

salesforce

Summer '22

Release Overview
Deck(日本語訳)





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

目次



- [Salesforce 全体](#)
- [モバイル](#)
- [業務分析](#)
- [カスタマイズ](#)
- [セキュリティ変更](#)
- [Salesforce フロー](#)
- [Sales Cloud](#)
- [Service Cloud](#)
- [Field Service](#)
- [CRM Analytics](#)
- [Experience Cloud](#)

salesforce

Salesforce 全体

ユーザとシステム管理者の生産性

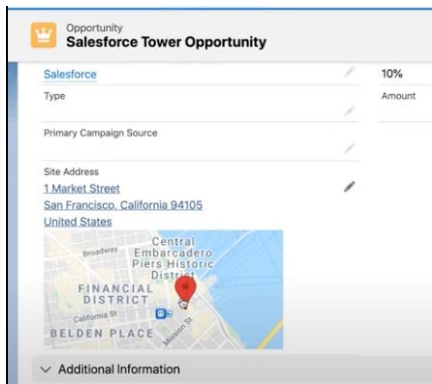


カスタム住所項目の作成 (ベータ)

住所データの精度とエンドユーザエクスペリエンスを改善

標準住所項目の動作を模倣するカスタム住所項目を作成します。カスタムオブジェクトや、標準オブジェクトにさえ、一意/個別の住所情報をカスタムオブジェクトにキャプチャするための複数の住所ブロックを追加したり、複数のカスタムオブジェクトをカスタム項目として1件の住所にリンクしたりできるようになりました。

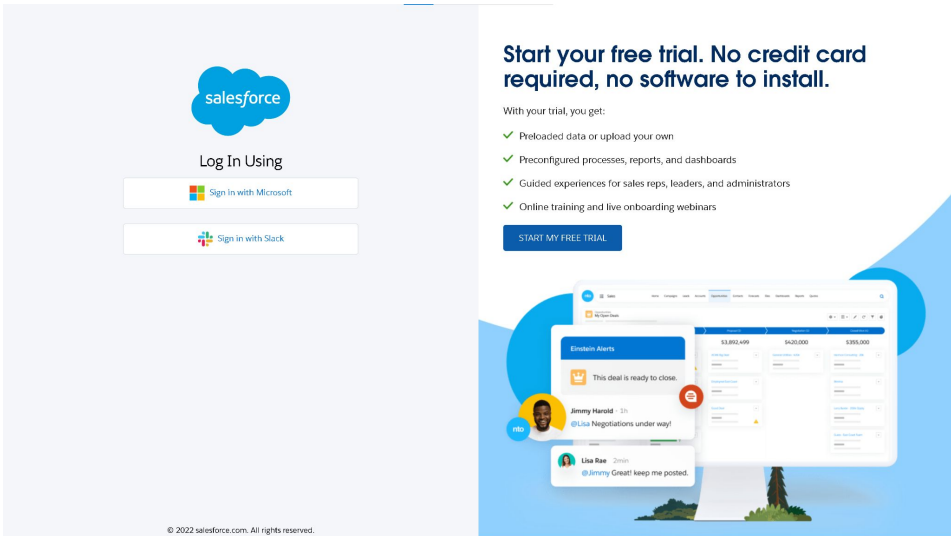
注意すべき**制限**があり、現在、州/国/テリトリー選択リストの移行とメンテナンスを改善する方法を評価中です。ベータ版でフィードバックを投稿するには、[Trailblazer グループ](#)に参加してください。



Microsoft のログイン強化

Slack と Microsoft のログイン情報で Salesforce にサインイン

Slack と Microsoft のログイン情報で組織と Experience Cloud サイトにログインできるようになりました。従業員と顧客の両方にとってサインインエクスペリエンスが容易になり、ユーザのストレスもパスワードによるセキュリティリスクも削減されます。



The screenshot displays the Salesforce login interface. On the left, the Salesforce logo is at the top, followed by the text "Log In Using". Below this are two buttons: "Sign in with Microsoft" and "Sign in with Slack". On the right side, there is a promotional message: "Start your free trial. No credit card required, no software to install." Below this, it lists the benefits of the trial: "With your trial, you get:" followed by a list of features: "✓ Preloaded data or upload your own", "✓ Preconfigured processes, reports, and dashboards", "✓ Guided experiences for sales reps, leaders, and administrators", and "✓ Online training and live onboarding webinars". A "START MY FREE TRIAL" button is positioned below the list. At the bottom right, there is a preview of the Salesforce dashboard, showing a "Escalate Alerts" notification, a user profile for "Jimmy Harold", and a post from "Lisa Rae" mentioning "Negotiations under way".

© 2022 salesforce.com. All rights reserved.



ユーザエンゲージメント - アプリケーション内ガイダンス

リリースノート



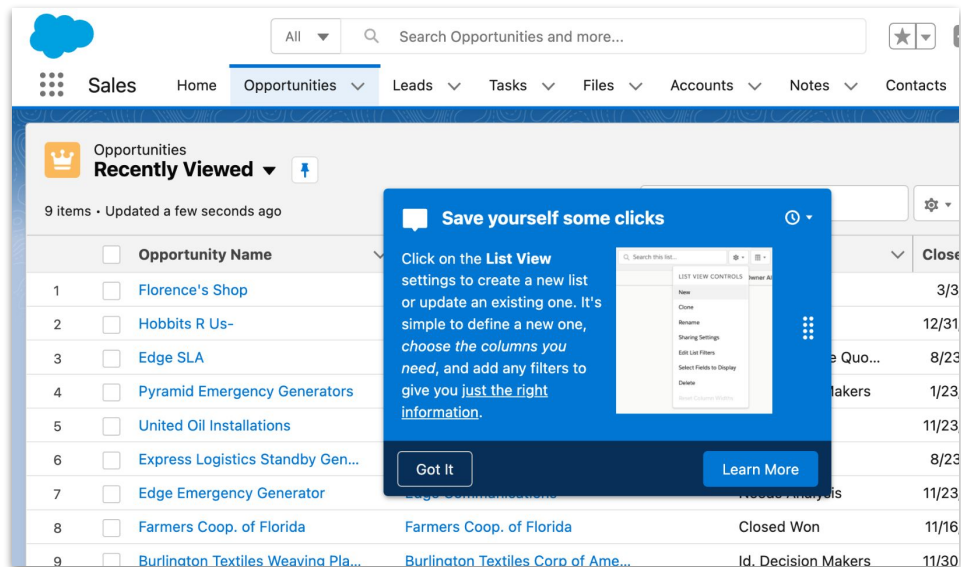
フロート表示プロンプトまたは対象プロンプトのリッチテキスト

より魅力的なコンテンツの作成

フロート表示プロンプトまたは対象プロンプトでリッチテキストエディタを使用できるようになり、太字、斜体、下線を追加したり、書式設定を削除したりできるようになりました。

キーワードを強調表示することで、プロンプトのエンゲージメントを推進します。

重要な項目を太字にしたり、期日を下線で強調したりすることで、ユーザの理解を深めます。

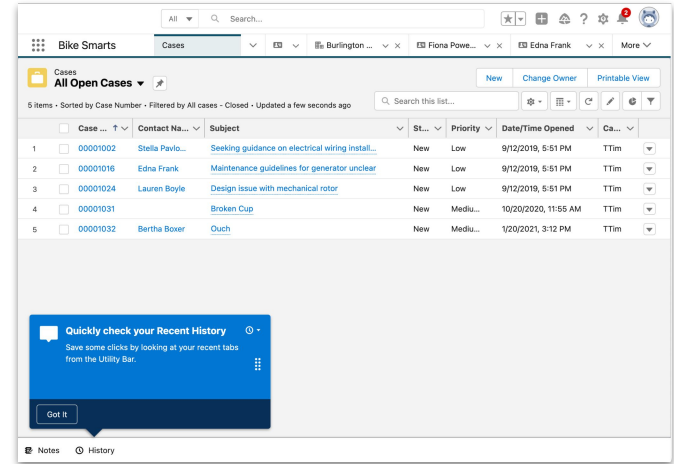
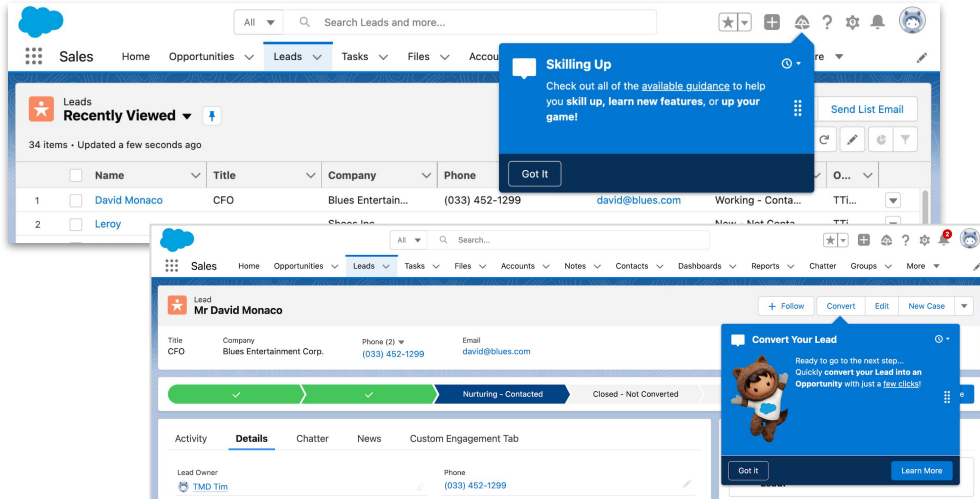


下位レベルコンポーネントへのプロンプトの対象化 (ベータ)



対象化が可能な新しいコンポーネントにより、ユーザの新機能研修を支援します。

対象プロンプトが、リストビューページとレコードページのアクションリボンにあるグローバルヘッダーアイコンとアクションボタンを参照できるようになりました。 Einstein Search、ヘルプ、Trailhead などの要素をグローバルヘッダーで対象化できます。 ユーティリティバーも対象化可能です。



salesforce

検索



Einstein Search Manager

検索可能な項目を簡単に表示

時間を節約してクリック数を削減

検索マネージャは、検索可能なすべてのオブジェクトと項目をユーザに明確に表示します。ユーザが検索可能な項目を詳細に調べることができます。

検索関連の問題をすばやく解決

システム管理者は、このページを使用して、ユーザを支援するための情報をすばやく入手するためにオブジェクトや項目が検索可能どうかを調べることができます。

The screenshot shows the Einstein Search Manager interface. At the top, there is a 'SETUP Search Manager' header. Below it, a message states: 'All objects that appear on Search Manager are searchable. Select an object to view its searchable fields. To view Einstein Search results, search for a value in a searchable field. You can't modify searchable objects or fields. Tell Me More'. The main content area is divided into two sections: 'Objects' (58 items) and 'Fields' (30 items, sorted by label). The 'Objects' section has a search bar and a list of objects including Account, Application, Asset, Authorization Form, Authorization Form Consent, Authorization Form Data Use, Authorization Form Text, and Badge. The 'Fields' section has a search bar and a table of fields. A 'Filters' panel is open on the right, showing search status, fields, and type filters, with 'All' selected for each. The table in the 'Fields' section is as follows:

Label	Name	Type	Searchable
Account	MasterRecor...	Lookup(Acco...	
Account ID	Id	Lookup()	
Account Name	Name		<input checked="" type="checkbox"/>
Account Own...	OwnerId	Lookup(User)	
Account Sour...	AccountSour...	Picklist	
Annual Reve...	AnnualReven...	Currency(18, ...	
Billing Address	BillingAddress	Address	<input checked="" type="checkbox"/>
Created By	CreatedBy	Lookup(User)	
Created Date	CreatedDate	Date/Time	
Data.com Key	Jigsaw	Text(20)	
Deleted	IsDeleted	Checkbox	

ナレッジの Einstein Search (パイロット)

リリースノート



ナレッジの Einstein Search - パイロット実施中

ナレッジ検索エクスペリエンスを上レベルへ



インテリジェント 関連する記事をすばやく発見

改善された検索エクスペリエンスにより、エージェントは適切な記事をすばやく見つけることができます。

エージェントは複数の言語で同時に検索を実行できます。

AI が結果の相関性を高めます。

直感的 生産性を向上

検索条件の選択内容が維持されるため、エージェントは少ないクリック数で結果を絞り込めます。

専用の添付ボタンで記事をケースに直接添付できます。

記事の詳細はシステム管理者が定義し、より重要な情報をエージェントに表示できます。

インサイフル ナレッジベースを管理するためのインサイトを取得

検索を利用することがケースのクローズにどのように役立つかについてのインサイトを取得できます。

検索エンゲージメントについて理解し、ナレッジギャップを特定できます。

Einstein Search の利用による節約の内容を理解できます。

Einstein Search for Knowledge

パイロット実施中

システム管理者は、

- Einstein Search for Knowledgeを簡単に有効化できます。
- [Einstein Search for Knowledgeの機能強化] オプションを選択してパイロットを有効化してください。

Q einstein search

▼ Einstein

▼ Einstein Search

- Objects to Always Search (Beta)
- Promoted Search Terms
- Search Layouts
- Settings
- Synonyms

Didn't find what you're looking for?
Try using Global Search.

SETUP
Settings

Einstein Search enhances the search experience for your entire org at no additional cost. [Tell Me More](#)

- Personalization ⓘ
- Actionable Instant Results ⓘ
- Natural Language Search (requires Actionable Instant Results) ⓘ

Get more from Einstein Search with these pilot features (requires Actionable Instant Results)

- Einstein Search for Knowledge enhancements ⓘ
- Natural Language Search filters (requires Natural Language Search) ⓘ

Review [Einstein Search Data Usage](#).

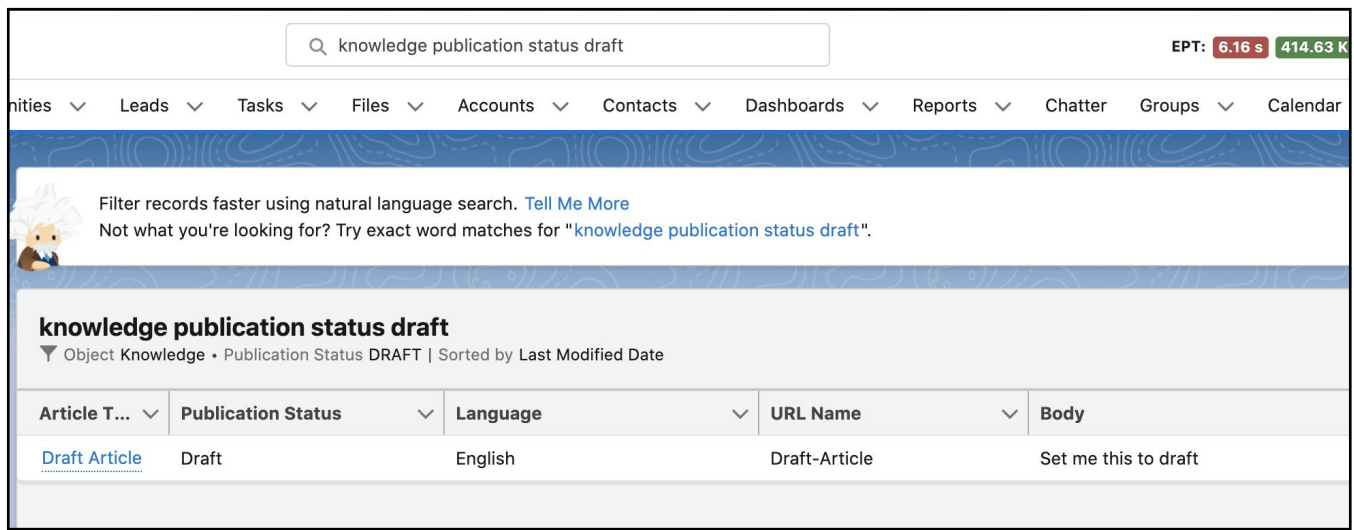
Keep in mind these [Einstein Search Considerations](#).

Cancel Save

ナレッジの自然言語検索

ナレッジマネージャは自然言語検索で適切な記事のリストを簡単に発見

ナレッジマネージャは、グローバル検索バーにインテントを直接入力することで、公開状況、作成日、著者などで絞り込まれた記事のリストを取得できます。



The screenshot shows a Salesforce Knowledge search interface. At the top, a search bar contains the text "knowledge publication status draft". To the right of the search bar, performance metrics are displayed: "EPT: 6.16 s" and "414.63 K". Below the search bar is a navigation menu with items: "unities", "Leads", "Tasks", "Files", "Accounts", "Contacts", "Dashboards", "Reports", "Chatter", "Groups", and "Calendar". A blue banner below the navigation menu contains a cartoon character and the text: "Filter records faster using natural language search. [Tell Me More](#). Not what you're looking for? Try exact word matches for "knowledge publication status draft"."

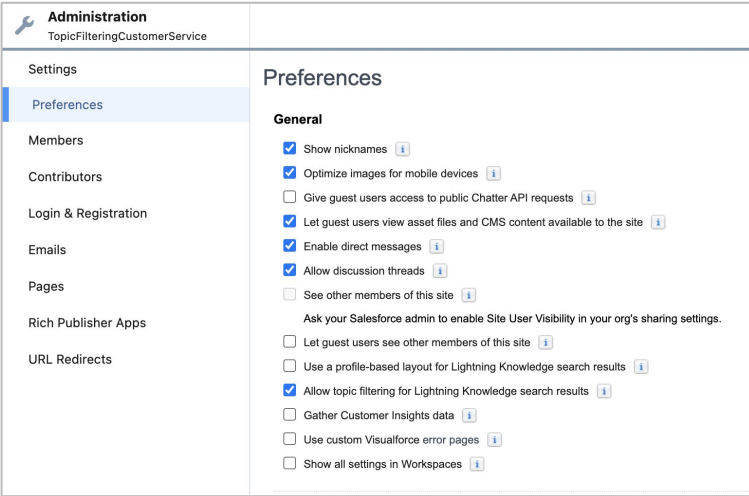
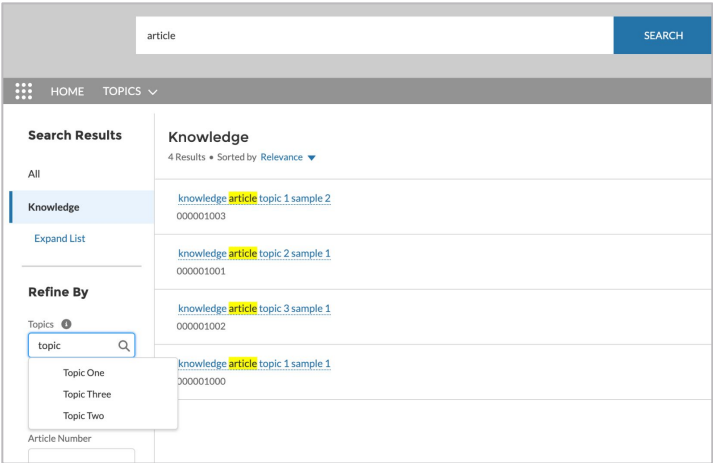
The search results are displayed in a table with the following columns: Article T..., Publication Status, Language, URL Name, and Body. The table contains one row of results:

Article T...	Publication Status	Language	URL Name	Body
Draft Article	Draft	English	Draft-Article	Set me this to draft

ナレッジ検索のトピック検索条件

Experience Cloud サイトのトピック検索条件でナレッジ検索結果を絞り込み

Experience Cloud サイトの訪問者は、ナレッジ検索結果をトピックで絞り込めるようになりました。サイトでトピック検索条件を使用するには、トピック検索条件サイト設定を有効化する必要があります。

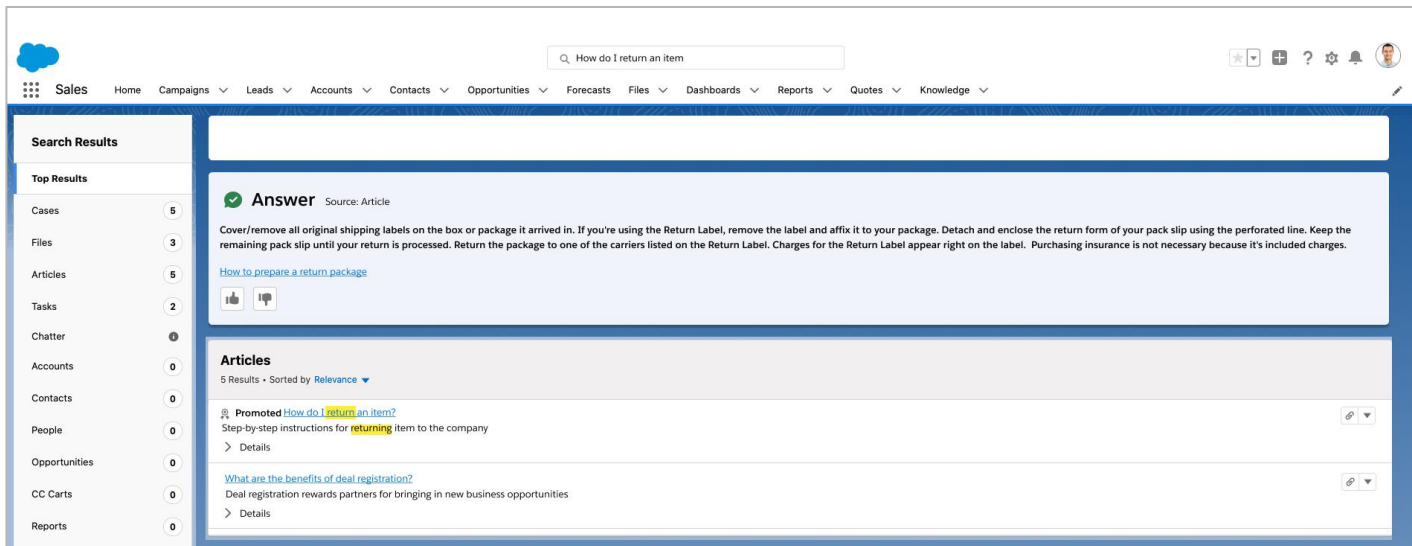




Einstein Search アンサー (パイロット)

グローバル検索で (リンクだけではなく) アンサーを取得

検索クエリが質問の形になると、すべてのナレッジ記事から最も関連する一節が抽出されて表示されます。このアンサーは、最初の結果ページの一番上のコンポーネントとして表示されます。この機能を使用するには、エンゲージメントモデルへのオプトインが必要です。



アンケート

リリースノート



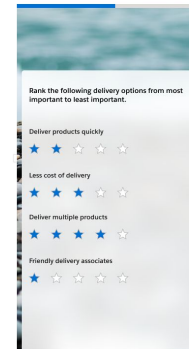
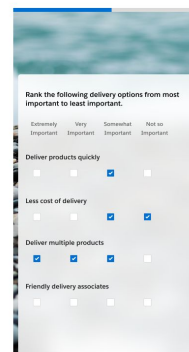
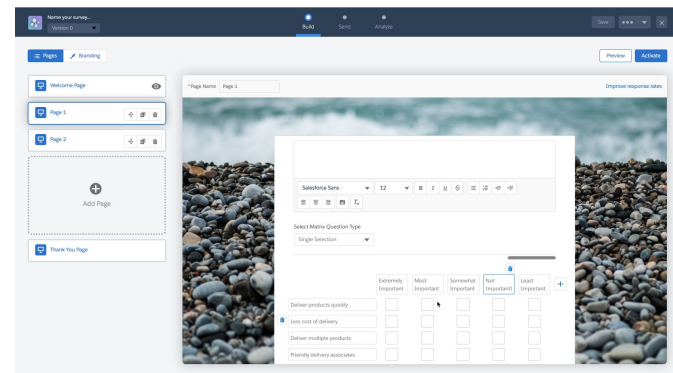
マトリクス質問種別

アンケートの完了率を高める

同じ選択肢で複数の質問に回答できるマトリクス質問を使用することで、アンケートの回答率を高めることができます。

関連する質問をグループ化して1つ以上の質問を単一のマトリクス質問に含めることで、アンケートを短くすることができます。

回答者は、マトリクス質問の共通した選択肢を簡単に評価して、アンケートをすばやく終わらせることができます。



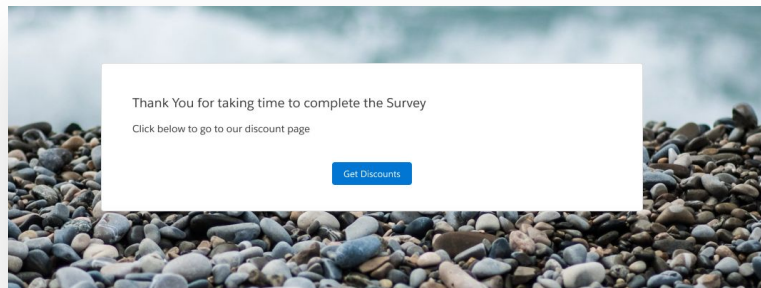
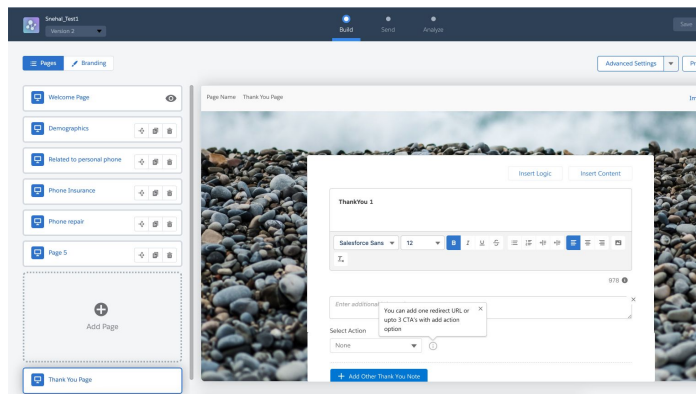
お礼ページのメッセージのカスタマイズ

カスタマイズしたメッセージと URL のリダイレクトによってエンゲージメントを増やす

お礼ページに表示されるメッセージをカスタマイズできます。

アンケートビルダーで、複数のカスタムメッセージを作成して、回答者の応答に応じて表示されるメッセージを決めることができます。

会社の Web サイト、ソーシャルメディアのページ、または他の Web ページへのリンクをお礼ページに追加することで、アンケートへの回答後も顧客のエンゲージメントを維持できます。



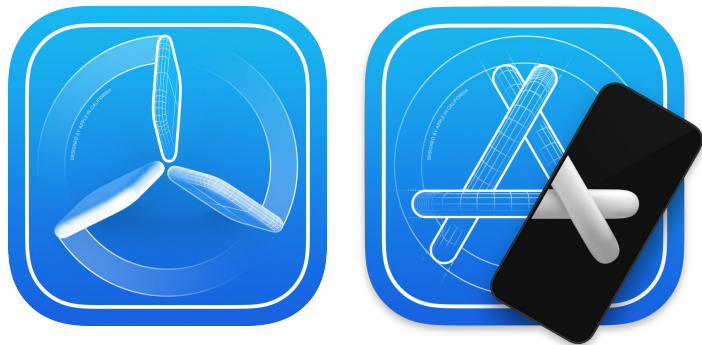
モバイル

リリースノート



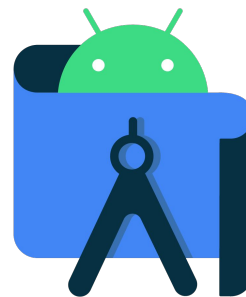
Salesforce モバイルアプリケーション - ベータプログラム

mobilebeta.salesforce.com でオプトイン



iOS

TestFlight と iOS Simulator



Android

Play Store ベータと Android Emulator

Salesforce モバイルアプリ ケーション

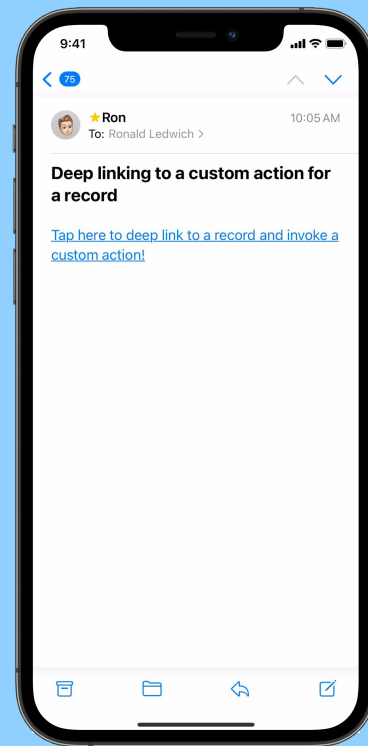
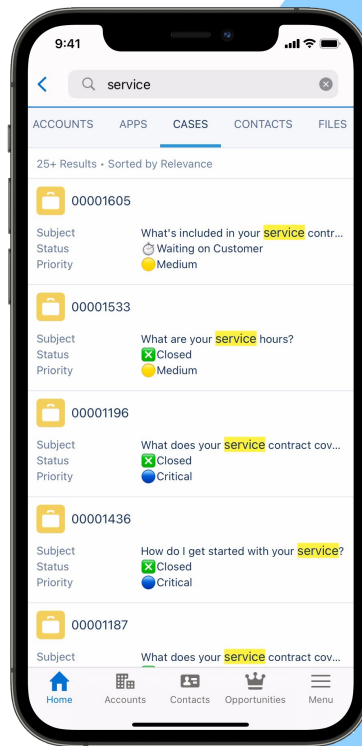
グローバル検索結果を無限スクロール
(iOS と Android)

クイックアクションのディープリンクを新たにサ
ポート
(iOS のみ)

カスタムコンテンツを選択的にプルして更新

Visualforce プロンプトの更新

iOS 15、Android 12 Base SDK に移行



業務分析

リリースノート



インライン編集 (正式リリース)



複数項目の編集で生産性を向上

レポートの複数の行と列で項目を直接編集し、すべての変更を1回のクリックで保存することで、生産性を向上させることができます。[設定]で、組織のインライン編集をオプトアウトすることができます。

Report: Opportunities
Sales Overview

Opportunity Name	Revenue	Type	Owner	ID
1 Umbrella Academy	\$7,000,000	Fortune 100	Clarita Lopez	77288
2 Acme	\$80,000	SMB	Brad White	22993
3 Rosebud Motels	\$900,000	Medium	Aditi Lee	28888
4 Paper	\$80,000	SMB	Clarita Lopez	38821
5 Umbrella Academy	\$9,000,020	Fortune 100	Clarita Lopez	77288
6 Acme	\$80,000	SMB	Brad White	22993
7 Rosebud Motels	\$900,000	Medium	Aditi Lee	28888
8 Paper	\$80,000	SMB	Clarita Lopez	38821
9 Umbrella Academy	\$9,000,200.00	Fortune 100	Clarita Lopez	77288
10 Acme	\$80,000	SMB	Brad White	22993
11 Rosebud Motels	\$900,000	Medium	Aditi Lee	28888
12 Paper	\$80,000	SMB	Clarita Lopez	38821
13 Umbrella Academy	\$9,000,020	Fortune 100	Clarita Lopez	77288
14 Acme	\$80,000	SMB	Brad White	22993
15 Rosebud Motels	\$900,000	Medium	Aditi Lee	28888
16 Paper	\$80,000	SMB	Clarita Lopez	38821
17 Umbrella Academy	\$9,000,020	Fortune 100	Clarita Lopez	77288
18 Acme	\$80,000	SMB	Brad White	22993
19 Rosebud Motels	\$900,000	Medium	Aditi Lee	28888
20 Paper	\$80,000	SMB	Clarita Lopez	38821

Buttons: Cancel Save

Report: Opportunities
Sales Overview

Opportunity Name	Revenue	Country
1 Umbrella Academy	\$9,000,020	United States
2 Acme	\$80,000	United States
3 Rosebud Motels	\$900,000	United States
4 Paper	\$80,000	United States
5 Umbrella Academy	\$9,000,020	United States
6 Acme	\$80,000	United States
7 Rosebud Motels	\$900,000	United States
8 Paper	\$80,000	United States
9 Umbrella Academy	\$9,000,020	United States
10 Acme	\$80,000	United States
11 Rosebud Motels	\$900,000	United States
12 Paper	\$80,000	United States
13 Umbrella Academy	\$9,000,020	United States
14 Acme	\$80,000	Canada
15 Rosebud Motels	\$900,000	Australia

Edit Fields

* Country
United States

* State
California

Cancel Done

機能強化されたレポートタイプセレクタ (正式リリース)



レポートを作成するときに、どのレポートタイプを選択すべきか推測する必要はありません

- 正しいレポートタイプを見つけることで、レポートを簡単に作成できます。
- 最近使用したレポートタイプのリストに含まれている項目とオブジェクトを参照できます。
- 標準またはカスタムレポートタイプを一目で区別できます。
- システム管理者は、他のビジネスユーザーに見せたくないレポートタイプを非表示にできます。

The screenshot shows the 'Create Report' interface in Salesforce. The main area is titled 'Select a Report Type' and contains a search bar and a table of 'Recently Used Report Types'. The table has two columns: 'Report Type Name' and 'Category'. The 'Opportunities with Products' report type is highlighted in the table. To the right, there is a 'Details' panel for the selected report type, showing 'Opportunities with Products' as a 'Standard Report Type' with a 'Start Report' button and 'Details' link. Below this, it shows 'Created By You' with a user 'test4' and 'Created By Others' with a report 'Tenders is the Night'.

