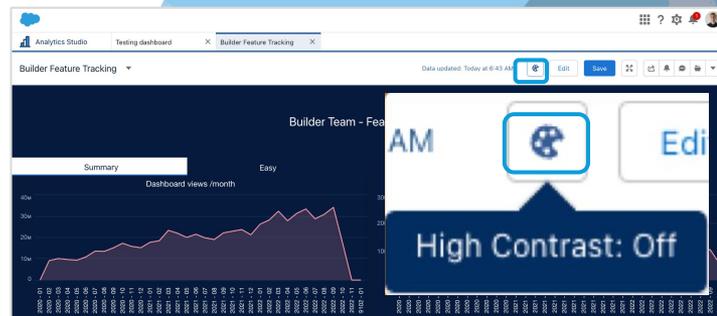
The screenshot shows the Salesforce Analytics interface with a query titled 'Untitled Query'. The main view displays a table with one column, 'Count of Rows', containing the value '9,426'. A 'Select a measure' dialog is open, showing a search bar and a list of fields from the 'SuperStoreSales' dataset, including 'Discount', 'Product\_Base\_Margin', 'Profit', 'Quantity\_Ordered\_New', 'Sales', 'Shipping\_Cost', and 'Unit\_Price'. An 'Add Input Column' dialog is also open, titled 'Add Input Column', with a search bar labeled 'Search input queries'. Below the search bar, three input queries are listed: 'input\_1', 'input\_2', and 'input\_3'. At the bottom of the dialog are 'Cancel' and 'Add' buttons.

# 高コントラスト色によるダッシュボードアクセシビリティの改善



ダッシュボードには、読みやすくするための高コントラスト色のテーマが含まれるようになりました。新しいボタンで、高コントラストモードのオンとオフを切り替えることができます。

高コントラスト色の組み合わせを有効にすると、コンテンツを周囲のダッシュボードと区別するのに役立ち、エンドユーザのエクスペリエンスが向上します。

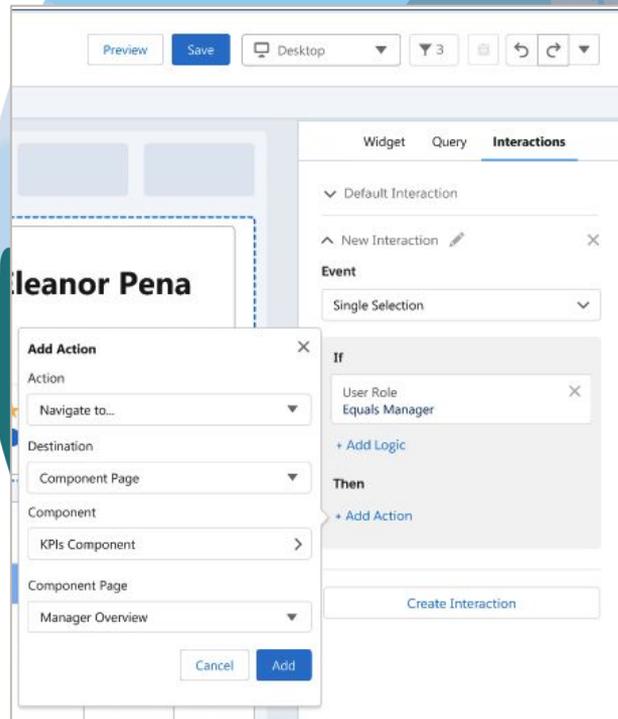


# 選択と移動

## 1 回のクリックによるダッシュボード間の移動

新しいインタラクションフレームワークにより、ユーザエクスペリエンスをより豊かにすることができます。繰り返しウィジェットとテーブルでの選択インタラクション、およびテキストウィジェットとグラフウィジェットでのクリックインタラクションにより、新しいページで詳細を表示したり、クエリの特定の部分を掘り下げたりできます。

たとえば、[私のチーム] ページでチームメンバーをクリックすると、ワンクリックでそのチームメンバーに関するページに移動します。テキストウィジェットを[戻る] ボタンとして使用して、前のページに戻ることもできます。



# 新しい書式設定オプションと機能強化

salesforce

## 条件付き書式

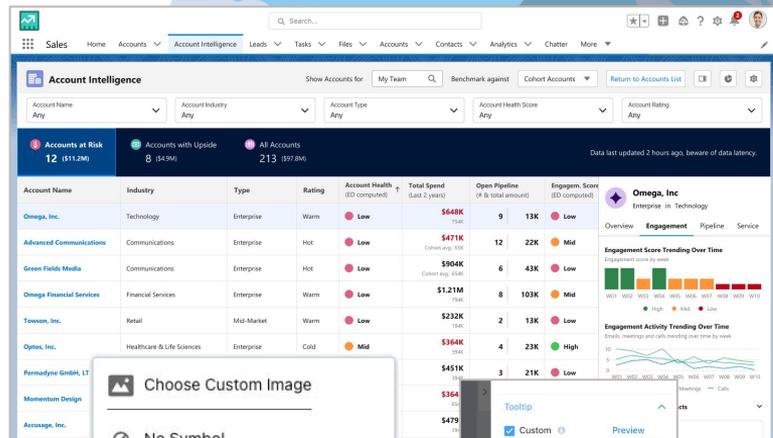
- 数値ウィジェットとテキストウィジェットの境界線と背景色の条件付き書式ルールを追加する。
- 繰り返しウィジェット内のウィジェットに条件付き書式を追加する。
- 繰り返しウィジェットに条件付き画像を追加する。ユーザが画像ではなく記号を使用してトレンドを表示できるようにするための標準の画像オプション。

