

The Salesforce logo, consisting of the word "salesforce" in white lowercase letters inside a blue cloud-like shape.

# Salesforce Lightning Experienceへの移行パス

カスタマーサクセス本部



# Forward Looking Statements

Statement under the Private Securities Litigation Reform Act of 1995:

This presentation may contain forward-looking statements that involve risks, uncertainties, and assumptions. If any such uncertainties materialize or if any of the assumptions proves incorrect, the results of salesforce.com, inc. could differ materially from the results expressed or implied by the forward-looking statements we make. All statements other than statements of historical fact could be deemed forward-looking, including any projections of product or service availability, subscriber growth, earnings, revenues, or other financial items and any statements regarding strategies or plans of management for future operations, statements of belief, any statements concerning new, planned, or upgraded services or technology developments and customer contracts or use of our services.

The risks and uncertainties referred to above include – but are not limited to – risks associated with developing and delivering new functionality for our service, new products and services, our new business model, our past operating losses, possible fluctuations in our operating results and rate of growth, interruptions or delays in our Web hosting, breach of our security measures, the outcome of any litigation, risks associated with completed and any possible mergers and acquisitions, the immature market in which we operate, our relatively limited operating history, our ability to expand, retain, and motivate our employees and manage our growth, new releases of our service and successful customer deployment, our limited history reselling non-salesforce.com products, and utilization and selling to larger enterprise customers. Further information on potential factors that could affect the financial results of salesforce.com, inc. is included in our annual report on Form 10-K for the most recent fiscal year and in our quarterly report on Form 10-Q for the most recent fiscal quarter. These documents and others containing important disclosures are available on the SEC Filings section of the Investor Information section of our Web site.

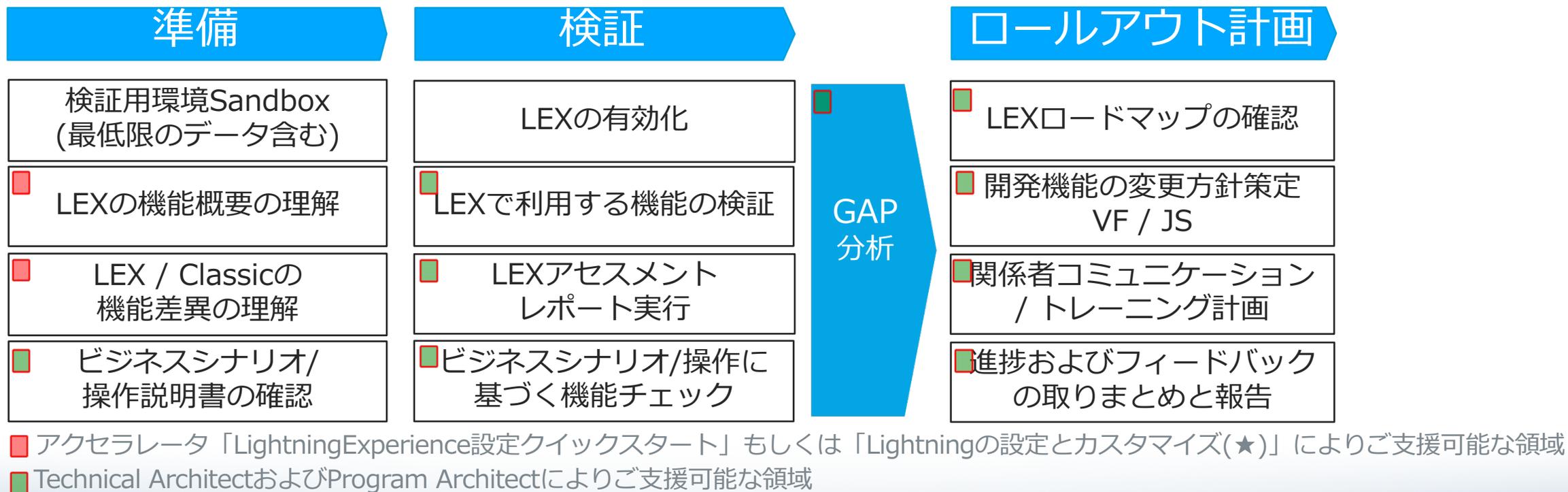
Any unreleased services or features referenced in this or other presentations, press releases or public statements are not currently available and may not be delivered on time or at all. Customers who purchase our services should make the purchase decisions based upon features that are currently available. Salesforce.com, inc. assumes no obligation and does not intend to update these forward-looking statements.

# Lightning Experience Guide (Spring'17)

本資料は、Lightning Experience Guide ～新しいSalesforce への移行方法～ のガイダンスより、既存のSalesforce Classic環境をご利用の組織が円滑にLightning Experienceに移行する際の考慮点およびそのプロセスを抜粋した内容となっています。

英語版 : [https://resources.docs.salesforce.com/206/latest/en-us/sfdc/pdf/lightning\\_experience\\_guide.pdf](https://resources.docs.salesforce.com/206/latest/en-us/sfdc/pdf/lightning_experience_guide.pdf)

日本語版 : [https://resources.docs.salesforce.com/206/latest/ja-jp/sfdc/pdf/lightning\\_experience\\_guide.pdf](https://resources.docs.salesforce.com/206/latest/ja-jp/sfdc/pdf/lightning_experience_guide.pdf)



# Agenda

- 前提知識の習得
- 移行計画の準備
- 適用方針に基づく移行の開始
- Visualforce と Lightning Experienceの移行の考慮点

# 前提知識の習得

# 前提知識の習得方法

Lightning Experienceの知識習得

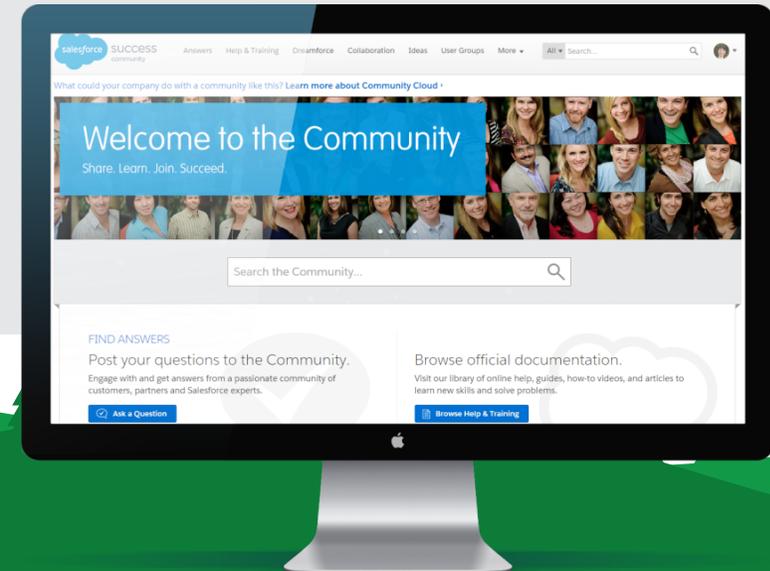
## 学習ソース

- [Trailhead](#)でバッジを取得
- [Help & Training](#)を参照
- [LEX FAQ](#)で疑問点を解消
- [LEX videos](#)で動画で理解
- サンドボックスで試行