Report Type Name	Category
Accounts and Production Instance	Standard
Accounts and Company	Standard
Account with Account Teams and Production Instance	Standard
Opportunities with Products	Standard
Contacts & Accounts and Production Instance	Standard
Opportunities	Standard

中央値と行制限の検索条件 (正式リリース)

ビジネスにとって重要な統計情報をレポート

中央値は、レポートやダッシュボードの Salesforce データを分析するのに使用できる新しい集計機能です。

Lightning レポートビルダーの行制限の検索条件により、表形式のレポートやグルーピングなしのレポートで上位のレコードを簡単に表示して、不要なレコードを除外できます。

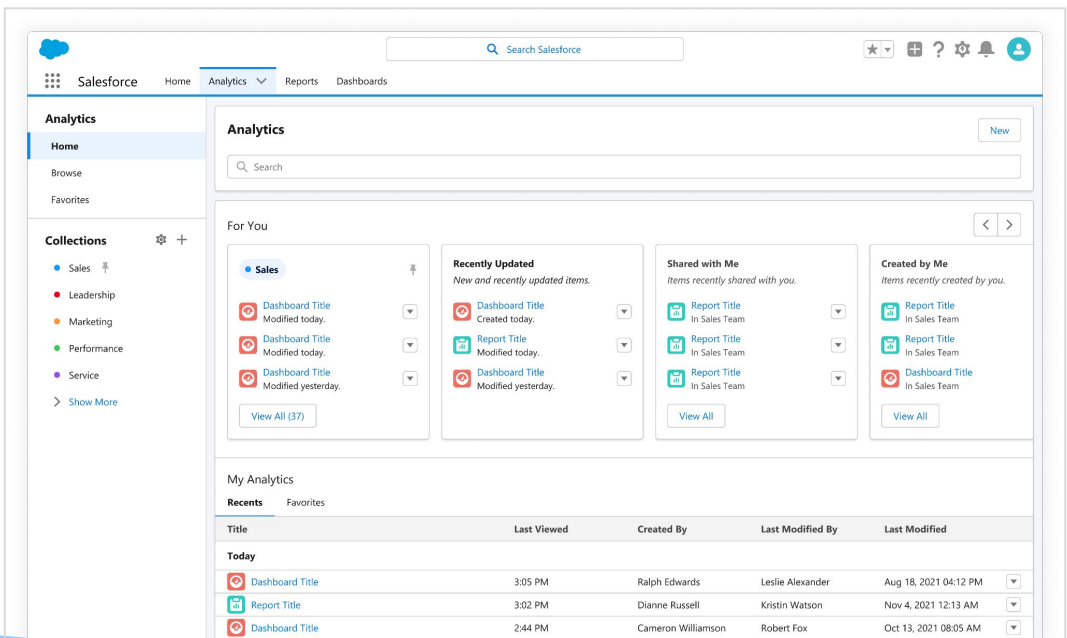
The screenshot shows the Salesforce Lightning Report Builder interface. On the left, the 'Filters' panel is open, showing 'Add Row Limit' selected. Below it, the 'Row Limit' section has a text input field containing '20'. A 'Filter by Row Limit' dialog box is also visible, with the 'Row Limit' field set to '20'. The main report table shows columns for Opportunity Owner, Account Name, Opportunity Name, Amount, and Close Date. The table contains 6 rows of data. A 'Sort Descending' button is highlighted with a red circle '2'. A 'New Row Limit' button is highlighted with a red circle '3'. The 'Apply' button in the dialog is highlighted with a red circle '4'. A status message at the top says 'Previewing a limited number of records. Run the report to see everything.'

The screenshot shows a context menu for a column in the report. The menu options are: 'Sort Ascending', 'Sort Descending', 'Group Rows by This Field', 'Group Columns by This Field', 'Summarize', 'Bucket This Column', 'Show Unique Count', 'Move Left', and 'Move Right'. The 'Summarize' option is highlighted with a red box. A secondary menu is open for 'Summarize', showing options: 'Sum', 'Average', 'Max', 'Min', and 'Median'. The 'Median' option is highlighted with a red box.

直感的でパーソナライズされた分析ホーム (ベータ)

分析ホームでレポートとダッシュボードを管理 (ベータ)

分析ホームは、パーソナライズされたインテリジェントなエクスペリエンスを提供します。各分析ユーザは、新しいアセットを発見するためのスマートなおすすめを入手できます。



salesforce

カスタマイズ



関連リスト

リリースノート



動的関連リストが新登場



アプリケーションビルダーで関連リストの検索条件を作成、管理、追加

もうページレイアウトエディタは不要

設定を気にすることなく、すぐに Lightning アプリケーションビルダーに移って、関連リストを移行してカスタマイズできます。

フル機能

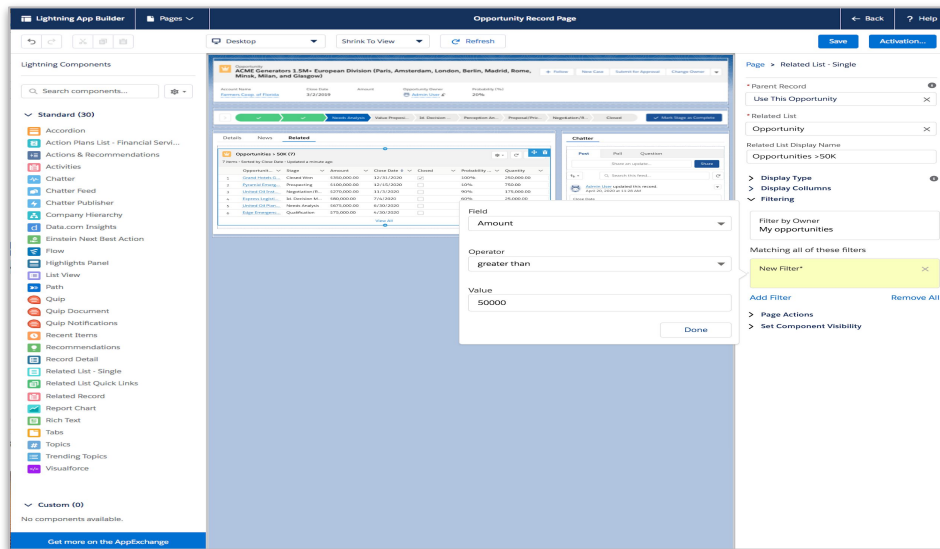
アプリケーションビルダーで並び替え順と動的アクションを追加、削除、列順変更、設定できます。

新機能! システム管理者の検索条件

関連リストに検索条件を追加することで、ユーザに見せたい情報だけを表示できます。例：取引先の商談関連リストを \$50,000 超のみに絞り込み

複数の関連リストのカスタマイズ

複数の関連リストを単一のレコードホームに配置して、同じオブジェクトに対して異なる条件で絞り込むことができます。例：取引先で、過去 30 日間に開かれた商談と \$50K 超のオープンな商談の 2 つの商談関連リストをカスタマイズ



項目

リリースノート



無効な選択リスト値のクリーンアップ (ベータ)



組織のパフォーマンスと健全性を改善

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くるため、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。

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。間違っし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。

The screenshot shows the Salesforce Setup interface for the 'Cookie' object. The 'Inactive Values' section is expanded, and the 'Delete Unused Values' button is highlighted with a red box. Below this, a table lists inactive values with columns for Action, Values, API Name, and Modified By.

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

選択リスト値の一括管理 (ベータ)



生産性の向上: 有効および無効な選択リスト値の両方に対して一括操作を実行

選択リスト値の管理

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。以前は1つずつ処理しなければなりませんでした。

重複値の捕捉

新しい選択リスト値を挿入する際のエラーメッセージが改善されました。重複する値は明確に警告されるようになりました。

SETUP > OBJECT MANAGER
Cookie

Details

Fields & Relationships

Page Layouts

Lightning Record Pages

Buttons, Links, and Actions

Compact Layouts

Field Sets

Object Limits

Record Types

Related Lookup Filters

Search Layouts

List View Button Layout

Triggers

Flow Triggers

Search Setup

Values

New | Reorder | Replace | Printable View | Chart Colors

Delete Selected | Deactivate Selected | Replace Selected

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 type="checkbox"/>	Oatmeal raisin	Oatmeal raisin	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input 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 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 type="checkbox"/>	Peanut Butter Blossoms	Peanut Butter Blossoms	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input type="checkbox"/>	Macarons	Macarons	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM
<input type="checkbox"/>	Whoopie Pies	Whoopie Pies	<input type="checkbox"/>	Assigned dynamically	Gonzalo Gambino, 2/14/2022, 7:31 AM

Inactive Values

Delete Selected | Activate Selected | Replace Selected | Delete Unused Values ^{Detail}

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

セキュリティ変更

リリースノート



MFA 要件: 期待されるもの

お客様が要件を満足できるように、Salesforce は:

ダイレクトログインの MFA を自動的に有効化

タイミング: 製品ごとに異なります。

どうなるか:

- 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。
- ログインプロセスでユーザにMFA への登録を促します。
- 製品の適用日より前に自動有効化が実行された場合には、システム管理者がMFA を無効化できます。

ダイレクトログインの MFA を適用

タイミング: 製品ごとに異なります。

どうなるか:

- MFA が製品のログインフローの永続的な機能となり、ユーザは MFA を使用してログイン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。
- 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。

各 Salesforce 製品の自動有効化と適用日については、**MFA 適用ロードマップ**
(<https://sfdc.co/mfa-roadmap>) をご覧ください。

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。

セキュリティセンター

リリースノート



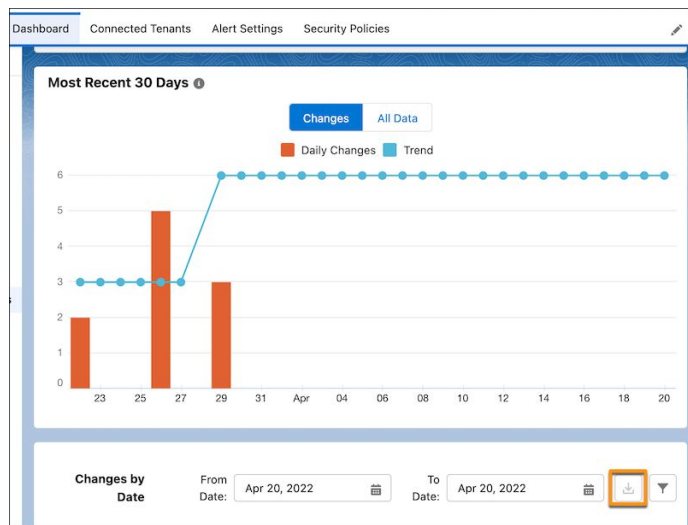
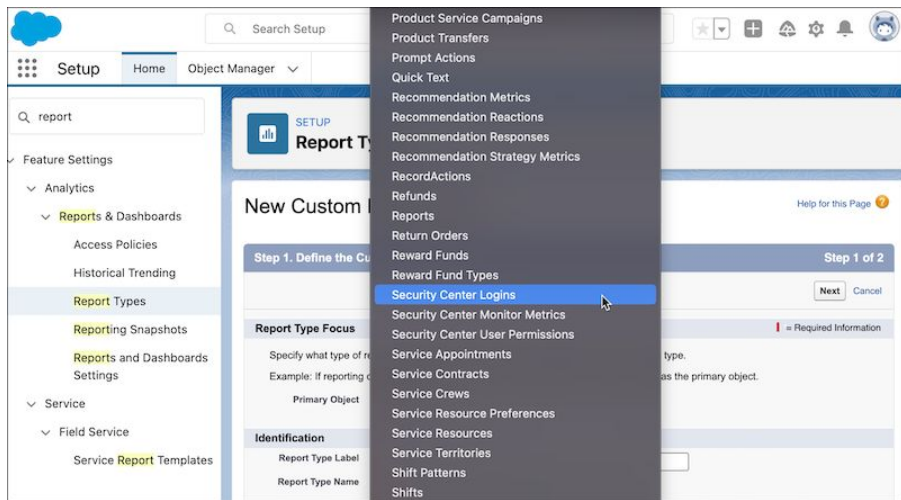
レポートとエクスポートの作成

セキュリティセンターの権限、ログイン、監視の評価指標に関するレポートを作成します。

レポートにより、最も重要なセキュリティセンターデータを追跡、監視してグラフ化できます。

ポリシー、アラート、監視評価指標の詳細を示すテーブルを CSV ファイルとしてダウンロードできます。

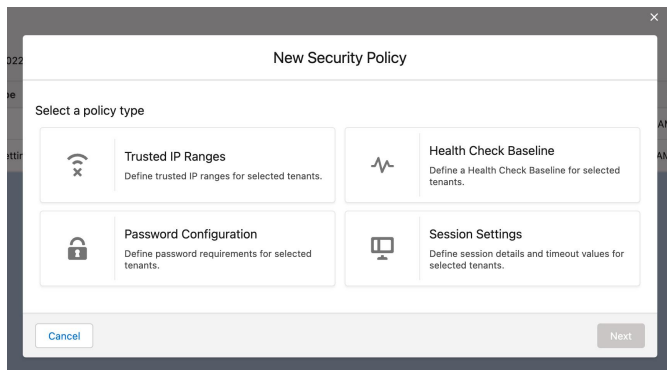
CSV ファイルを長期ストレージにインポートすることで長期に渡るトレンドを分析できます。



セキュリティセンターポリシーの定義とリリース（正式リリース）



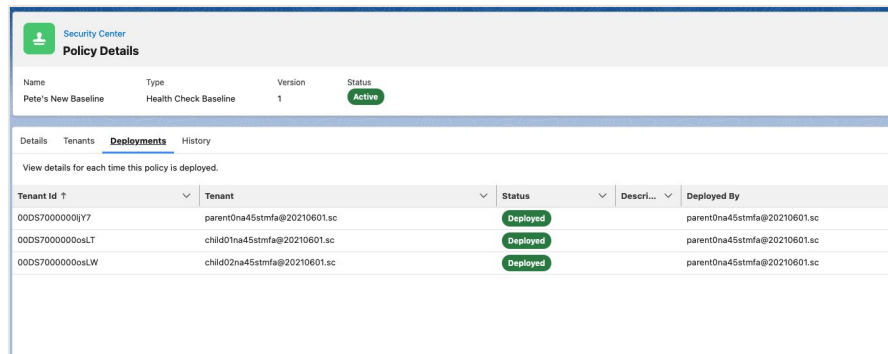
セキュリティポリシーが正式リリースされ、新しいセキュリティポリシー種別が導入されました。
接続されているすべての組織に信頼済み IP 範囲、状態チェックベースライン、パスワード設定、セッション設定をリリースできます。



The dialog box titled "New Security Policy" contains a "Select a policy type" section with four options:

- Trusted IP Ranges**: Define trusted IP ranges for selected tenants.
- Health Check Baseline**: Define a Health Check Baseline for selected tenants.
- Password Configuration**: Define password requirements for selected tenants.
- Session Settings**: Define session details and timeout values for selected tenants.

Buttons for "Cancel" and "Next" are located at the bottom.



The "Policy Details" page shows the following information:

- Name**: Pete's New Baseline
- Type**: Health Check Baseline
- Version**: 1
- Status**: Active

The "Deployments" tab is active, showing a table of deployment records:

Tenant Id ↑	Tenant	Status	Descri...	Deployed By
00DS7000000lY7	parent0na45tmtfa@20210601.sc	Deployed		parent0na45tmtfa@20210601.sc
00DS7000000oslT	child01na45tmtfa@20210601.sc	Deployed		parent0na45tmtfa@20210601.sc
00DS7000000oslW	child02na45tmtfa@20210601.sc	Deployed		parent0na45tmtfa@20210601.sc



プロフィールと権限

リリースノート



権限セットとグループの割り当ての有効期限



強化されたユーザエクスペリエンスで正式リリース

この機能は、ユーザ管理設定で有効化します。有効化した後に [割り当ての管理] ボタンをクリックすると、更新された UI が表示され、割り当ての有効期限を設定するかどうかを選択できるようになります。

The screenshot shows the Salesforce Setup interface. The 'User Management Settings' section is expanded, and the 'Permission Set & Permission Set Group Assignments with Expiration Dates' setting is highlighted with a red box. Below this, a modal dialog titled 'Select an Expiration Option For Assigned Users' is displayed, also with a red border. The dialog has two radio buttons: 'No expiration date' (unselected) and 'Specify the expiration date' (selected). Under 'Specify the expiration date', there are buttons for '1 Day', '1 Week', '30 Days', '60 Days', and 'Custom Date'. To the right, there is a 'Time Zone' dropdown menu set to 'My Time Zone (GMT-07:00) Pacific Daylight Time (America/Los_Angeles)'. Below the dialog, a table titled 'Selected Users' is shown.

Full Name	Role	Profile	Active	User License	Expires On	Time Zone
Sofia Sales	VP, North America	Sales Reps	✓	Salesforce		America/Los_Angeles
Test PSG User		Minimum Access - Salesforce	✓	Salesforce		America/Los_Angeles

権限の変更の追跡によるデータ盗難の防止

イベントモニタリングの新しい権限セットイベント

この新しいイベントにより、トランザクションセキュリティを使用して、重要な権限を悪意のあるユーザが取得したり、重要な権限を誤って付与したりしてしまふことを防止できます。

イベントモニタリングまたは Shield アドオンを購入すると利用できるようになります。

Create a Transaction Security Policy

What conditions trigger this policy?

Select the event type for this policy, then configure the condition logic. When the conditions are met, the policy triggers and fires a security action. You select an action in the next step.

* Event
Permission Set Event Store

* Condition Logic
All Conditions Are Met (AND)

* Condition	* Operator	* Value
Event Source	Equals	Select a value...

+ Add Condition

- Classic
- API
- Lightning

共有

リリースノート



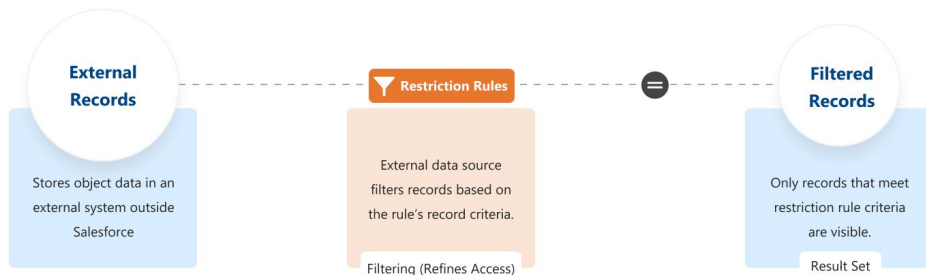
制限ルールによる外部オブジェクトのサポート

外部レコードを表示できるエンドユーザを制御

書き込みを管理するルールに基づいて、外部システムで表示できるレコードを制限できます。

Summer '22 以前は、エンドユーザは (外部データソースがユーザのコンテキスト/ID を確認しない限り) 外部オブジェクトのすべてのレコードを表示できました。

Summer '22 では、システム管理者が制限ルールを作成して (制限ルールで定義された) レコード条件と一致するレコードのみを返すように設定できます。



その他の制限ルールの更新

レコード条件で選択リストが 使用可能に

以前はユーザ条件でのみ
選択リストを使用でき
ました。

[すべて変更] (レコード) と [すべて表示] (レコード) も制限ル ールをバイパス

以前は [すべてのデータの編
集] と [すべてのデータの参照]
のみが制限ルールをバイパスし
ていますが、[すべて
変更] と [すべて表示] も制限
ルールをバイパスするよう
になりました。

制限ルールは作成や編集を ブロックしない (すでにレ コードへのアクセス権を持っ ている場合)

以前は (アクセス権を持ってい
る) レコードを作成または編集し
ようとすると、レコード条件が
False に評価された場合は、制
限ルールによって、エンドユー
ザはレコードを保存することが
できませんでした。



Salesforce 70-



オーケストレータ

リリースノート



追加費用が
適用される場
合がありま
す。

オーケストレータ

マルチユーザ、マルチステップワークフローを調整

複数のユーザとシステムの間をオーケストレーション

- ・ビジネス全体でマルチユーザ、マルチステップの（内部または外部の）ToDo と承認を自動化し、シームレスなエクスペリエンスを実現します。

複雑なワークフローの構築をスピードアップ

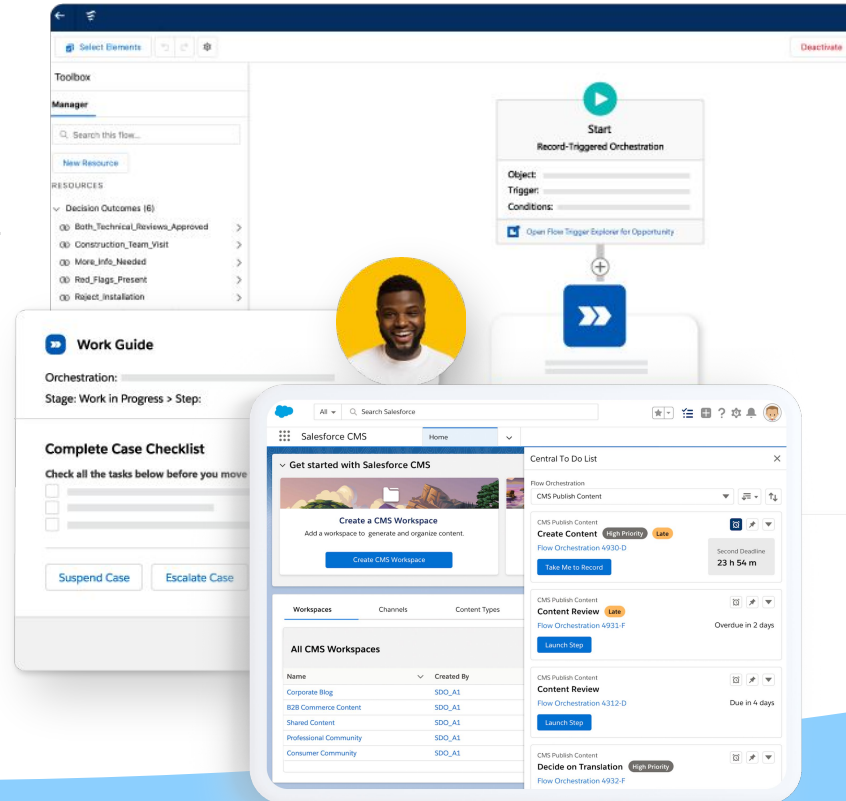
- ・ニーズの変化に応じた迅速な調整とスケーリングを容易にするローコードで継続的な改善を推進します。

ハンドオフ間の時間を最適化

- ・並行するワークストリームをスケジュールし、ワークキューと通知によってToDo 間の時間を短縮します。

ボトルネックの特定

監視ツールを使用して問題を早期に発見し、効果的なアクションを迅速に実行します。



\$Orchestration.Instance ID

新しい \$Orchestration システム変数

オーケストレータは、実行中のインスタンスごとに一意の ID を作成します。この ID は、ビルダーの変数として使用できます。

この ID は、オーケストレーションを一時停止させてプラットフォームイベントで再開させる必要がある場合には非常に便利です。この ID をプラットフォームイベントに渡すことで、正しいオーケストレーションを再開させることができます。

The screenshot displays a Salesforce Flow Builder interface. On the left, a flow diagram shows a sequence of steps: an initial step, followed by an 'IT Review' container. Inside 'IT Review', there are three steps: 'Interactive Step IT Provisioning Review', 'Background Step IT Inventory Check', and 'Interactive Step IT Approval'. Below these steps is a decision diamond labeled 'Has IT Approved? Decision'. The 'No' path leads to a 'Default Outcome' step. On the right, the configuration panel for the 'IT Inventory Check (it_inventory_check)' step is open. It shows the 'Set Entry Condition' as 'When another step is marked Complete, the step starts' and the 'Step Name' as 'IT Provisioning Review'. Under 'Select a Flow', the 'IT inventory check' flow is selected. In the 'Set Input Values' section, the variable '\$Orchestration.Instance' is assigned to the 'runid' field. An 'Include' toggle is visible at the bottom right of the panel.

ビルダーからフローを開く

オーケストレーションから関連フローを開く

オーケストレーションのステップに関連付けられているフローを、オーケストレーションビルダーから直接開くことができるようになりました。これにより、オーケストレーションステップフローのデバッグ中に多くの時間（フローあたり最大 6 クリック）を節約できます。

The screenshot displays the Salesforce Flow Builder interface. On the left, a flow diagram shows an orchestration step named "IT Review" containing three sub-steps: "IT Provisioning Review" (Interactive Step), "IT Inventory Check" (Background Step), and "IT Approval" (Interactive Step). Below this is a decision diamond labeled "Has IT Approved?". On the right, the configuration panel for the "IT Inventory Check" step is open. It shows the entry condition: "When another step is marked Complete, the step starts". Under the "Select a Flow" section, the flow "IT inventory check" is selected, and the "Open Flow in Flow Builder" button is highlighted with a blue box. The "Set Input Values" section shows a variable "runid" with the expression "{!\$Orchestration.Instance}" and an "Include" toggle switch.

Flow Builder

リリースノート



画面フロー

リリースノート

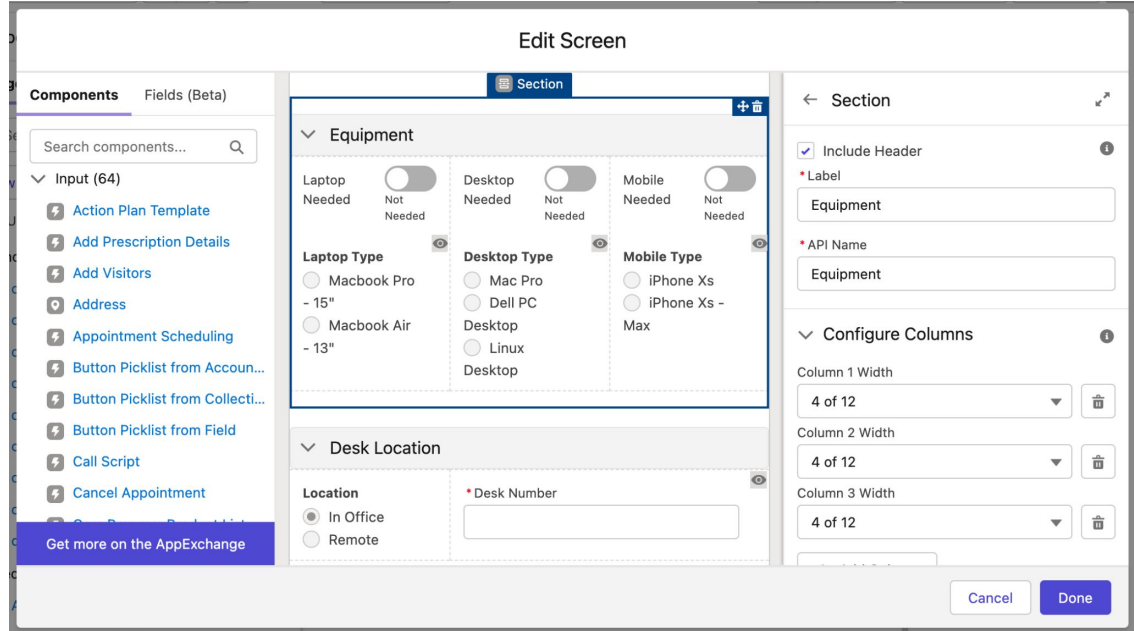


セクションヘッダー

わかりやすい折りたたみ可能なセクションヘッダーをフロー画面に追加

セクションヘッダーによってコンテンツや視覚的な階層構造をエンドユーザに示すことで、1つの画面に表示される長い入力ブロックや複数の ToDo を理解しやすくなります。

さらに、セクションヘッダーは、視覚障害を持つユーザが画面のどこにいるのかを階層構造で把握するのに役立ちます。



フローの動的フォーム (ベータ)

リリースノート



フローの動的フォームの項目種別の追加 (ベータ)

名前項目と住所項目を簡単に画面に追加

Summer '22 でサポートされるデータ型

- 名前 (新規)
- 住所 (新規)
 - Google マップのオートコンプリート対象！
- 選択リスト
- メール
- 電話番号
- チェックボックス
- テキスト
- 日付
- 日付/時間
- 数値
- テキストエリア
- テキストエリア (ロング)

住所コンポーネントの予測入力機能で時間を節約してデータ品質を改善

The screenshot displays a form section titled "Address and Location Info". It is divided into two main parts: "Billing Address" and "Shipping Address". Each part includes a search bar with a magnifying glass icon, a large text input field for the street address, and a grid of smaller input fields for "Billing City" and "Billing State/Province" (or "Shipping City" and "Shipping State/Province"), "Billing Zip/Postal Code" (or "Shipping Zip/Postal Code"), and "Billing Country" (or "Shipping Country"). A blue "Finish" button is located at the bottom right of the form.