## ツールチップ

繰り返しウィジェットと画像ウィジェットのツールチップを作成します。数値ウィジェットはコンポーネントツールチップをサポートするようになりました。繰り返しウィジェットは個々の子ウィジェットでツールチップを使用できます。

## 数値書式

グラフの数値をコンパクトまたは拡大数値として書式設定します。



# 事前作成済みのテンプレートとアプリケーション

顧客インサイト、設計アプリケーション、学習体験アプリケーションなどのアプリケーションの自動アップグレード。

カスタマイズを保持するには、この自動アップグレード機能を無効にします。

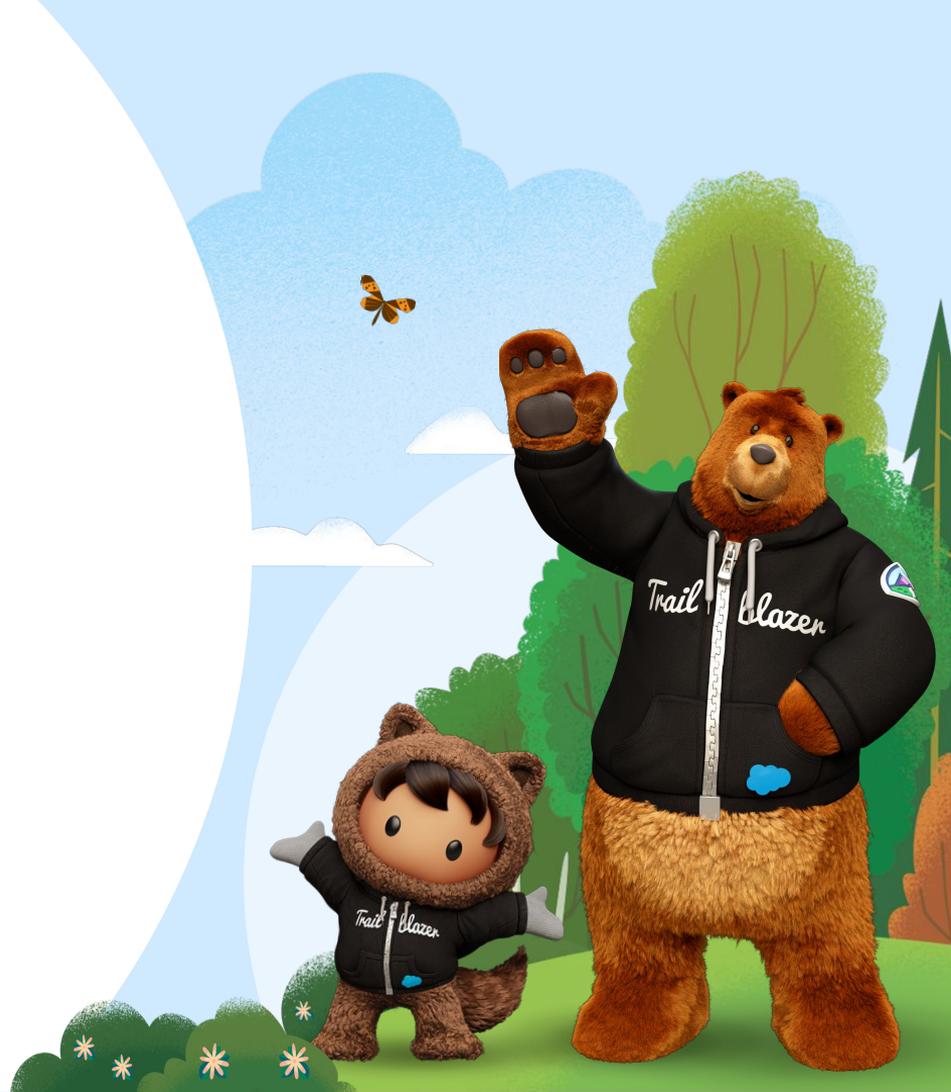
新しい Revenue Management for Financial Services Cloud テンプレート。