## コミュニティへの参加

- [Success Community](#)のLightning Experienceグループに参加



# Trailhead : 目的別のモジュールを活用

## システム管理者: Lightning Experienceへの移行



Lightning Experienceの  
基本



アプリケーションの簡易カスタマイズ



Lightning Experienceの  
機能



Lightning Experienceの  
ロールアウト

他3モジュール

## ビジネスユーザ: Salesforceでセールスを迅速化



Salesforceユーザの  
基本



Salesforce ユーザツアー

他3モジュール

## 開発者: Lightning Experience向けの開発



Lightning Experienceの  
基本



Lightningコンポーネントの  
基本



Lightning Experienceの  
開発



Lightning Design System



Visualforceと  
Lightning

## システム管理者: Lightning Experienceの使用開始



Salesforceの基  
礎



Lightning Experienceの  
ロールアウト



アプリケーションのカスタマイズ

他4モジュール



# LEX適用対象の選択肢

1) 全てのユーザへ適用

OR

2) パイロットユーザへ適用 (推奨)

1

## 新規ユーザ

Salesforceの利用開始直後の場合にはLightning Experienceを前提に使用する

2

## パイロットユーザ

パイロット対処のユーザに権限セットまたはプロファイルで“Lightning Experience User”権限を適用する

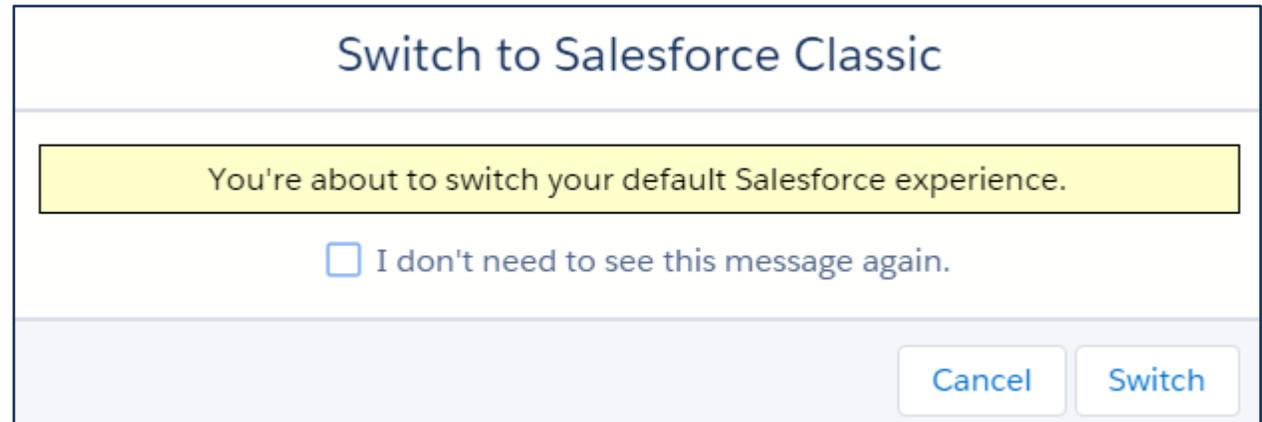
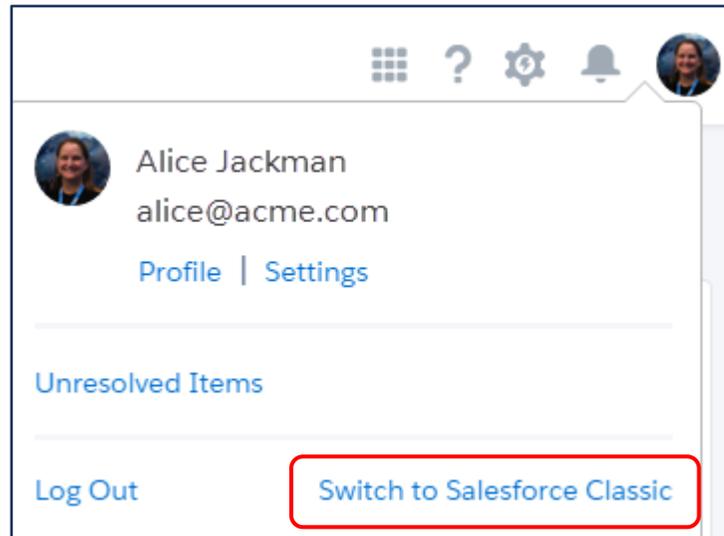
3

