REPORTING – ABONNEMENT ET PLANIFICATION

1 RAPPORTS

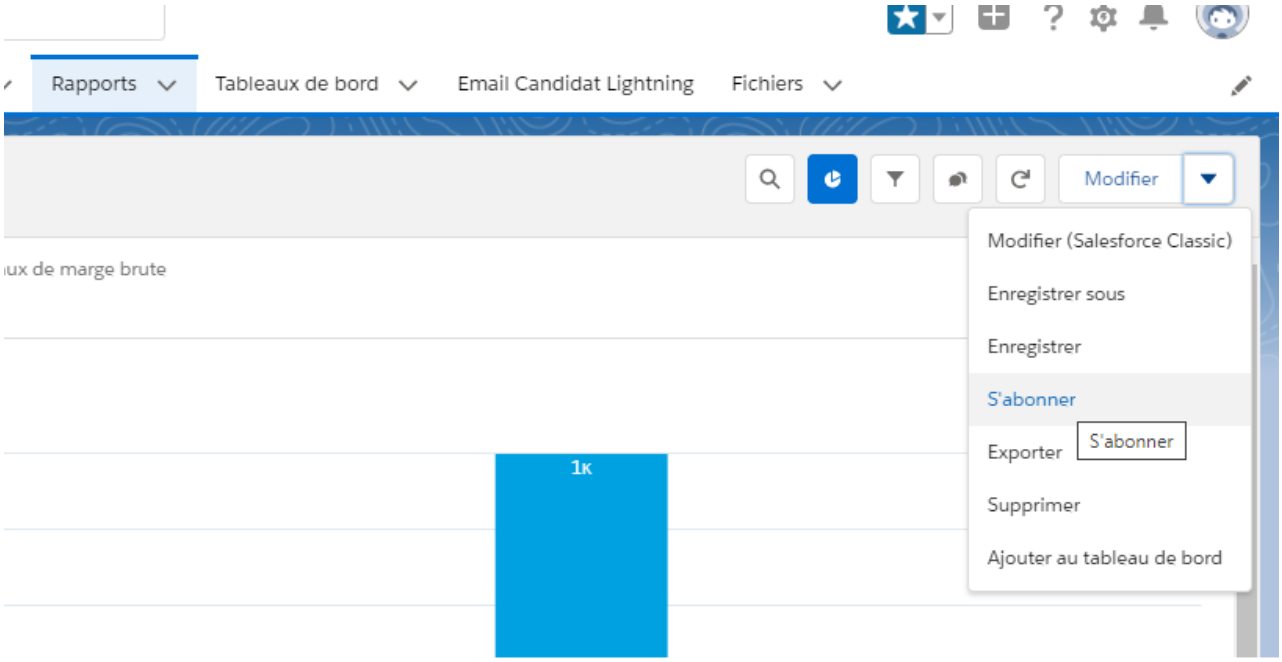
1.1 LIGHTNING EXPERIENCE

1.1.1 ABONNEMENT

Sous Lightning Experience l'abonnement permet à des utilisateurs de recevoir les résultats d'un rapport actualisé à la fréquence définie lors de l'abonnement.

Lors de son paramétrage l'abonnement peut être paramétré unitairement pour des utilisateurs, des groupes publics ou des rôles.

Sous Lightning Experience l'abonnement se paramètre en cliquant sur le bouton « s'abonner ».



L'abonnement se poursuit avec la planification initiale (voir écran suivant).