レコードトリガフロー

リリースノート



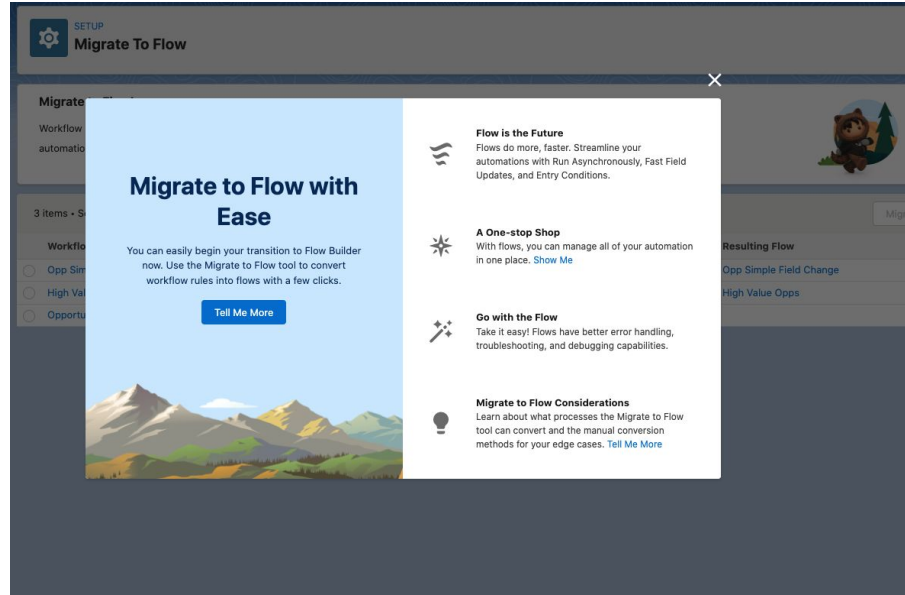
[フローに移行] ツール (正式リリース)

数式と null チェックを新たにサポート

ワークフロールールコンバータが正式リリースされ、便利な変換ツールを使用して、さらに多くのワークフロールールをフローに変換できるようになりました。数式と null チェックのサポートが新たに加わりました。

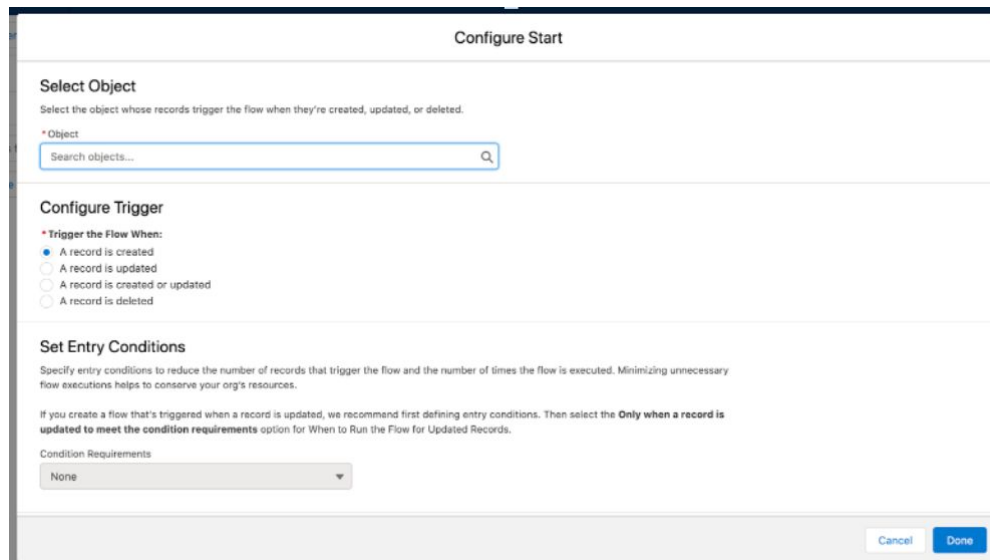
ただし、以下のワークフロールールは変換できません。

- 以下を使用した数式：
 - Hour/Minute/Second/
TimeNow/TimeValue
- IsClone
- \$RecordType



刷新されたレコードトリガフローの開始環境

レコードトリガフローを設定するためのエクスペリエンスのデザインが刷新され、お客様がトリガを設計して構築する方法をより正確に反映するようになりました。すべてが 1 つの画面に表示されるようになりました。この画面は、新しいトリガを作成した直後に表示され、各オプションが説明されています。この改善は、より直感的なエクスペリエンスを望むお客様からのフィードバックに基づいています。



The screenshot shows the 'Configure Start' dialog box in Salesforce. It is divided into three main sections: 'Select Object', 'Configure Trigger', and 'Set Entry Conditions'. At the bottom right, there are 'Cancel' and 'Done' buttons.

Configure Start

Select Object
Select the object whose records trigger the flow when they're created, updated, or deleted.

* Object
Search objects...

Configure Trigger

* Trigger the Flow When:

- A record is created
- A record is updated
- A record is created or updated
- A record is deleted

Set Entry Conditions
Specify entry conditions to reduce the number of records that trigger the flow and the number of times the flow is executed. Minimizing unnecessary flow executions helps to conserve your org's resources.

If you create a flow that's triggered when a record is updated, we recommend first defining entry conditions. Then select the **Only when a record is updated to meet the condition requirements** option for When to Run the Flow for Updated Records.

Condition Requirements
None

Cancel Done

レコードトリガフローエントリ条件の数式

エントリ条件の構文チェック機能を備えた新しい数式ビルダー

数式を使用してより複雑なロジックを構築し、追加のデータにアクセスすることで、トリガ絞り込み機能を強化します。

- ワークフロールールとプロセスビルダーの既存機能に匹敵します。
- トリガレコードからのトラバースとグローバル変数へのアクセスによってデータを拡張します。

Configure Trigger

*** Trigger the Flow When:**

A record is created
 A record is updated
 A record is created or updated
 A record is deleted

Set Entry Conditions

Specify entry conditions to reduce the number of records that trigger the flow and the number of times the flow is executed. Minimizing unnecessary flow executions helps to conserve your org's resources.

If you create a flow that's triggered when a record is updated, we recommend first defining entry conditions. Then select the **Only when a record is updated to meet the condition requirements** option for When to Run the Flow for Updated Records.

Condition Requirements

None

None

All Conditions Are Met (AND)

Any Condition Is Met (OR)

Custom Condition Logic Is Met

Formula Evaluates to True (New)

New Formulas for Conditions ⓘ

Actions and Related Records

Update any record and perform actions, like send an email. This more flexible flow runs *after* the record is saved to the database.

Include a Run Asynchronously path to access an external system after the original transaction for the triggering record is successfully committed.

改善された数式ビルダー

フロー内での数式の構築が容易に

数式を構築するための時間を節約し、フローの保存時の検証を待つことなくエラーを削減します。

- ゼロから数式を構築するのではなく、事前定義された演算子を選択して数式を構築できます。
- 構文チェックにより、フローのコンテキスト内で数式が機能することを検証できます。

Set Entry Conditions

Specify entry conditions to reduce the number of records that trigger the flow and the number of times the flow is executed. Minimizing unnecessary flow executions helps to conserve your org's resources.

If you create a flow that's triggered when a record is updated, we recommend first defining entry conditions. Then select the **Only when a record is updated to meet the condition requirements** option for When to Run the Flow for Updated Records.

Condition Requirements

Formula Evaluates to True (New) New Formulas for Conditions ⓘ

*Formula

Insert a resource... 🔍 All Functions ▼ Insert a function... 🔍 Select an Operator... ▼

Matt, change this placeholder text!

Check Syntax

オブジェクトマネージャに追加されたフロートリガエクスプローラ



フロートリガとトリガエクスプローラが[オブジェクト設定]メニューからも使用可能に

オブジェクトのレコードトリガフローのイメージをオブジェクトマネージャから直接確認して時間を節約できます。

[オブジェクト設定]メニューから新規フローを作成したり、トリガエクスプローラを開いたりすることもできます。もう組織の[フロー]リストビューでフローを探す必要はありません。

オブジェクトマネージャには以下が含まれます。

- そのオブジェクトのレコードトリガフローのリスト
- フロートリガエクスプローラへのアクセス(同じオブジェクトにプリセット)
- 新規フローの作成機能(対応するオブジェクトにプリセット)

The screenshot shows the Salesforce Object Manager interface for the Opportunity object. The 'Flow Triggers' section is active, displaying a list of 7 items sorted by Flow Label. The table below represents the data shown in the screenshot.

Flow Label	Process Type	Trigger	Active	Last Modified By	Last Modified Date
Closed Won Opportunities	Autolaunched Flow	Record—Run After Save		Admin User	12/2/2021, 09:46 AM
Escalate High Revenue Opportunities	Autolaunched Flow	Record—Run After Save	✓	Admin User	12/8/2021, 10:12 AM
High Value Opps	Autolaunched Flow	Record—Run After Save	✓	Admin User	12/8/2021, 08:09 AM
Notification of Opportunity Updates	Autolaunched Flow	Record—Run After Save		Admin User	12/8/2021, 10:25 AM
Opp Simple Field Change	Autolaunched Flow	Record—Run Before Save		Admin User	12/8/2021, 08:10 AM
Opportunity Is Deleted	Autolaunched Flow	Record—Run Before Delete		Admin User	12/6/2021, 08:37 AM
Reconcile Account Details with Opportunity Values	Autolaunched Flow	Record—Run Before Save	✓	Admin User	12/8/2021, 10:13 AM

ドラッグアンドドロップによる順序付け

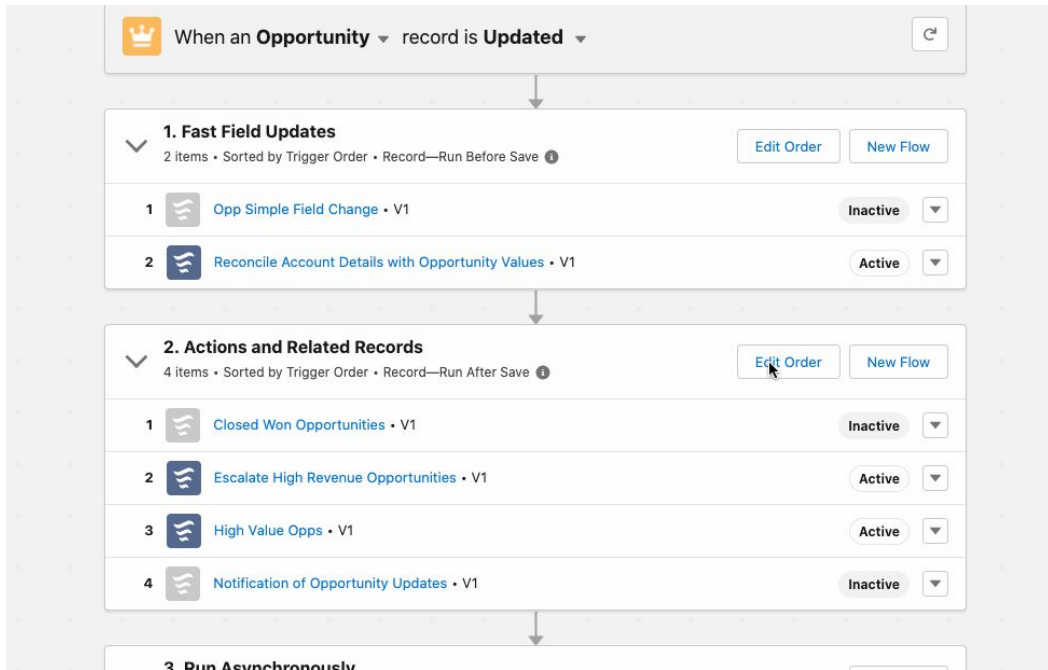
トリガフローの順序を使いやすいインターフェースで制御できるようになりました!!

フローの実行順序を表示して、シンプルなドラッグアンドドロップインターフェースで並び替えられるようになりました。

フロートリガエクスプローラはトリガ順序項目で並び替えるようになり、インターフェースから順序を変更すると、対応するすべてのフローが直接更新され、新しい順序が正しいかどうかを確認できます。

以前は、各フローの詳細設定で順序を指定する必要がありました。

有効なフローの順序を変更すると、新しいバージョンが自動的に作成されて有効化されます。フローを古いバージョンに戻す場合は、それによって別のフローのトリガ順序と競合する可能性があるということに注意してください。



フローのテストとデバッグ

リリースノート



ノーコードフロー自動テスト (ベータ)

視覚的な自動テストによる確証を持ったリリース

コードなしで自動テストを作成

クリック操作だけで、手動でのデバッグを自動テストに変換できます。

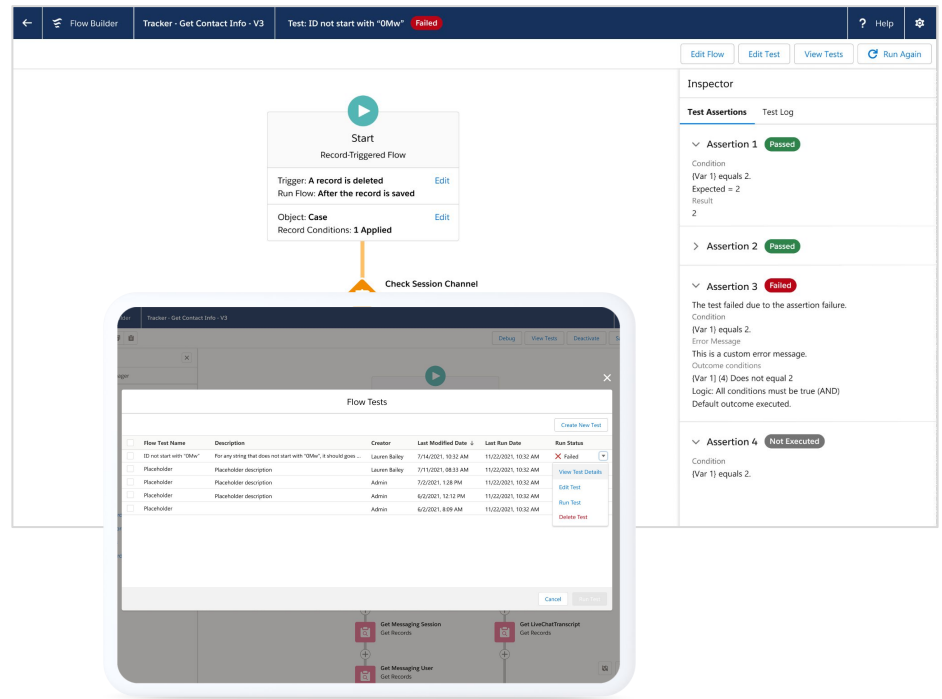
複数のテストをまとめて管理して実行

1回のクリックだけですべての単一シナリオをテストすることで、テストの労力を削減して時間を節約できます。

確証を持った本番へのリリース

回帰リスクを伴うことなく、各テストパスで想定される成果で結果を可視化できます。テストのエラーを減らし、確証を高めます。

注意: 現時点では、保存前フローと保存後フローに対してのみフローテストを作成できます。



Slack のフロー

リリースノート



Slack の画面フロー (ベータ)

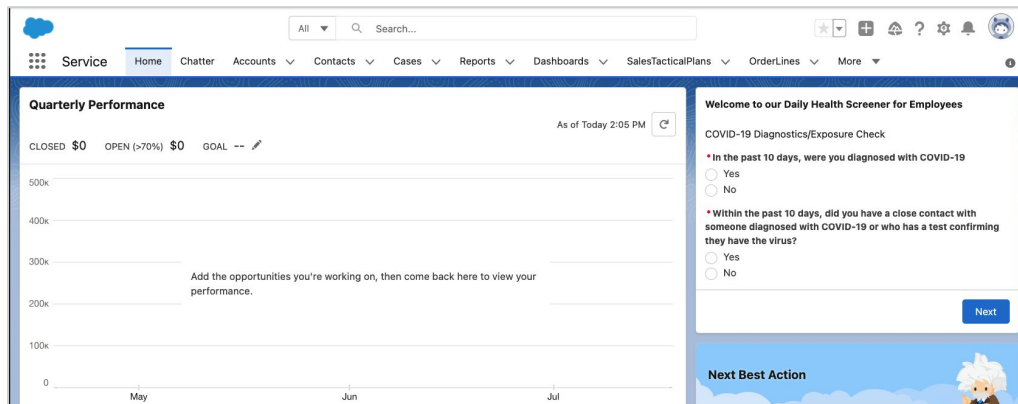
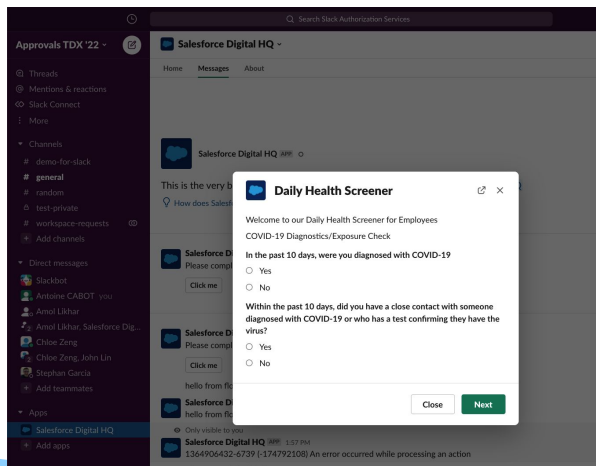
1 回だけ作成して Lightning と Slack で実行



いずれかの Slack アプリケーションを使用して、任意のユーザに画面フローを送信できます。

受信者がフローを起動するためのボタンを含めたメッセージを Slack チャンネル、ダイレクトメッセージ、または Slack アプリケーションの [メッセージ] タブに送信できます。

表示テキスト、ラジオボタン、選択リストがサポートされます。



フロー拡張

呼び出し可能アクション
リリースノート



呼び出し可能アクションのカスタムアイコン

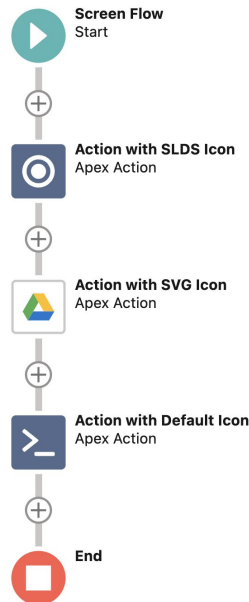
カスタム呼び出し可能アクション専用のアイコンを Flow Builder で設定可能に

カスタム呼び出し可能アクションを作成する場合には、Flow Builder のアクションアイコンとして、Salesforce Lightning Design System (SLDS) アイコンを使用するか、または SVG ファイル（組織の静的なリソースとして追加）を使用できるようになりました。

アクションアイコンは、`invocableMethod` アノテーションの新しい `iconName` 修飾子を使用して指定します。

SLDS アイコンは、標準またはカスタムカテゴリから使用する必要があります。

カスタムアイコンは、自動レイアウトを使用したフローでのみ表示できます。



Apex からの呼び出し可能アクションの呼び出し (開発者プレビュー)



呼び出し可能アクションが Apex コードからも呼び出せるようになりました

Apex 開発者は、標準およびカスタム呼び出し可能アクションを直接 Apex コードから呼び出して、呼び出し可能アクションの多様な機能を活用できるようになりました。

- 開発者プレビュー専用です。
- スクラッチ組織でのみ利用できます。
この機能をスクラッチ組織で有効化するには、SFDX プロジェクトの `project-scratch-def.json` ファイルに `CallIAFromApex` への参照を追加してください。
- スクラッチ組織の定義ファイルへの追加が完了したら、Apex コードで `Invocable.Action` を参照します。右にあるコードスニペットは、標準呼び出し可能アクション「`chatterPost`」を使用して、現在のユーザのフィードにメッセージを投稿しています。
- 呼び出し可能アクションが自身でコミット操作を実行している場合は、Apex から呼び出すことはできません。

```
Invocable.Action action =
    Invocable.Action.createStandardAction(
        'chatterPost');

action.setInvocationParameter('text',
    'This is a test.');
```

```
action.setInvocationParameter('type',
    'User');
```

```
action.setInvocationParameter('subject
NameOrId', UserInfo.getUserId());
```

```
List<Invocable.Action.Result> results
= action.invoke();
```

```
if (results.size() > 0 &&
    results[0].isSuccess()) {
```

```
    System.debug('Created feed item
with ID: ' +
```

```
results[0].getOutputParameters().get('
feedItemId');
```


salesforce

Sales Cloud

リリースノート

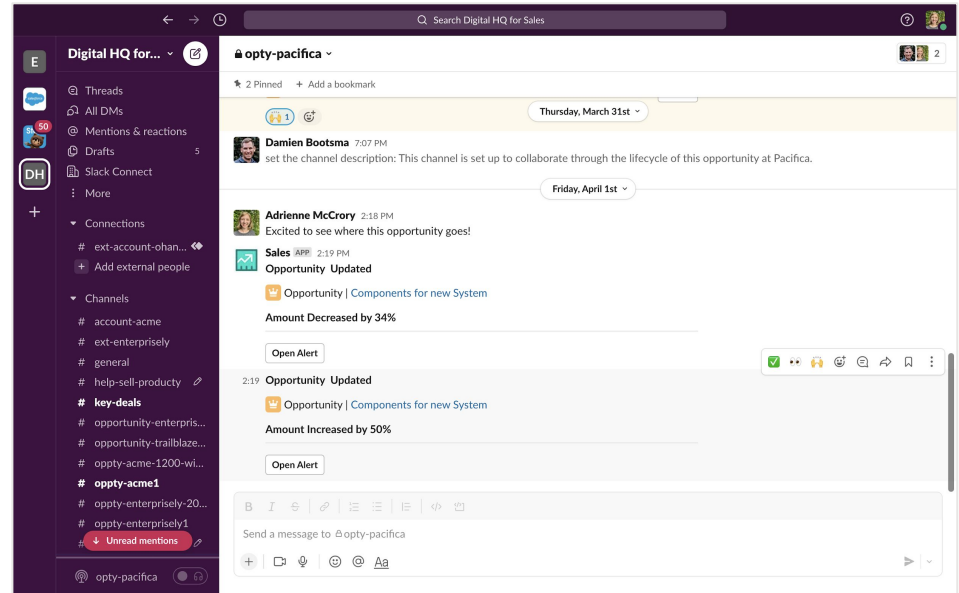


Sales Cloud for Slack

Slack でチームとして販売



- 商談チャンネルと取引先チャンネルでのコラボレーションを容易にします。
- 自動化された商談変更通知によって常にチームに最新情報が提供されます。
- 商談リマインダーでパイプラインを整理できます。
- 商談、取引先、取引先責任者、リードを Slack から直接管理して共有できます。
- パイプラインビューでパイプラインを一目で確認できます。
- フローと Slack 呼び出し可能アクションで Slack を営業プロセスに合わせてカスタマイズして、チャンネルの作成、カスタム通知の送信などを行うことができます。



売上予測

リリースノート



売上予測カテゴリ表示ラベルの再設定



ビジネスに合わせて売上予測カテゴリ名を簡単に変更

すべての売上予測プロセスは一意であり、営業リーダーは Salesforce の売上予測をビジネスニーズに適応させる柔軟性を手に入れました。すべての通貨項目と数値項目をサポートするように、予測売上カテゴリの設定で拡張カスタム検索条件を使用します。たとえば、\$0-\$100K、\$100K-\$1M、> \$1M のような収益帯ごとの売上予測カテゴリを作成します。そして、ビジネスの運営方法に基づいてカテゴリの表示ラベルを変更します。例：「ベストケース」を「上昇傾向」に変更

Manage Forecast Rollups

Tie forecast metrics to a single category or multiple related categories. [Learn More in Salesforce Help](#)

To translate column labels to other languages, use Translation Workbench. [Translation Language Settings](#)

- Single category rollups - Show one forecast category per column (Closed, Commit, Most Likely, Best Case, and Pipeline)
- Cumulative category rollups - Show multiple related forecast categories per column

	Name	Forecast Categories
1	Closed Only	Closed Only (Closed opportunities only)
2	Commit Forecast	Commit Forecast (Closed + Commit opportunities)
3	Most Likely Forecast	Most Likely Forecast (Closed + Commit + Most Likely opportunities)
4	Best Case Forecast	Best Case Forecast (Closed + Commit + Most Likely + Best Case o...
5	Open Pipeline	Open Pipeline (Commit + Most Likely + Best Case + Pipeline oppor...

標準商談項目での絞り込み

適切な売上予測データにたどり着く

商談の売上予測データを標準の数値項目、通貨項目、選択リスト項目で絞り込みます。たとえば、価値の高いパートナーの商談のみを表示できます。

Edit Custom Filter

We use filter selection in forecast calculations.

	Field	Operator	Value	
	Amount	Greater or Equal	\$100,000.00	
AND	Lead Source	Equals	3 options selected	
AND	Opportunity Type	Equals	1 option selected	

[+ Add Condition](#)

モバイルでの売上予測種別の追加

外出先でも重要な売上予測の詳細を表示

ユーザロール階層に基づいて、モバイルでもより多くの売上予測種別が表示されるようになりました。

以前は、モバイルでは商談収益の売上予測しか表示できませんでした。これにより、さらに多くの売上予測をモバイルで表示できるようになりました。

Cancel	Change Type	Apply
	ScheduleLineRoleRev	
	OppQtyRolePFClose	
	Opportunity Product	✓

収益インテリジェンス

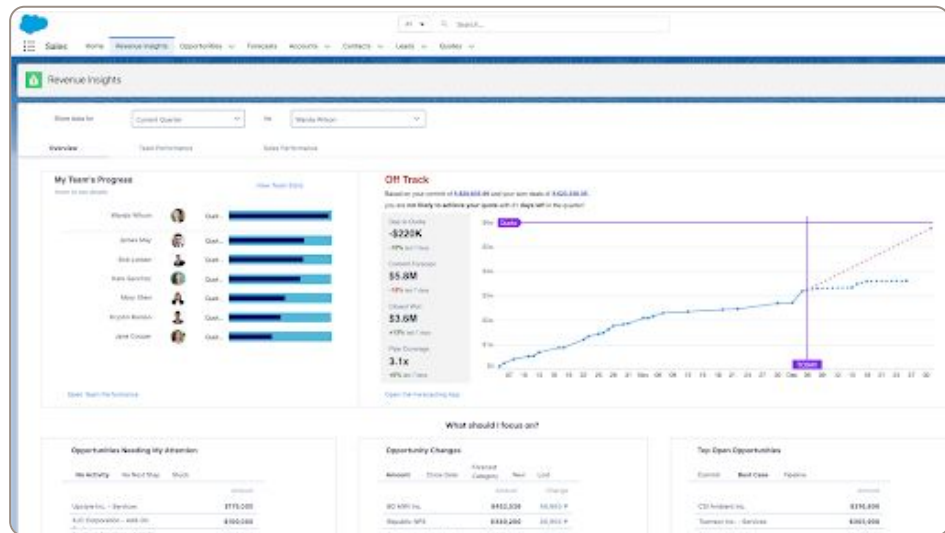
Sales Cloud へのアドオン
リリースノート



収益インサイトダッシュボード

コラボレーション売上予測を使用していない Sales Cloud のお客様もご利用いただけます

使用している売上予測の種別に関係なく、ビジネスの健全性をすばやく把握できます。概要ダッシュボードでは、売上予測カテゴリまたは商談レコードに基づいて積み上げ集計を表示できます。また、チームパフォーマンスや営業パフォーマンスなど、他のダッシュボードにもアクセスできます。



パイプラインインスペクション

EE (収益インテリジェンスアドオンあり)、UE、

PxE

リリースノート



新しい商談の健全性のインサイト

サービスケース、活動、Einstein 商談スコアリングからの新しいインサイト

営業チームは、営業とサービスとのやり取りが商談成立の可能性にどのように影響するかを把握し、学習とコラボレーションによって商談を進めるためのアクションを直ちに実行できます。

営業活動が商談成立に与える影響を理解する

商談を進めるための営業活動が足りない、あるいはエンゲージしているバイヤーの数が不十分である状況を知ることができます。一部のインサイトは、商談成立の可能性への影響を示します。提案されたアクションをインサイトカードから直ちに実行できます。

商談に関連した最近のサポートインタラクションを認識する

商談の取引先責任者がサポートケースを登録したことを知ることができます。

Name	Account Name	Opportunit...	Amount	Close Date	Stage	Next Step
1 Cinemas Market	Biosciences Pathfin...	Med	USD 41,954.44	4/30/20...	Value Proposition	Schedule meet...
2 Anacor ATRION LLC	Anchor SA	Med	USD 38,222.75	4/30/20...	Propose/Price Quo...	Send quote
3 Synaptics Lifesteal	GSI Brands	Med	USD 71,847.97	4/30/20...	Qualification	Prep for exec call
4 Dynavox Stores Corp	GSI Brands	Med	USD 77,930.34	4/30/20...	Perception Analysis	
5 Highpower Cover L...	Acme	Low	USD 67,157.87	4/30/20...	Negotiation/Review	Update proposal

Needs Attention

More engagement needed.

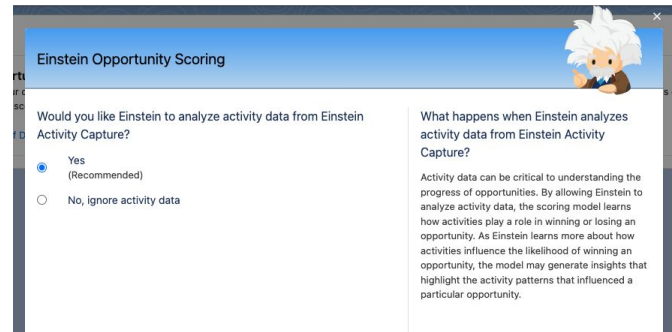
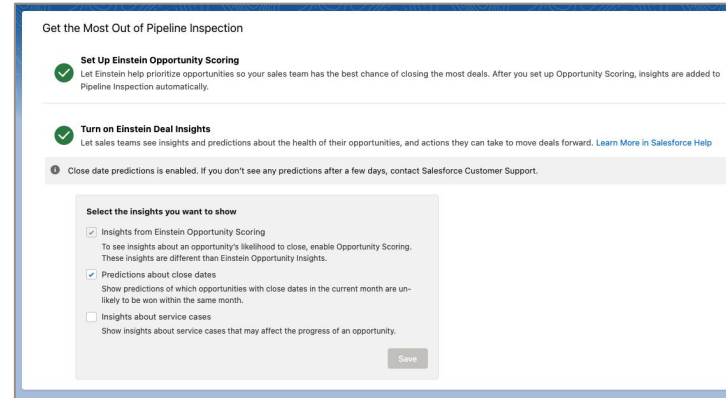
Win rates were 10% higher for similar deals with more than 50 activities in this stage.