## 全てのユーザ

全てのユーザに同時にLightning Experienceを適用する

# インタフェースの切替(LEX / Classic)

LEX と Salesforce Classicのインタフェース切替はユーザ毎に任意のタイミングで可能



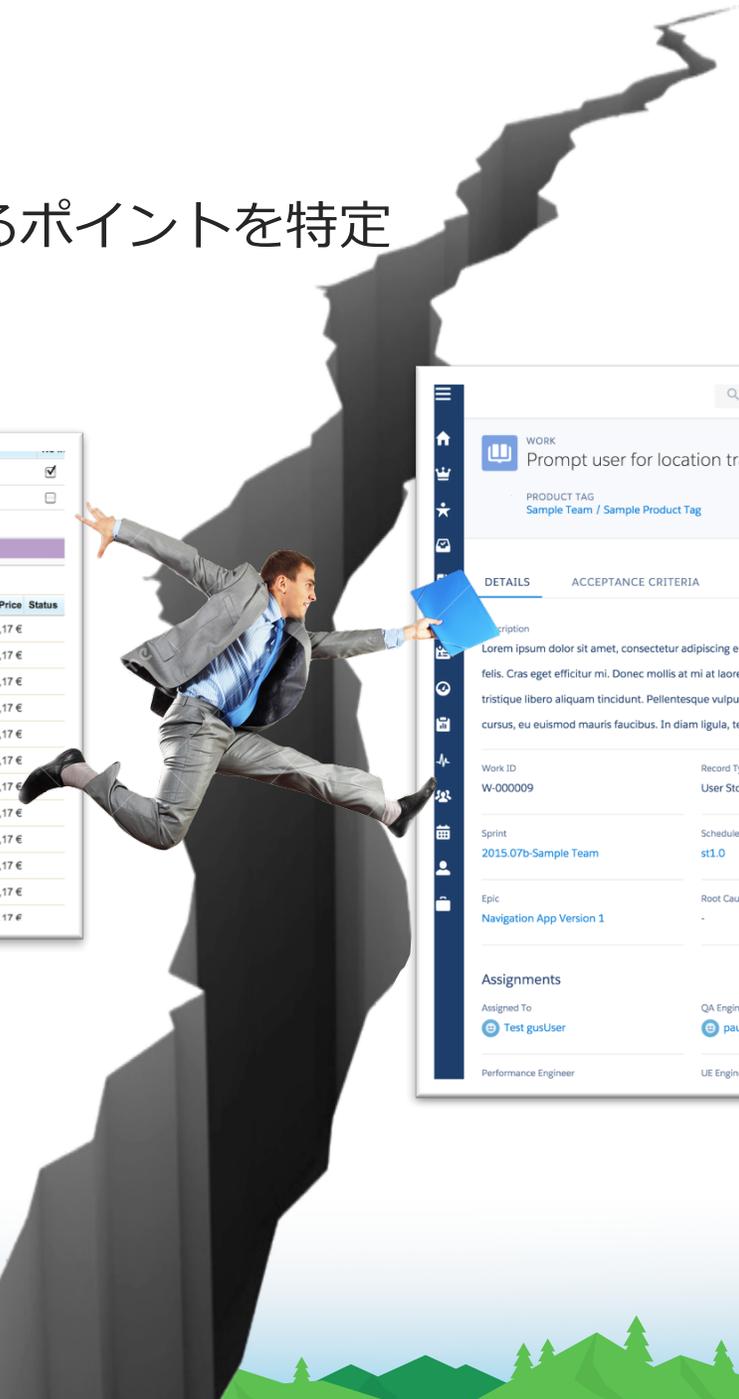
# 移行計画の準備



# ギャップの分析

ユーザの利用開始前に問題となるポイントを特定

Start Date	End Date	Interface Date	Qty	Unit Price	Unit Cost	Total Price	Status
01.01.2010	31.01.2010	01.01.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.02.2010	28.02.2010	01.02.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.03.2010	31.03.2010	01.03.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.04.2010	30.04.2010	01.04.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.05.2010	31.05.2010	01.05.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.06.2010	30.06.2010	01.06.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.07.2010	31.07.2010	01.07.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.08.2010	31.08.2010	01.08.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.09.2010	30.09.2010	01.09.2010	1	104,17	95,00	104,17 €	
01.10.2010	31.10.2010	01.10.2010	1	104,17	0,00	104,17 €	
01.11.2010	30.11.2010	01.11.2010	1	104,17	0,00	104,17 €	
01.12.2010	31.12.2010	01.12.2010	1	104,17	0,00	104,17 €	



WORK  
Prompt user for location tracking permission - Gmaps

PRODUCT TAG: Sample Team / Sample Product Tag | STATUS: New | ASSIGNED TO: Test gusUser | CREATED BY: Test gusUser

DETAILS | ACCEPTANCE CRITERIA | CHANGES & RELEASES | DEPENDENCIES | RELATED

Collaborate | Followers | Attachments

Post | File | Link | More

Share an update, @mention someone...

Show All Updates

- Test gusUser changed QA Engineer from Test gusUser to paul Christian, Scheduled Build from a blank value to st1.0, and Sprint from a blank value to 2015.07b-Sample Team. Comment · Like · June 26, 2015 at 2:05 PM
- Test gusUser changed Priority from a blank value to P1 and Subject from Prompt user for location tracking permission to Prompt user for location tracking permission - Gmaps. Comment · Like · June 26, 2015 at 2:04 PM
- Test gusUser test Show More Comment · Like · June 15, 2015 at 2:01 PM

Assignments

Assigned To	QA Engineer	Product Owner
Test gusUser	paul Christian	Test gusUser
Performance Engineer	UE Engineer	Tech Writer

# Lightning Experienceの主要な制約

- Lightning Experienceでサポートされていない機能があります
  - ✓ 取引先責任者の階層、コンテンツライブラリ、結合レポート、条件設定済みダッシュボードの編集等
  - ✓ 対応予定のロードマップ
- IE9,10を利用するユーザは Classic UIにリダイレクトされます
- IE11のサポートは2017年12月16日で終了(\***Internal : 変更予定あり**)
- LEXユーザがClassicユーザにLEXで生成されたリンクを送付してもアクセスできない
- VisualforceはLEX上で概ね動作しますが、新しいiFrameラッパーの影響確認のための検証やユーザビリティの最適化のためのSLDS([Salesforce Lightning Design System](#))のガイドラインに沿ったスタイル変更を実施する必要があります
- 既存のカスタマイズはLEXで動作しない、もしくはサポートされていないためレビューおよび代替のカスタマイズ適用が必要になります
  - ✓ URLを渡すカスタムボタン、JavaScriptボタン 等
- Lightningコンポーネントの利用にはマイドメインの設定が必要です。

# 既存のカスタマイズへの影響調査

## Lightning Experience化の際の既存カスタマイズへの影響調査方法

Trailheadの [Lightning Experienceの基礎](#) のバッジを取得することで、下記の方法が習得できます

- ギャップ分析の実施
- LEXとClassicのそれぞれのユーザエクスペリエンスの比較
- サポートされていない機能の理解
- [Enablement Pack](#)に含まれるサンプルのギャップ分析やテスト計画のシートなどの活用

# Lightning Experience Readinessの診断機能

The screenshot shows the 'Lightning Experience Readiness Report' page. At the top, it says 'LIGHTNING' in a stylized font. Below that is the title 'Lightning Experience Readiness Report'. The main content area contains several paragraphs of text explaining the purpose of the report and providing instructions on how to use it. There are three sections: a general introduction, a section titled 'Unsupported Tabs and Objects' which contains a table, and a section titled 'Impact' which discusses how users will see these tabs in the new interface. Below the 'Impact' section is a 'Recommendation' section. At the bottom of the screenshot, there is a dark blue header for another section titled 'Custom Buttons and Links - JavaScript'.

**Lightning Experience Readiness Report**

We're thrilled that you're learning about Lightning Experience before you enable it for your users. The best way to prepare for your migration is to understand how the new interface impacts users.

Review the readiness report and let it guide your migration plan. Say, for example, you learn that your sales team needs some of the features and customizations not yet supported in Lightning Experience. In that case, you can migrate your other teams right now, and then migrate the sales team later.

If it turns out that it's not the right time to migrate any of your users, that's okay. You can evaluate your features and customizations using Migration Assistant anytime. Check back periodically to see whether some of those Salesforce Classic features that your users rely on become available in Lightning Experience. Or, learn about features we add each release in [Salesforce Release Notes](#) and [Lightning Experience Basics](#).

Keep in mind that this readiness check evaluates only some Sales Cloud features. For example, this report doesn't include details about reports and dashboards, nor information about Communities and Service Cloud features, such as Knowledge, Solutions, Console, and OmniChannel. We list all limited or unsupported features in [Lightning Experience Considerations](#).

### Unsupported Tabs and Objects

We identified these tabs and objects that aren't supported in Lightning Experience.

TAB OR OBJECT	WHEN IS IT COMING TO LIGHTNING EXPERIENCE?
Contracts	We're investigating a solution.
Data.com	We're investigating a solution.
Documents	No plans to develop this feature for Lightning Experience. Consider migrating to Salesforce Files instead.
Forecasts	Coming soon.
Orders	We're investigating a solution.
Quotes	Coming soon. In the meantime, consider purchasing Steelbrick.
Territory Management	We're investigating a solution.

### Impact

Users can see these tabs in Lightning Experience, but when selected, Salesforce Classic appears in a new browser tab.

### Recommendation

After investigation, consider migrating to Lightning Experience.

