

Erste Schritte mit dem: LinkedIn Revenue Attribution Report





Inhalt dieses Ratgebers



• Welche Möglichkeiten bietet der Revenue Attribution Report?

TIPP: Nutzen Sie für ein interaktives Erlebnis den Präsentationsmodus.



Einrichtung

Häufig gestellte 4 Fragen

- Anforderungscheckliste
- Verwendung des Berichts
- Wie wird Engagement im Revenue Attribution Report definiert?
- Wie werden meine Daten von LinkedIn gespeichert und geschützt?
- Wie werden Objekte und Felder von Salesforce geteilt und verwendet?
- Welche Informationen und Berechtigungen benötige ich, um mein CRM-System zu verbinden?

5

Ressourcen

Nützliche Links



1



Einleitung Revenue Attribution Report

Ressourcen



Was ist der Revenue Attribution Report?

Ein neuer Bericht, der veranschaulicht, wie sich Ihre Marketingaktivitäten auf den Umsatz Ihres Unternehmens auswirken.









Welche Möglichkeiten bietet der Revenue Attribution Report?



Durch die Synchronisierung von CRM-Daten können Sie sehen, wie Ihr LinkedIn Marketing die Funnel-Kennzahlen beeinflusst, wenn Opportunities geschlossen und gewonnen werden. Ressourcen

 $\left(\leftarrow \right)$

 (\rightarrow)



Sie können Berichte direkt von Ihren Business Manager-Werbekonten aus betrachten und sehen, welche Auswirkungen Ihr LinkedIn Marketing auf die Vertriebskennzahlen hat.



2 Wie funktioniert der Revenue Attribution Report?

Ressourcen





Wie funktioniert der Revenue Attribution Report?

Der Revenue Attribution Report ist Teil von Business Manager. Sie müssen lediglich Ihr Business Manager-Konto aktivieren, Ihr CRM-System synchronisieren

und schon kann es losgehen.





Falls Sie noch kein Business Manager-Konto haben, können Sie es <u>hier</u> einrichten (<u>Best Practices</u>).



Nutzen Sie die <u>Salesforce Anforderungscheckliste,</u> um die Einstellungen Ihres CRM-Systems zu überprüfen.



Synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager.



Nutzen Sie den Revenue Attribution Report, um die durch LinkedIn beeinflussten Kennzahlen zu verfolgen.





3 Einrichtung des Revenue Attribution Reports

Ressourcen



Einleitung

Business Manager-Konto erstellen

Für den Umsatzzuordnungsbericht ist Business Manager erforderlich

Die Einrichtung von Business Manager ist einfach. Fügen Sie <u>hier</u> Ihre Personen, Werbekonten und Unternehmensseiten hinzu.



Tipp: Weitere Best Practices für die Einrichtung von Business Manager finden Sie <u>hier</u>.



in BUSINESS MANAGER

Request Business Manager account	
Business Manager account name	
This is the name your employees and partners will use to identify your business. Learn more	
Your work email	
This should be the email you use for work and does not need to match your personal LinkedIn profile. We will send all communications regarding your Business Manager account to this email.	
How will you primarily use this Business Manager?	
Manage my business	
Manage clients or other businesses	
Business logo (Optional)	
JPG or PNG; up to 5MB Upload	
Submit request	



Salesforce Anforderungscheckliste

Um den Revenue Attribution Report nutzen zu können, ist eine Synchronisierung mit dem Salesforce CRM-System erforderlich.*

* Unterstützte Salesforce Editionen: Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition

* Salesforce: Die Professional Edition erfordert API-Zugriff (es können zusätzliche Gebühren anfallen – kontaktieren Sie den Salesforce Support für weitere Informationen).







Aktivieren Sie die CRM-Synchronisierung für alle Funktionen, indem Sie Anmeldeinformationen mit der Berechtigungsstufe "Betrachten" (oder Lesezugriff) verwenden Für alle <u>hier</u> aufgeführten Objekte und Felder.



Jetzt können Sie Ihr CRM-System verbinden! Sie benötigen Ihren Salesforce-Benutzernamen, Ihr Passwort und Ihr Sicherheitstoken.



1. CRM-System verbinden

Im Tab " Revenue Attribution Report" können Sie Ihr CRM-System verbinden. Salesforce ist derzeit das einzige verfügbare CRM-System.