See recent activity

新しい商談の健全性のインサイト

新しい商談の健全性のインサイトは、[パイプラインインスタクション設定] ページで確認して有効化できます。

- 営業活動に関するインサイトを取得するには、Einstein 商談スコアリングを使用します。商談インサイトの精度を高めるには、Einstein 活動キャプチャで活動を自動的に同期するように設定して、Einstein 活動キャプチャからの活動を Einstein 商談スコアリングで分析します。
- サービスケースに関するインサイトでは、ケースオブジェクトを使用する必要があります。ケースは、商談の取引先責任者、商談の取引先、または商談の商品 (サービスエンタイトルメントの設定が必要) を通して商談に関連付けられます。



パイプライン積み上げ集計のカスタマイズ

ユーザにとって直感的な方法で積み上げ集計を表示

単一カテゴリまたは売上予測カテゴリ別の累積積み上げ集計のどちらを表示するかを選択します。累積積み上げ集計を選択した場合は、各評価指標の表示ラベルを編集できます。英語の表示ラベルはオブジェクトマネージャまたは [パイプラインインスペクション設定] ページ、英語以外の表示ラベルはトランスレーションワークベンチで変更します。

これによって商談の要約方法を詳細に制御でき、ユーザの想定に合わせて表示ラベルを設定できます。また、[コラボレーション売上予測] 設定で積み上げ集計パターンを揃えることもできます。

Manage Forecast Rollups

Pipeline Inspection metrics, such as Open Pipeline and Best Case, are shown in the Pipeline Inspection view. These metrics can each be tied to a single forecast category or multiple related categories. [Learn More in Salesforce Help](#)

To edit what appears in other languages, go to Translation Workbench. [Setup](#)

Single category rollups - Show one forecast category per metric.

Cumulative forecast rollups - Show multiple related forecast categories per metric.

Metric	Total amount for qualified opportunities
1 Total	Closed + Commit + most likely + Best Case + Pipeline
2 Closed Won	Only closed won opportunities
3 Commit	Closed + Commit

Cumulative forecast rollups - Show multiple related forecast categories per metric.

Metric	Total amount for qualified opportunities
1 Total	Most Like...
2 Closed Won	Only closed won opportunities
3 Commit	Closed + Commit

Total Pipeline

\$707K

Closed Won

\$60K

Commit Forecast

\$138K

High Velocity Sales

EE/UE HVS アドオン
リリースノート



High Velocity Sales が Sales Engagement に名称変更

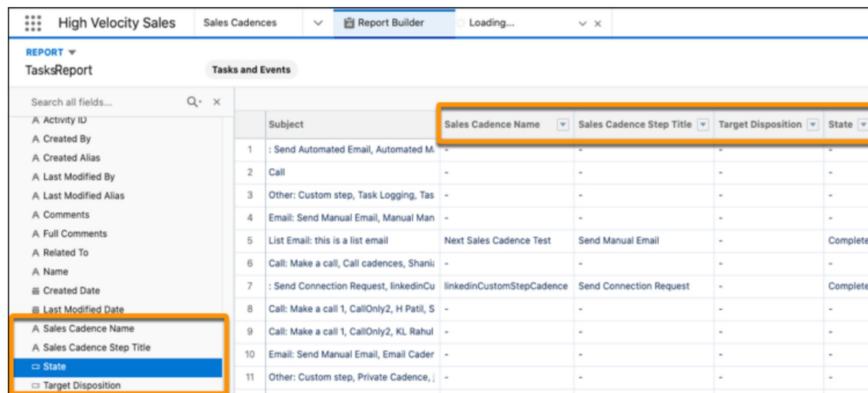
名称の変更は近日中に行われます!

ToDo レポートで関連セールスケイデンスを表示

ToDo オブジェクトレポートに追加された新しい項目により、各 ToDo に関連したセールスケイデンス、セールスケイデンスの状態、セールスケイデンスステップ、そして対象の配置を表示できます。

新しい自動メール送信制限

担当者は、Office 365、Gmail、または受信箱を使用して 1 日 1,000 通の自動メールを送信できます。セールスエンゲージメントの自動メールは、組織のメールまたはリストメールの制限にはカウントされません。



The screenshot shows the 'Report Builder' interface for 'High Velocity Sales'. The main table is titled 'TasksReport' and is filtered by 'Tasks and Events'. The table has columns for 'Sales Cadence Name', 'Sales Cadence Step Title', 'Target Disposition', and 'State'. The table contains 11 rows of data, including activities like 'Send Automated Email', 'Call', 'Email: Send Manual Email', and 'List Email'. The 'Sales Cadence Name' and 'Sales Cadence Step Title' columns are highlighted in orange in the original image.

Activity ID	Subject	Sales Cadence Name	Sales Cadence Step Title	Target Disposition	State
1	: Send Automated Email, Automated M				
2	Call				
3	Other: Custom step, Task Logging, Tas				
4	Email: Send Manual Email, Manual Man				
5	List Email: this is a list email	Next Sales Cadence Test	Send Manual Email	-	Complete
6	Call: Make a call, Call cadences, Shanl				
7	: Send Connection Request, linkedinCu	linkedinCustomStepCadence	Send Connection Request	-	Complete
8	Call: Make a call 1, CallOnly2, H Patel, S				
9	Call: Make a call 1, CallOnly2, Kl Rahul				
10	Email: Send Manual Email, Email Cader				
11	Other: Custom step, Private Cadence,				

Einstein 会話インサイト

リリースノート



ミーティングのフォローアップ

関連する次のステップや質問へのフォローアップを担当者に促します

新しい [フォローアップ] タブは、未回答の、あるいはさらなる明確化が必要な顧客からの質問に対応するための次のステップをユーザに促します。

各フォローアップ項目には、メールの送信、ミーティングのスケジュール、ToDo の作成など、提案されるアクションが含まれます。実際の会話を聴き直すこともできます。

営業担当は、[活動アラーム] の個人設定で会話のリマインダーのオン/オフを切り替えることができます。

The screenshot shows the 'Follow Up' tab in a meeting interface. It features a navigation bar with 'Transcript', 'Chatter', 'Details', 'Related', and 'Follow Up'. Below the navigation bar, there are three sections:

- Next Steps (2)**:
 - Item 1: "I'll send over some times for next week that works for us to meet and we can go from there" by Chloe Delgado at 13:01. Includes 'Send Email' and 'Listen' links.
 - Item 2: "Thank you very much, I really appreciate it and I'll reach out to Eric right now" by Chloe Delgado at 13:15. Includes 'Send Email' and 'Listen' links.
- Questions for Follow Up (2)**:
 - Item 1: "When are you planning to support zoom phone?" by Gaia Leventis at 13:48. Includes 'Send Email' and 'Listen' links.

The screenshot shows the 'Activity Reminders' settings panel in a meeting interface. It includes a search bar and a list of settings:

- Reminder Settings**:
 - Show task reminders in Lightning Experience
 - Set default task and all-day event reminders to: 8:00 am
 - Show event reminders in Lightning Experience
 - Set default event reminders to: 15 minutes
 - Show conversation reminders in Lightning Experience
- Email Settings**:
 - Email me when someone assigns me a task

The screenshot shows the 'Notifications' panel in a meeting interface. It includes a 'Mark all as read' link and two notification items:

- 3 Follow up items found**: On the call with Red Door from Oct 26, 3:41 PM, 10m ago.
- 2 Follow up items found**: On the call with Acme from Oct 26, 11:36 AM, 22m ago.



質問のインサイト

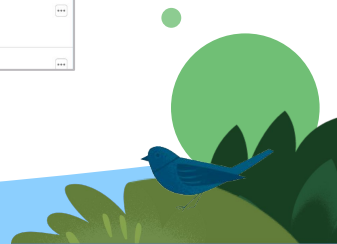
バイヤーとセラーの質問を決定する新しいインサイト

コールで「質問」を検出します。質問とは、担当者が情報を引き出し、インサイトを解放し、異なるニーズを把握して、影響力を獲得するためのツールです。

新しいインサイトバーでは、担当者と顧客がそれぞれ尋ねた質問に関連する担当者のインサイトと顧客のインサイトを簡単に区別することができます。

The screenshot displays the Salesforce Call Record interface for a call with ID VC-000119. The interface is divided into several sections:

- Call Header:** Shows the call ID, date (9/25/2019 8:55 am), duration (16:32), related record (Candance Smith), and user (Meredith Reese).
- Call Audio Player:** Features a play button, a progress bar at 08:37/35:24, and a volume icon. A 'Consented' status is visible.
- Call Insights:** A horizontal bar with various categories: Talk/Listen (63/37), Questions (1), Pricing (2), Virus Blocker (1), SE Guard (1), Next Steps (2), Challenge (1), Total Protection (1), and Bold Protection (1).
- Transcript:** A scrollable list of messages from participants:
 - Chloe Delgado:** "Hi good morning Gaia and Leon correct?"
 - Gaia Leventis:** "Hi yes good morning I'm Gaia. I'm the one that reached out to you and Leon is my counterpart here at Red Door."
 - Leon Romano:** "Without me nothing would be able to get done around here."
 - Chloe Delgado:** "Haha well I am very glad to be speaking with you both this morning. My name is Chloe and as Gaia mentioned you guys reached out to us for some more information about our security software solutions. So how can I help you guys out today?"
 - Gaia Leventis:** "Yes that is correct. So we are in the middle of evaluating our current system and just trying to see what our other options are. We know we need to upgrade, but we are just at the beginning steps in this process."
 - Chloe Delgado:** "May I ask what system y'all are currently using?"
 - Candance Smith:** (Message partially visible)
- Related:** A sidebar with filters for Call Library (0), Opportunities (1), and Contacts (1). The Opportunity 'Super Duper' is expanded, showing details like Stage (Prospecting), Amount (\$100,000.00), and Close Date (3/30/2020). The Contact 'Roger Smith' is also listed with the title 'Corporate Buyer'.



ビデオ通話セグメントのコメント

コンテキストでフィードバックを提供

[コメントを追加] ボタンを使用して、顧客の会話の関連部分に直接コメントできます。新しい [コメント] バーは、[インサイト] バーの下に表示されます。

The screenshot displays a 'Meeting playback' interface. On the left, there are sections for 'Participants' (listing Bright Security as the host and Red Door as a guest), 'Insights' (with categories like Questions, Pricing, Challenge, Next Steps, Competitors, and Products), and a video player. Below the video player is a timeline titled 'Insights & Comments' showing colored markers for each participant. At the bottom, a table lists participants with their roles and a percentage value.

Participant	Role	Percentage
Chloe Delgado (Bright Security)	Account Executive	63%
Gala Leventis (Red Door)	VP Sales, Mid-west Decision Maker	17%
Leon Romano (Red Door)	Chief Sales Officer Influencer	12%



Einstein 活動キャプチャ

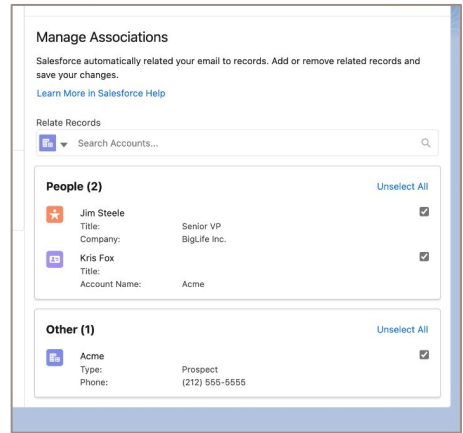
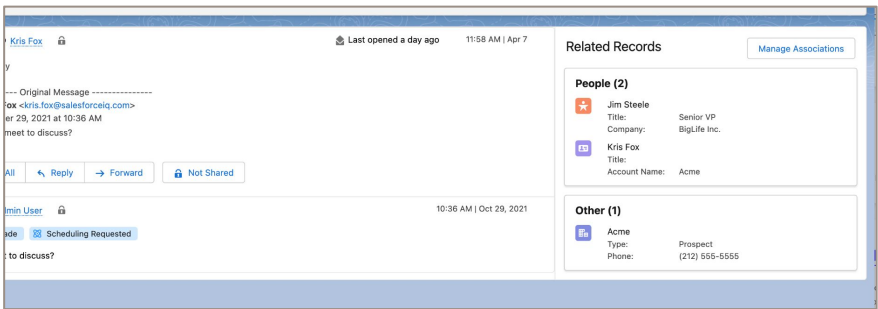
リリースノート



関連付けの管理

レコードに自動的に関連付けられたメールの関連付けを変更できるようになりました

自動キャプチャされたメールは、関連する取引先、取引先責任者、商談、その他のレコードの活動タイムラインと自動的に照合されます。ユーザは、自動キャプチャされたメールと関連レコードとの関連付けを編集して、不正確な関連付けを削除できるようになりました。

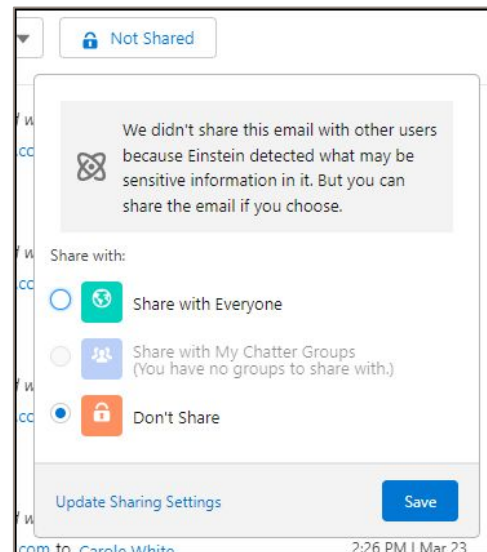


すべての外部メールに適用される機密メール絞り込み

機密である理由や自動メールが共有されない理由を表示

EAC は、機密情報を含む自動メールと非自動メールの返信を識別します。

活動タイムラインでは、メールが自動的に共有されなかった理由を示し、共有設定を 1 か所に表示します。新しいテキストは、メールが共有されなかった理由を明確に示し、共有を選択できることをユーザに通知します。

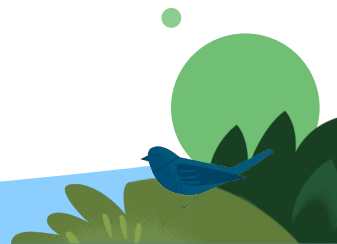
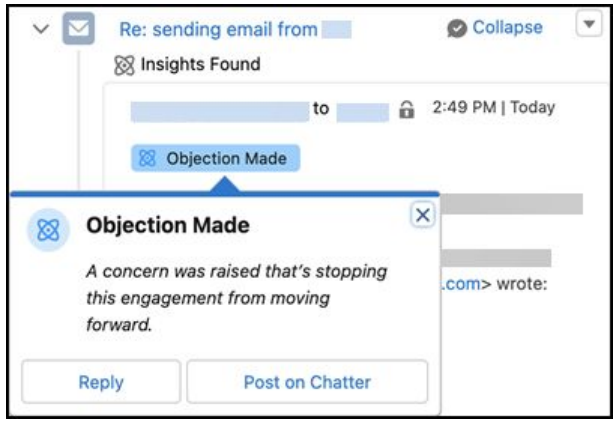


新しい「オブジェクションの実行あり」メールインサイト

営業担当がバイヤーの懸念事項を把握し、必要に応じて再エンゲージできるようにします

このオブジェクションインサイトは、商談に対するオブジェクションを含むメールのインサイトを提供し、商談の健全性と商談スコアリングモデルに反映されます。「オブジェクションの実行あり」インサイトは、廃止された「関心がない」インサイトと同じバイヤーの懸念事項と、予算、権限ベース、タイミング、ニーズベースのオブジェクションなど、さらに多くの情報を提供します。

Standard		Custom
Salesforce continuously adds more insights with every release		
Insight Label	Insight Description	
Pricing Discussed	The sender discussed or is asking for pricing or billing information.	
Scheduling Requested	A meeting was mentioned and a follow-up might be necessary.	
Executive Involved	An executive job title was found in the email.	
Out of Office	An out of office reply was found.	
Competition Mentioned	A competitive business situation was mentioned.	
Executive Mentioned	Someone with an executive job title was found in the email.	
Not Interested	Indicated no interest in continuing with the particular sales engagement.	
Request Made	A request for you to follow-up was found in the email.	
Commitment Made	A commitment to follow-up was found in the email.	
Objection Made	A concern was raised that's stopping this engagement from moving forward.	



Revenue Cloud

リリースノート



新機能

サブスクリプション管理

セルフサービスチャネルからサブスクリプションを管理

サブスクリプションジャーニー全体を管理

商品から現金までの収益アクションを処理して、定期ビジネスのインサイトの評価指標にアクセスします。

すべてのセルフサービスチャネルでリリース

E コマースやチャットサービスなど、あらゆるデジタルエクスペリエンスに統合して、商品のライフサイクル全体を管理できます。

AI で収益を最大化

支払遅延のリスクを予測し、収益を増やすためのNext Best Action を推奨します。

統合カスタマーエクスペリエンスを実現

AI、自動化、分析が組み込まれた統合CRM プラットフォームに接続してアクセスします。

追加のライセンスが必要



The screenshot displays the SmartBytes dashboard. The main window is titled "Change Quantity" and shows a pricing summary for a "PROFESSIONAL" subscription. The current price is \$179 USD per user per month, with 50 users. The new price is \$179 USD per user per month, with 50 users. The change is 0%. The pricing summary table is as follows:

	Current	New	Change
List Price	USD 179.00	USD 179.00	-
Discount	0%	10%	10% ↑
Quantity	25	50	25
Subtotal	USD 4,475.00	USD 8,055.00	USD 3,580.00 ↑
Estimated Tax	USD 447.50	USD 805.50	USD 358.00 ↑

The interface also shows a sidebar with navigation options: HOME, DASHBOARD, WHAT I OWN, HELP & SUPPORT, SERVICES, SB LOGGER, CLUSTERING, and THREAT DETECTION. Below the main window, there is a "Data Protection" section with the text: "We defend your organization from the biggest threats with a suite of enterprise security products from servers to software." The products listed are: API Security, Network Security, Email Security, Information Security, Advanced Threat Detection, Cloud Security, IoT Security, and GDPR & Data Privacy.

salesforce

Service Cloud

リリースノート



スウォーミング

リリースノート



スウォーミングで会社全体をモバイル化

広範囲のエクスペリエンスとエンゲージ

エージェントを会社全体のエキスパートと繋がらせることで、ケースやインシデントに豊富な人材に対応し、解決をスピードアップします。

ケースのハンドオフとエスカレーションを削減

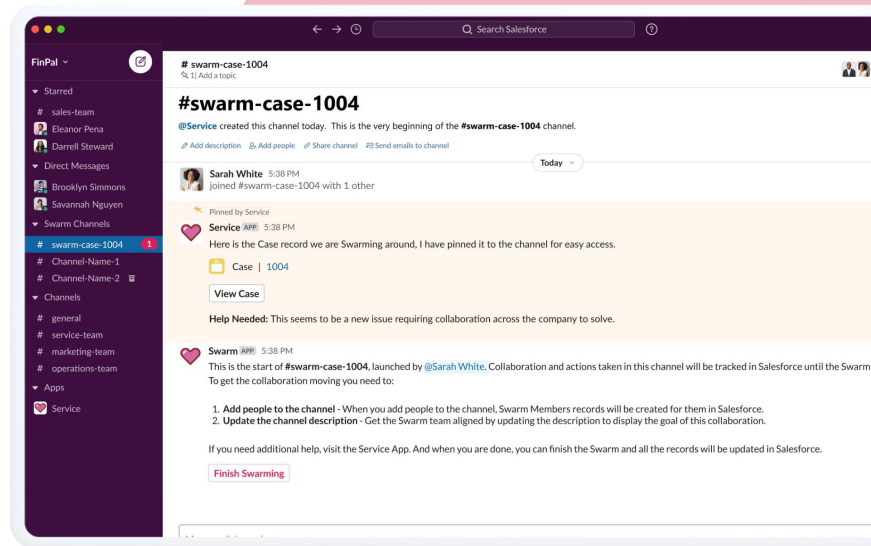
ケースの所有者が追跡管理されるチャンネルやスレッドでエキスパートとコラボレーションすることで、同じケース所有者が変わらずに顧客が安心します。

スウォームメンバーをすぐに識別

スキル、業務量、対応可能状況に基づいて適切なスウォームメンバーを自動的に識別して割り当てます。

スウォームから深いインサイトを取得

スウォームの参加と評価指標を追跡して認識し、コラボレーションサービスモデルのケースをサポートします。

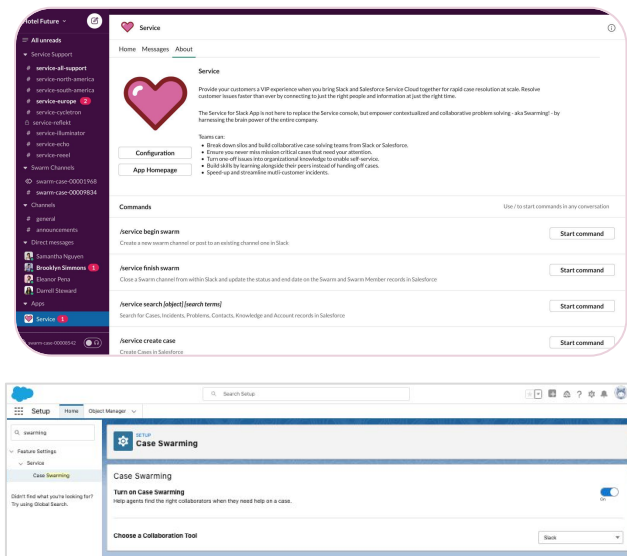
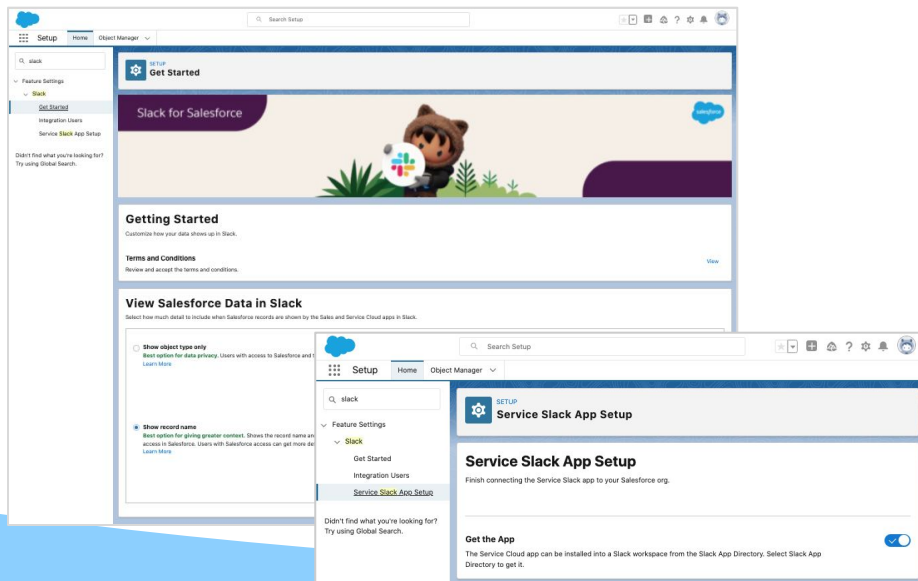


Service Cloud と Slack をシームレスに接続



スウォーミングを数ステップで開始

スウォーミング機能には 2 つの新しいオブジェクト (スウォームメンバーとスウォーム) と 4 件の標準フローが付属しています。スウォーミング機能を活用するためには Service Cloud for Slack App が 必要です。Slack App ディレクトリからダウンロードできます。設定手順は[ヘルプ](#)を参照してください。



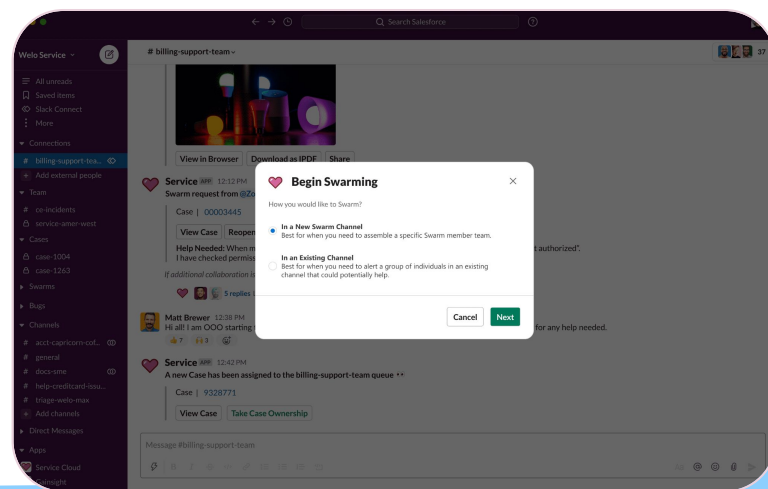
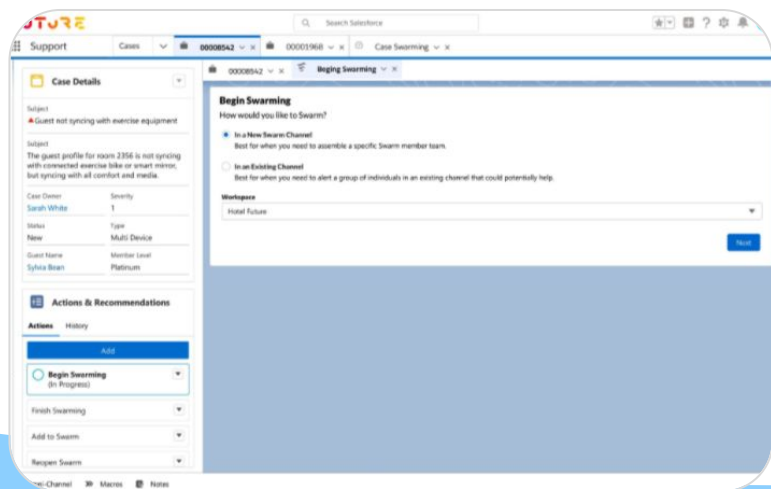
ケースのスウォーミング

助けを求める仮想拳手



標準ワークフローを使用した Lightning コンソールやサービスアプリケーションを使用した Slack など、チームが作業を行っているどの場所からでもケースのスウォーミングを行うことができます。

追跡管理される Slack チャンネルやスレッドを自動的に作成して、サービスチームが複雑で優先度の高いケースにコラボレーションで対応できます。





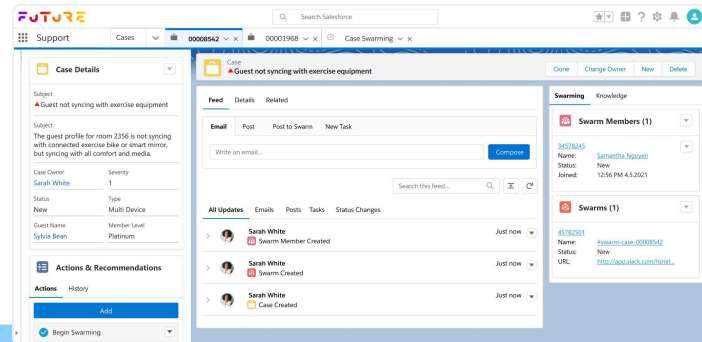
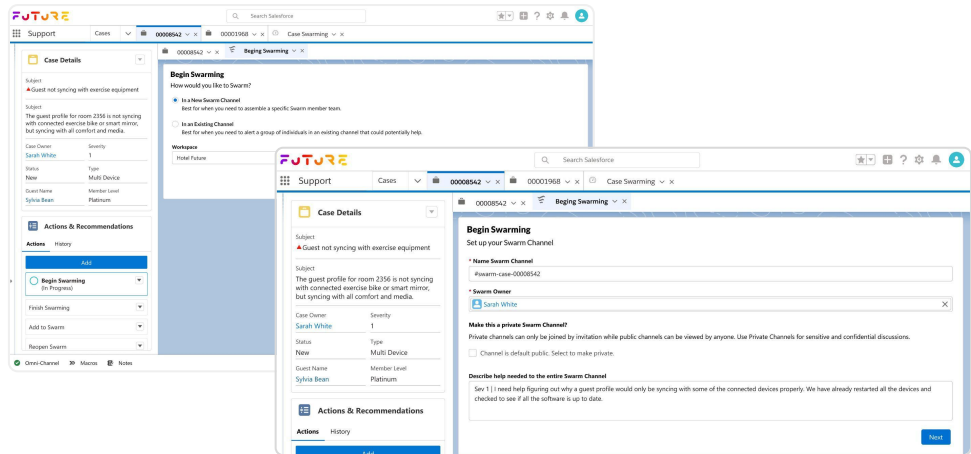
Lightning のスウォーミング

Salesforce と Slack の切り替えを削減

スウォーミングは、ケースから簡単に開始して管理でき、可視性とレポートをケースで追跡できます。

エージェントは、既存のエキスパートチャンネルに助けを求めたり、一時的なスウォームチャンネルを作成して、抱えているケースに特化した人々を集めたりと、柔軟に対応できます。

チャンネルを一貫した名前管理しやすくするため、新しいチャンネルには、スウォーミングしている Salesforce レコードに関連した名前がデフォルトで付けられます。この名前は編集できます。



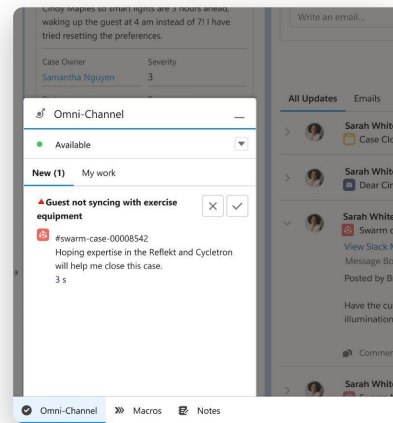
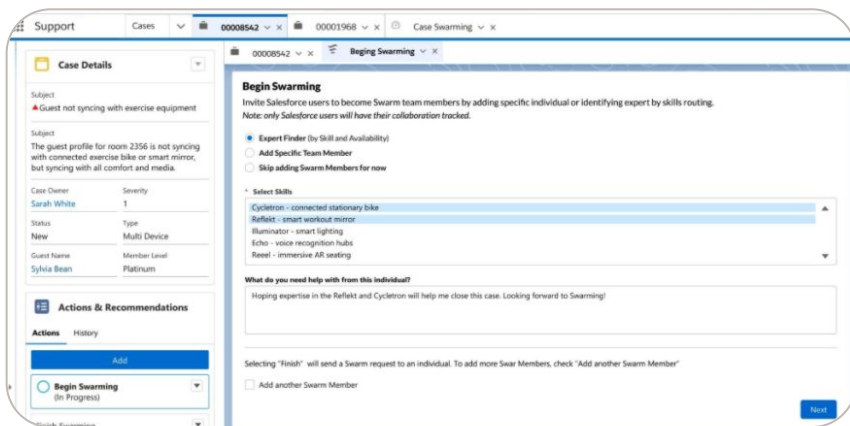
エキスパートファインダ



問題解決のためにコラボレーションする適切なエキスパートを自動的に識別

エージェントが必要なスキルはわかっているものの誰に助けを求めればよいかわからない場合は、エキスパートファインダを使用できます。エキスパートファインダは、オムニを使用して、スキル、対応可能状況、業務量に基づいて選んだ適切な人材にスウォームの要請を送ります。

現時点では、システム管理者がエージェントにスキルのタグを手動で割り当てる必要がありますが、将来は Einstein が会話の内ようから自動的にスキルのタグを割り当てるようになります。