Confirm whether your users work from these tabs and objects frequently. It's possible that most users don't mind working with them in Salesforce Classic occasionally.

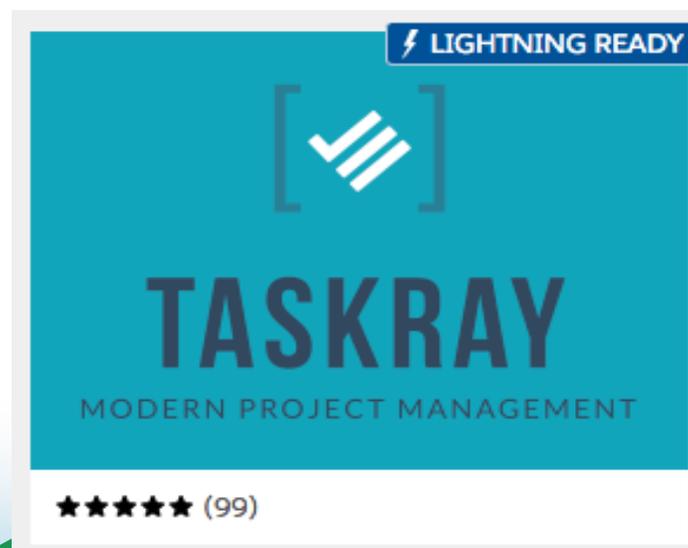
If some users don't rely on these tabs and objects, migrate just those users to Lightning Experience. Then, migrate the other users later.

### Custom Buttons and Links - JavaScript

- システム管理者が診断機能を実行することで主要なギャップ項目を自動で診断可能
  - ✓ 設定 → Lightning Experience → Lightning Experience Readiness → 診断
- 診断結果はPDFのレポートでシステム管理者にメール送付されます(診断結果は英語のみ)
- ギャップ診断項目 (V3.4 as of Mar-31)
  - ✓ タブ / オブジェクト / 関連リスト
  - ✓ カスタムボタン(URL/JavaScript)
  - ✓ ホームページとサイドバー / メールテンプレート
  - ✓ 連動条件設定済みルックアップフィルター
  - ✓ ケース / CTIコネクター
  - ✓ AppExchangeパッケージ
  - ✓ URLのハードコードとマイドメイン
  - ✓ VFの上書き / 共有ボタン / IE11

# AppExchange パッケージ の考慮点

- パッケージを提供するSalesforceのパートナーにてLightning Experience対応の動作検証を実施中
- Lightning Experience対応が完了したパッケージはLightning対応済み(Lightning Ready)のマークがAppExchangeのリスト上に表示済み



# Lightning化プロジェクト計画 (サンプル)

#	Task name	Owner	Status	Dependency	Duration	Start	End
<b>1</b>	<b>Educate yourself</b>						
1.1	Complete Trailhead modules	John	Complete	N/A	1	1-Jan-2016	2-Jan-2016
1.2	Sign up for Developer Edition organization	John	Complete	N/A	1	1-Jan-2016	2-Jan-2016
1.3	Read Lightning Experience book	John	Complete	N/A	2	2-Jan-2016	4-Jan-2016
1.4	Review comparison charts	John	Complete	N/A	1	2-Jan-2016	3-Jan-2016
<b>2</b>	<b>Educate your company</b>						
2.1	Identify executive sponsor	John	In Progress	N/A	1	3-Jan-2016	4-Jan-2016
2.2	Identify stakeholders	Gloria	In Progress	2.1	1	3-Jan-2016	4-Jan-2016
2.3	Conduct gap analysis	John	In Progress	2.2	3	3-Jan-2016	6-Jan-2016
2.4	Lightning Experience demo	John	In Progress	2.3	1	6-Jan-2016	7-Jan-2016
2.5	Decision point: Enable Lightning Experience?	Gloria	In Progress	2.4	1	9-Jan-2016	10-Jan-2016
<b>3</b>	<b>Craft your rollout strategy</b>						
3.1	Identify pilot group	Patrick	Not Started	2.5	1	10-Jan-2016	11-Jan-2016
3.2	Identify super users	Gloria	Not Started	2.5	2	10-Jan-2016	12-Jan-2016
3.3	Create Chatter group	John	Not Started	2.5	1	11-Jan-2016	12-Jan-2016
3.4	Identify measures for success	Patrick	Not Started	2.5	3	12-Jan-2016	15-Jan-2016
3.5	Create marketing and communication plan	Joan	Not Started	2.5	3	10-Jan-2016	13-Jan-2016
3.6	Create training plan	Joan	Not Started	2.5	3	10-Jan-2016	13-Jan-2016
3.7	Update any customizations insandbox	John	Not Started	2.3	3	7-Jan-2016	10-Jan-2016
3.8	Create test plans	John	Not Started	3.7	2	11-Jan-2016	13-Jan-2016
3.9	User Acceptance Testing	John	Not Started	3.8	2	14-Jan-2016	16-Jan-2016
3.10	UAT fixes (if any)	John	Not Started	3.9	3	17-Jan-2016	20-Jan-2016
3.11	Conduct survey or take snapshot	John	Not Started	N/A	1	20-Jan-2016	21-Jan-2016
<b>4</b>	<b>Execute your rollout plan</b>						
4.1	Activate super users	Joan	Not Started	3.2	14	17-Jan-2016	31-Jan-2016
4.2	Train users and have them do Trailhead	Joan	Not Started	3.6	5	23-Jan-2016	28-Jan-2016
4.3	Execute marketing and communication plan	Joan	Not Started	3.5	21	8-Jan-2016	29-Jan-2016
<b>5</b>	<b>Enable Lightning Experience for selected users</b>						
5.1	Go live: Complete steps to enable Lightning Experience	John	Not Started	4.1, 4.2, 4.3	1	31-Jan-2016	1-Feb-2016
<b>6</b>	<b>Measure, monitor, and iterate</b>						
6.1	Create reports and dashboards	John	Not Started	5.1	1	30-Jan-2016	31-Jan-2016
6.2	Conduct business user surveys	John	Not Started	5.1	5	2-Feb-2016	7-Feb-2016
6.3	Set up regular meeting with super users	John	Not Started	5.1	1	12-Feb-2016	13-Feb-2016
6.4	Report out to executive sponsors	John	Not Started	5.1	1	15-Feb-2016	16-Feb-2016

# 適用方針に基づく移行の 開始

# Lightning Experienceのロールアウト方法

適用方針を策定し移行および稼動を開始する方法

Trailheadの [Lightning Experienceのロールアウト](#) のバッジを取得することで、ロールアウト方法が習得できます

- ロールアウト計画の策定と実行
- 計画の実行状況結果の計測

# 立ち上げおよび関係者エンゲージメントのTips

- 利用者に適切なアクセス権と[Lightning Experienceの情報](#)を提供する
- パイロットグループで利用を開始し、利用者の満足度や改善点をアンケート調査する
- 成功とする指標を達成できているか判断するために利用状況を評価する
- エグゼクティブ・サマリーを共有する
- フィードバックをプロセスに組み込み必要に応じてフィードバックを繰り返す
- 拡張されたユーザコミュニティを活用する
- 立ち上げプロセスの全てのフェーズにおいて適用のベストプラクティスに従う