INESS MANAGER	9)	
X Media : 123456789123456			
e			
le			
ccounts			
s hed audiences			
nue attribution	Understand how your LinkedIn marketing influences sales outcomes.		
ces	Connect your CRM to measure how LinkedIn marketing influences your sales outcomes such as ROI, revenue, and opportunities in your pipeline. Learn more		
ngs	Connect CRM		

SUSINESS MANAGER Image:		
Image: State in the state is a state in the state is a state in the state is a state is a state in the state is a state i	<mark>in</mark> business manager	
 Home Login Salesforce Login Salesforce Login Salesforce Login Salesforce I login Salesforce<	ZX Media ID: 123456789123456	
 Home I login.salesforce.com/?startURL=%2Fsecur%2FRemoteAccessAu People Partner Ad accounts Pages Matched audiences I Revenue attribution I nvoices Settings 		Login Salesforce
 People Partner Ad accounts Pages Matched audiences Revenue attribution Invoices Settings 	Home	Iogin.salesforce.com/?startURL=%2Fsetup%2Fsecur%2FRemoteAccessAu
 Ad accounts Pages Matched audiences Revenue attribution Invoices Settings 	People Partner	salesforce
 Pages Matched audiences Password Image: Settings Username@company.biz Password Image: Settings Username@company.biz Password Image: Settings 	Ad accounts	
 Pages Matched audiences Revenue attribution Revenue attribution Log In Remember me Forgot Your Password? Use Custom Domain 		Username
Matched audiences Password Image: Control of the second data and the seco	🕒 Pages	username@company.biz
Image: Settings Image: Setting	Matched audiences	Password
 Invoices Remember me Forgot Your Password? Use Custom Domain 	Revenue attribution	Log In eting
Settings Forgot Your Password? Use Custom Domain		Remember me e
Settings		
	Settings	Forgot Your Password? Use Custom Domain
© 2023 Salesforce, Inc. All rights reserved. Privacy		© 2023 Salesforce, Inc. All rights reserved. Privacy

$\Theta \mid \Theta$



2. Anmeldedaten eingeben

Um Ihr CRM-System verbinden zu können, benötigen Sie Ihren Salesforce Benutzernamen und Ihr Passwort.



Tipp: Die Anmeldung über OAuth ermöglicht es Ihnen, Ihr CRM-System zu verknüpfen, ohne Ihre Anmeldedaten mit LinkedIn zu teilen. Zudem wird dadurch die Gültigkeit Ihrer CRM-Verbindung verlängert.



3. Geschafft!

Wenn Sie Ihr CRM-System erfolgreich verbunden haben, erscheinen die Daten innerhalb von 72 Stunden.



Tipp: Weitere Informationen zur Datenverarbeitung und zu den Datenschutzrichtlinien von LinkedIn finden Sie <u>hier</u>.





NESS MANAGER				C	2			
X Media : 123456789123456 e	Revenue attribution Understand how your LinkedIn ca Salesforce 90% match rat	ampaigns influence sales from your CRM lea Data last received: 8/5/23, 12:42 PM	ads. Learn more					
le	Time range: 1/1/21 - 3/19/21	 Ad accounts: All Lookbac 	k window: 60 days 🔻 Any touch attri	ibution: any impression is counted as a to	uch 🔻			
er	Top line Understand overall effectiven	ess of LinkedIn as a marketing channel.						
counts	Revenue won	Return on ad spend	LinkedIn ad spend	Pipeline amount				
5	\$5,050,000	3.1X	\$1,600,000	\$5,800,000				
	Performance over time Understand the performance of LinkedIn as a marketing channel over time.							
de attribution								
es	○ View: Revenue won ▼							
es 🌚	 ○ View: Revenue won ▼ 5M 			~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	-0-0			
es gs	 • View: Revenue won ▼ 5M 4M 				÷0-0			
ide attribution	 • View: Revenue won ▼ 5M 4M 3M 		~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	-00000000000000000000000000000000000000	- ○ -0			
ees Ngs	 View: Revenue won ▼ 5M 4M 3M 2M 				-0-0			
ide attribution	 • View: Revenue won ▼ 5M 4M 3M 2M 1M 	000000000000000000000000000000000000000	0,00,0000		+O-O			



4. CRM-Felder-

Überprüfen Sie das CRM-Opportunity-Feld in den Einstellungen, um sicherzustellen, dass die Berichtskennzahlen korrekt sind.