このアプリケーションは、金融サービス業種の商談管理の微妙な違いに適応し、簡単にカスタマイズできます。

新しい Analytics for Communications-Order Tracking テンプレートの一部として、チームのパフォーマンスを追跡するための新しいダッシュボードが使用可能になりました。

salesforce

# Einstein Discovery



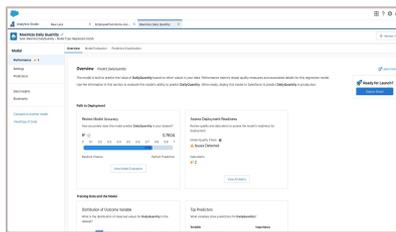
# ストーリーからモデルへの名称変更

新しいモデルインスペクタで予測モデルを表示して理解する

salesforce

## モデルの新しいランディングページ

以前のバージョンのストーリーのすべてのコンテンツは、新しいモデルインスペクタで引き続き使用できますが、再編成されています。



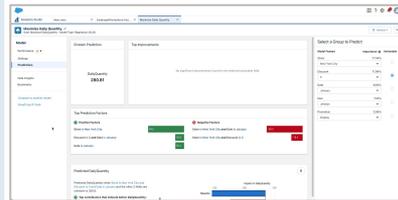
## 「ストーリーを更新」から「モデルをトレーニング」への名称変更

[モデルの設定] には、新しい左側のナビゲーションパネルからアクセスできます。



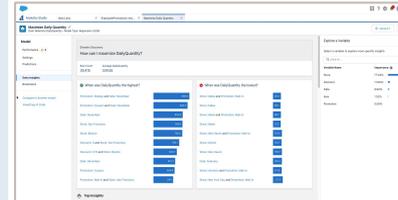
## 予測

[予測] セクションは変更されず、ユーザは一行のデータをシミュレートして、モデルで what-if 分析を実行できます。



## 「インサイト」から「データインサイト」への名称変更

慣れ親しんだすべての自動データ検出インサイトは引き続きここにあり、変数ナビゲーションが左から右に移動されました。



# より詳細なモデル評価指標

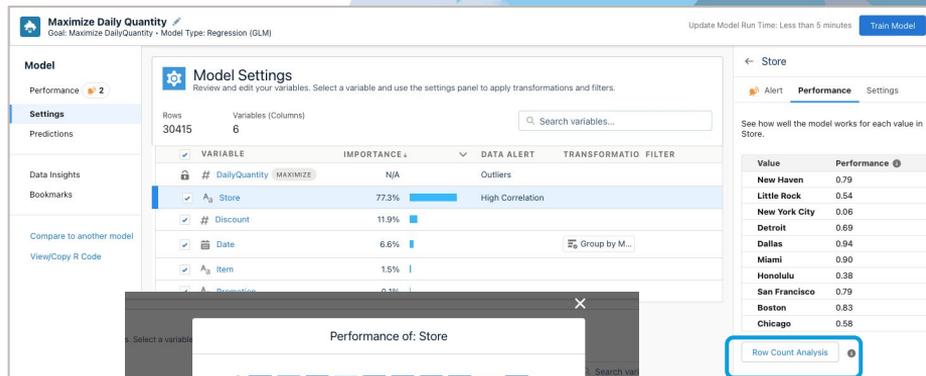
モデルがすべてのデータセグメントで適切に機能するかどうかをより明確に把握

## モデルのパフォーマンスを評価

[モデルの設定] から変数をクリックして、各変数値内でモデルがどの程度適切に機能するかを確認します。

値のパフォーマンスが低い場合は削除するか別のモデルを作成

[行数分析] をクリックして詳細を表示し、パフォーマンス評価指標が変数および各変数の行数ごとにどのように異なるかを確認します。



# Google BigQuery によるライブ予測

Salesforce で予測を生成

## 外部データで予測を強化

Salesforce と Google BigQuery のデータを組み合わせて、予測、説明、おすすめて生成します。

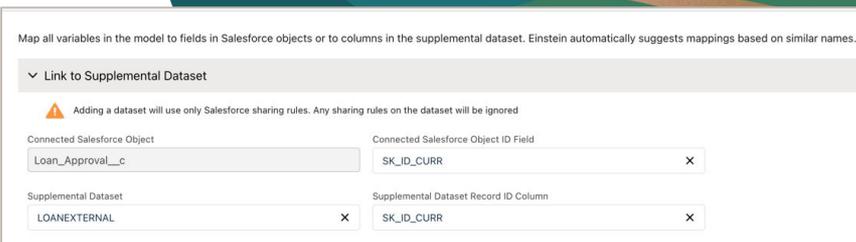
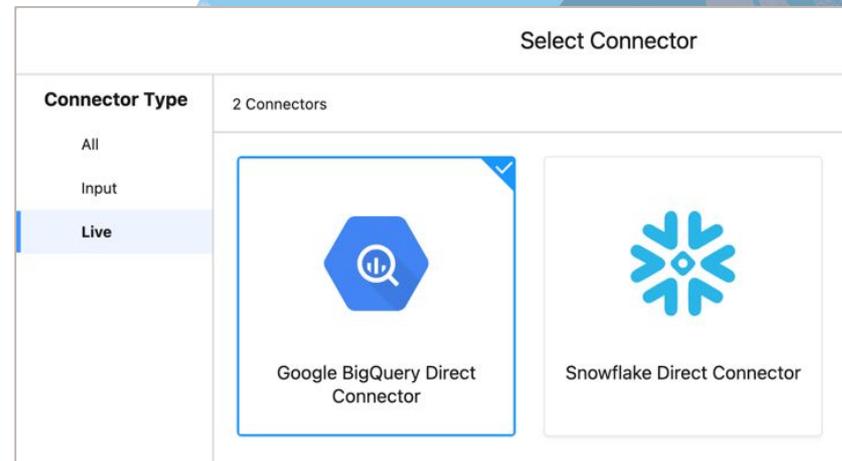
## オンデマンド予測