# 活用促進のための方針 (Adoption Strategy)

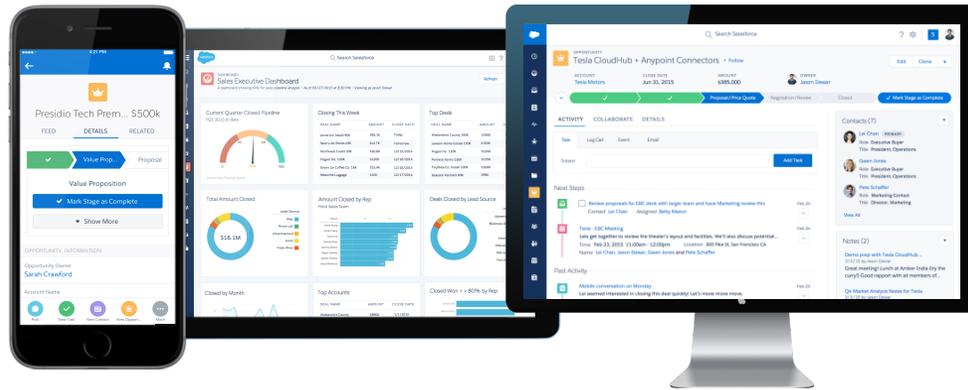
- #1 明確な目的を定義する
- #2 主要なステークホルダー・チャンピオン・インフルエンサーを特定しエンゲージする
- #3 リーダーシップの支援を受けて説明トーンとメッセージを設定する
- #4 ビジネスの価値に直結させ業績を測定する
- #5 戦略的なコミュニティ管理に力を注ぐ
- #6 消費者スタイルのマーケティングを適用する
- #7 利用者を引き込むためのユーザトレーニングの実施
- #8 利用者にとっての利点“WIIFM (What’s in it for me?)”に集中する
- #9 整理された効果的なページとレイアウトを提供する
- #10 ユーザエクスペリエンスを混乱させるデータ品質の問題を解決する
- #11 ビジネスプロセスをソーシャライズ(社会的合意形成)する
- #12 ヒントとベストプラクティスの共有を促進する
- #13 効率的なユーザインタフェースの動線をつくる
- #14 強固なサポートモデルを構築する (ケース, Chatter質問, ナレッジ記事など)
- #15 モバイル活用にも注意を払う

# Visualforce と Lightning Experience の移行の 考慮点

# 長期的なVisualforceのサポートは継続

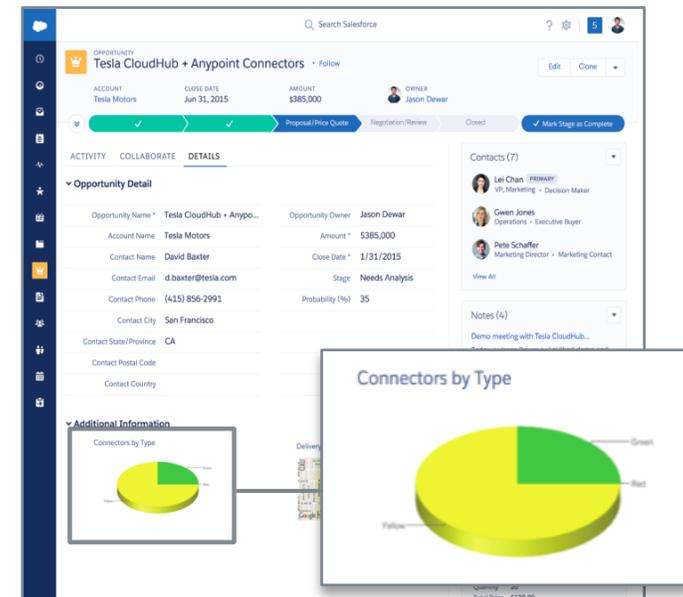
既存のカスタマイズは引き続き利用可能

LightningはSalesforceの今後の中心的技術



モバイルと新しいデスクトップはLightning  
コンポーネントで構築されています

Visualforceとカスタマイズは  
Lightning Experienceで引き続き  
利用可能です。 (\*1)



(\*1) Visualforce Page内のJavaScript利用における確認事項や組み込み標準コンポーネント利用時のスタイル最適化の考慮は必要

# LEX上のVisualforceの考慮点

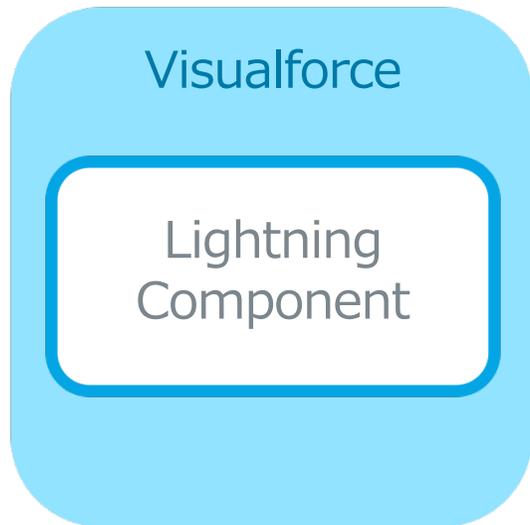
- 組み込み標準コンポーネントを利用するVFページはClassicのデザインでの表示・操作になります
  - SLDSによりLightning Experienceに適合したルック・アンド・フィールで利用可能
- Classicのヘッダーとサイドバーは常に抑制された状態になります
  - そのページを含むLEXのヘッダーとナビゲーションメニューは抑制できません
- VFページのタイトルは標準では表示されません
  - <apex:page> Title属性の利用でSummer'16から利用可能
- ナビゲーションイベントを起動するJavaScriptユーティリティの"sforce.one"は、LEX上で表示されるVFページに自動的に組み込まれます
- Classic環境ではVFはアプリケーションコンテナとして動作しますが、LEX上のVFは大きなLEXコンテナにラップされたHTMLのiframe内で実行されるため、[追加コーディング](#)が必要になります

# Visualforce と Lightning の同居アプローチ

Visualforceはサポートされていますが、Lightning活用に向けた計画を開始しましょう

## 1

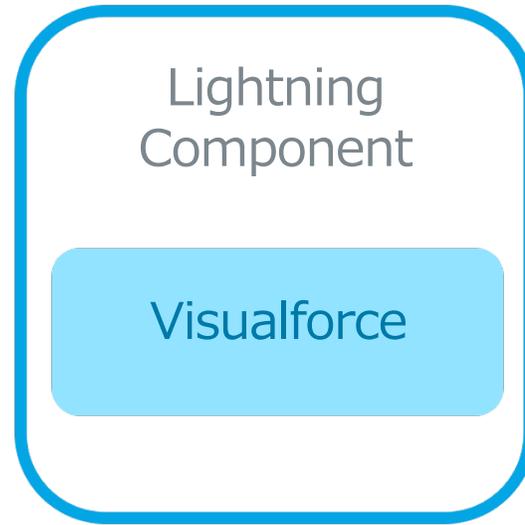
Visualforce内でLightning  
コンポーネントを利用



“Lightning for Visualforce”