NESS MANAGER			0 🏮
	← CRM Connection		
lia USA 578901234567890	This CRM attributes LinkedIn mark	eting to revenue in the revenue attribution report	
	Data last received 12/6/2	2, 12:51 PM	Disconnect
nts	Where do you store the opports Select the relevant field from your Sales Actual Revenue	inity amount value? force account	
audiences	Actual Rovenue	e field change to be reflected in the report	
attribution	Total Revenue		Aktualisie ren
	Expected Revenue Deal Value		



Verwendung des Revenue Attribution Reports

Ressourcen









Welche Kennzahlen sind im Revenue Attribution Report verfügbar?

	Erzielter Gewinn	Summe der geschlossen beeinflusst wurden
Umsatz-	Return on Ad Spend (ROAS)	Erzielter Gewinn pro Link
kennzahlen	Ausgaben für LinkedIn Anzeigen	Summe der Ausgaben p
	Pipeline-Betrag	Dollarbetrag der offener
	Leads	Gesamtzahl der Leads, d
Funnel-	Offene Opportunities	Gesamtzahl der offenen
Kennzahien	Geschlossene und gewonnene Opportunities	Gesamtzahl der geschlo wurden
	Lead-Conversion-Rate	Prozentsatz der beeinflus
Conversion-	Opportunity-Gewinnrate	Prozentsatz der beeinflus beeinflussten geschlosse
Kennzahlen	Durchschnittliche Auftragsgröße	Gesamtzahl der geschlo wurden



nen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketingaktivitäten

kedIn Werbeausgabe

pro Werbekonto in Business Manager

n Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden

die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden

Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden

ossenen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst

ssten umgewandelten Leads im Verhältnis zu den insgesamt beeinflussten Leads

ssten geschlossenen und gewonnenen Opportunities im Verhältnis zu den enen Opportunities

ossenen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst



Kennzahlen: Attributionsmodelle

Verfügbare Attributionsmodelle-

Aktuell wird im Revenue Attribution Report jeder Touchpoint erfasst.

Any-Touch-Attribution wird definiert als Leads, die in einem bestimmten Zeitraum (Lookback-Window) mit LinkedIn Marketingaktivitäten interagiert haben.



nrin	htuna





Kennzahlen: Attributionsmodelle

Anforderungen anpassen

Sie können entscheiden, ob keine, einige oder viele Impressions nötig sind, um einer LinkedIn Marketingaktivität Einfluss zuzuschreiben.



nrin	htuna





Nach Werbekonto filtern

Sie können Ihren Bericht über das Dropdown-Menü neben "Werbekonten" oben auf dem Dashboard nach einem oder mehreren Werbekonten aufschlüsseln.



Tipp: Diese Funktion eignet sich hervorragend, um die Auswirkungen von Marketingaktivitäten in verschiedenen Geschäftsbereichen und in Zusammenhang mit unterschiedlichen Marketingstrategien zu beurteilen.



nrin	htuna



Bericht: Userdefiniertes Lookback-Window

III BUSINESS MANAGE									
С	Revenue attri	bution r	report 🕕 🗢 s	alesforce		ſ			
Test	Understand how your Li	inkedIn camp	paigns influence sale	s from your CRM.					
D: XXXX		Time range:	: 3/17/2022 - 3/16/2	023 - Ad accou	nts: All 👻	Lookback wind	low: 60 days 👻	Any touch attribution: Any im	pression counts as a touch 👻
Home		Data last re	eceived: 3/16/23, 3:	36 AM		30 days			
		Top line Understan	d overall effectivene	ss of LinkedIn as a ma	irketing chan	60 days			
People		-				90 days			
Partners		Revenue			Return on a	180 dave		LinkedIn ad spend	Pipeline amo
Ad accounts		\$8,44.	2,745.61		11.0837	loo days		\$701,757.22	\$24,810,
Pages		Performa	ance over time						
Matched audiences		Understan	d the performance o	f LinkedIn as a marke	ting channel o	ver time.			
		O View	v: Revenue won 💌						
Revenue attribution		\$10M							
		¢ 9 M							
Invoices		3 O IVI							
Settings		\$6M							
		\$4M							
		\$2M							
		Mar 1	17 Apr 11	May 6 May 3	1 Jun 25	5 Jul 20	Aug 14 S	Sep 8 Oct 3 Oct 28	Nov 22 Dec 17 Jan
							Reven	nue won	
		Funnel M Understan	fetrics Id how LinkedIn mark	eting drove leads and	opportunities			Conversions Understand overall quality a	and conversion rate of LinkedIn driven
		Stage					Deals	Metric	
		Leads					9.732	Opportunity win rate	



Lookback-Window ändern

Sie können ein Lookback-Window von 30, 60, 90 oder 180 Tagen einstellen und prüfen, wie sich Ihre Marketingaktivitäten auf die Auftragsgröße und andere Funnel-Kennzahlen auswirken.