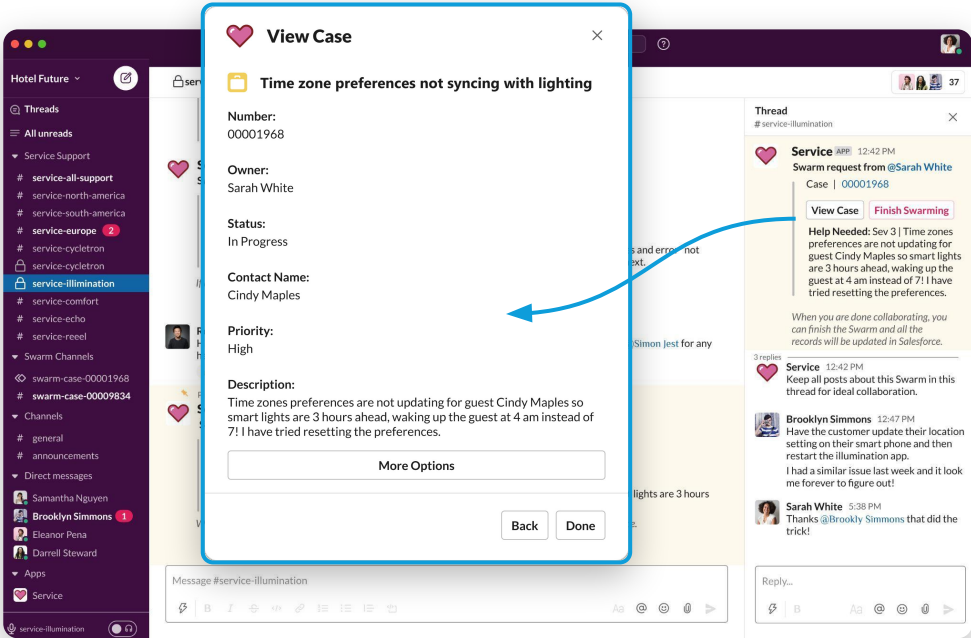
Slack のスウォーミング

Slack からスウォームを作成

多くの場合、エージェントチームは、エージェントが既存のチャンネルで助けを求めるための専用チャンネルを用意します。

Salesforce に切り替えてケースを探すのではなく、Salesforce 権限を持つユーザは Slack 内でケースと情報を表示できます。

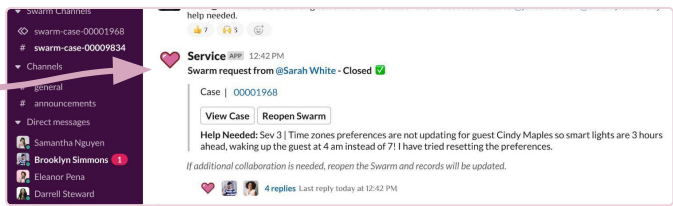
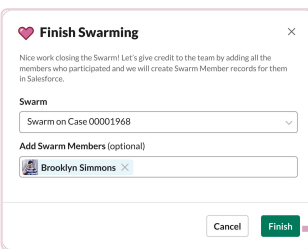
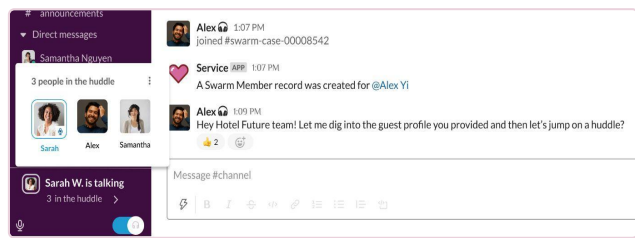
スウォームが開くと、アクセスしやすいようにチャンネルに固定され、スレッドでコラボレーションが行われます。



Slack からスウォーミングライフサイクル全体を管理

コラボレーションで顧客の問題を解決

- スウォームメンバーとアクションを自動的に追跡してレポートを支援します。
- Slack ハドルミーティングまたはビデオ通話を使用して問題について話し合います。他のアプリケーションも統合できます。
- Slack でスウォームスレッドを終了して、助けてくれたユーザにクレジットを付与します。
- スウォームを閉じると、投稿が固定解除され、最新情報が提供されて、完了とマークされるため、チームは問題が解決されたことを容易に判断できます。

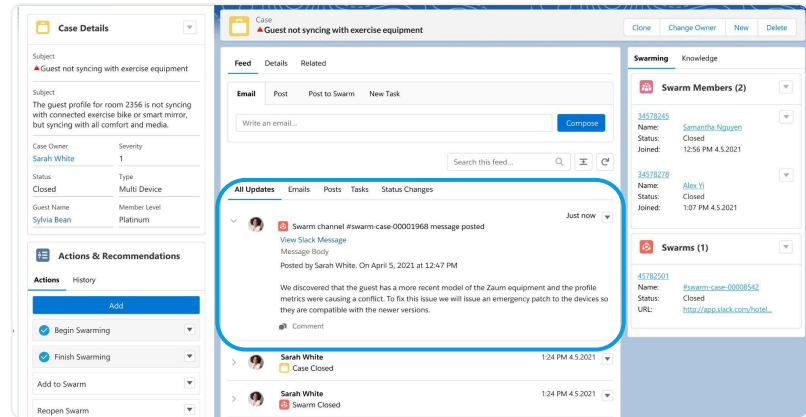
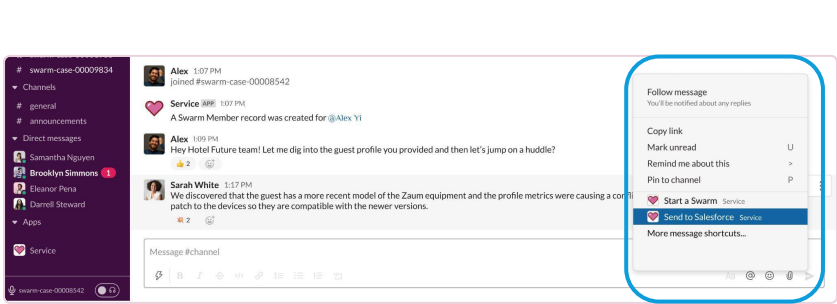


ケースフィードで重要な最新情報をプッシュ

Slack のケースフィードから投稿されたメッセージを表示

ケースに関するすべての重要な情報は、ケースレコードに保存されます。Slack からのメッセージがケースに送信されると、Salesforce ユーザは Salesforce でメッセージを表示して、必要に応じて Salesforce に再び接続できます。

アプリケーションショートカットを使用すると、接続されているケースレコードに参照用のメッセージが送信されます。このメッセージは、ケースの監査、ケースの完了、あるいは関連ナレッジ記事の作成に使用できます。



スウォーミングの参加とバリューをレポート

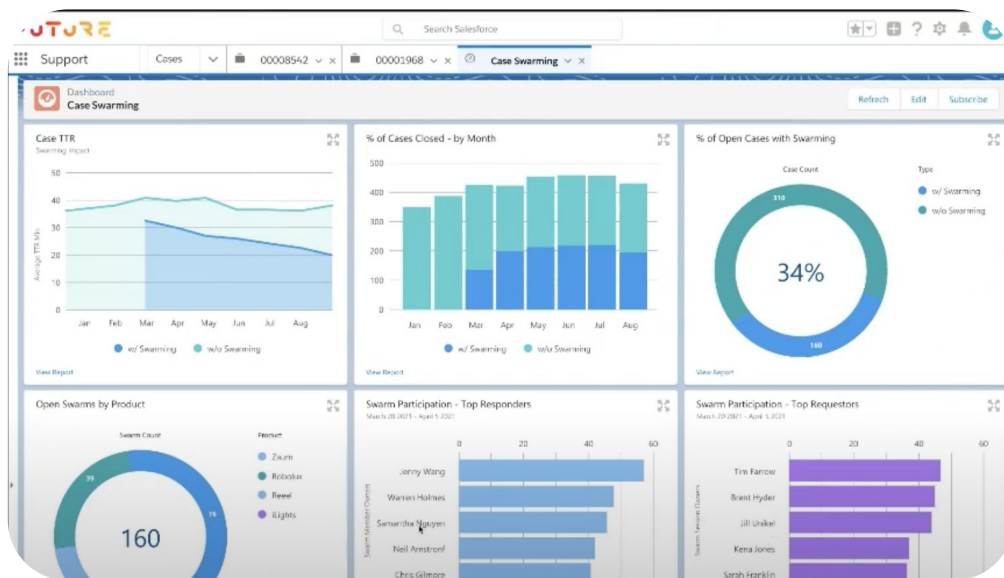


Service Cloud スウォーミングレポート & ダッシュボード AppExchange パッケージ

サービスチームは、主要なサービス評価指標に対するスウォーミングの影響を表示したり、事前定義済みのスウォーミングダッシュボードでスウォーム参加者を確認したりすることもできます。

次のような KPI が含まれます。

- ケース TTR
- 月ごとのスウォーミング
- スウォームへの参加
- 上位の返答者
- スウォームへの参加
- 上位の要請者



カスタマーサービスのインシ デント管理

Service Cloud ライセンスに付属
リリースノート



強化されたインシデント管理エクスペリエンス



主要なインシデントに対応する方法を合理化

データモデルの改善

[ケース関連問題] 関連リストでケースを変更要求に直接接続できるようになりました。

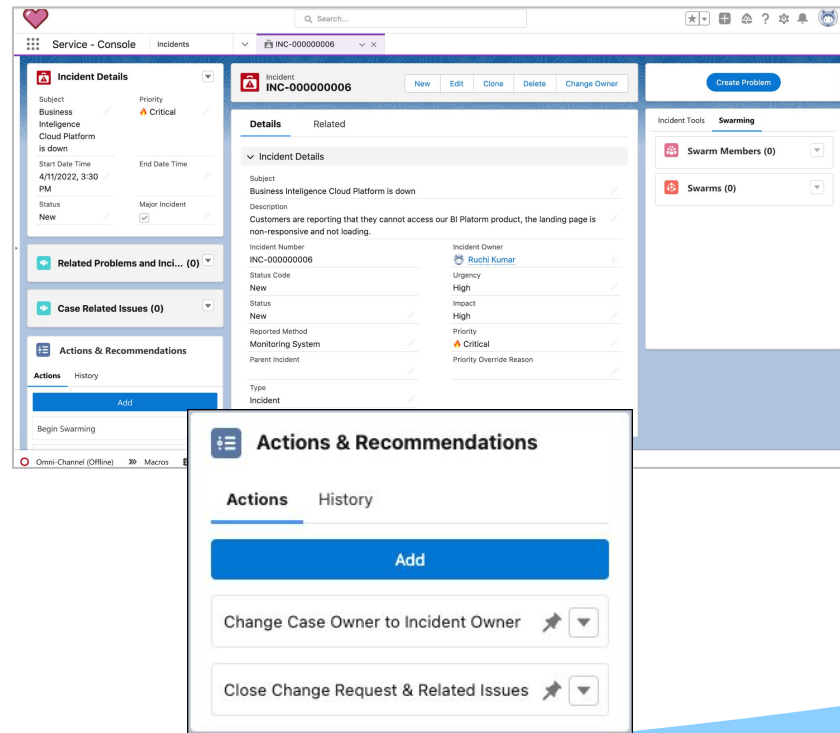
外出先でのアクセス

モバイルで利用できるインシデント管理機能により、インシデントをどこからでも解決できます。

標準フロー

インシデント関連 ToDo の管理の負担を削減します。

- 変更要求が完了すると、変更要求に添付されたすべての関連インシデント、ケース、問題を自動的に完了します。
- インシデントに添付されているすべてのケースをインシデント所有者に割り当てます。



アプリケーション内ガイダンスによる容易な設定

インシデント管理を簡単に有効化

システム管理者はかつてないほど容易にインシデント管理を設定してベストプラクティスを学習できます。システム管理者は、アプリケーション内プロンプトに従ってインシデント管理の設定ページに移動し、機能の詳細をビデオで学習したり、接続済みソリューションのパートナーインテグレーションにアクセスしたりできます。

SETUP Incident Management

Turn On Incident Management

When an urgent incident affects a significant number of your customers, stay calm and let Incident Management help. Quickly track, diagnose, and resolve incidents. Turn on Incident Management to get started. [Learn More](#)

Incident Management On

Learn About Incident Management [Learn More in Help](#)

Incident Management Trails [🔗](#)

Learn how to fix widespread service disruptions and communicate resolutions quickly.

[Go to Trailhead](#)

What's Incident Management?

Get a quick overview of how Incident Management can help you resolve widespread incidents.

[Watch Video](#)

See What's New

Get the latest on Incident Management.

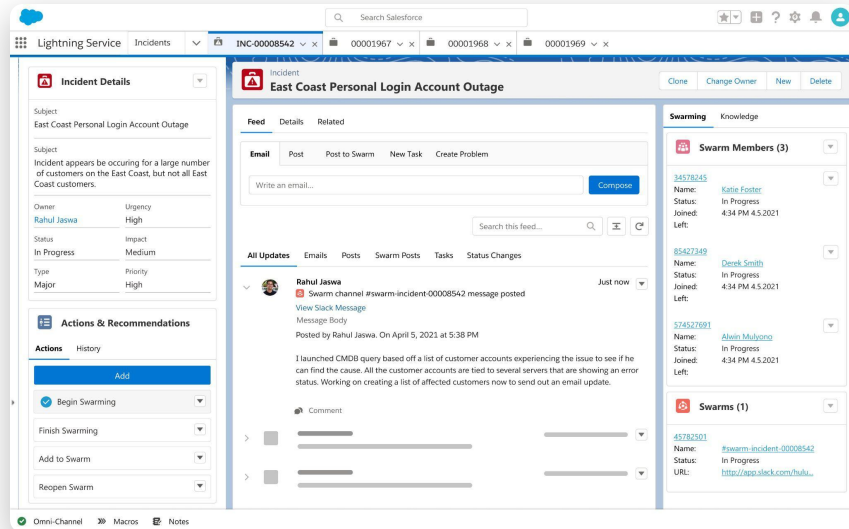
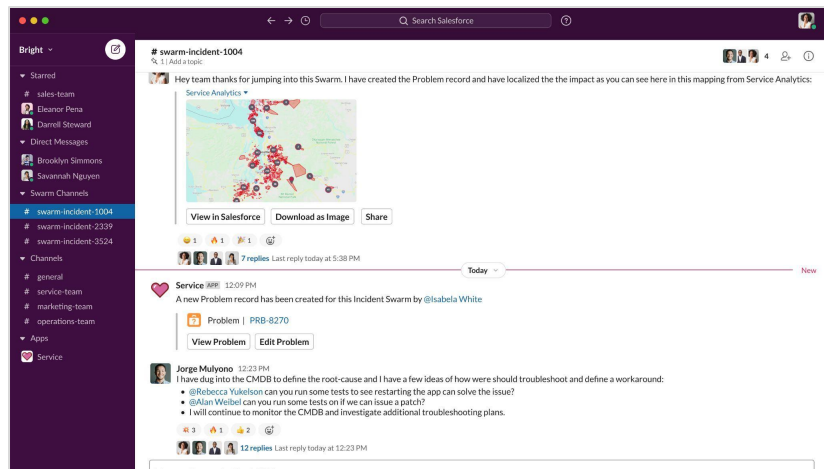
[Watch Video](#)

インシデント管理用 Slack スウォーミング



チームの垣根を越えたエキスパートからのリアルタイムサポートを得ることでインシデント解決をスピードアップ

インシデント管理用 Slack スウォーミングにより、チームはインシデントのコラボレーションが容易になりました。インシデントマネージャは、エキスパートファインダで Slack スウォーミングを使用することで、インシデントに対応する適切な人材を特定できます。





パートナーインテグレーション

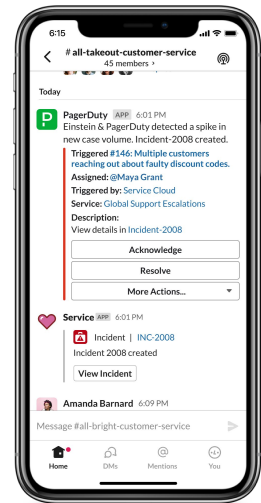
CMDB (ServiceNow または Cadalys)、イベントモニタリング (PagerDuty または Datadog) など、好きなベンダーと統合するオプションが用意されています。また、特定の使用事例に対応するために、お客様自身のエンジニアリングプロジェクト管理システム (Jira) を利用して Service Cloud インシデント管理ソリューションを構築することもできます。

Integrate and Report
Get the most out of Incident Management with partner integrations and out-of-the-box reporting.

Incident Management Dashboard
Quickly glean how your company addresses and resolves incidents with Incident Management reports and dashboard. [Go to AppExchange](#)

PagerDuty
PagerDuty for Service Cloud breaks down silos with a single source of truth for engineering and service teams. Agents and engineers can partner to resolve incidents with PagerDuty alerts for engineers and easy incident monitoring in Salesforce. [Go to AppExchange](#)

Cadalys Sentinel
Cadalys CMDB Sentinel for Service Cloud offers a CMDB for customers to take advantage of Incident Management features. Manage all of your business's assets in one place while using Salesforce's routing, workflow, and collaboration capabilities to minimize disruptions. [Go to AppExchange](#)



レポート

インシデント管理インサイトを取得

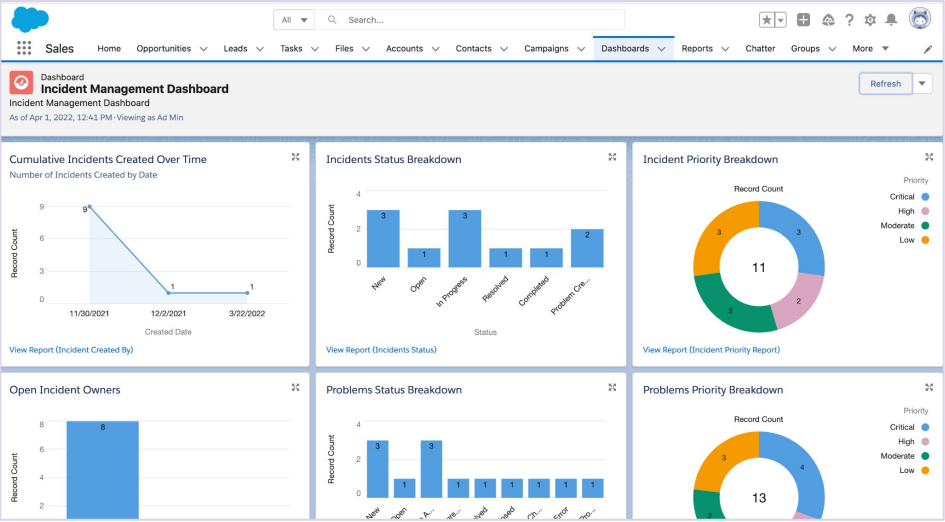
サービスリーダーは、インシデント、問題、変更要求活動に関する標準レポートを使用して、チームがインシデントをどのように管理しているかを詳細に把握できるようになりました。

管理パッケージは、インシデント管理の設定ページまたは直接 [AppExchange](#) からダウンロードできます。

Integrate and Report
Get the most out of Incident Management with partner integrations and out-of-the-box reporting.

Incident Management Dashboard
Quickly glean how your company addresses and resolves incidents with Incident Management reports and dashboard.

[Go to AppExchange](#)



Einstein for Service

リリースノート



フローのケース分類 (パイロット)

ケーブルの作成/更新に基づいてカスタムワークフローを作成

ケースの更新時にワークフローをトリガ

ケースの更新に基づいてトリガするワークフローを制御できます。例: オムニとケース分類を使用して、ケースの更新後に特定のアクションを実行します。

フローで分類タイミングを制御

おすすめをオンデマンドで取得し、作成 / 更新プロセスで各ケースに Einstein からおすすめを適用するタイミングを制御します。

他のサービスとの統合

細かく調整されたコントロールでフローを構築し、Einstein、オムニ、Flow Builder で各種チャネル間のプロセスを自動化します。



Einstein 返信レコメンデーション

Summer '22 の特長

マルチ言語サポート (正式リリース)

返信レコメンデーションは 16 か国語を追加でサポートするようになりました。

- アラビア語、簡体字中国語、繁体字中国語、英語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、日本語、韓国語、オランダ語、ポーランド語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、トルコ語、ロシア語。
- Einstein では、言語ごとに 1,000 件以上の完了したチャットトランスクリプトが必要です。

テンプレート生成の改善

価値実現までの時間と処理時間を短縮し、顧客満足度を改善します。

- 以前は、エージェントの生産性を高めるために、システム管理者またはコンテンツマネージャがクイックテキストや他のコンテンツを作成して管理していました。これからは Einstein がテンプレートを作成し、システム管理者またはコンテンツマネージャがレビューするだけでエージェントが使用できるようになります。
- チャットやメッセージングチャネルに対するインテリジェントなおすすめにより、エージェントはさらにすばやく正確に対応できるようになります。

Einstein 記事レコメンデーション

リリースノート



フローでの記事レコメンデーション

インテリジェントなナレッジオートメーションでケースを回避

推奨記事でデフレクションを促進

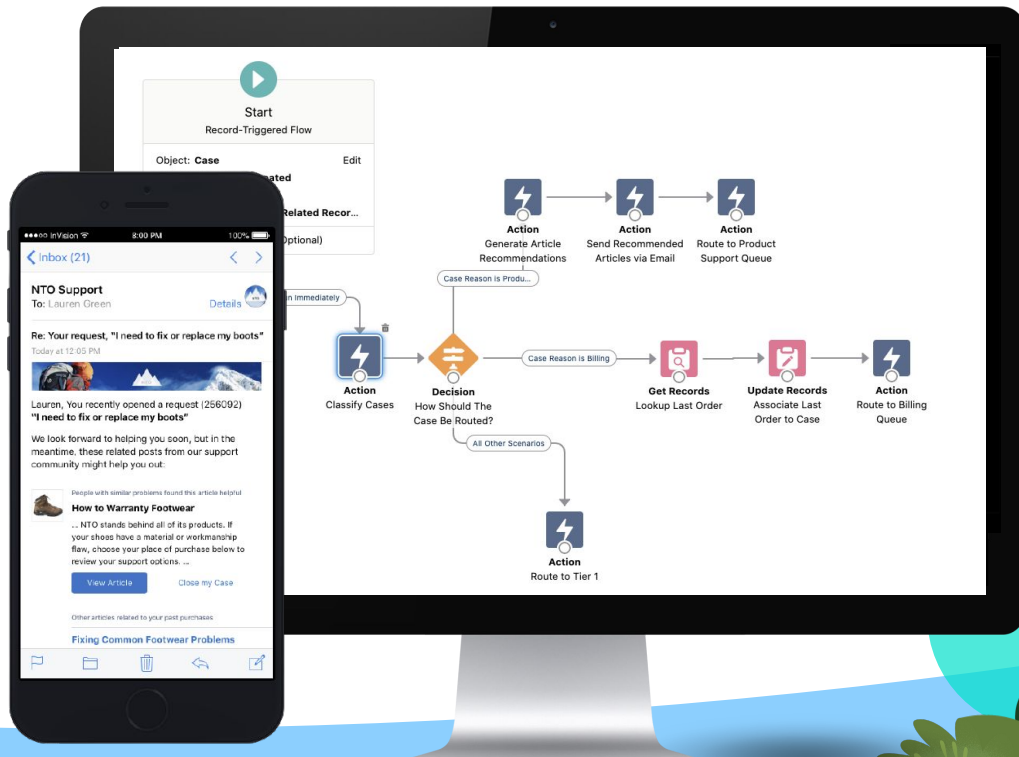
フローで Einstein 記事レコメンデーションを使用して、Web-to-ケースの送信中に関連する記事を使用して顧客に自動応答するか、関連するナレッジを表示します。

インテリジェントなナレッジレコメンデーション

マシン学習を活用して構造化されていないテキストをレビューし、各ケースに最も関連する記事を探し出します。

すべてを総合

Einstein、オムニ、および Flow Builder を使用して、すべてのチャンネルに自動化を組み込む柔軟なソリューション。



会話の記事レコメンデーション (パイロット)



リアルタイムの会話インテリジェンスで関連するナレッジを表示

ナレッジをインテリジェントに推奨

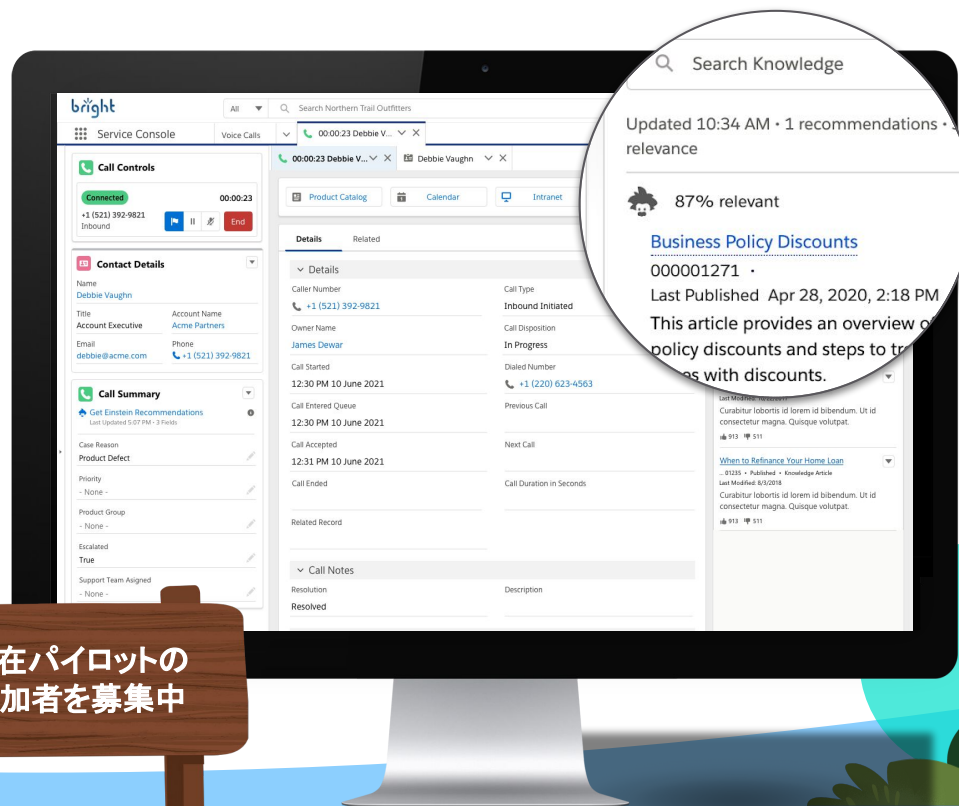
機械学習を活用して、ケースの詳細と会話トランスクリプトを確認し、関連する記事を特定します。

会話と共に進化する回答

サポートのやりとりが展開するにつれて、新しいおすすめでその瞬間のコンテキストのナレッジを表示します。

価値実現までの時間を短縮

シンプルな設定環境により、システム管理者は入力項目をカスタマイズしておすすをすばやく有効化できます。



現在パイロットの
参加者を募集中

Einstein ボット

リリースノート



強化されたボット

よりパワフルで魅力的なボット

新しいチャンネルをサポート

Web やアプリケーション内チャンネル、Slack、ボット API などの新しいメッセージングをサポートします。

オムニチャンネルフロールーティング

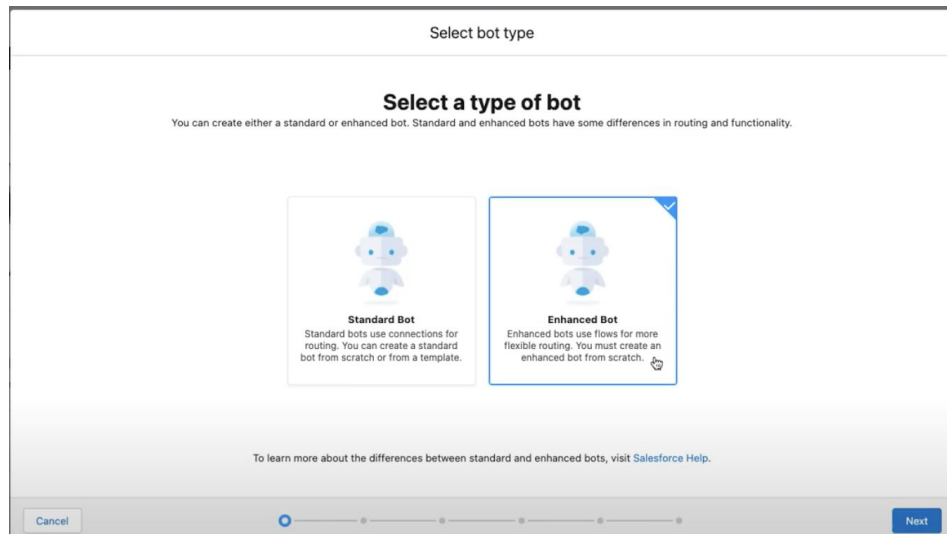
オムニフローのインテリジェンスと柔軟性を活用します。オムニフローにより、より強力で複雑なルーティングルールを設定できます。

リッチコンテンツ

発信添付ファイルなど、構造化されたリッチなコンテンツで魅力的なエクスペリエンスを作成します。

容易なリリース

既存のボットから複製するか、あるいはゼロからでも数分で作成できます。同じ組織で標準ボットと共存できます。



発信添付ファイル

Einstein ボットで発信添付ファイルをサポートすることでリッチな会話が可能に

ボットは、契約書、利用規約、申請フォームなどのドキュメントに対するユーザ要求にも応答できるようになりました。ファイルステップを追加することで、任意の公開コンテンツアセットを添付ファイルとしてユーザに送信できます。送信できるファイルの種別やサイズには制限はありません。

注意: 1つのステップで送信できる添付ファイルは 1つだけです。

The image displays the Einstein Bot interface, illustrating the process of sending an attachment. On the left, a chat window shows a user's message "check this out!" and a bot's response with a PDF attachment named "attachments_pd...". The bot's response includes a "Send Attachment" button and a timestamp "Sent • 4:53 PM".

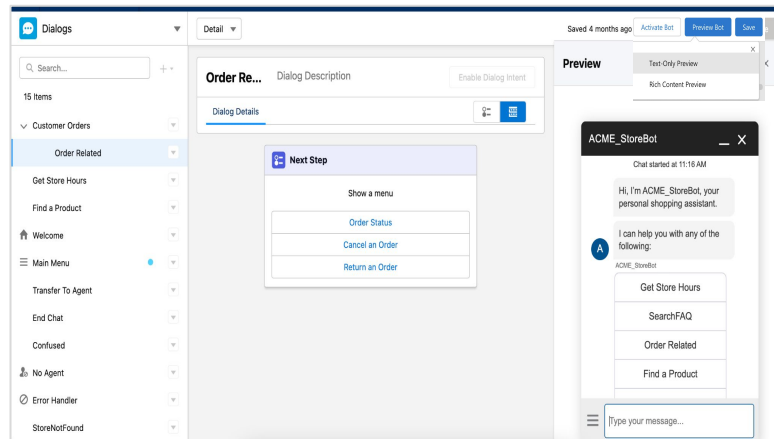
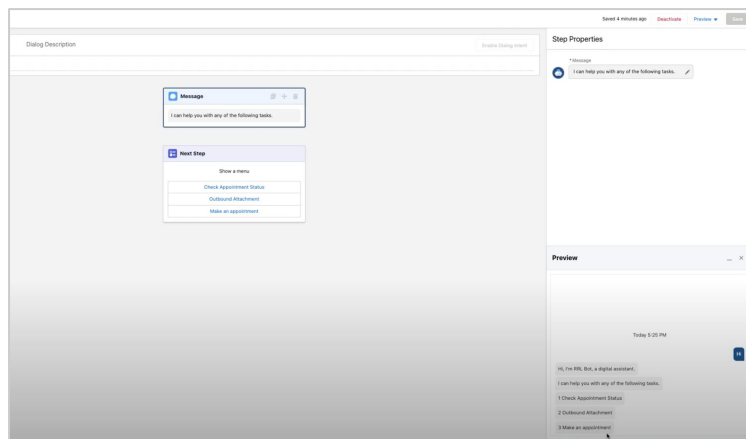
The main part of the image shows the "Outbound..." dialog configuration screen. The "Dialog Description" section is visible, with a "Message" step containing the text: "Please download this form. Fill it out and send it back to secure your appointment." Below the message, a toolbar includes options for "Message", "Question", "Action", "Rules", and "File". The "File" option is highlighted with a blue box and a blue arrow pointing to a "File" step in the dialog flow below. This step also contains the same text as the message above.