## 2

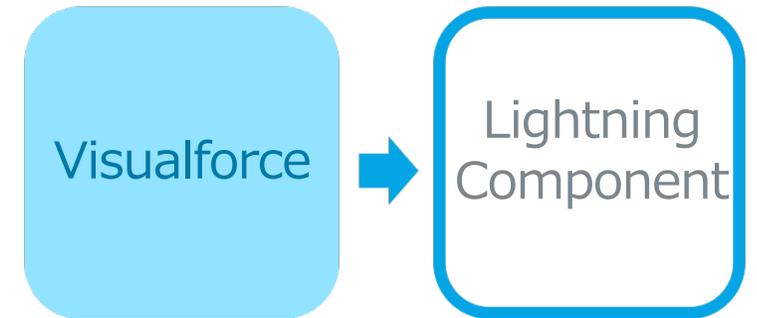
Lightningコンポーネント  
内でVisualforceを利用す  
る形式



iFrameとして  
Visualforceを利用

## 3

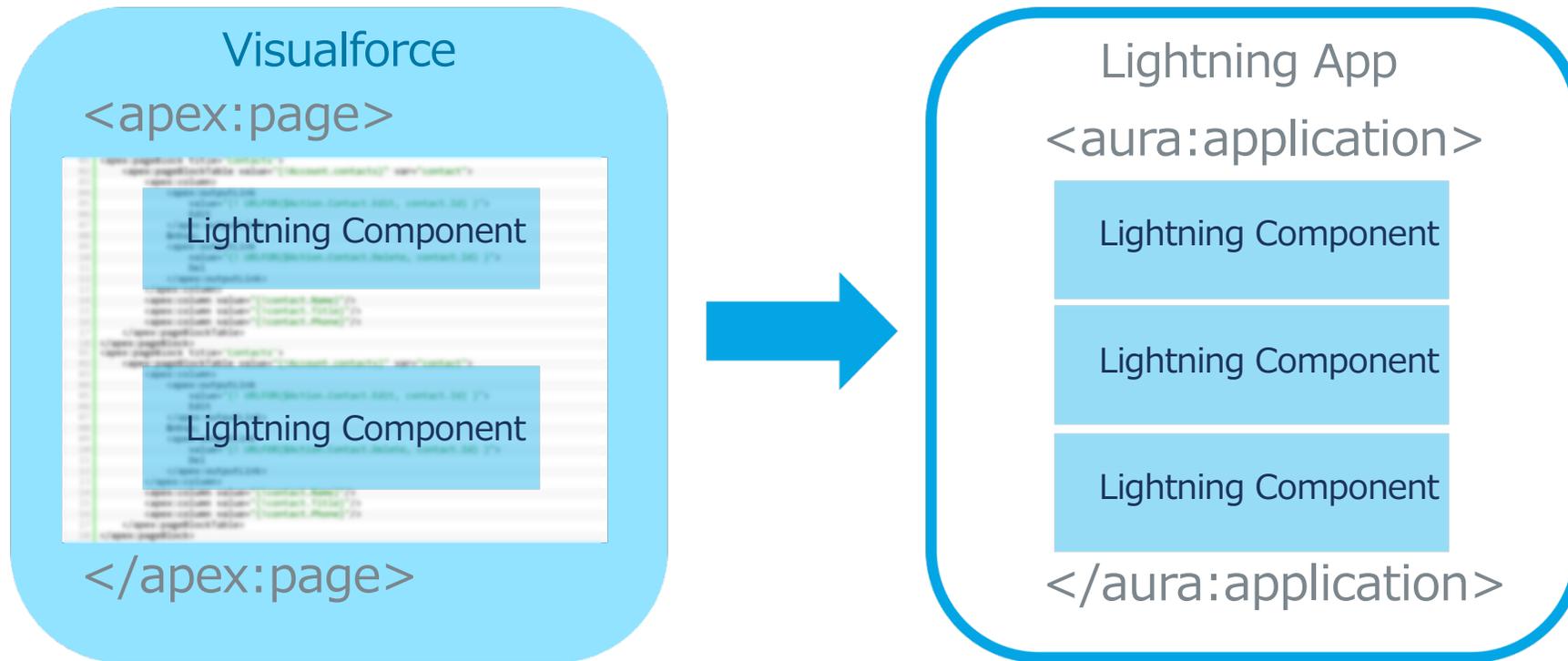
VisualforceをLightningコン  
ポーネントに移行



Lightning コンポーネントで  
Visualforceと同等の機能を実現

# 時間経過に沿ってVisualforceをコンポーネント化

Lightning OutでVisualforce内でコンポーネントを実行



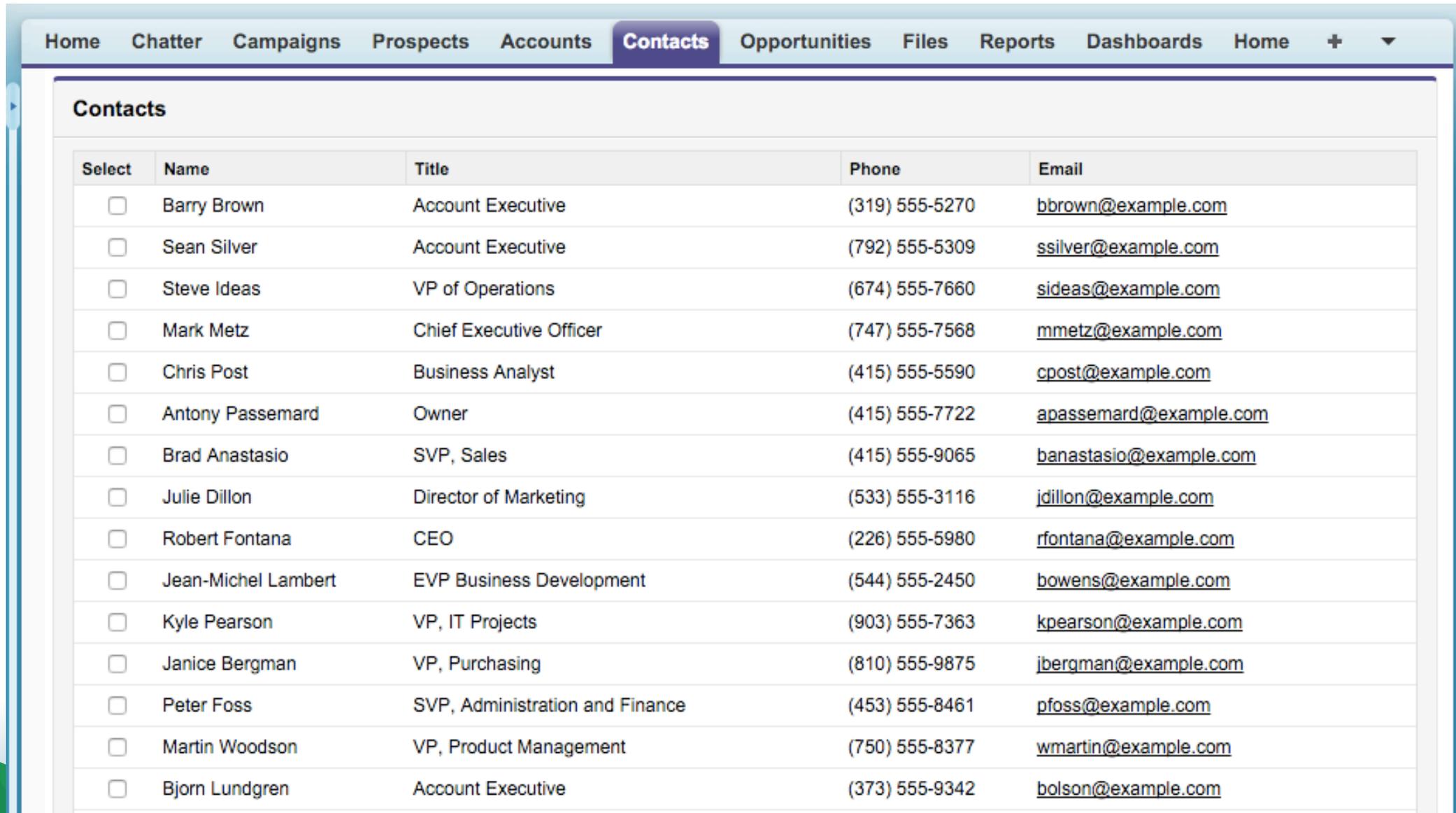
主要な要素を時間経過に沿ってコンポーネント化しVisualforce内でコンポーネントを実行