 $\Theta \Theta$



E

Bericht: Userdefinierter Berichtszeitraum

Berichtszeitraum anpassen

Der standardmäßige Berichtszeitraum ist auf die CRM-Daten und Werbeausgaben des letzten Jahres eingestellt.

Sie können einen spezifischen Zeitraum für die Anzeige Ihrer Kennzahlen auswählen, z. B. die letzte Woche, das letzte Quartal oder einen anderen Zeitrahmen, der für Ihre Zwecke sinnvoll ist.



nrin	htuna





Wie werden die Leads nachverfolgt?

Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads lassen sich im Funnel nachverfolgen, wenn sie in geschlossene und gewonnene Opportunities umgewandelt werden.



Tipp: Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads lassen sich im Funnel nachverfolgen, wenn sie in geschlossene und gewonnene Opportunities umgewandelt werden.





Im Revenue Attribution Report werden Leads definiert als CRM-Kontakte, die mit einer Verkaufschance verbunden sind.



Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads sind Leads, die im Lookback-Window mit Ihren LinkedIn Marketingaktivitäten interagiert haben (Standardeinstellung: 180 Tage)



Engagement bezieht sich auf Leads, die Ihre LinkedIn Marketingaktivitäten angesehen, angeklickt, geliked, geteilt oder anderweitig mit ihnen interagiert haben.



4 Häufig gestellte Fragen





Wie funktioniert die Zuordnung im Revenue Attribution Report?

Aktuell wird im Revenue Attribution Report jeder Touchpoint erfasst.

Any-Touch-Attribution wird definiert als CRM-Leads, die in einem bestimmten Zeitraum (Lookback-Window) vor Kaufabschluss mit LinkedIn Marketing interagiert (z. B. gesehen, geklickt, geliked oder geteilt) haben. $\left(\leftarrow \right)$

Salesforce Opportunities werden anhand des Engagements des Leads, der mit Ihrer Opportunity in Ihrem CRM-System verbunden ist, mit LinkedIn Marketingdaten abgeglichen. Wenn dieser CRM-Lead in dem von Ihnen gewählten Lookback-Window (30, 60, 90, 180 Tage) mit Ihrem LinkedIn Marketing interagiert hat, bevor die Opportunity geschlossen und gewonnen wurde, wird dieser Umsatz Ihrem LinkedIn Marketing zugeschrieben.





Wie wird Engagement im Revenue Attribution Report definiert?

Engagement wird definiert als Ansichten, Klicks, Likes oder Shares in Zusammenhang mit LinkedIn Marketingaktivitäten.



Ressourcen





 $\left(\rightarrow \right)$

 $\left(\leftarrow\right)$



Wie werden meine Daten von LinkedIn gespeichert und geschützt?

Wenn Sie Ihre Customer Relationship Management(CRM)-Plattform mit Business Manager verbinden, werden personenbezogene Daten aus Ihrem CRM-System unter anderem mit Datenisolierung und sicherem Datenzugriff gespeichert.

Weitere Informationen finden Sie in unserem Hilfebereich im Artikel zum Thema Verarbeitung und Schutz vonCRM-Daten für den Revenue Attribution Report.

Ressourcen







 $\left(\leftarrow\right)$



Wie werden Objekte und Felder von Salesforce geteilt und verwendet?