On the right, the "Step Properties" panel is shown. It includes a "File Name" field with a "Select file..." button and a search icon. Below this, the "Appointment Form" is listed as the selected file asset.

テキストのプレビュー - ベータ

ボットのダイアログ、会話フロー、ロジックをテストして、エンドユーザエクスペリエンスを最適化

会話の要求 / 応答フローをシミュレーションすることで、手間の掛かる設定なしで会話の設計フローとロジックをテストできます。チャネルの設定やボットの有効化を行うことなく、会話フローを直ちに簡単にテストできるようになりました。



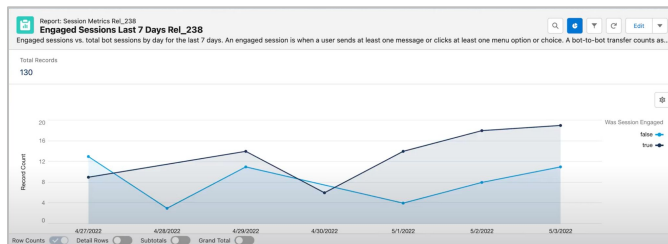
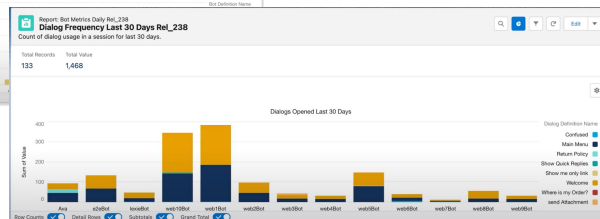
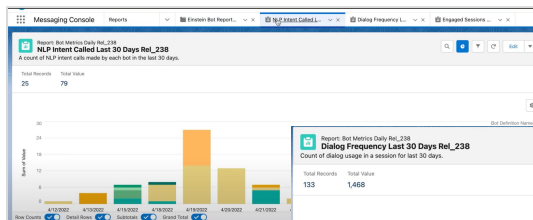
Einstein ボット分析

ボットのパフォーマンスに関するアクション可能インサイトの標準レポートが追加されました

追加のライセンスが必要

- ボットの会話セッション、ダイアログ、インターネットモデルパフォーマンスを分析するための新しい標準レポート。使用パターンを把握して、ボット設計をより効果的に最適化できます。
- 日次レポートと月次レポートにより、ボットのセッション、ダイアログ、インターネットモデルパフォーマンスを詳細に分析できます。

REPORTS	Name	Description	Folder	Created By
Recent	Transfers Last 30 Days Rel_238	A count of bot-to-bot transfers by frequency by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Created by Me	ELU Entity Detected Last 30 Days Rel_238	A count of ELU entity calls successfully made by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Private Reports	Transfers by Dialog Last 30 Days Rel_238	A count of bot-to-bot transfers by dialog by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Public Reports	ELU Entity Detected Today Rel_238	A count of ELU entity calls successfully made by each bot today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Trended Reports	Transfers by Dialog Today Rel_238	A count of bot-to-bot transfers by dialog by each bot today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
All Reports	Transfers Today Rel_238	A count of bot-to-bot transfers frequency by each bot today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
FOLDERS	ELU Intent Detected Today Rel_238	A count of ELU intent calls successfully made by each bot today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Created by Me	Dialogs Used Today Rel_238	Distribution of the count of dialogs started per session today	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
Shared with Me	ELU Intent Detected Last 30 Days Rel_238	A count of ELU intent calls successfully made by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
FAVORITES	Dialogs Used Last 30 Days Rel_238	Distribution of the count of dialogs started per session over the last 30 days	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
All Favorites	Goals Achieved Last 30 Days Rel_238	A count of goals achieved by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	Goals Achieved Today Rel_238	A count of goals achieved by each bot by hour for today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	ELU Intent Labels Last 30 Days Rel_238	A count of ELU intent labels called by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	ELU Intent Labels Today Rel_238	A count of ELU intent labels called by each bot by hour for today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	NLP Intent Labels Today Rel_238	A count of NLP intent labels called by each bot by hour for today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	NLP Intent Labels Last 30 Days Rel_238	A count of NLP intent labels called by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	Polarity Detected Last 30 Days Rel_238	A count of polarity calls successfully made by each bot in the last 30 days.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process
	Polarity Detected Today Rel_238	A count of polarity calls successfully made by each bot by hour for today.	Einstein Bot Reports Rel_238	Automated Process



Einstein ボットテンプレート (ベータ)

自分自身の Einstein ボットテンプレートを作成して共有

Einstein ボットテンプレートをゼロから作成するか、既存のボットから複製できます。

Salesforce 組織間で共有したり、AppExchange で公開できます。

Einstein ボットテンプレートの設定ホームのタブが追加されました。 テンプレートを再利用することで作成の手間を省いて、新しいテンプレートビルダーで簡単にリリースできます。

The screenshot shows the Salesforce Setup console for Einstein Bots. The main content area displays the 'EINSTEIN BOTS' header and a carousel of three cards: 'Einstein Bots Trails', 'What Makes Bots Tick?', and 'Understand Einstein Bots Dialogs'. Below this, the 'My Bots' section is active, showing a 'Templates (Beta)' tab. A search bar is present, and a table lists available templates.

Name	Description	Created Date
Einstein Bot Scratch Template	Start with a boiler plate bot and grow it from the ground up.	Apr 08, 2022
Einstein Bot Orders & Cases Template	Manage orders and customer support issues in a simple and straight forward bot.	Apr 08, 2022
Einstein Bot B2C Sales Template	Handle sales prospecting seamlessly and automatically with this powerful lead generation bot.	Apr 08, 2022
Einstein Bot Education Cloud Template	Provide financial aid information as well as admission paths in a conversation fashion with this clever...	Apr 08, 2022

会話キャンバスの機能強化

改善された会話設計インターフェース

Einstein ボット会話キャンバスは、ボットビルダーダイアログページで利用できる新しいユーザエクスペリエンスです。今回のリリースでは機能を次のように拡張しました。

- 会話フローへのダイアログのドラッグアンドドロップ
- ダイアログのドラッグアンドドロップによるダイアログリストの順序変更
- 新しいダイアログコンポーネントライブラリ
- ライブラリから会話フローへのダイアログコンポーネントのドラッグアンドドロップ

The screenshot displays the Einstein Bot Builder interface for a bot named "Einstein Dealership Bot - ver. 4". The main canvas shows a sequence of dialog components:

- Question:** A question card with the text: "Ok, {Customer_Name}, I'm ready to schedule a {Appointment_Type} appointment for your {Car_Make} with license plate {License_Plate} on...". It includes "Yes" and "No" buttons.
- Action:** An action card labeled "Create Appointment".
- Rules:** A rules card with conditions and actions. The condition is "Customer Appointment is not set" and the action is "Redirect to Dialog: Unexpected Error".
- Message:** A message card with the text: "Done! We'll see you on {Appointment_Date_Time}! Your appointment id is: {Customer_Appointment_Id}."

On the right side, the "Step Properties" panel is visible, showing configuration options for the selected "Question" component, such as "Question to Ask", "Choices to Display", and "Response Storage".

アプリケーション内および Web のメッセージング

Service Cloud UE + デジタルエンゲージ
メントが必要
リリースノート



追加のラ
イセンスが
必要

新登場： アプリケーション内および Web の メッセージング

年中無休、24 時間のカスタマーサポート

Web とモバイルアプリケーション内で非同期メッセージ会話を提供し、各インタラクションを AI 搭載のチャットボットで自動化します。

通知で会話に再エンゲージ

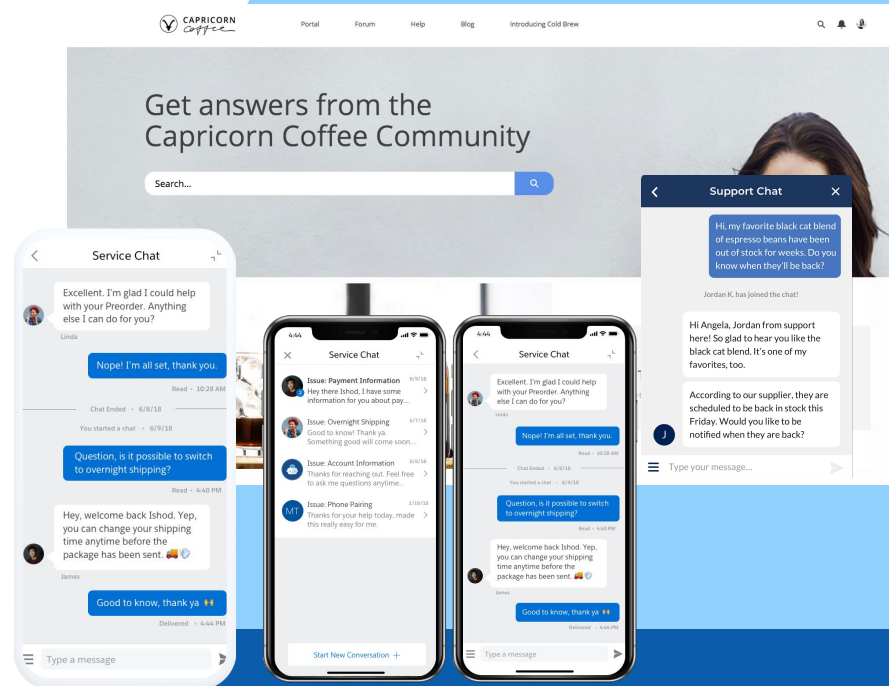
顧客をアプリケーション内に留める必要を無くし、会話を再開するときにはアラートを送ります。

最新のメッセージングエクスペリエンスを実現

タイピングおよび配信インジケータ、リッチコンテンツ、添付ファイルをスレッドで活用することで、会話で顧客の期待に応えます。

エージェントの生産性と満足度を向上

エージェントがより多くの会話を同時に処理できるようにして、適格な答えを見つけるための時間を増やし、転送やエスカレーションを減らします。



Service Cloud Voice

Service Cloud Voice は 3 種類があります。これは、テレフォニープロバイダ、設定プロセス、その他の特性によって異なります。それらの比較は[こちら](#)を参照してください。

[リリースノート](#)



スーパーバイザの介入による通話者エスカレーションの管理

追加のライセンスが必要

スーパーバイザは、オムニスーパーバイザから進行中の通話を聴きながら、エージェントをすばやく補助したり、サポートを提供したりできます。スーパーバイザが会話に割り込むと、エージェントには通知されますが、顧客には通知されません。

The screenshot displays a call monitoring interface. At the top, a window titled "Call Monitoring" shows the phone number "4157157447" and buttons for "Conference" and "Leave Call". Below this, a main interface shows a "Voice Calls" tab with a list of calls. The selected call is "(415) 715-7447" with a duration of "00:02:22". A notification banner at the top right of the call details states: "A Supervisor Joined the Call. Dev User joined the call and can participate." Below the notification is a table with the following data:

Related Record	Call Started	Call Duration	Call Type
	5/5/2022, 2:08 PM		Inbound

Below the table, there are tabs for "Details", "Feed", and "Related". The "Details" tab is active, showing the following information:

Caller Number	Call Type
(415) 715-7447	Inbound
Owner Name	Call Status
	in-progress

At the bottom left, there is a text input field with the placeholder "Type a whisper..."

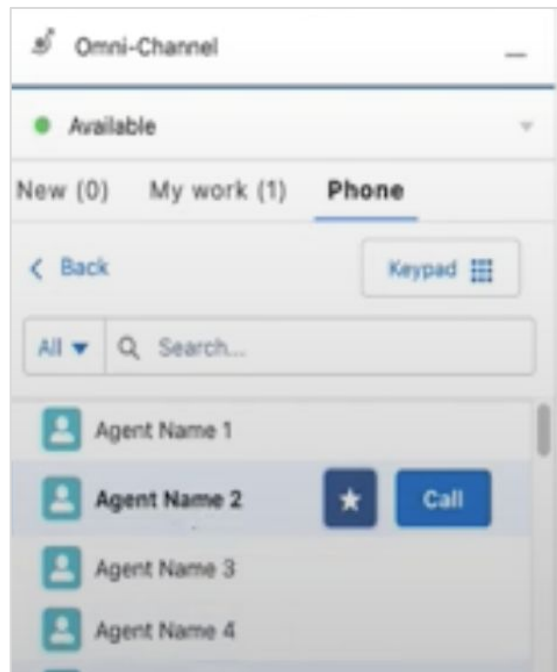
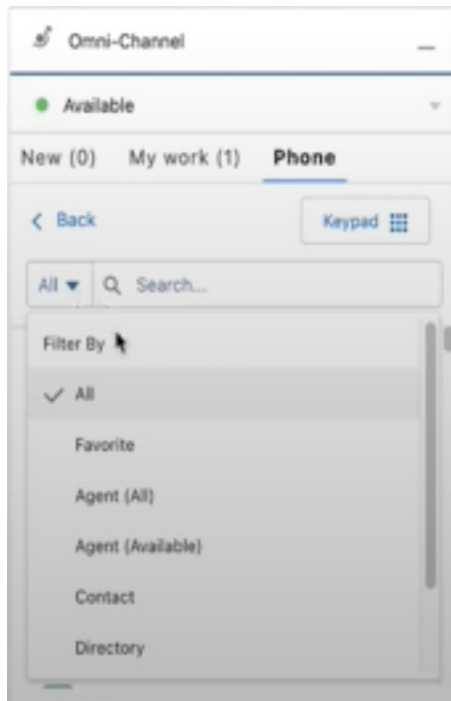


より効率的な通話転送

強化された通話転送エクスペリエンス

エージェントは、取引先責任者種別によって転送先を絞り込んで、お気に入りの取引先責任者をマーク/マーク解除できるようになりました。

これはエージェントが通話をすばやく転送するためのカギとなり、検索結果を絞り込めることで必要な時間を短縮できます。



オムニチャネル

リリースノート



スーパーバイザモニタリング/フラグ有効化/示唆

音声通話とメッセージングセッションでエージェントを監視してサポート

示唆

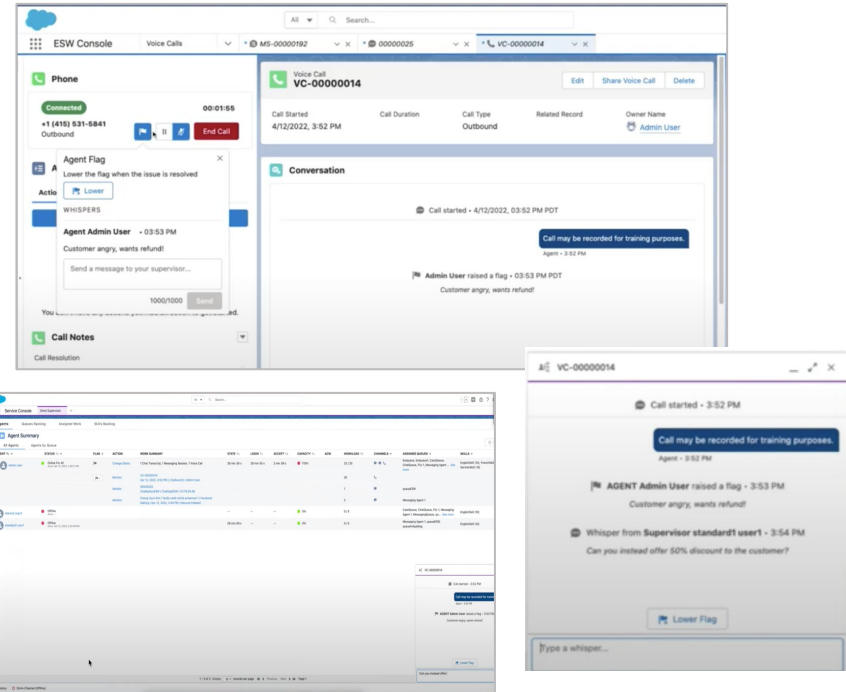
スーパーバイザとエージェントは、音声通話とアプリケーション内/Webセッションのメッセージングで、示唆を介して双方向のチャットができるようになりました。

フラグ有効化

音声通話とアプリケーション内/Webセッションのメッセージングでエージェントが利用できます。

フラグ有効化 API

オムニツールキット API に表示され、フラグ有効化の自動化に使用できます。

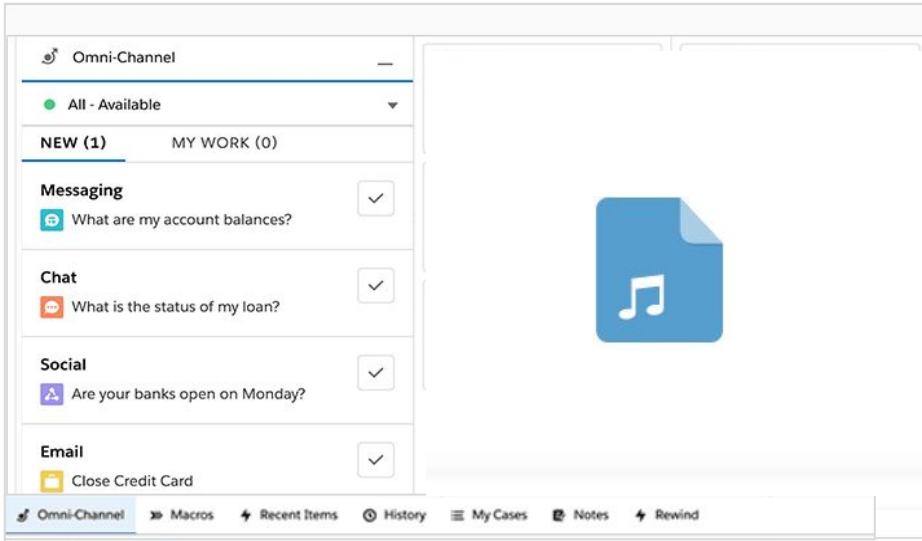


オムニ設定可能サウンド

エージェントに対して再生されるアラートを設定することでエージェントエクスペリエンスを変更

システム管理者に用意されているオプション

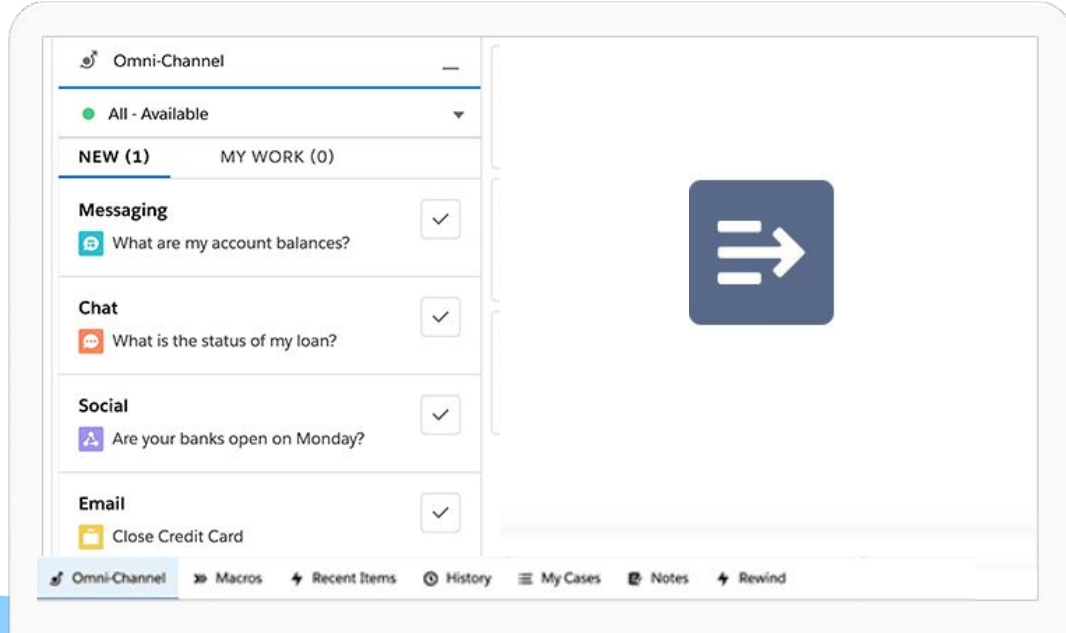
- サービスチャネルごとに異なるサウンドを設定することで、どのチャネルが配信中であるかをエージェントに通知できます。
- プレゼンス設定でエージェントグループごとにサウンドを変更することで、それぞれに対して固有のエクスペリエンスを実現できます。
- サウンドの再生時間を設定できます。再生時間を長くすることで、エージェントが気付かない状況を回避できます。



チャンネルによる自動受け入れ

システム管理者は、作業項目がサービスチャンネルや現在のプレゼンス設定レベルで自動的に受け入れられるように設定できます。

これにより、たとえばエージェントがチャットを自動的に受け入れて、音声通話やケースは自動的に受け入れないように設定できます。



オムニフローでのボットへの / からの動的ルーティング

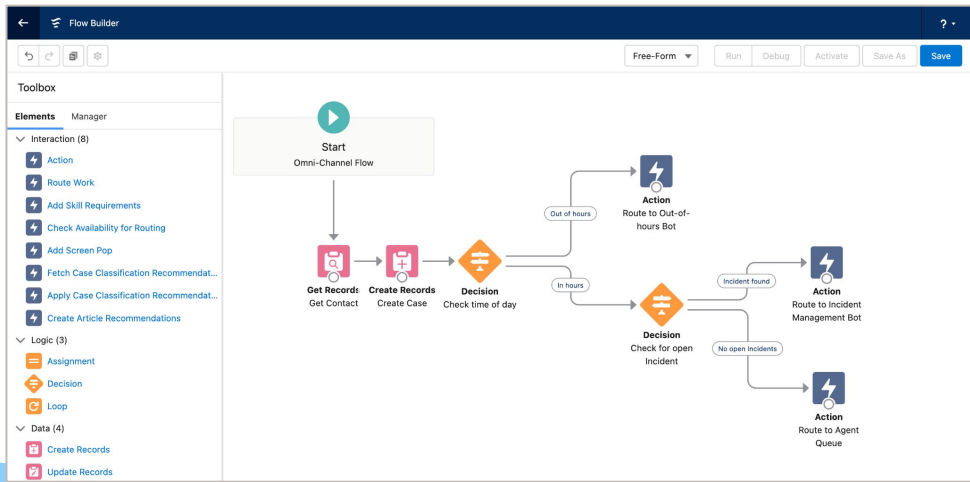
どのボットにいつルーティングするかを決定するビジネスルールを構築

営業時間外やキューが満杯の場合のボットへのルーティングなどの意思決定が可能になります。

ボットからオムニフローを呼び出してエージェントに転送できるようになりました。

オムニの全パワーをボットに解放できます。

事前スキルルーティング、エージェントへの直接ルーティング、画面ポップなどの新機能も用意されています。



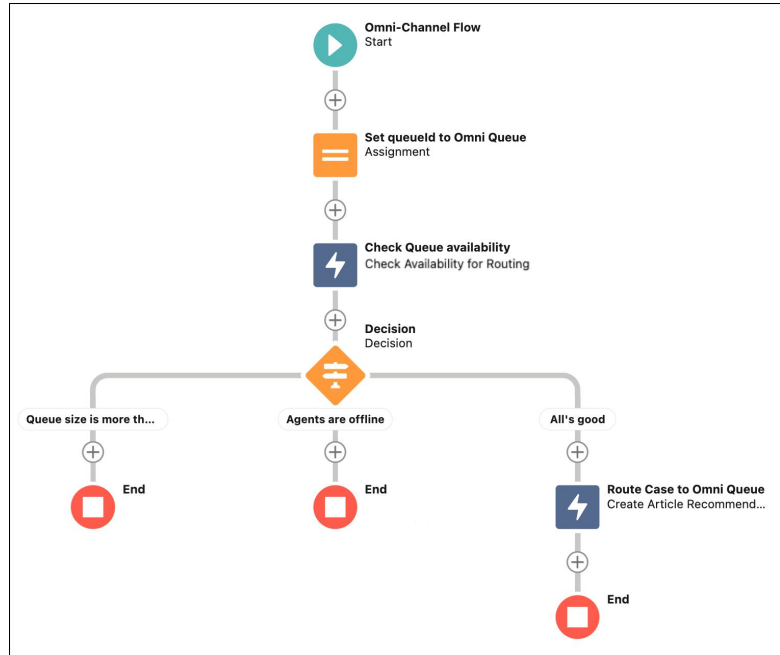
[ルーティングに対応可能か調べる] アクション

エージェントの対応可能状況を確認することで、よりスマートなルーティング意思決定が可能に

[ルーティングに対応可能か調べる] アクションの結果に応じてケースをキューにルーティングするかどうかを判断するには、決定要素を追加します。

要素内で、各条件に対して想定される動作を定義します。たとえば、1人以上のエージェントがオンラインでキューサイズが10以下であれば、ケースを[作業を転送]アクションでケースをキューにルーティングします。

このスクリーンショットには、起こりうる3つの条件が示されており、それぞれに別のルーティング動作が割り当てられています。



ワークフォースエンゲージメント管理

Enterprise Edition と Unlimited Edition
すべての機能で WEM Planner ライセンス
が必要

[リリースノート](#)



監視と予測コンポーネント

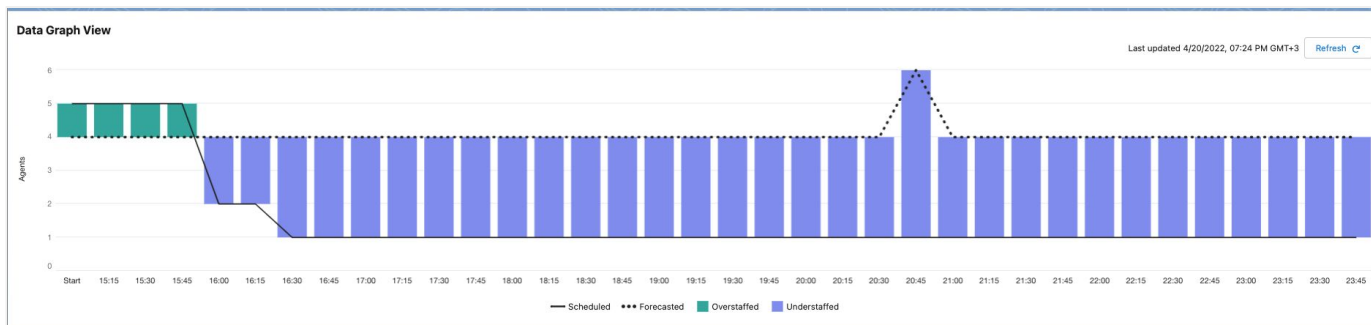
日々の人員配置の問題を見つけて対処

リソースギャップをただちに発見

監視と予測により、計画と、実際にコンタクトセンターが受けているボリュームを比較できます。ギャップを早期に発見して対応し、アクションを実行できます。

商談への可視性により待機時間を活用

忙しくなりそうもないと予測した場合には、待機時間でエージェントをトレーニングしたり、早めに仕事を切り上げたりできます。



エージェントの能力向上

エージェントがシフトを受け入れるか拒否するかを選択して自分でスケジュールできるようにすることで、エージェントのエンゲージメントを高めます。

スケジュールの変更をエージェントに常に知らせることで信頼を構築します。

実践的なスケジュールをすばやく作成

エージェントフィードバックを早期に取り込むことで、作成または調整する必要があるスケジュールの数を減らします。

エージェントの可視性を高める

エージェントのスケジュールを最短 5 分間のシフト区分に分割することで、エージェントがシフトに対応しやすいようにします。

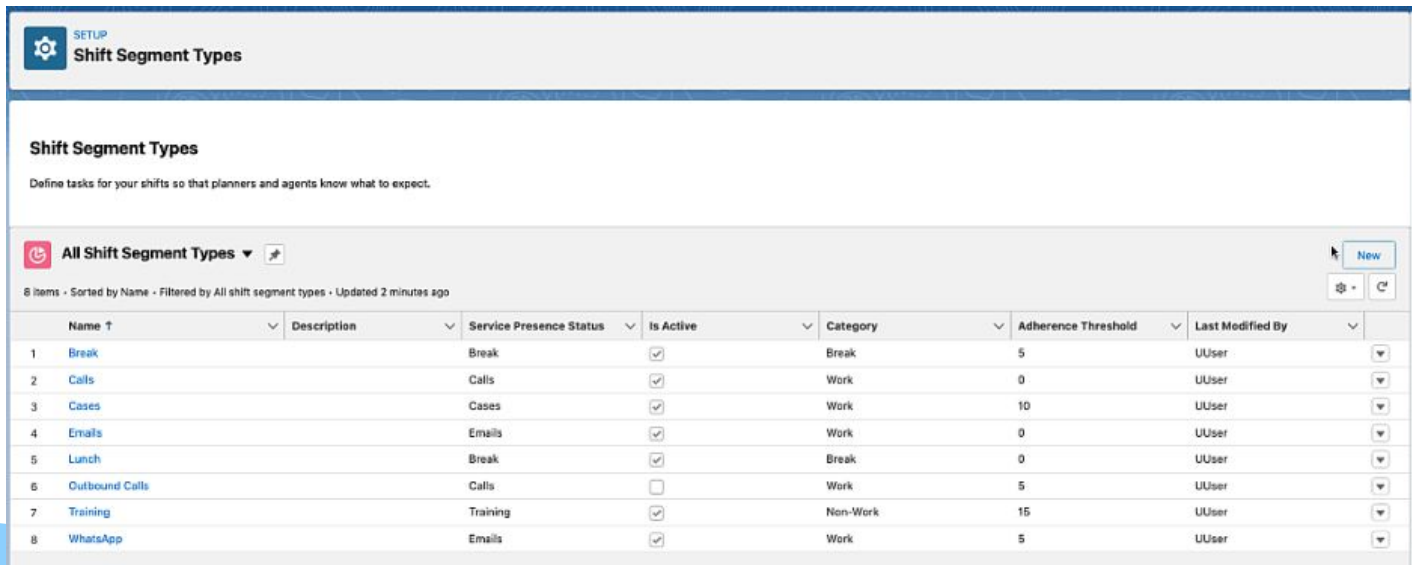
The image shows a screenshot of a user's schedule interface for Jessica Tanaka. The interface displays a calendar view for the period from May 1, 2022, to May 7, 2022, with the time zone set to America/Los_Angeles (GMT-07:00). The schedule is organized by day (Sun to Fri) and time (9 AM to 3 PM). Various shifts are shown as colored blocks, including 'Shift 9AM-5PM', 'Live Chat 10:30AM-12:30PM', 'Break 12:30-1PM', 'Live Chat 1-3PM', 'Email 3-5PM', 'Call Center Voice 9-11AM', and 'Shift 1-3PM'. An email notification is overlaid on the bottom right, stating: '[RD] You were assigned a shift. [sent via CORE4-TEST1-USWEST2 mail server] no-reply@salesforce.com to me'. The email content includes the Salesforce logo and the text: 'You are now scheduled for SFT-0117 from 5/4/2022, 7:00:00 AM PDT to 5/4/2022, 1:00:00 PM PDT.'