全てコンポーネント化完了後にVisualforceをLightningアプリケーションに切り替え



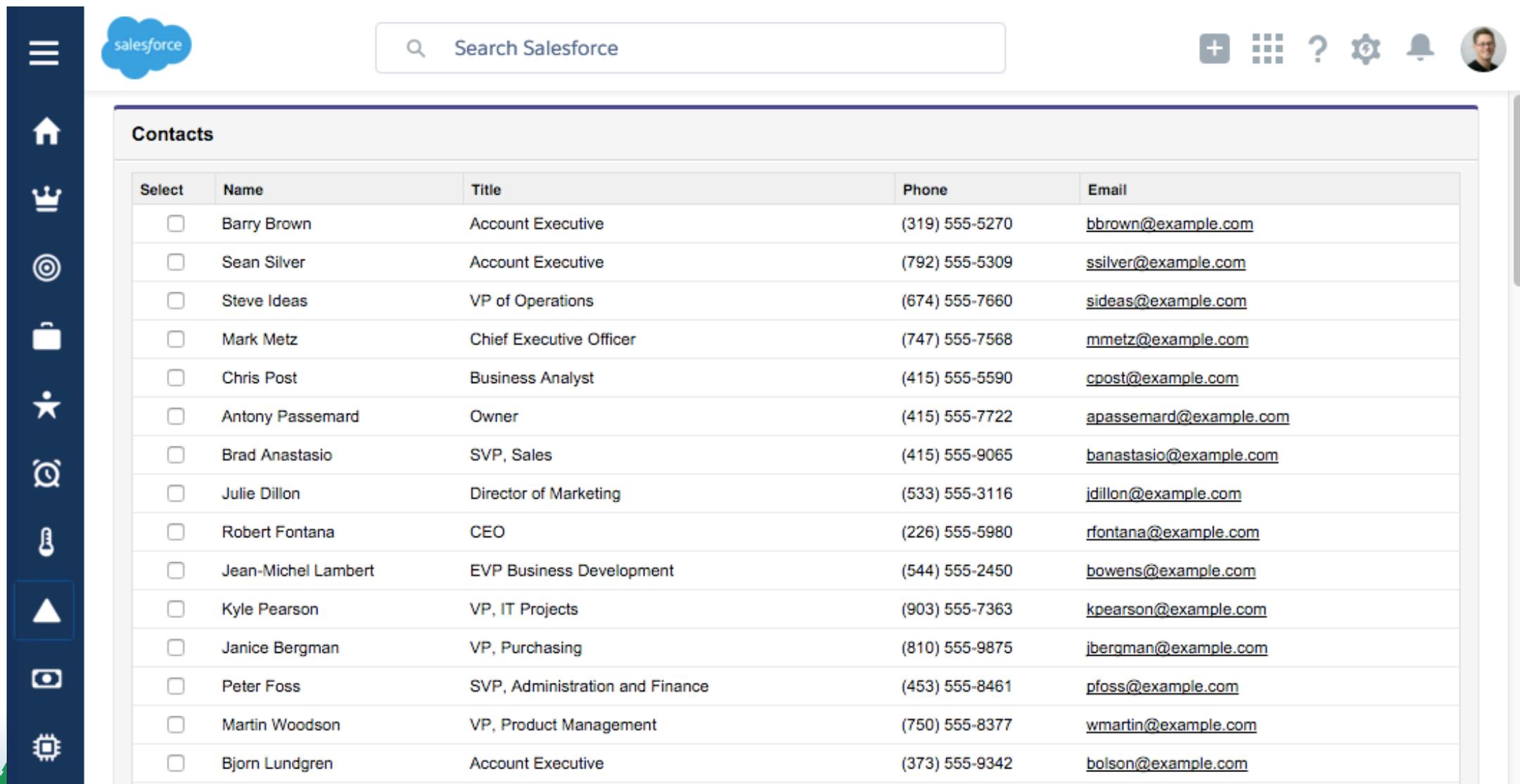
# 補足

# Example: Classic環境のVFページ



Select	Name	Title	Phone	Email
<input type="checkbox"/>	Barry Brown	Account Executive	(319) 555-5270	<a href="mailto:bbrown@example.com">bbrown@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Sean Silver	Account Executive	(792) 555-5309	<a href="mailto:ssilver@example.com">ssilver@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Steve Ideas	VP of Operations	(674) 555-7660	<a href="mailto:sideas@example.com">sideas@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Mark Metz	Chief Executive Officer	(747) 555-7568	<a href="mailto:mmetz@example.com">mmetz@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Chris Post	Business Analyst	(415) 555-5590	<a href="mailto:cpost@example.com">cpost@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Antony Passemard	Owner	(415) 555-7722	<a href="mailto:apassemard@example.com">apassemard@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Brad Anastasio	SVP, Sales	(415) 555-9065	<a href="mailto:banastasio@example.com">banastasio@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Julie Dillon	Director of Marketing	(533) 555-3116	<a href="mailto:jdillon@example.com">jdillon@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Robert Fontana	CEO	(226) 555-5980	<a href="mailto:rfontana@example.com">rfontana@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Jean-Michel Lambert	EVP Business Development	(544) 555-2450	<a href="mailto:bowens@example.com">bowens@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Kyle Pearson	VP, IT Projects	(903) 555-7363	<a href="mailto:kpearson@example.com">kpearson@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Janice Bergman	VP, Purchasing	(810) 555-9875	<a href="mailto:jbergman@example.com">jbergman@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Peter Foss	SVP, Administration and Finance	(453) 555-8461	<a href="mailto:pfoss@example.com">pfoss@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Martin Woodson	VP, Product Management	(750) 555-8377	<a href="mailto:wmartin@example.com">wmartin@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Bjorn Lundgren	Account Executive	(373) 555-9342	<a href="mailto:bolson@example.com">bolson@example.com</a>