オンデマンドまたはバッチ予測を生成し、Salesforce の作業フロー内でアクションを実行します。

## 外部機能ストア

モデルの機能を BigQuery で構築して管理し、Salesforce で使用します。

salesforce



# 上位の予測因子テキストのカスタマイズ

予測をより使いやすく理解しやすくする

上位の予測因子テキストがLightningカードに表示される方法を上書します。

モデルマネージャで予測定義を開き、モデルリストからカスタマイズするモデルをクリックします。

上位の予測因子の値を再ラベル付けします。すべての値のテンプレートを指定するか、特定の値をカスタマイズします。

「フェーズが商談成立」などの特定の上位の予測因子を非表示にします。

The image shows two overlapping screenshots from the Salesforce Lightning interface. The background screenshot displays the 'Opportunity Owner' record for 'Falcon User' in the 'Closed Won' stage. The foreground screenshot is a 'Customize Predictions' dialog box. The dialog has a 'Customize' radio button selected. Under 'Suggested Improvements', 'Stage' is selected as the variable to customize. The 'Stage' section shows a dropdown menu with 'Closed Won' selected and a 'Change Stage to [value]' button. The 'Top Predictors' section shows 'Billing Address is NY' and 'This is a new customer and Lead Source is Web' as selected predictors. The 'Opportunity Owner' record shows a predicted deal amount of \$206,701.66 (8.1% vs. last change) and a top predictor of 'Billing Address is NY'.

Field	Value	Action
Close Date	5/10/2019	mode=View, version=RRH
Stage	Closed Won	
Probability (%)	100%	
Amount	\$140,000.00	

**Einstein Predictions**  
Predicted Deal Amount: **\$206,701.66** (8.1% vs. last change)  
Top predictors:  
Billing Address is NY  
This is a new customer and Lead Source is Web  
How to improve this outcome:  
Set Billing Address to IN

# モデルの推定実行時間

モデルを実行する前に、モデルの実行にかかる時間をより明確に把握

新しいモデルを作成すると、その推定実行時間が表示されます。

これには、要求されたデータ形状とアルゴリズムを考慮した予測モデルがバックグラウンドで使用されます。

データ形状やアルゴリズムの選択に変更が加えられると、推定実行時間がリアルタイムで更新されます。

The screenshot displays a Salesforce interface for configuring a model. At the top, there is a status bar with three buttons: "Update Story Run Time: Less than 10 minutes" (highlighted with a blue border), "Review Alerts 6", and "Close". To the right is an "Update Story" button. Below this is a "General Settings" panel on the right side, which includes:

- Dataset:** Loan Approval
- Analysis Type:** Insights & Predictions (Complete) (dropdown menu)
- Algorithm:** XGBoost (dropdown menu)
- Validation:** Automatic Cross Validation (dropdown menu)

On the left side of the settings panel, there is a search bar labeled "Search Variables" and a table with the following headers:

FORMATION	FILTER APPLIED

# 強化されたモデルのトレーニング

## スマートサンプリング

元のデータセットの代表的なサンプルを取得して、モデルをより迅速に構築します。

データが 500 万行を超えると、XGBoost またはモデルトーナメントに対して自動的に実行されます。

Review Alerts 6 Close Update Story

General Settings

Dataset  
Loan Approval

Analysis Type  
Insights & Predictions (Complete)

Algorithm ⓘ  
XGBoost

Validation ⓘ  
Automatic Cross Validation

## モデルのキュー配置

複数のモデルをキューに配置します。

すでに 2 個のモデルが同時にトレーニングされている場合、ユーザはトレーニングするモデルをキューに追加できます。

My Private App

Search Analytics apps, dashboards, and more, then press Enter

All Items Dashboards Components Lenses Models Datasets

Last Modified By: Anybody | Last Modified On: Any Date | Created By: Anybody | Created On: Any Date

Title	Status	Outcome	Created By	Created On	Last Modified By	Last Modified On
ED_Sports_Retail	Analyzing	Maximize DailyQuantity	Falcon User	1 minute ago	Falcon User	1 minute ago
ED_Sports_Retail	Analyzing	Maximize DailyQuantity	Falcon User	1 minute ago	Falcon User	in 0 seconds
ED_Sports_Retail	Queued	Maximize DailyQuantity	Falcon User	1 minute ago	Falcon User	in 0 seconds

salesforce

# すべてのユーザーのための Analytics



# コレクション

## Analytics 環境のカスタマイズ

- 無関係なコレクションを非表示にして環境を整理する。
- コレクションを固定して、最も重要なインサイトにすばやく簡単にアクセスできるようにする。
- コレクションに Lightning レポートおよびダッシュボードを含める。

The screenshot shows the Salesforce Analytics interface with a 'Manage Collections' modal window open. The modal contains a table with the following data:

Title	Show	Pinned
Alpha	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bravo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Charlie	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Delta	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Echo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Foxtrot	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Golf	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hotel	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
India	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Below the table, there are 'Cancel' and 'Save' buttons. To the right of the table, there is a section titled 'Manage your collections like a pro.' with instructions: 'Hide collections so they no longer appear in your left navigation.' and 'Pin collections so they appear at the top of the list and are featured on your home tab for easy access.' There is also a link 'Learn more about collections.'