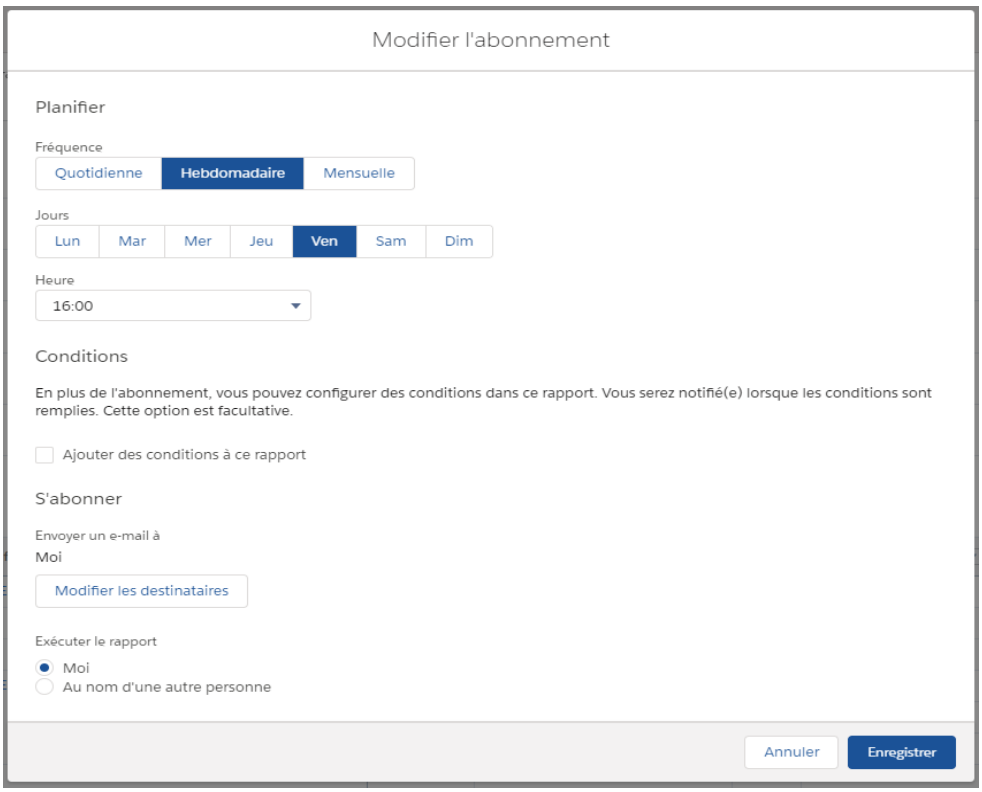
1.1.2 PLANIFICATION

La planification du rapport se fait après avoir cliqué sur le bouton « s'abonner »

- La fréquence se définie en cliquant sur le bouton voulu « Quotidienne », « Hebdomadaire » ou « Mensuelle »
- L'heure de début souhaitée doit être choisie dans le menu déroulant correspondant
- Pour la fréquence quotidienne il n'y a pas d'autre paramètre
- Pour la fréquence hebdomadaire définir les jours en cliquant sur les boutons nommés au jour
- Pour la fréquence mensuelle les jours se définissent en définissant les paramètres

par exemple : le « 1er lundi » (fréquence relative) ou le « 1er du mois » (fréquence spécifique)

- Après définition des éléments de planification enregistrer le paramétrage



La planification peut être modifiée à tout moment.

1.2 SALESFORCE CLASSIC

1.2.1 ABONNEMENT

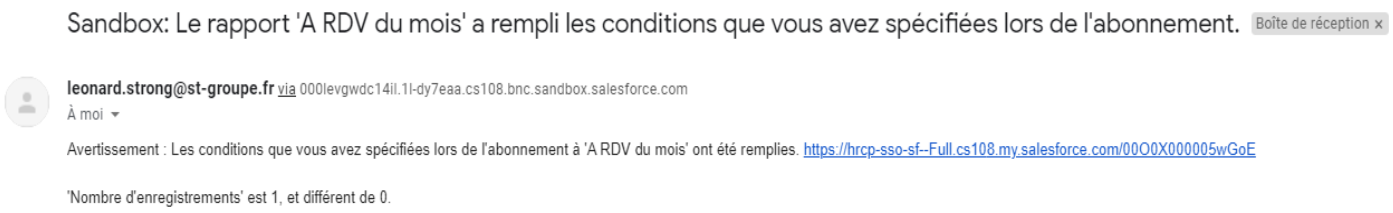
Sous Salesforce Classic l'abonnement permet de recevoir des notifications périodiques, lorsque les métriques remplissent certaines conditions.

Les métriques peuvent être des valeurs seuils sur des champs numériques ou monétaires ou toute autre condition définie sur les champs disponibles dans le rapport.