シフト区分

シフト中に特定の活動を割り当てる

5 分間の休憩から 3 時間のトレーニングまで、コンタクトセンターでの現実をより効果的に反映したスケジュールを作成します。

エージェントのスケジュールを、通話、休憩、トレーニング、ケース作業などを反映させた最短 5 分間のシフト区分に分割することで、エージェントがシフトに対応しやすいようにします。



SETUP
Shift Segment Types

Shift Segment Types
Define tasks for your shifts so that planners and agents know what to expect.

All Shift Segment Types + New

8 items • Sorted by Name • Filtered by All shift segment types • Updated 2 minutes ago

Name ↑	Description	Service Presence Status	Is Active	Category	Adherence Threshold	Last Modified By
1 Break	Break	Break	<input checked="" type="checkbox"/>	Break	5	UUser
2 Calls	Calls	Calls	<input checked="" type="checkbox"/>	Work	0	UUser
3 Cases	Cases	Cases	<input checked="" type="checkbox"/>	Work	10	UUser
4 Emails	Emails	Emails	<input checked="" type="checkbox"/>	Work	0	UUser
5 Lunch	Break	Break	<input checked="" type="checkbox"/>	Break	0	UUser
6 Outbound Calls	Calls	Calls	<input type="checkbox"/>	Work	5	UUser
7 Training	Training	Training	<input checked="" type="checkbox"/>	Non-Work	15	UUser
8 WhatsApp	Emails	Emails	<input checked="" type="checkbox"/>	Work	5	UUser



Field Service



Field Service Mobile

リリースノート



オフラインブリーフケースマルチレベル

派遣作業員向けにオフラインデータを最適化

オフラインデータを派遣作業員が利用できるように宣言的に定義します。

複数の関連オブジェクトが含まれるデータセットを組織で使用する場合は、関連レコードプライミング機能が便利です。システム管理者が相関する関連レコードデータを選択できるため、オフラインユーザが不要なレコードをダウンロードすることを抑制できます。

たとえば、派遣作業員は、ロケーションに関連した納入商品や、価格表に関連した商品を表示できます。

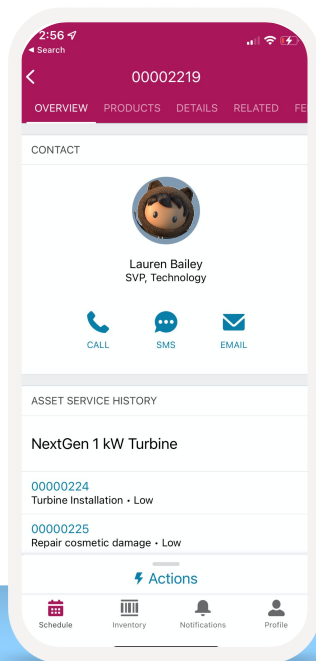
The screenshot displays the Salesforce configuration interface for defining offline data sets. On the left, a navigation pane shows the 'Offline' section with 'Briefcase' expanded to show 'General', 'User Reports', 'Conflict Management', and 'Purging'. The main area is titled 'Data Sets' and includes 'Add' and 'Remove' buttons. Below this, it says 'Define which records appear offline for users with this configuration'. A tree view shows the hierarchy: Account > Reports > Assets (highlighted in blue) > U.S., Europe, and Contracts > 2017, 2018, 2019. On the right, the 'Sales Order' configuration is shown. It includes a 'Filter by field' section with a table of filters: Currency (Equals, Dollars), Tax (Equals, 50,000,000.0,000...), Customer Name (Equals, Monica Peixoto), Total Sum (Equals, -), Created Date (Not equal to, 09/20/19), Budget Score (Greater than, A), and Days Left Until Expiry (Less or equal, 30 days). Below the filters is a search bar containing '*1 OR ((3 AND 4) OR 2)*'. There are '+ Add Row' and '- Remove Row' buttons. At the bottom, the 'Set Max Record Limit' section has radio buttons for 'No limit' and a selected radio button for '5000 records'. The 'Ordered by' and 'Sort' sections both have 'None' selected in their respective dropdown menus.

パーソナライズされたフレキシブルな派遣作業員エクスペリエンス



モバイルマップの表示/非表示オプション

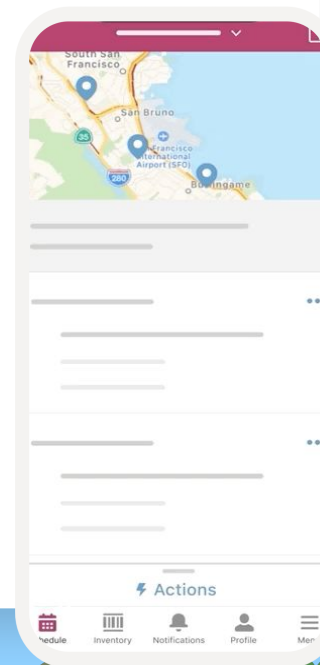
広い画面スペースが必要な場合や、リモートワークや同じサイト内で地図や運転指示が不要な場合には、地図コンポーネントを非表示にできます。



状況の自動変更

ユーザに更新をインテリジェントに促すことで、状況の変更プロセスを簡素化しました。

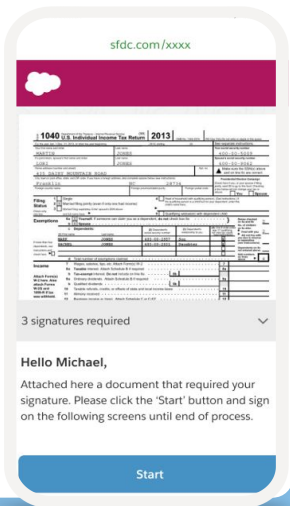
たとえば、ユーザがオンサイトになったときに状況の更新をユーザにアラートします。



予定アシスタントの機能強化

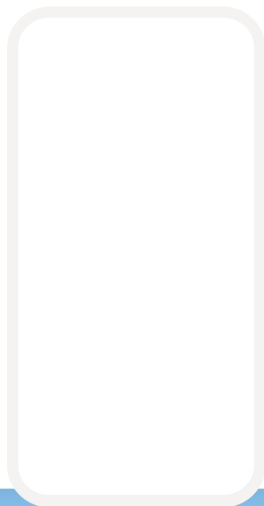
非接触署名

顧客は、自分の個人デバイスからサービスレポートに署名できます。



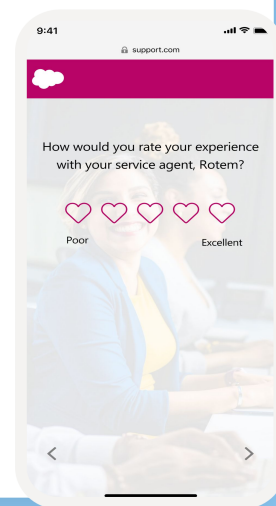
派遣作業員の正確なロケーション

予定されているロケーションへの移動中に技術者の正確なロケーションを表示します。



フィードバックインテグレーション

Salesforce Field Service を Salesforce アンケートや GetFeedback に統合します。



リソース管理

リリースノート



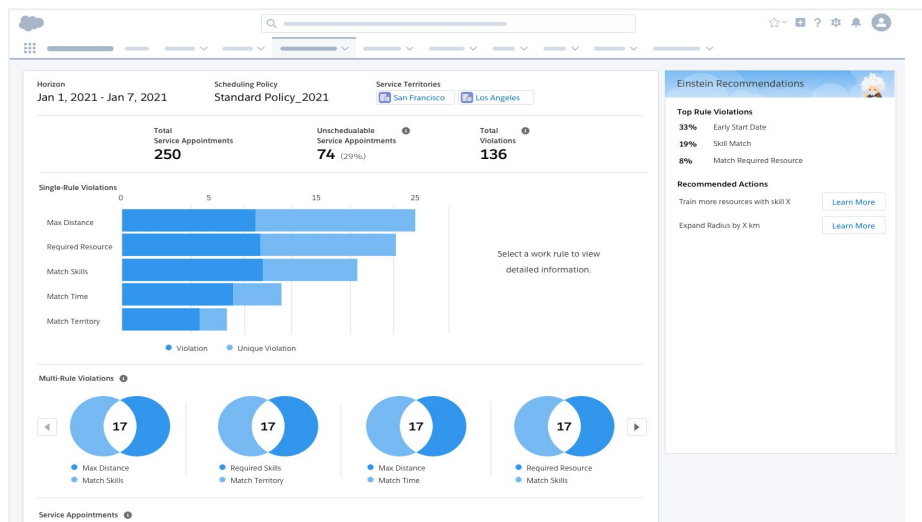
最適化ハブ (ベータ)

統合ハブで最適化の改善を確認できます。

最適化後のリソース稼働率、対応時間、移動時間の改善状況を追跡します。

最適化インサイトを有効化して、最適化ハブ Lightning Web コンポーネントを最適化要求レコードページに追加するだけで、スケジュール関連の評価指標を一元化されたハブで可視化できます。

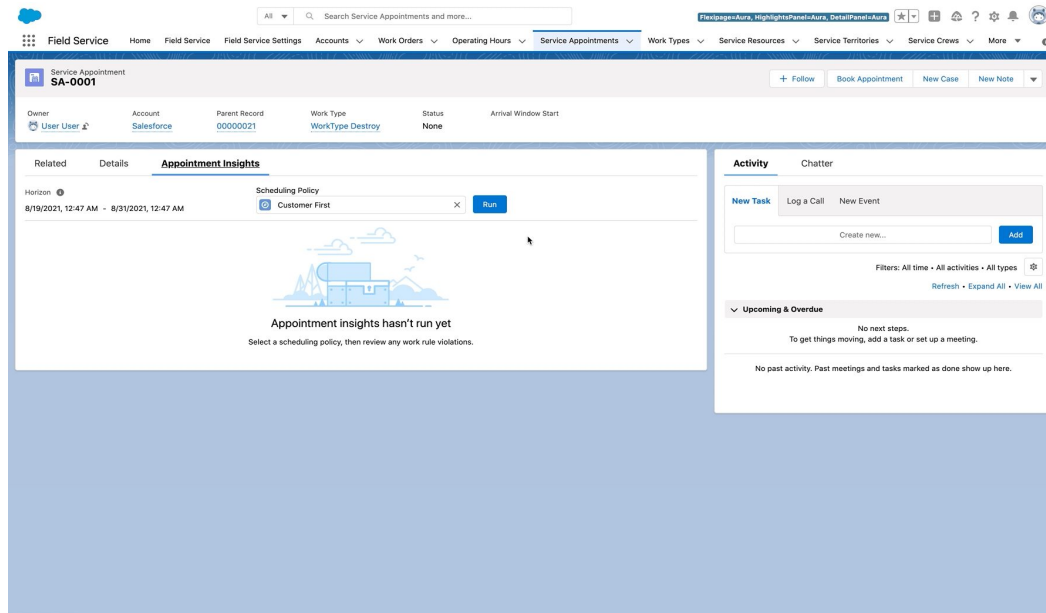
最新の最適化の実行による変化のインサイトを取得して、さらに改善するためのスケジュールポリシーの変更に関するおすすめを表示します。



予定インサイト (ベータ)

予定インサイトでスケジュールのおすすめを取得

スケジュールできないサービス予定を分析して、有効な候補を見つけるためのアクションを決定します。



The screenshot shows the Salesforce Field Service interface for a Service Appointment (SA-0001). The main section is titled "Appointment Insights" and includes a "Scheduling Policy" dropdown set to "Customer First" with a "Run" button. Below this, a message states: "Appointment insights hasn't run yet. Select a scheduling policy, then review any work rule violations." The right sidebar contains an "Activity" section with options for "New Task", "Log a Call", and "New Event", along with a "Create new..." button and filters for "All time" and "All activities".

予定バンドル



ライブ更新

予定が変更、削除、追加された場合に操作をリアルタイムで調整します。

Scheduling

GENERAL LOGIC SCHEDULING POLICIES DYNAMIC GANTT ROUTING **BUNDLING**

Service appointment bundles are active.

Automated Bundling OFF

Schedule the bundling process during low-activity times.

Day of week Day of month

Hour Minute

Sun Mon Tue Wed Thu Fri Sat

23 0

Live Bundling ON

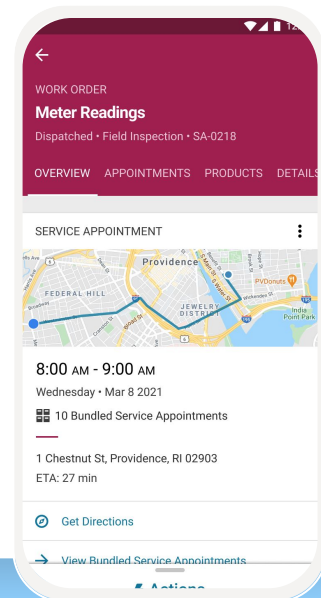
Automatically updates bundles when service appointments are modified, deleted, or added to your appointment list.

Bundle Update Frequency (in minutes)

期間の調整

同じロケーションに予定が複数入っている場合には設定時間を最短に設定します。

例: 同じロケーションであれば駐車やセキュリティクリアランスは1回で済むため、これらの時間を短くします。



納入商品管理

リリースノート



作業指示生成の可視性

何を間違っていてそれにどう対処すべきかを把握する

2つの新しい状況と改善された Chatter メッセージにより、作業指示の生成がエラーとなった場合に問題と解決策を簡単に見つけられるようになりました。

The screenshot shows a Salesforce record for a Maintenance Plan (MP-0010). The record includes fields for Maintenance Plan Title, Work Type, Start Date, End Date, and Date of the first work order in the next batch. The 'Work Order Generation' section is expanded, showing fields for Work Order Generation Method, Service Appointment Generation Method, Frequency, Generation Timeframe, Frequency Type, Generation Timeframe Type, Maintenance Window Start (Days), Date of the first work order in the next batch, and Maintenance Window End (Days). The 'Work Order Generation Status' field is highlighted with an orange box and shows the value 'No Work Order Generated'.

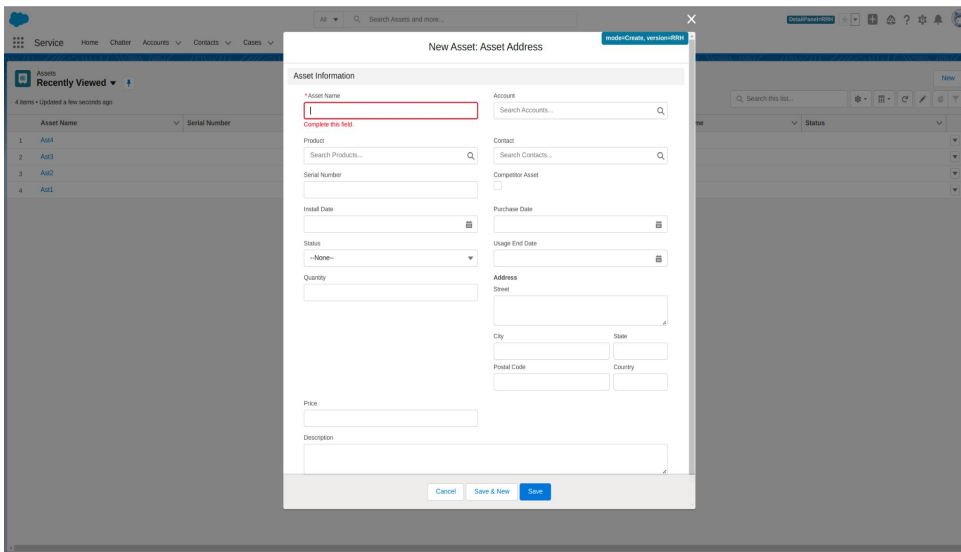
The screenshot shows a Chatter message from an Automated Process. The message text reads: "We couldn't generate records because you exceeded the work order limit for this maintenance plan. To decrease the number of work orders, decrease cadence of Work Order, decrease the generation timeframe, or remove some of the maintenance assets." Below the message, it says "Seen by 1".

This is a close-up of the 'Work Order Generation Status' field from the screenshot above. The field is highlighted with an orange box and shows the value 'Needs Review'.

納入商品の住所

大規模なカスタマーサイト内で納入商品の正確な住所を追跡

納入商品で住所項目を使用することで、正確なロケーションを追跡して、運転者が目的地に正しく着けるようにすることができます。たとえば、大学のキャンパスで、異なるビルにあるさまざまな納入商品の正確な住所を追跡できます。



salesforce

CRM Analytics



新しい「ホーム」へようこそ!

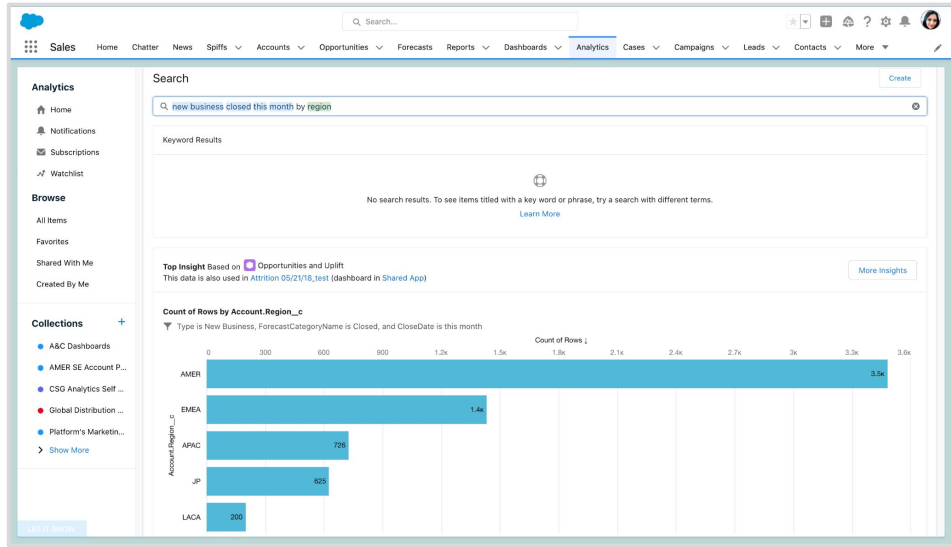
Analytics Studio ホームにいくつかの大幅なアップグレードが追加

統合ホーム (ベータ)

CRM Analytics、レポート、ダッシュボードで複数のタブを切り替える必要がなくなりました。統合ホーム (ベータ) は、これらをすべて 1 つのエクスペリエンスにまとめます。このタブは、CRM Analytics へのアクセス権を持っていないユーザも含めて、すべてのユーザが利用できます。

検索インサイト(正式リリース)

検索インサイトは、CRM Analytics でデータを発見して探索するための新しい手段であり、CRM Analytics ユーザがアナリストに頼らずにインサイトをすばやく取得できるようにします。検索インサイトは、推奨されるインサイトに加えて、同じようなインサイトを含む関連 CRM Analytics ダッシュボードも表示するため、ユーザが CRM Analytics 製品を開始するためのスタートポイントとなります。



次のレベルのダッシュボード構築機能

コンポーネント、繰り返し、動的テキスト機能を強化

コンポーネントウィジェットにより発見を容易にして 上限を緩和

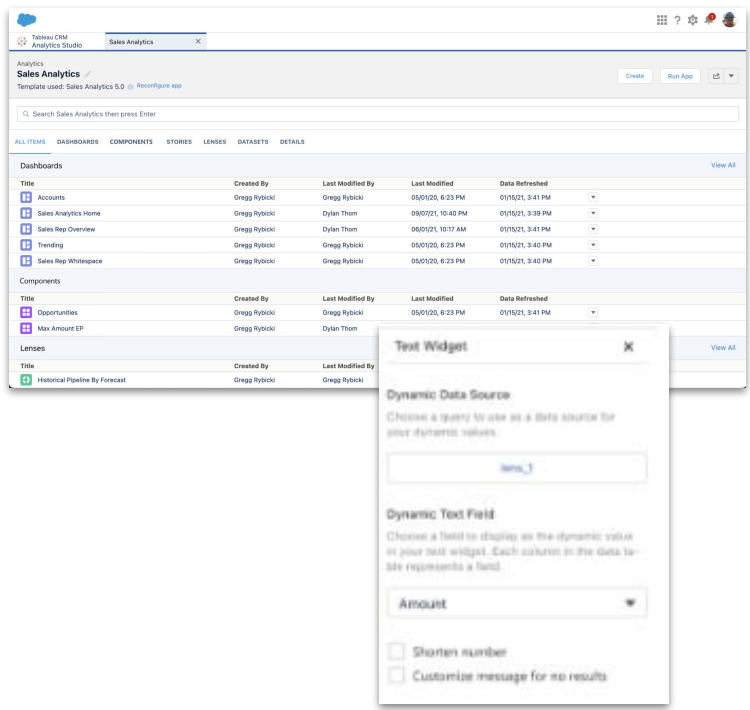
Studio のホームからコンポーネントを容易に検索して作成できるようになりました。また、ダッシュボードあたりのコンポーネント上限を 10 個から 20 個に緩和しました。

テキストウィジェットと基準線の柔軟性が向上

テキストウィジェットや基準線に含まれるすべての動的項目の数値を短縮できるようにしました。また、これらの動的項目から結果が帰されない場合のカスタムメッセージも追加できます。

繰り返しウィジェットのアクション

今回のリリースでは、最初に 1 クリックアクションを使用してクエリレベルで設定して、この項目を繰り返しのテキストウィジェットに追加することで、繰り返しウィジェットにアクションを追加できるようになりました。

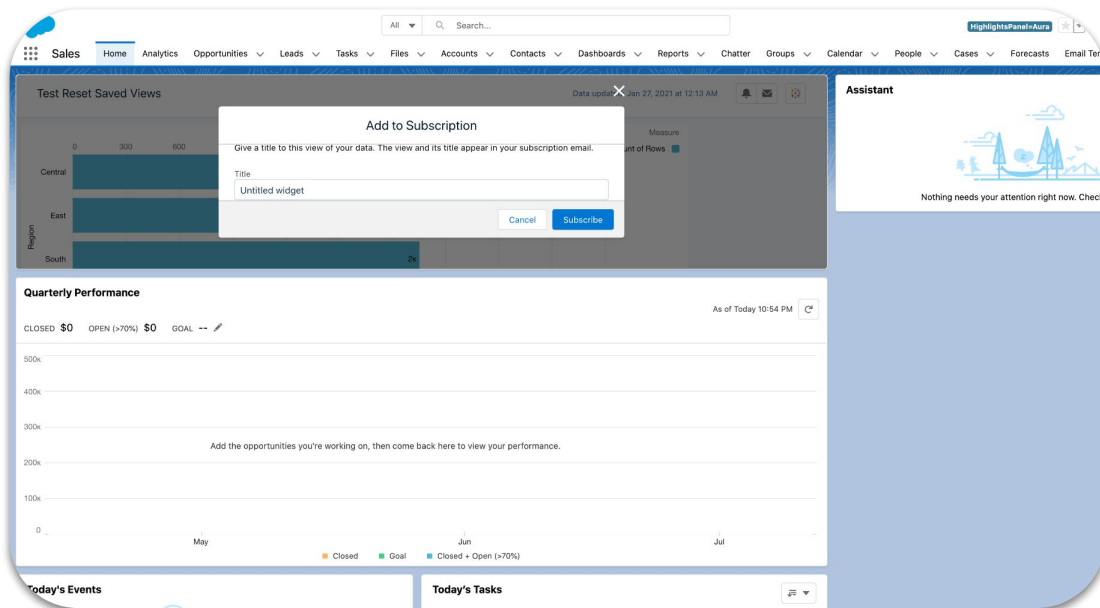


LWCにより Lightning への埋め込みを強化 (ベータ)



埋め込みダッシュボードの読み込みが高速化

新しい LWC (ベータ) により、ダッシュボードの読み込みが高速化し、メニュー、フライアウト、その他のモーダルがダッシュボードのスペースに制限されることがなくなりました。

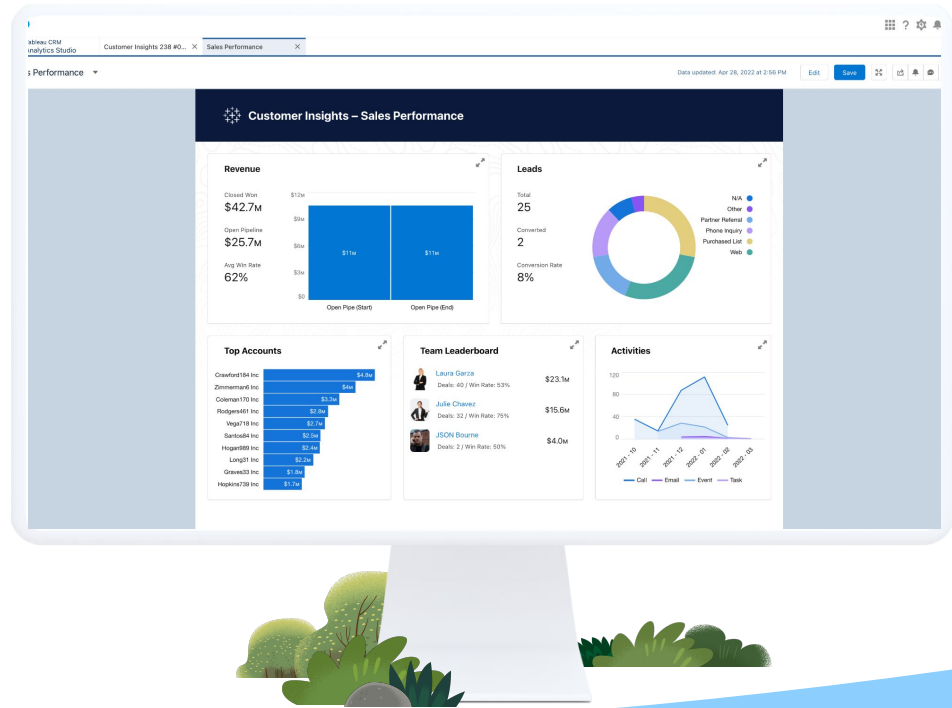


顧客インサイト分析

新しい CRMA 機能を使用して顧客の意識を高める新しいダッシュボード

事前作成済みの分析コンポーネントで価値実現までの時間を短縮します。

- 取引先埋め込みダッシュボード: 新しい繰り返しウィジェット
- 新しい商談埋め込みダッシュボード
- 新しい営業パフォーマンスダッシュボード
- 商品コンポーネントとリードコンポーネントで強化されたコンポーネントギャラリーダッシュボード



CRM Analytics for Slack (ベータ)

分析用のデジタル HQ

インサイトですべてのユーザの能力を強化

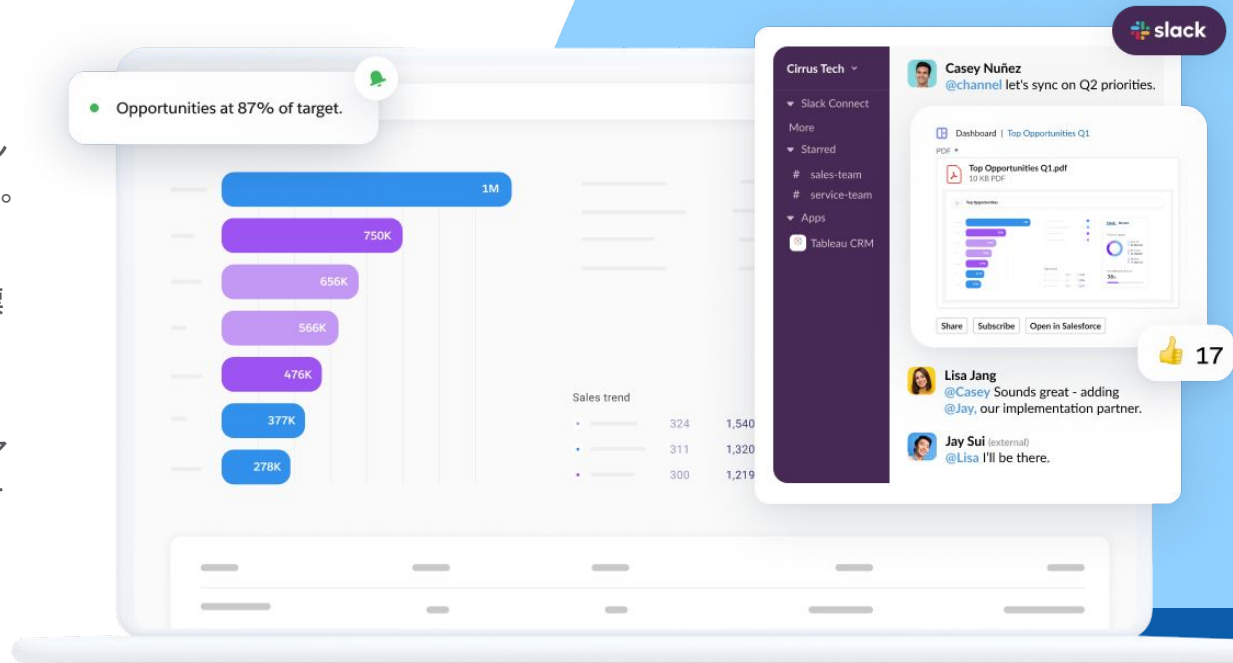
パートナーや顧客を含めたチーム全体でインサイトを共有してコラボレーションを行います。

データの完全な把握

Slack ワークフロー内で最も重要な評価指標のプロアクティブな更新を入手します。

より賢い決定をすばやく

Slack 内でインサイトと AI 搭載おすすめにアクセスし、結果を推進するためのアクションを実行します。



データプラットフォーム

リリースノート



イベントベースのスケジュール

自分がレシピを実行したいタイミングでスケジュール

複雑なビジネスロジックに基づいてレシピをトリガできるようになりました

スケジュールに基づいてレシピを実行する機能はすでにありましたが、今回のリリースでは、他のイベントの状況、たとえば、前回の同期が完了しているかどうかに基づいてレシピを実行できるようになりました。

The screenshot shows the Salesforce Data Manager interface with a modal window titled "Schedule for 'Opportunity'". The modal has two tabs: "Time-based" and "Event-based", with "Event-based" selected. Under "Run After", there are three radio button options: "The Salesforce local connection syncs", "The Salesforce local connection syncs and the selected recipes or dataflows runs" (which is selected), and "The selected recipes or dataflows runs". Below this is a search bar labeled "Search Recipe or Dataflow by name" with a "Show All" link. A table lists the recipes to be triggered:

Name	Next Run ↓
<input checked="" type="checkbox"/> Non-Admin stuff	02/15/2020 at 3:48 PM
<input checked="" type="checkbox"/> Customer comparisons	02/15/2020 at 3:48 PM
<input checked="" type="checkbox"/> Shared datasets	02/15/2020 at 3:48 PM
<input checked="" type="checkbox"/> Accounts	02/15/2020 at 3:48 PM
<input checked="" type="checkbox"/> Accounts	02/15/2020 at 3:48 PM

At the bottom of the modal are "Cancel" and "Save" buttons. The background shows the Data Manager interface with a list of recipes and their next run times.