# Slack の CRM Analytics

## Slack の Analytics リンクの機能強化

Slack で Lightning レポートやダッシュボード、または CRM Analytics ダッシュボードやレンズへのリンクを投稿すると、リンクが展開され、項目をさらに操作するためのオプションが提供されます。

## Slack 通知でのコンテキストのさらなる取得

Slack の CRM Analytics 通知にダッシュボードウィジェットのスナップショットを含めます。通知が送信されるとスナップショットが取得されるため、データをすぐに確認できます。

## Slack での複数組織のサポート

複数組織機能により、エンタープライズ顧客は同じ Slack ワークスペースで異なるユーザに複数の Salesforce 組織を接続できます。

salesforce

# Experience Cloud



salesforce

## 拡張サイトおよびコンテンツ



# バージョン履歴と復元

## コンテンツの以前のバージョンを表示して比較

以前に公開されたコンテンツバージョンのある時点におけるスナップショットを取得します。現在のバージョンと以前のバージョンを比較します。

## 前のバージョンに戻す

数回クリックするだけで以前に公開されたバージョンを復元します。

## 具体的に誰が特定のコンテンツを公開したかの監査履歴を作成して表示

誰がいつ公開したかを確認します。

The screenshot shows the Salesforce interface for managing content variants. The main content area displays a document titled "A Guide on Cultivating Coffee" with sections on "Body", "Develop a Plan", "Conserve Water", and "Save Soil". A "Barner Image" is also visible at the bottom. The right sidebar contains "Content Variant Details" and "Version History".

**Content Variant Details**

Title	A Guide on Cultivating Coffee	Status	Revised
Updated 3			
Variant Type	a-guide-on-cultivating-coffee	Content Slug	a-guide-on-cultivating-coffee
Content		Content Key	MCQ3DDNARFB5FTYEDCWLP4066A3E
Language	English		
Last Modified Date	11/17/2022, 4:39 AM		

**Version History**

Version	Created	Current	Revised
November 17, 2022 at 04:39 by Kim Nelson			
November 17, 2022 at 04:36 by Kim Nelson		Published	C*
November 17, 2022 at 04:32 by Kim Nelson		Published	C*
November 17, 2022 at 04:26 by Kim Nelson		Published	C*
November 17, 2022 at 04:25 by Kim Nelson		Published	C*

[View More](#)

# ワークフローおよび承認 (ベータ)

## コンテンツ公開プロセスを保護

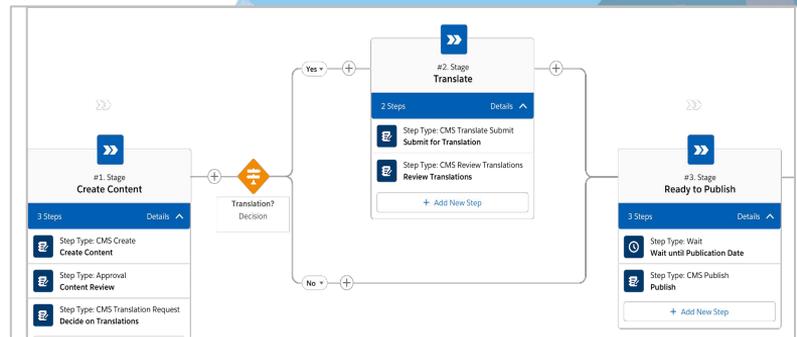
承認されていないコンテンツが公開されるのを防ぎます。標準の基本承認申請ワークフローを使用するか、独自のカスタムワークフローを最初から作成できます。

## 生産性とコンプライアンスを向上

コンテンツのライフサイクル全体のガイダンスを改善し、レビューに必要な関係者を含めることで、コンテンツワークフローを合理化します。

## 複数ステップのプロセスを学習して設定

シンプルな 2 ステップのコンテンツレビュープロセスを使用して、独自のニーズに合わせて複雑なワークフローを学習および作成します。



Managed Content Variant  
Content Cardiology and Heart Care

Quick View

Body  
You'll find some of the best heart doctors in the U.S. conduct research, and use a team approach to manag

Recent Items

Workflows

Select a workflow from the dropdown menu and click Start.

CMS Basic Approval Request (Beta)

Start

The CMS Basic Approval Request (Beta) workflow is in progress.