Objekt	Felder	Verwendung
Lead	ld, City, Company, ConvertedAccountld, ConvertedContactld, ConvertedDate, ConvertedOpportunityld, Country, CreatedDate, Email, FirstName, Industry, IsConverted, IsUnreadByOwner, LastActivityDate, LastName, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Ownerld, Phone, State, Status, Street, Title, Website, LastModifiedDate	Abgleichen von CRM-Leads mit Kontaktdaten in Business Manager
Kontakt	Id, AccountId, CreatedDate, Department, Description, Email, Fax, FirstName, LastActivityDate, LastName, LastModifiedDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, MailingStreet, MailingCity, MailingCountry, MailingState, Name, Phone, Title	Zuordnen von CRM-Kontakten zu Leads
Account	Id, Name, Website, AnnualRevenue, NumberOfEmployees, Phone, Industry, Type, BillingStreet, BillingCity, BillingState, BillingCountry, BillingPostalCode, CreatedDate, LastModifiedDate, OwnerId, Description, Fax, ParentId,ShippingCity, ShippingCountry, ShippingPostalCode, ShippingState, ShippingStreet, LastReferencedDate, LastViewedDate, Rating, TickerSymbol, Ownership	Abgleichen von CRM-Accounts mit Accounts in Business Manager
Opportunity	Id, AccountId, Amount, CloseDate, CreatedDate, IsClosed, IsWon, LastActivityDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Name, OwnerId, StageName, Type, LastModifiedDate	Ermitteln, welche CRM-Accounts/-Kontakte mit offenen Opportunities und Inhaber:innen verk sind Aktivieren von ROI-Reporting, um die Auswirkung LinkedIn Marketing auf die Vertriebsleistung anzu
Dio Daton wordon nurzu Lesez	woolcon vorwondot Bitta stallan Sia siahar dass dar ADI-Zugriffin Ibram ODM System altiviart ist	

Die Daten werden nurzu Lesezwecken verwendet. Ditte stellen Sie sicher, dass der AP-Zugnit in infem CRM-System aktiviert ist.









Welche Informationen und Berechtigungen benötige ich, um mein CRM-System zu verbinden?

Bitte nutzen Sie unsere <u>Salesforce Anforderungscheckliste</u>.

Ressourcen





 (\rightarrow)

 $\left(\leftarrow\right)$





5 Hilfreiche Ressourcen





Weitere Ressourcen

- <u>CRM-Datenverarbeitung und -schutz im Revenue Attribution Report</u> Kennzahlendefinitionen des Revenue Attribution Reports aus CRM-Daten
- <u>Revenue Attribution Report-Datenimporte aus CRM-Daten</u>





Vielen Dank

Wenn Sie Fragen oder Feedback für uns haben, können Sie sich jederzeit an Ihre Ansprechperson im LinkedIn Vertriebsteam wenden.





Einleitung

Eir



				τ.				
n	rı	\cap	h	t I		r		
		\cup		Ľ	U	۰.	I.J.	





Wie kann ich herausfinden, ob der API-Zugriff in meinem Salesforce Profil aktiviert ist?

- 1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
- Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine "Meine persönlichen Daten" → "Erweiterte Benutzerdetails".
- 3. Klicken Sie auf "Profil".
- Gehen Sie zu "Administrative Berechtigungen" und stellen Sie sicher, dass das Häkchen bei "API aktiviert" gesetzt ist.