Le mode de notifications peut est paramétrable dans l'application, Chatter dans ou par e-mail.

Sous Salesforce Classic l'abonnement se paramètre en cliquant sur le bouton « s'inscrire » puis en suivant la procédure de paramétrage.

Une fois l'abonnement paramétré les destinataires choisis reçoivent un mail d'information, par exemple :



1.2.2 PLANIFICATION

- La planification du rapport se fait après avoir cliquer sur le lien « Planifier les exécutions futures »

Pour voir ce lien il faut cliquer sur la flèche en regard du lien « Exécuter le rapport maintenant ».

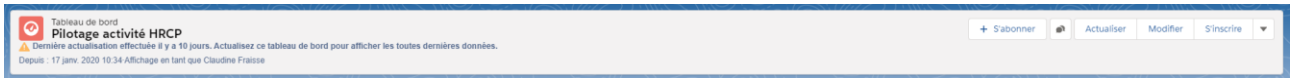
- Définir l'utilisateur actif exécutant le rapport
- La fréquence se définie en cliquant sur l'un des boutons radio « Quotidienne », « Hebdomadaire » ou « mensuelle »
- Pour définir l'heure de début souhaitée il faut cliquer sur le lien « Rechercher les options disponibles... » pour afficher le menu déroulant correspondant de choix de l'heure.
- Après définition des éléments de planification enregistrer le paramétrage

2 TABLEAUX DE BORD

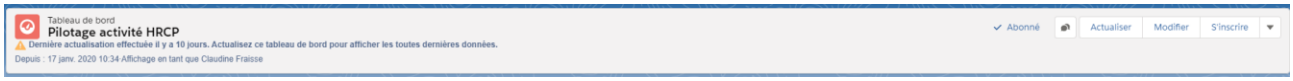
2.1 LIGHTNING EXPERIENCE

2.1.1 ABONNEMENT

- Cliquer sur le bouton « S'abonner »



- Une fois l'action faite le bouton est remplacé par « Abonné »



- Il est possible de se désabonner du tableau de bord en survolant le texte « Abonné » puis en cliquant sur « Se désabonner »

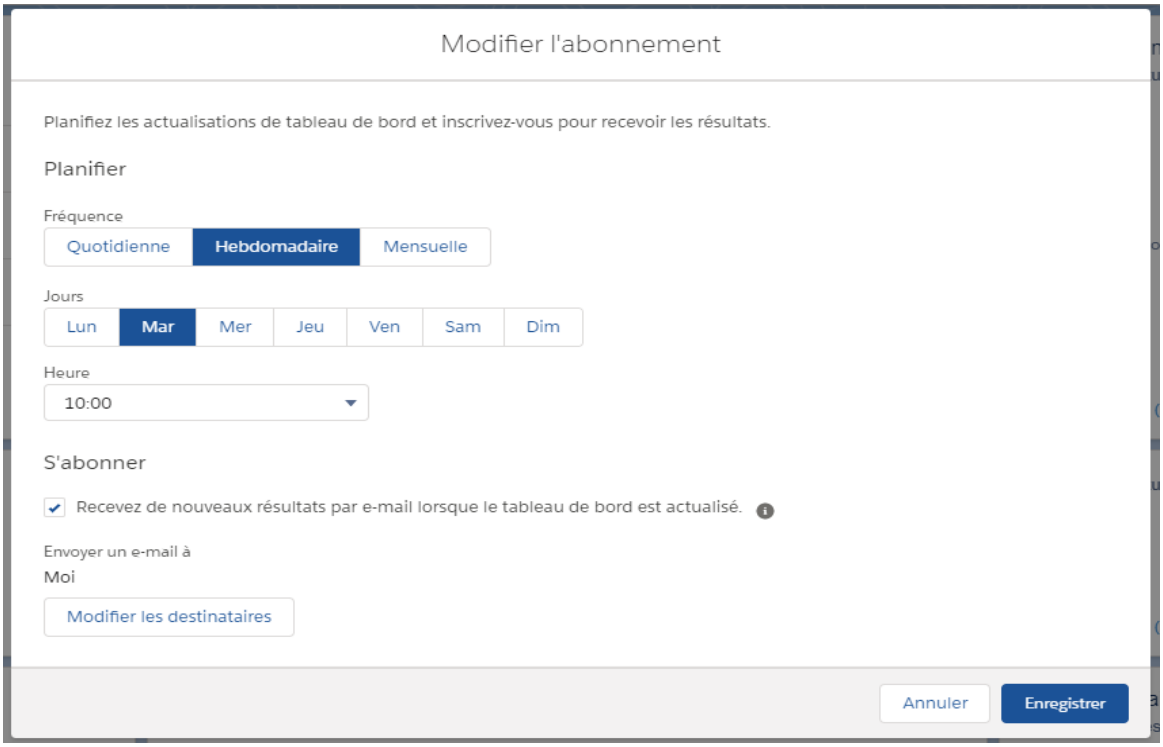
L'abonnement au tableau de bord permet aux utilisateurs sélectionnés de le recevoir par mail automatiquement suivant la planification.