CMS Basic Approval Request (Beta) > Approval  
Review Content

The associated content is available for review.  
The requester included these comments:

**Please review!**  
Take a look and submit your feedback, along with your approval or request for revision.

Feedback

\* Approve Publication or Request Revision

--None--

Send Review

# コンテンツ作成検索

すべてのコンテンツの検索結果とタイトルのみ  
の検索結果

## フォルダからコンテンツ全体を検索

検索結果は、現在のフォルダだけでなく、異なるフォルダのコンテンツから表示されます

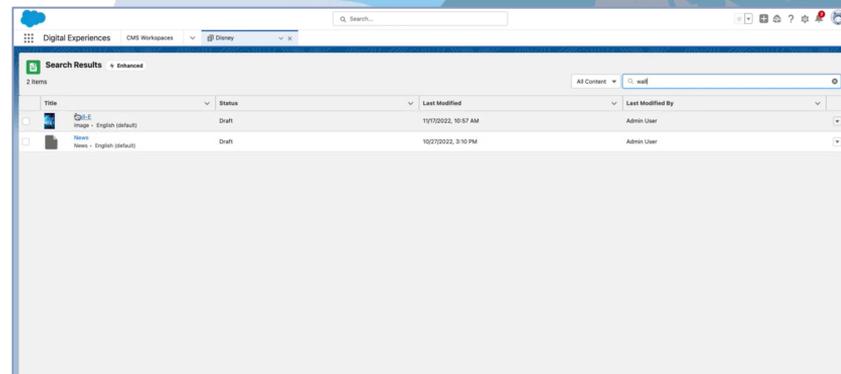
## テキスト項目からの検索結果を表示

検索結果には、代替テキスト、本文、タイトルなど、各コンテンツ項目に関連付けられたすべてのテキスト項目の一致が含まれます。

## Connect API のサポート

検索は [Connect Rest API](#) でサポートされています。

♥ LWR + CMS 2.0 でのみ使用可能



# CMS ロール: コンテンツの著者

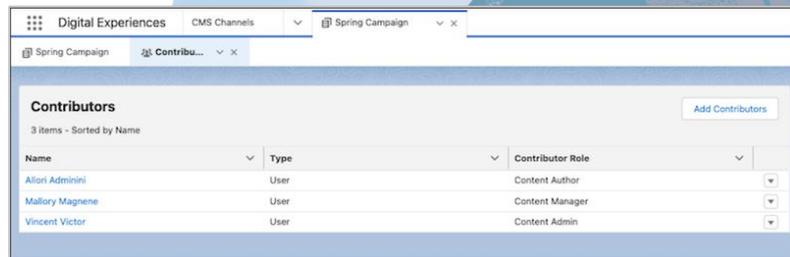
## 新しい標準ロール

コンテンツの著者が CMS ワークスペース (標準および拡張) で使用できるようになりました。ユーザを投稿者として特定の CMS ワークスペースに追加するときに、コンテンツの著者ロールを割り当てることができるようになりました。

コンテンツの著者はコンテンツを作成することしかできず、コンテンツを公開することはできません。これにより、コンテンツの著者による意図しない更新のリスクが軽減されます。

このロールは、ワークフローや承認で ToDo を割り当てるためにも使用できます。

salesforce



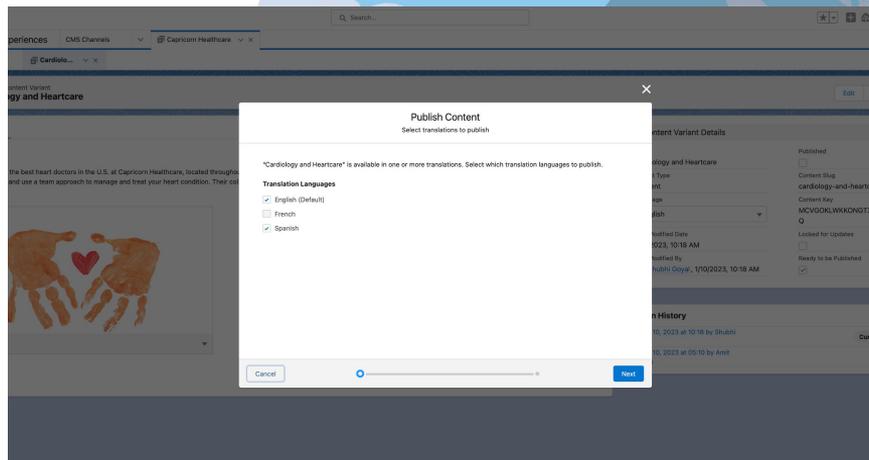
Name	Type	Contributor Role
Altoni Adminini	User	Content Author
Mallory Magnele	User	Content Manager
Vincent Victor	User	Content Admin

# 言語レベルの公開

## 翻訳バリエーションを選択的に公開

これまでは、コンテンツを公開するたびにそのすべての翻訳と関連コンテンツも公開されていました。

この新機能により、親コンテンツと共に、公開する準備ができている翻訳および関連コンテンツを選択できるようになります。



salesforce

# Aura サイトと LWR サイト



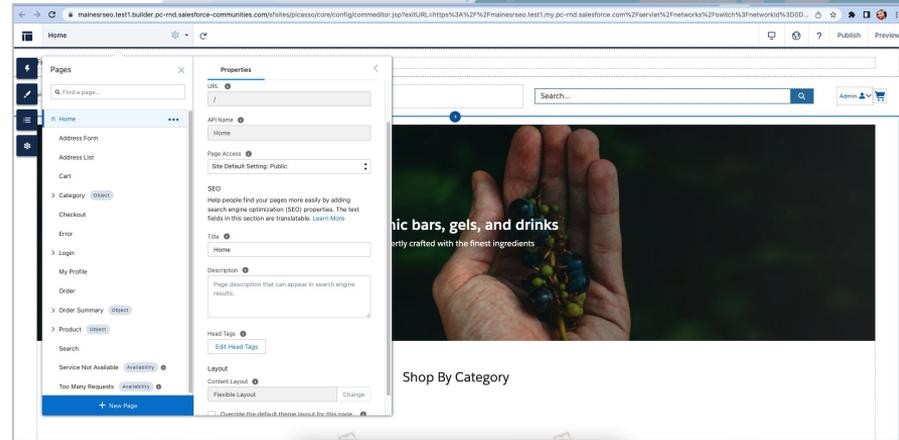
# SEO 用の構造化されたデータのサポート (Aura サイトと LWR サイト)