— •	•	- I	1.1		
H 1	nri	\cap	ו†ר	In/	\sim
	1 11 1		ILL	יווכ	1

Häufig gestellte Fragen



		Sandbox: SFCPQ	
		Q. Search Setup	
Setup Home Object M	Manager 🗸		
		$ \leq = \sum_{i \in \mathcal{I}} (= \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} (= \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} = \sum_{i \in \mathcal{I}} $	
Quick Find	Profiles		
up Home			
vice Setup Assistant	Lookup Rollup Summary Schedule Items	2.00m3455km5	
ti-Factor Authentication Assistant			
ase Undates	Administrative Permissions		
	Access Experience Management	Manage Password Policies	×
tning Experience Transition istant	Access Libraries	Manage Profiles and Permission Sets	×
Calesforms Mabile Ann Ouisl-Chart	Add People to Direct Messages	Manage Promoted Search Terms	×
salesforce Mobile App QuickStart	Allow Inclusion of Code Snippets from UI	Manage Prompts	
mizer	Allow user to modify Private Connections	Manage Public Classic Email Templates	×
MINISTRATION	Apex REST Services	Manage Public Documents	×
	API Enabled	Manage Public List Views	×
Jsers	Apt Only Oser	Manage Release Updates	
Permission Set Groups	Assign Permission Sets	Manage Reporting Snapshots	×
Permission Sets	Author Apex	Manage Reports in Public Folders	×
Profiles	Buik API Hard Delete	Manage Roles	×
1.01103	Can Approve Feed Post and Comment	Manage Salesforce CRM Content	M
Public Groups	Chatter Internel Liner	manage carestorce knowledge	*
Queues	Clase Conversion Threads	Manage Session Dermission Bat Activations	×
Roles	Configure Custom Recommendations	manage bession Permission bet Activations	
Liser Management Cettings	Create and Customize Dashboards	Manage disarray	*
Oser Management Settings	Create and Customize List Views	V Manage Synonyme	×
Users	Create and Customize Reports	Manage Holt measures Manage Iteleted Groupe	
Data	Create and Own New Chatter Groups	Manage Unisted Groups	×
mail	Create and Set Up Experiences	Moderate Chatter	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
	Create and Update Second-Generation Packages	Moderate Experience Cloud Site Users	
TFORM TOOLS	Create and Upload Chance Sets	√. Modify All Data	- -
pps	Create CMS Workspaces and Channels	Modify Metadata Through Metadata API Functions	1
esture Settings	Create Content Deliveries	Password Never Expires	
earme serrings	Create Dashboard Folders	Pin Posts in Feeds	
ilack	Create Public Links	√ Query All Files	
instein	Create Report Folders	Quip Metrics	
biects and Fields	Customize Application	✓ Quip User Engagement Metrics	
	Debug Apex	Remove People from Direct Messages	_
vents	Delete Second-Generation Packages	Report Builder (Lightning Experience)	-
rocess Automation	Deploy Change Sets	✓ Reset User Passwords and Unlock Users	1
Jser Interface	Edit HTML Templates	✓ Run Macros on Multiple Records	1
	Edith: Darkhands		



Wie überprüfe ich die Objektberechtigungen in Salesforce?

- 1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
- Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine "Meine persönlichen Daten" → "Erweiterte Benutzerdetails".
- 3. Klicken Sie auf "Profil".

4. Gehen Sie zu **Standard-Objektberechtigungen**→

Für diese 4 Objekte muss mindestens der Lesezugriff aktiviert sein: Accounts, Kontakte, Leads, Opportunities

— •							
- H 1	n	rı	\frown	h	tı.	Ir	
	11	11			ιι	Л	IU I
							$\mathbf{\mathcal{I}}$



					s	andbox: SECP	Q				
			٩	Search Setup							
Setup Home Object	Manager 🗸										
, ootup hand object		111115 110			(11:17	ביוווינ כ				1	
Quick Find	Profiles										
p Home			\ ·	2 1		(22-))		Mary Mr. Tararia Backbarra	\subseteq 1 \subseteq		1/200
ice Setup Assistant	managa ovis							view sey ream's Dashooards	~		
-Factor Authentication Assistant	Standard Object Permissions	\frown									
ase Updates		Basic Access	Counte	Edia	Dalata	Data Administra	ation		Basic Access	Cranto	1.0
tning Experience Transition	Accounts	v	V	∠ con	V		wootry All	Documents	V	V	Eak ✓
Salesforce Mobile App QuickStart	Al Insight Reasons	1	~	~	1	1	~	Duplicate Record Sets	~	1	1
nizer	Al Record Insights	1	~	~	1	1	✓	Engagement Channel Types	1	1	1
	App Analytics Query Requests	1	1	1	1	1	✓	Ideas	1	1	1
INISTRATION	Assets	1	1	1	1	1	1	Images	1	1	✓
Presidente and and and a	Authorization Forms	1	1	1	1	1	1	Individuals	1	1	✓
Permission Set Groups	Authorization Form Consents	1	1	1	1	1	1	Leads	1	1	1
Permission Sets	Authorization Form Data Uses	1	1	1	1	1	1	Locations	1	1	1
Profiles	Authorization Form Texts	✓	1	~	1	1	✓	Location Trust Measures	1	✓	<
Public Groups	Background Operations	✓	✓	~	1	✓	✓	Macros	1	<	✓
Queues	Business Brands	✓	✓	~	1	✓	✓	Opportunities	1	✓	✓
Roles	Campaigns	✓	✓	1	1	1	✓	Orders	1	✓	✓
User Management Settings	Cases	✓	✓	✓	1	1	✓	Party Consents	1	✓	✓
Users	Communication Subscriptions	✓	✓	~	1	✓	1	Price Books	1	1	1
ata	Communication Subscription Channel Types	✓	✓	1	1	1	1	Privacy Consents	✓	1	1
naii	Communication Subscription Consents	✓	✓	~	1	1	1	Process Exceptions	1	1	✓
FORM TOOLS	Communication Subscription Timings	✓	✓	1	1	✓	✓	Products	1	✓	1
ops	Consumption Schedules	✓	✓	~	1	1	1	Push Topics	1	1	✓
ature Settings	Contacts	✓	✓	~	1	✓	✓	Quick Text	1	✓	✓
ack	Contact Point Addresses	1	✓	~	1	1	✓	Scorecards	1	1	1
nstein	Contact Point Consents	1	✓	~	1	1	✓	Scorecard Associations	1	1	1
bjects and Fields	Contact Point Emails	1	✓	1	1	1	✓	Scorecard Metrics	1	1	1
vents	Contact Point Phones	1	✓	~	1	1	✓	Sellers	1	1	1
rocess Automation	Contact Point Type Consents	1	✓	1	1	1	✓	Social Posts	✓	1	✓
ser Interface	Contact Requests	1	✓	✓	1	1	✓	Solutions	✓	1	✓
und and a da	Contracts	1	1	1	1	1	1	Streaming Channels	1	1	1