2.1.2 PLANIFICATION

La planification sert à modifier l'abonnement.

La planification d'un tableau de bord suit la même procédure que la planification d'un rapport décrite précédemment.

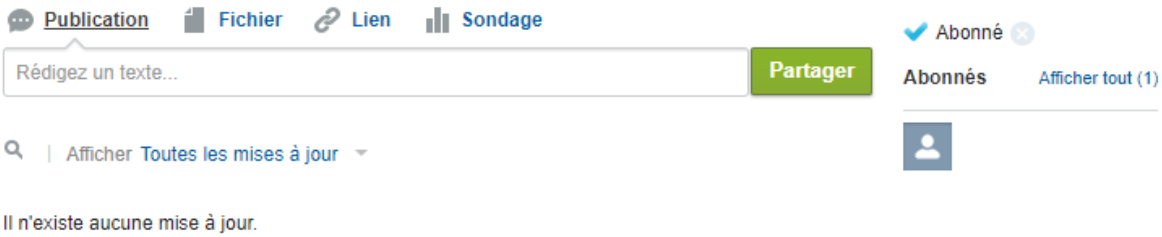
2.2 SALESFORCE CLASSIC



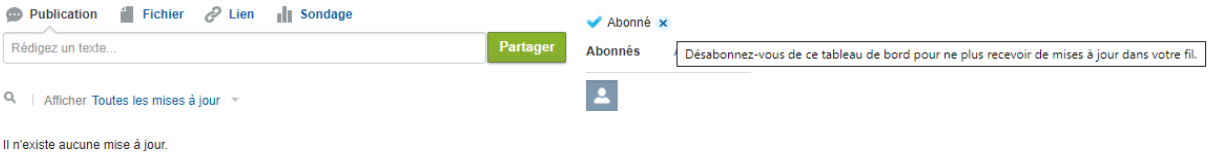
2.2.1 ABONNEMENT

- Cliquer sur le lien « S'abonner »

- Une fois l'action faite le bouton est remplacé par « Abonné »

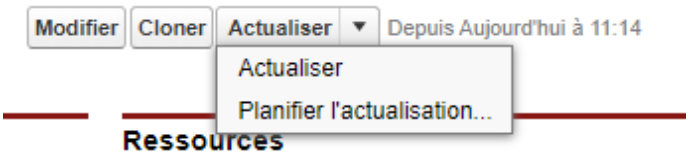


- Il est possible de se désabonner du tableau de bord en sur la croix en regard du texte « Abonné »



2.2.2 PLANIFICATION

– Cliquer sur la flèche en regard du bouton « Actualiser » puis sur le lien « Planifier l'actualisation »



– Comme pour les rapports, définir les paramètres de planification puis enregistrer

3 DIFFÉRENCES ENTRE CLASSIC ET LIGHTNING

PREMIMETRE	FONCTIONNALITE	LIGHTNING EXPERIENCE	SALESFORCE CLASSIC
Rapports	Notifications d'abonnement	selon fréquence définie	selon conditions sur des métriques
Rapports	Lancement de l'abonnement	bouton « s'abonner »	bouton « s'inscrire »
Rapports	Planification	écrans différents	
Tableaux de bord	Abonnements	écrans différents	
Tableaux de bord	Lancement de la planification	bouton différents	
Tableaux de bord	Planification	écrans différents	