salesforce

## 検索結果でのサイトの可視性を改善

<script> タグを使用して構造化されたデータを個別のサイトページに追加できるようになりました。構造化されたデータにより、検索エンジンが Web ページのコンテンツや意味を理解するのに役立つ重要なページの詳細が標準化された形式で提供されます。

検索エンジンは構造化されたデータを使用して、拡張された魅力的な方法でサイトページを検索結果に表示します。たとえば、レシピの検索結果には、調理時間、レシピの評価、またはその他の詳細と共に、手動で選択された完成済み料理の画像を含めることができます。構造化されたデータを使用して、サムネイル画像、カルーセル、ナレッジボックスなどを定義できます。



# LWR での LWC のカスタムプロパティエディタ

## 開発者プレビュー

カスタムプロパティエディタは、サイト構築者がカスタムコンポーネントの設定値を入力するためのカスタム UI を提供する Lightning Web コンポーネントです。

開発者は、標準のプロパティ種別 (Boolean、Integer、String、Color、ContentReference) に限定されず、カスタムプロパティ種別 (Button など) または複合プロパティ種別を作成できるようになりました。これにより、開発者はより複雑で柔軟なコンポーネントを作成できます。

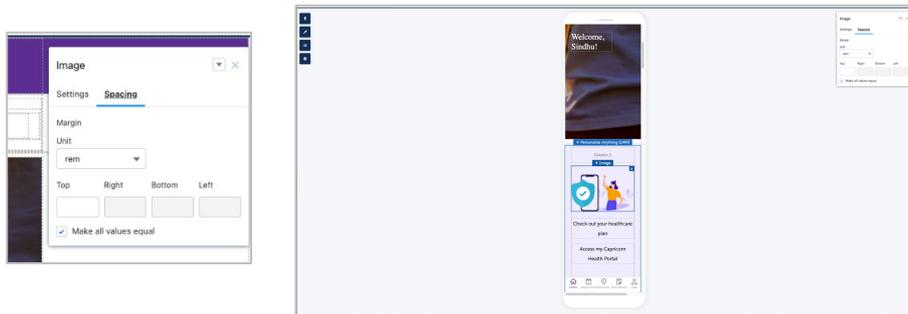
カスタムプロパティ種別を作成するときに、開発者は作成を高速化するのに役立つ追加の標準エディタにアクセスできます。



# すべてのコンポーネントでのパディング /余白スペーシングコントロール

エクスペリエンスビルダーユーザは、HTML/CSS を使用する代わりに、クリックでコンポーネントの周囲のスペーシングを調整できるようになりました。

すべての標準コンポーネントには、コンポーネントのプロパティパネルの新しい [スペーシング] タブに、新しいマージンやパディングコントロールが表示されます。

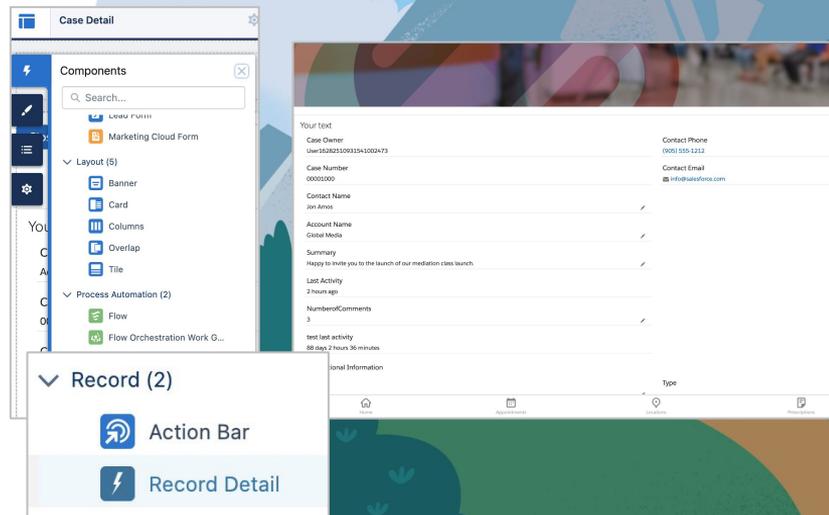


# レコードの詳細コンポーネント (ベータ)

システム管理者は、標準のレコードの詳細コンポーネントを LWR サイト内のオブジェクトページにドラッグアンドドロップできるようになりました。

このコンポーネントは、取引先、取引先責任者、ケース、商談、リード、商品、カスタムオブジェクトをサポートします。

このコンポーネントはオブジェクトの詳細ページで使用でき、サイト全体のスタイル設定を継承するだけでなく、スタイルをさらにカスタマイズできます。項目は、ページレイアウトエディタ内で定義されたレイアウトに従って表示されます。