Wo finde ich die Passwortrichtlinien?

- 1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
- Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine "Meine persönlichen Daten" → "Erweiterte Benutzerdetails".
- 3. Klicken Sie auf "Profil".
- 4. Gehen Sie zu den **Passwortrichtlinien** und prüfen Sie die Zeile "Passwörter laufen ab in".

· ·				L			
- H - 1	n	rı	\cap	h	tı.	Ir	
	11	11		11	ιι	Л	IQ.
							$\mathbf{\mathcal{I}}$



				۲	Sau.	dhavi SECD	0						
>			Q Se	arch Setup	3017	ubux, ar cr	4						
Setup Home Object	Manager 🗸				11110					1.00			
Quick Find	SETUP Profiles	1117 - 1119 1	, <u> </u>			1.11121							
Ip Home	1			1 10	A VIC		\sim \sim	- 1 160 V/ 11	\sim \sim				
ice Setup Assistant	Lookup Rollup Summary Logs	1	1	1	1	1	1	ZoomSessions	1	1	1		
-Factor Authentication Assistant	Lookup Rollup Summary Schedule Items												
ase Updates		¥	v	¥	×	¥	v						
tning Experience Transition stant	External Object Permissions	Basic Access						1	Basic Access				
Salesforce Mobile App QuickStart		Read	c	reate	Edit		Delete		Read		Create		
mizer	D&B External Records	1		~									
INISTRATION	Platform Event Permissions												
sers		Basic Access	Parad			Country		1	Basic Access	Built			
Permission Set Groups	AccountChangeEvents		Kead					Datachef Loggers		Kead			
Permission Sets	CaseChangeEvents		•			•		OpportunityChangeEvents		•			
Profiles	ContactChangeEvents		×			×		TaskChangeEvents		×			
Public Groupe			v			¥				¥			
Public Groups	Session Settings												
Queues	Session Times Out After	2 hours of inactivity Session Security Level							equired at Login				
Roles	Password Policies												
User Management Settings	User passwords expire in	Never expires											
Users	Enforce password history	3 passwords remembe	red										
ata	Minimum password length Password complexity requirement	8 Must include alpha and	numeric chara	cters									
lien	Password question requirement	Cannot contain passwo	rd										
ndii	Maximum invalid login attempts	3											
FORM TOOLS	Lockout effective period	15 minutes											
	Obscure secret answer for password resets												
ops	Require a minimum 1 day password lifetime												
eature Settings	Don't immediately expire links in forgot password emails												
lack				Edit Clone	Delete View	Users							
instein													



Wie kann ich meine Domain finden und ändern?

- 1. Geben Sie in den Einstellungen in der Schnellsuche "Meine Domain" ein und wählen Sie dann "Meine Domain" aus.
- 2. Kopieren Sie unter "Meine Domain-Details" "Meine aktuelle Domain-URL" und fügen Sie sie ein. Beispiel: https://mycompany.my.salesforce.com

Ressourcen





 $(\rightarrow$

 $\left(\leftrightarrow \right)$