4 PLANIFICATION « CLASSIC » SOUS « LIGHTNING »

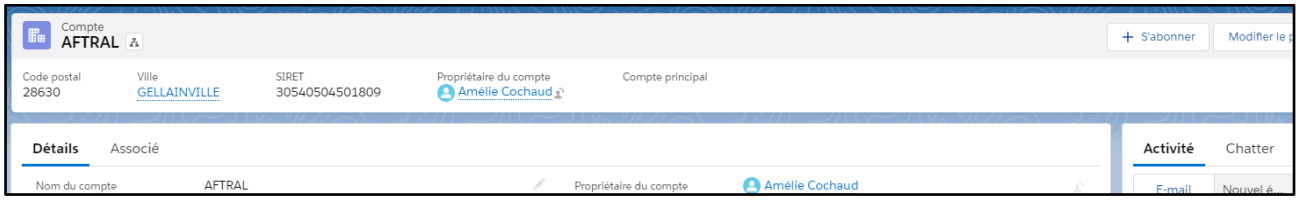
La planification des rapports et tableaux de bord planifiés sous Salesforce Classic n'est pas visible sous Lightning : dans la liste des rapports sous Classic, une colonne affiche une coche pour les rapports dont l'exécution automatique est planifiée. Cette colonne n'existe pas dans la liste des rapports sous Lightning. Cependant cette planification s'exécute encore tant qu'elle n'a pas été désactivée.

Cette différence de visibilité est due au fait que la gestion des droits pour cette fonctionnalité diffère entre Classic et Lightning. Les paramètres n'étant pas les mêmes un utilisateur peut paramétrer sous Classic et pas sous Lightning, et inversement.

La conséquence est que toute planification faite sous Classic doit être dé-paramétrée sous Classic puis refaite sous Lightning.

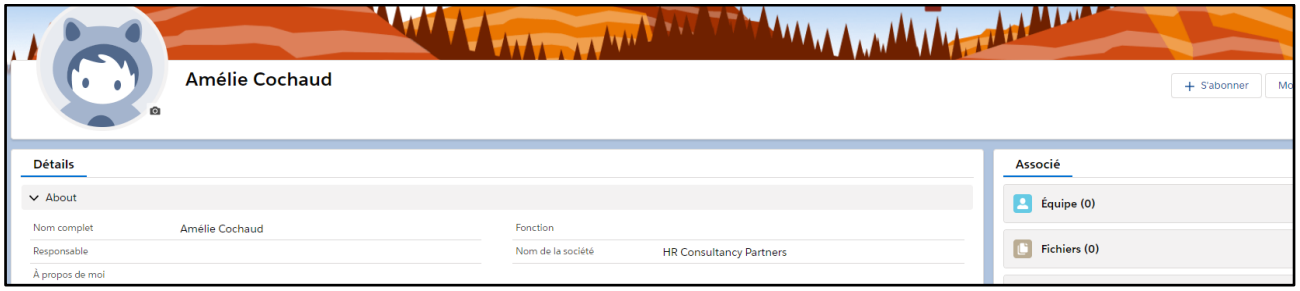
5 ABONNEMENT À DES PERSONNES OU DES ENREGISTREMENTS

Il est possible avec Lightning de s'abonner à des personnes ou des enregistrements (comptes, contacts, affaires, …) pour suivre leurs mises à jour via chatter,



Exemple d'abonnement sur un enregistrement

Le suivi de personnes permet de consulter leur publications, le suivi d'enregistrement permet sous conditions d'être notifier de modifications de l'enregistrement.



Exemple d'abonnement sur une personne

6 POUR ALLER PLUS LOIN

- Les rapports : https://help.salesforce.com/articleView?id=rd_reports_overview.htm&type=5
- Les tableaux de bord : https://help.salesforce.com/articleView?id=rd_dashboards_overview.htm&type=5
- Les enregistrements : https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_following_records.htm&type=5