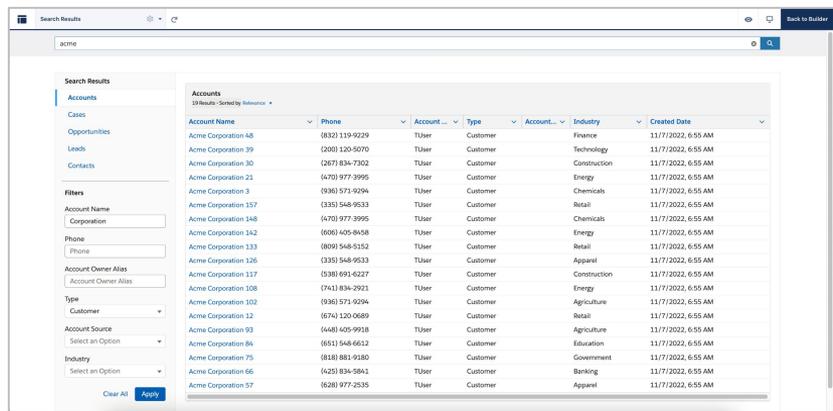
# CRM 検索 (ベータ)



## サイト訪問者に CRM コンテンツの検索を許可

LWR サイトから CRM レコード (ケース、取引先、リード、商談など) を検索し、標準コンポーネントを使用して検索結果を絞り込めるようになりました。

CRM 検索は、site.com LWR サイトと拡張 LWR サイトの両方でサポートされています。



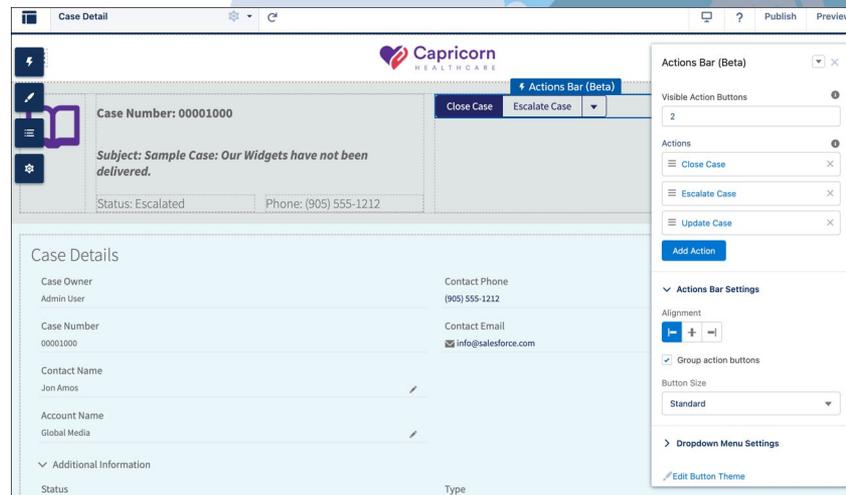
# アクションバー (ベータ)

## 標準の動的アクションバー

システム管理者はこの動的アクションバーを使用して、任意またはすべてのカスタムオブジェクトと標準オブジェクトでカスタムヘッドレス LWC クイックアクションを設定できるようになりました。

動的アクションバーは、オブジェクトの詳細ページの任意の領域 (コンポーネントのスロットを含む) にドラッグアンドドロップできます。

たとえば、新しいアクションバーコンポーネントを使用して設定されたクイックアクションボタンを使用して、[ケースをクローズ] ボタンを追加します。



# 大規模なトランザクションおよびパフォーマンスの機能強化

salesforce

## 個人取引先の所有に関する制限

システム管理者は、`PersonAccountOwnerPowerUser` オブジェクトを作成することで、選択したユーザが 50,000 件の個人取引先または法人取引先の所有に関する制限を超えることを許可できるようになりました。

この制限を超えると、トレードオフが発生します。取引先所有者のロールを変更したり、親を再設定したりすることはできません。これらの操作を再度有効にするには、ユーザの所有を 50,000 件未満に減らし、パワーユーザオブジェクトを削除します。

## CDN キャッシュの機能強化

エンティティタグヘッダーの検証により、コンテンツが取得元で変更されていない場合、キャッシュされたコンテンツを引き続き使用できます。ETag 検証は、Last-Modified ヘッダーと If-Modified-Since ヘッダーのデフォルトの検証に加えて行われます。

## マイクロバッチ (MB) の機能強化

MB では、トラフィックの多いサイトのトランザクションを効率的に処理できます。マイクロバッチは、次に示すようにさらに強化されました。

- ゲストユーザは【カスタマーサポートへの連絡】フォームで MB を使用可能
- 管理者エラーメールをケース、リード、カスタムオブジェクトにまで拡張
- 開発者が MB の Apex メソッド `createRecordsAsync` をテスト可能



# Thank you