ステージングされたデータサポート

データセットの再利用による効率の改善

他のレシピ内で作成されたデータセットを
再利用できるようになりました

レシピ内で作成されたデータセットは、デー
タプラットフォーム内の他の場所で再利用で
きます。作り直す必要はありません！

The screenshot shows the Salesforce Data Manager interface. The main content area displays a table of datasets under the 'Staged' tab. The table has columns for Title, Origin Recipe, Created By, Rows, Date Created, Last Refreshed, and Last Queried. The table lists 20 datasets, each with a unique icon and a dropdown arrow on the right.

Title	Origin Recipe	Created By	Rows	Date Created	Last Refreshed	Last Queried
SalesCases	ServiceIQ	Leslie Ray	3,216	07/09/20 8:26 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Final Budget	My Private App	Lester Jennings	466	07/09/20 9:26 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Leads 2020	Discover Sales	Cody Becker	5,270	07/09/20 12:49 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
WaveChange	Industries	Sylvia Powell	857	07/09/20 1:50 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
OpportunitiesFY19	My Private App	Andrew Barnes	1,153	07/09/20 3:45 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Leads21	Discovery Sales	Jesse Harvey	7,909	07/09/20 4:37 AM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
TaskChanges	All Leads	Chris Schultz	1,765	07/09/20 7:13 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
ServiceHistory	LiveStuff	Beth Duncan	7,285	07/09/20 9:40 AM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Payments	All Clerical	Marion Robinson	7,410	07/09/20 3:49 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
CustomersPast	FY21	Christopher White	9,378	07/09/20 1:06 AM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
New Customers	My Private App	Billie Lawrence	503	07/09/20 11:53 AM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Customers by Name	Industry Sales	Troy Dean	8,581	07/09/20 7:08 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
UserInteractions	All Leads	Michael Holt	8,223	07/09/20 7:06 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
KnowledgeSales	My Private App	Donald Scott	3,393	07/09/20 10:42 AM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
SalesbyRegion	Discovery Sales	Jared Hunt	1,934	07/09/20 9:30 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
RegionalPriceList	ServiceIQ	Peter Stanley	2,014	07/09/20 9:33 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Customers	Discovery Sales	Adam Clark	8,797	07/09/20 10:53 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM
Dataset?	LiveStuff	Ian Larkun	8,360	07/09/20 11:53 PM	02/03/21, 5:23 PM	Today at 2:20 AM

(分割) 時系列売上予測

複数のディメンションでデータを予測

予測されるデータは、売上予測レベルまたは地域、国、商品ファミリーなどの階層によってグループ化できます。

最大 100 個の売上予測グループをサポート

最大 500 個の売上予測値をサポート

The screenshot shows the Salesforce Data Cloud interface for a 'Recipe' named 'autolayout demo'. The 'Time Series Forecasting' configuration panel is visible on the left, with the following settings:

- Columns to Forecast:** timeseries_dataset, Sum Quantity
- Group Rows:** timeseries_dataset, Type
- Date for Time Series:** Date Column: DateSold, Date Grouping: Y-M
- Forecast Period:** (empty)

The 'Preview' table on the right shows the following data:

Date	Type	Sum of Quantity	Sum of Quantity Forecast
1/4/12	Add-on	1313.22	1283.04
1/5/12	Add-on	1565.65	1527.36
1/6/12	Add-on	2018.15	1935.13
1/7/12	Add-on	2570.14	2456.14
1/8/12	Add-on	2698.90	2590.68
1/9/12	Add-on	2485.26	2530.36
1/10/12	Add-on	2675.24	2666.56
1/11/12	Add-on	2480.24	2542.73
1/12/12	Add-on	2825.38	2787.09
1/1/13	Add-on	2735.34	2768.91
1/2/13	Add-on	2588.11	2649.40
1/3/13	Add-on	2970.99	2924.33
1/4/13	Add-on	2780.99	2834.24
1/5/13	Add-on	3185.74	3132.65
1/6/13	Add-on	3225.07	3227.66
1/7/13	Add-on	3266.37	3280.50
1/8/13	Add-on	3335.74	3346.31

データプレップレシピの会計月オフセット

組織全体の設定で会計月オフセットを上書き

カスタム会計のない組織にのみ適用されます。

現時点では、1つの会計月オフセットがサポートされています。複数の会計月オフセットのサポートは準備中です。

レシピにのみ適用され、データフローには適用されません。

The screenshot shows the Salesforce Setup interface. The left sidebar contains navigation options: Setup Home, Service Setup Assistant, Multi-Factor Authentication Assistant, Release Updates, Lightning Experience Transition Assistant, New Salesforce Mobile App QuickStart, Lightning Usage, Optimizer, Manage Subscription, ADMINISTRATION (Users, Data, Email), PLATFORM TOOLS (Apps, Feature Settings, Einstein). The main content area is titled 'Data Prep Settings' and features a 'Fiscal Year Configuration' section. This section includes a toggle switch set to 'On', a description: 'Set the start date for your fiscal year configuration used in analytics. For example, if your fiscal year starts in April 2022 and ends in March 2023, your Fiscal Configuration can be either 2022 or 2023.', a text input field for 'Name' containing 'My Fiscal Configuration', a dropdown menu for 'Fiscal Year Start' set to 'January', and radio buttons for 'Fiscal Year is Based On:' with 'The starting month' selected. A 'Save' button is located at the bottom right of the configuration area.

レシピジョブの詳細

拡張されたジョブ監視を使用したレシピジョブのトラブルシューティング

レシピジョブを調査して最適化します。

待機時間、全体およびステップごとの所要時間、詳細なエラーメッセージなどの詳細を確認できます。

異なる変換設定をテストすることで、レシピの実行時間を改善します。

The screenshot displays the Salesforce Data Manager interface. The left sidebar shows the navigation menu with 'Jobs Monitor' selected. The main content area shows the details for a job named 'water_recipe'. The job status is 'Succeeded' with a green checkmark. Below this, the 'Job Progress Details' table provides a breakdown of the job's execution steps.

Name	Status	Type	Started	Duration	Rows In	Rows Out	Rows Failed
Water_data	Succeeded	Input Node	1/14/2022, 11:14...	0 minutes	18,215	18,215	
Transform D.	Succeeded	Recipe Transform	1/14/2022, 11:14...	0 minutes	18,215	18,215	
water	Succeeded	Output Node	1/14/2022, 11:15...	0 minutes	18,215	18,215	

Einstein Discovery

リリースノート



より良い Einstein Discovery モデルの構築

Summer '22 では予測モデルの構築にパワーと柔軟性を追加

テキストクラスタリングが正式リリース

テキストクラスタリングにより、構造化されていないテキスト項目（例: ロングテキスト項目）からキーワードを評価して、結果変数への影響を評価できます。

欠損値の予測が正式リリース

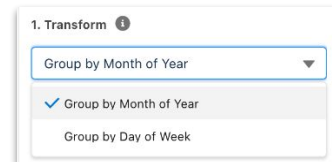
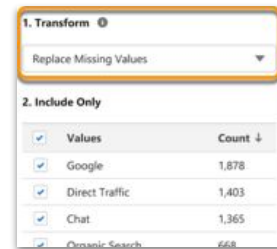
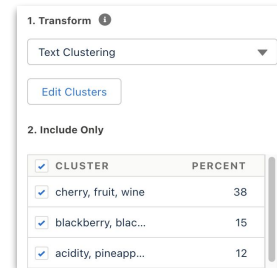
カテゴリ項目の自動代入により、コードの作成や有益なデータ行の削除を行わずにデータセットの欠損値を処理できます。

データ変換

日付/時間は処理が面倒であるため、月と日で簡単にグループ化できるようにしています。

パイロット: ストーリーパッケージ

このパイロットでは、ストーリーを Sandbox で作成して、本番に対応できるようになってからリリースできます。以前は、モデルのパッケージのみをサポートしていました。



salesforce

Experience Cloud

注意: Experience Cloud ライセンスをお持ちのお客様は、アドオン機能を購入することなく、Salesforce CMS のすべての機能にアクセスできるようになりました。



CMS ワークスペースとサイト検索の強化 (ベータ)



LWR 用 CMS ワークスペースの強化 (ベータ)

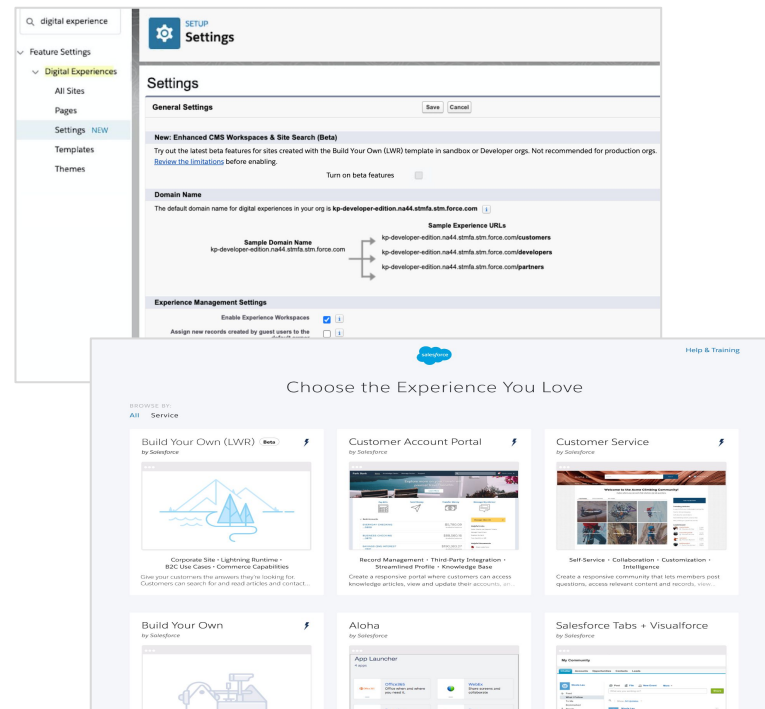
コンテンツを簡単に作成、管理、公開



コンテンツを LWR-BYO サイトに公開できる、強化された CMS ワークスペースをお試しください。

Developer Edition と Sandbox で利用できます。

- エクスぺリエンスビルダーの [設定] | [インテグレーション] で Google Analytics 4 を設定します。
- コンテンツエディタを使用して、強化された CMS ワークスペースで動画、画像、書式設定済みリンクを挿入し、段落の見出しスタイルを適用します。
- 影響を受けるコンテンツ項目やレコードの可視性が高まり、CMS コンテンツの非公開と削除が容易に行えるようになりました。
- 開発者は、作成および配信 API を使用して、CMS の機能を拡張できます。

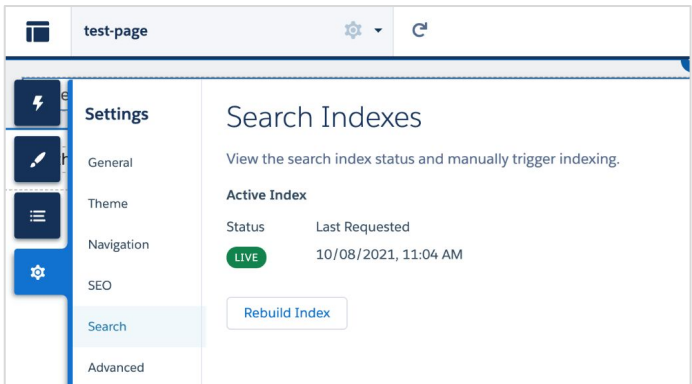


サイト検索の強化 (ベータ)

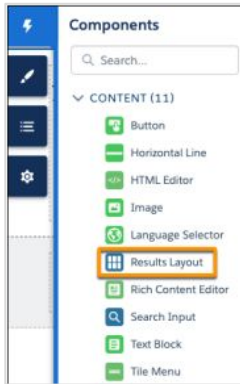
新しい検索入力と結果レイアウトコンポーネント

サイトの訪問者は、ビルダーコンポーネントに含まれている静的コンテンツ(リッチテキストエディタとHTML エディタのみ)と、サイトで配信されているすべてのCMS コンテンツを検索できるようになりました。

さらに、サイト検索では、サイトのコンテンツやページに対する更新が公開されたときに、いつでも検索インデックスを再構築できるようになりました。



検索入力
訪問者が検索単語を入力できるようにします。任意のページや領域に追加できます。



結果レイアウト
検索結果を表示します。標準の検索ページでのみ利用できます。

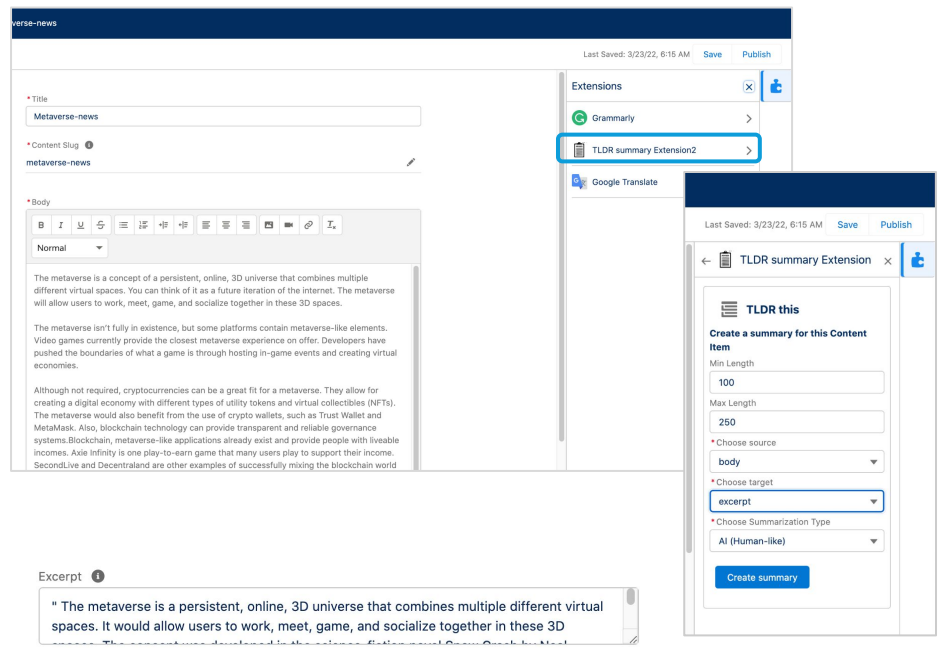
強化された CMS でのサイドバー拡張

生産性ツールでコンテンツエディタを拡張

強化された CMS ワークスペースでコンテンツエディタにサイドバー拡張を追加することで、コンテンツの作成を合理化できます。

これらの拡張により、お客様やパートナーはヘルパーを追加して、コンテンツエディタを生産性ツール（スペル/トーンチェッカー、翻訳ヘルパーなど）で拡張できます。

パートナーは、これらを AppExchange で公開するか、もしくは自分自身の組織のプライベート拡張を開発できます。開発者とパートナーを対象に、サンプルコードを使用してステップバイステップ方式で解説したブログを参照してください。



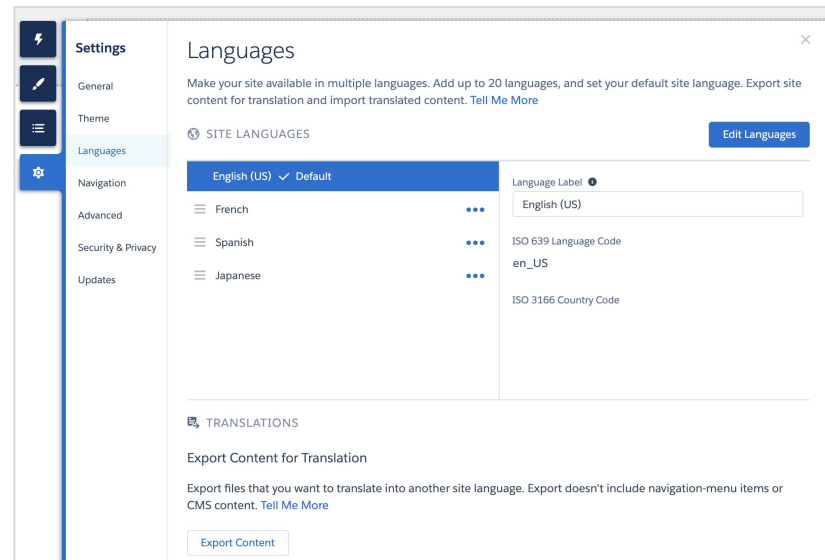
ビルダーでの多言語サポート

最大 20 か国語でサイトを公開

LWR エクスペリエンスサイトに最大 20 か国語を追加できるようになりました。今回のリリースの LWR ベースエクスペリエンスでの多言語サポートは、Aura ベースのエクスペリエンスと同等になります。

XML Localisation Interchange File Format 2.0 のサポートにより、最新の翻訳アプリケーションで利用できる形式で翻訳を簡単にインポート/エクスポートできるようになりました。

かつてないほどすばやくコンテンツを翻訳できます！



The screenshot shows the Salesforce Settings interface for the 'Languages' section. On the left is a navigation menu with options: Settings, General, Theme, Languages (selected), Navigation, Advanced, Security & Privacy, and Updates. The main content area is titled 'Languages' and includes the following elements:

- Header: 'Languages' with a close button (X).
- Introductory text: 'Make your site available in multiple languages. Add up to 20 languages, and set your default site language. Export site content for translation and import translated content. [Tell Me More](#)'
- Section: 'SITE LANGUAGES' with an 'Edit Languages' button.
- Language list: A table with columns for language name, status, and options. The list includes:
 - English (US) (Default)
 - French
 - Spanish
 - Japanese
- Form fields: 'Language Label' (containing 'English (US)'), 'ISO 639 Language Code' (containing 'en_US'), and 'ISO 3166 Country Code'.
- Section: 'TRANSLATIONS' with a sub-section 'Export Content for Translation' and an 'Export Content' button.

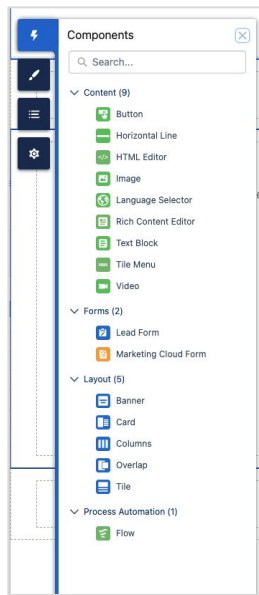
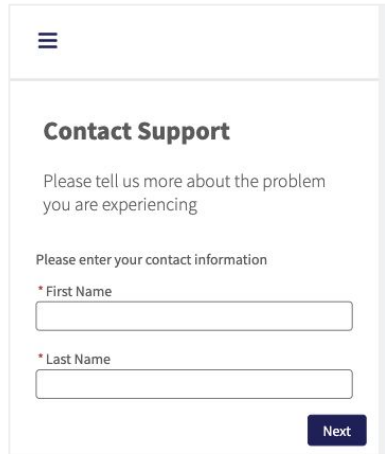
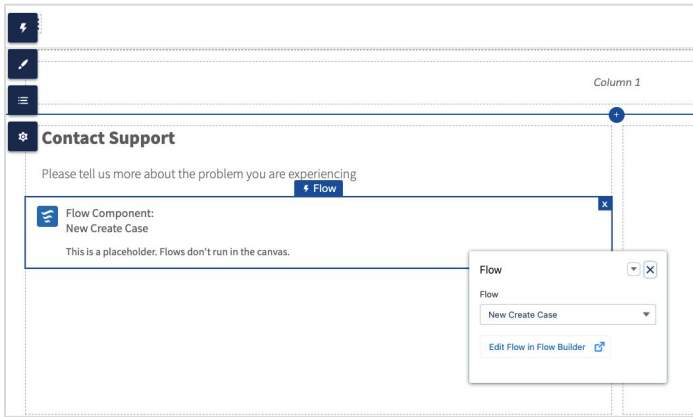
Web サイト、ポータル、ストア アフロント



LWR サイトのフローコンポーネント

Lightning Web Runtime サイトに自動化プロセスを追加したいと考えているお客様は、フローを使用できるようになりました。コンポーネントは、LWR サイトの任意のページに追加できます。 ページに追加した場合は、ビルダーは任意の有効な画面フローを選択できるようになります。

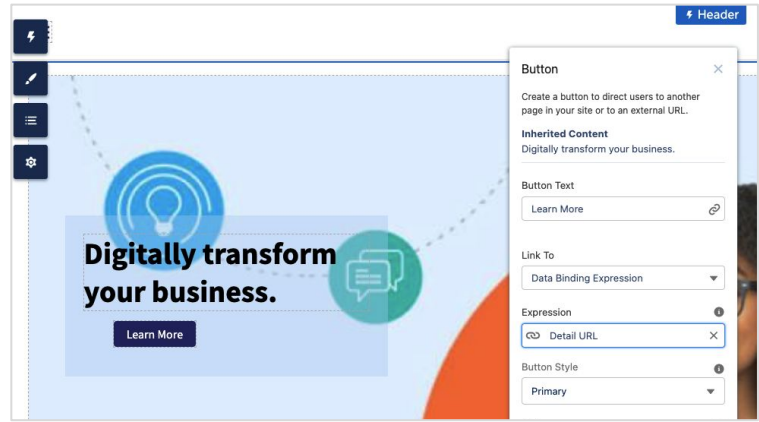
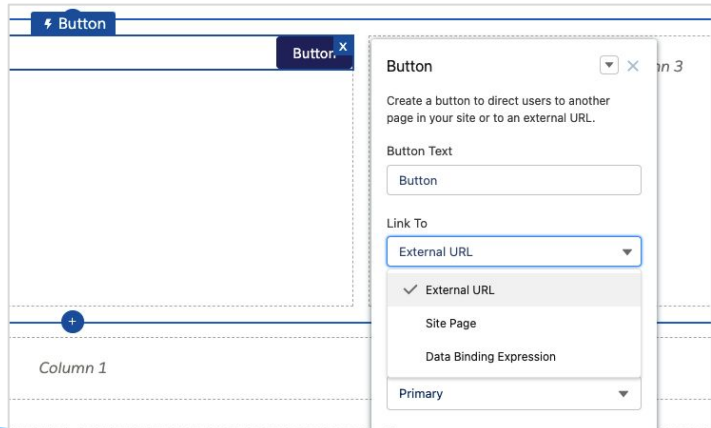
LWR のフローコンポーネントは、Summer '22 で正式リリースされ、B2C Commerce、Microsite、および BYO LWR テンプレートと連携します。



新しいリンクセレクタ

LWR サイトのコンテンツとレイアウトコンポーネントにリンクを追加

ボタン、リードフォーム、マーケティングフォーム、コンテンツレイアウトコンポーネントなどをリンクする場合に、サイト内のページの正確なリンクを知る必要がなくなりました。これからは、内部ページ、外部 URL、またはデータバインド式のリストから選択できます。CMS ニュース記事にバインドされたバナーなどのデータバインドコンポーネントのコンテキストでは、[データバインド式]を使用します。[詳細 URL]によって、この項目の [ニュース詳細] ページにリンクされます。



Mobile Publisher



Mobile Publisher の機能強化



コードを書かずにクリック操作だけでサイトをネイティブ iOS または Android アプリケーションに変換

サイトユーザがアカウントを無効化できるようにする

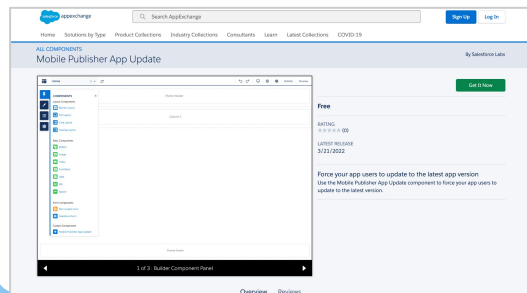
モバイルアプリケーションユーザは、自分のアカウントを無効化することで、Mobile Publisher アプリケーションを Apple の新しいアプリケーションレビューガイドラインに準拠させることができます。ブラウザでも利用できます。

Deactivate My Account?

After you deactivate your account, you'll lose access to this site.

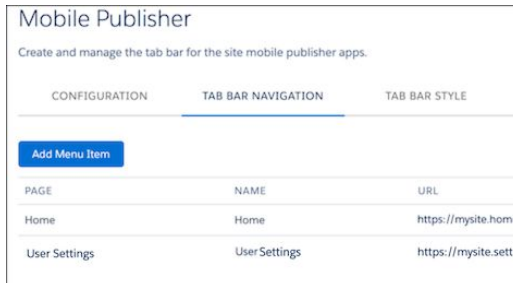
Mobile Publisher アプリケーションの更新

システム管理者は、[Mobile Publisher アプリケーションの更新](#) コンポーネントを Experience Cloud Site に含めることで、アプリケーションの最新バージョンへの更新をモバイルアプリケーションユーザに強制することができます。



ネイティブ下部タブバーがデフォルトで有効化

[ホーム] および [ユーザ設定] メニュー項目がナビゲーションバーにデフォルトで追加されるようになりました。その他のオプションは、Mobile Publisher の設定で簡単に変更できます。



大規模なトランザクションとパ フォーマンス



Sandbox でカスタムドメインをテスト

CDN を使用したカスタムドメインを Sandbox 組織に関連付けてテスト

サイトを Salesforce CDN を含む本番環境にロールアウトする前に、Sandbox 環境でテストできるようになりました。

注意: 関連付けられている組織は、本番環境または Sandbox 環境のどちらか片方だけを参照できます。本番サイトの設定を変更するとライブユーザが Sandbox 組織にリダイレクトされるため、注意が必要です。

CDN での Web アプリケーションファイアウォールと処理数制限の使用



デジタルエクスペリエンス用 Salesforce CDN に、標準セキュリティが含まれるようになりました。

CDN が有効なサイトでは、サイト所有者が何もアクションを実行しなくても、Web アプリケーションファイアウォール (WAF) と IP ベースの処理数制限が自動的に有効になります。

Web アプリケーションファイアウォールは、XSS、SQL インジェクション、DoS などのシステムへの不正侵入の試みを捕捉して拒否します。

処理数制限は、要求数が異常に増加したことを検出して要求をブロックします。これにより、すべての訪問者に良質のエクスペリエンスを提供しつつ、サイトの拡張性を改善できます。

Domain

Enter your domain name. If you already have certificates defined in your organization, you can attach them to the domain for user authentication.

A new or renamed domain will be permitted if any of the following criteria is true. Note that 0000000000000000 is your organization's unique API identifier in lower-case characters.

- Your domain name is a CNAME record that points to [domain].0000000000000000.live.salesforce.com.
 - As an example, if you are adding www.example.com, it must be a CNAME record that points to www.example.com.0000000000000000.live.salesforce.com.
 - Note that your domain will need to be a CNAME record for Salesforce to serve your domain.
- Your domain name has a TXT record that equals 0000000000000000 with no punctuation.
- Your domain name is a subdomain of another domain in your organization.

Domain Edit

Save Save & New Cancel

Domain Name

HTTPS Option

- Salesforce serves the domain over HTTPS, on Salesforce's servers, using your HTTPS certificate
- Salesforce serves the domain over HTTPS using a Salesforce content delivery network (CDN) partner

1. If you select this option, your domain name must be a CNAME record that points to [domain].0000000000000000.live.salesforce.com.
2. If you enable this feature, this domain will use a CDN service (Akamai) to optimize its content delivery. All information sent to or returned by this domain will be stored and transmitted through the CDN service. See the [documentation](#) for more details, including technical limitations.

A non-Salesforce host or service serves this domain over HTTPS

Enter your external hostname

Temporary non-HTTPS domain

Allow HSTS preloading registration

Allow HSTS preloading registration

After saving, you will need to activate the domain for your changes to take effect.

Save Save & New Cancel

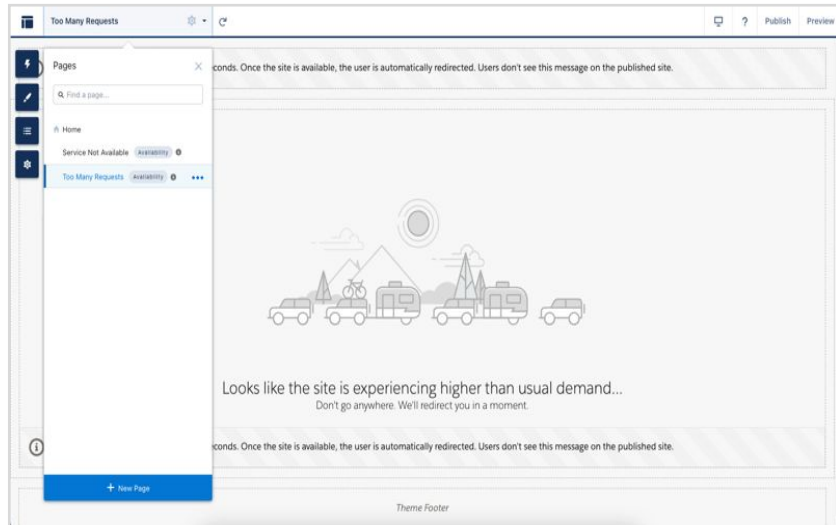
[要求が多すぎます] (TMR) ページ

過剰なトラフィックを通知

[要求が多すぎます] (TMR) ページは、強化されたドメインと、デジタルエクスペリエンス用 Salesforce CDN を使用しているサイトで有効になります。

サイトで通常のトラフィックを超えると、訪問者に TMR ページが表示されます。このページは 30 秒ごとに更新され、サイトが利用可能になった時点ですぐに訪問者をリダイレクトします。

このページは、ブランドに合わせてカスタマイズすることも、そのまま使用することもできます。



パフォーマンスと規模の改善

スピードを落とさずに高ボリュームサイトを拡張

マイクロバッチを使用した大規模 トランザクション

高ボリュームサイトでリード、ケース、
カスタムオブジェクトを大規模に作成
できるようにします。

ユーザが要求を送信すると、要求が収集され
て、非同期に一括処理されます。

これにより、パフォーマンスを改善
しつつ、高トラフィックスパイク下で
もサイトを稼働させることができます。

Experience Cloud の Salesforce CDN での Apex キャッシュ (ベータ)

Apex のカスタマイズにより、LWR
サイトの規模とパフォーマンスを強
化します。

LWR サイトのパフォーマンスを改善するた
めに、ゲストの Apex 要求をデジタルエク
スペリエンス用 Salesforce CDN にキャッ
シュするかどうかを制御
できます。