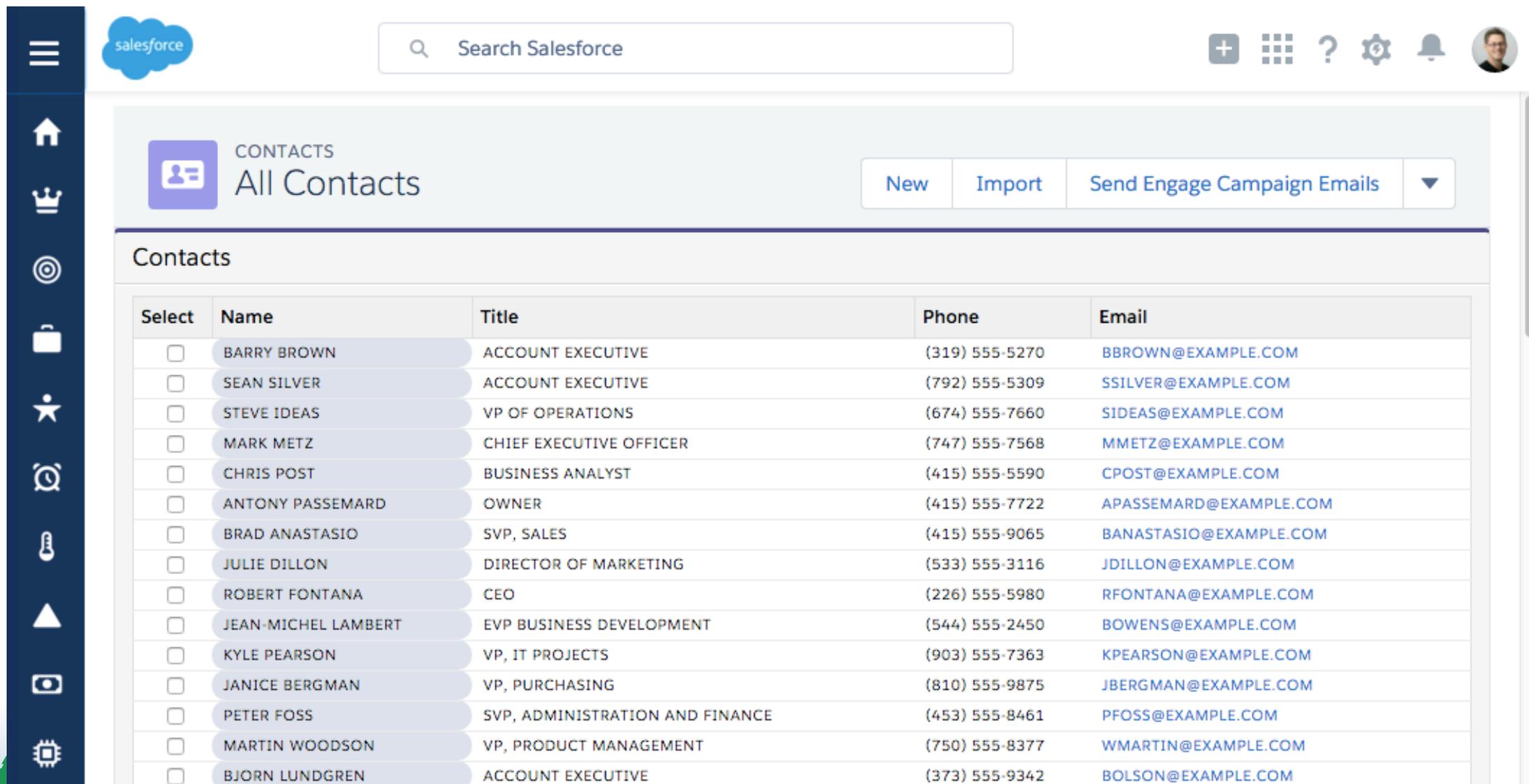
# Example: LEX環境のVFページ(SLDS未適用)



The image shows a Salesforce user interface. At the top left is the Salesforce logo. A search bar contains the text "Search Salesforce". On the right side of the header, there are icons for a plus sign, a grid, a question mark, a gear (settings), a bell (notifications), and a user profile picture. Below the header is a table titled "Contacts". The table has five columns: "Select", "Name", "Title", "Phone", and "Email". Each row represents a contact with a checkbox in the "Select" column. The data in the table is as follows:

Select	Name	Title	Phone	Email
<input type="checkbox"/>	Barry Brown	Account Executive	(319) 555-5270	<a href="mailto:bbrown@example.com">bbrown@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Sean Silver	Account Executive	(792) 555-5309	<a href="mailto:ssilver@example.com">ssilver@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Steve Ideas	VP of Operations	(674) 555-7660	<a href="mailto:sideas@example.com">sideas@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Mark Metz	Chief Executive Officer	(747) 555-7568	<a href="mailto:mmetz@example.com">mmetz@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Chris Post	Business Analyst	(415) 555-5590	<a href="mailto:cpost@example.com">cpost@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Antony Passemard	Owner	(415) 555-7722	<a href="mailto:apassemard@example.com">apassemard@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Brad Anastasio	SVP, Sales	(415) 555-9065	<a href="mailto:banastasio@example.com">banastasio@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Julie Dillon	Director of Marketing	(533) 555-3116	<a href="mailto:jdillon@example.com">jdillon@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Robert Fontana	CEO	(226) 555-5980	<a href="mailto:rfontana@example.com">rfontana@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Jean-Michel Lambert	EVP Business Development	(544) 555-2450	<a href="mailto:bowens@example.com">bowens@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Kyle Pearson	VP, IT Projects	(903) 555-7363	<a href="mailto:kpearson@example.com">kpearson@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Janice Bergman	VP, Purchasing	(810) 555-9875	<a href="mailto:ibergman@example.com">ibergman@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Peter Foss	SVP, Administration and Finance	(453) 555-8461	<a href="mailto:pfoss@example.com">pfoss@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Martin Woodson	VP, Product Management	(750) 555-8377	<a href="mailto:wmartin@example.com">wmartin@example.com</a>
<input type="checkbox"/>	Bjorn Lundgren	Account Executive	(373) 555-9342	<a href="mailto:bolson@example.com">bolson@example.com</a>

# Example: LEX環境のVFページ(SLDS適用)



The image displays a Salesforce interface for the LEX environment. At the top, there is a search bar labeled "Search Salesforce" and a user profile icon. The main content area is titled "CONTACTS All Contacts" and includes buttons for "New", "Import", and "Send Engage Campaign Emails". Below this is a table of contacts with columns for "Select", "Name", "Title", "Phone", and "Email".

Select	Name	Title	Phone	Email
<input type="checkbox"/>	BARRY BROWN	ACCOUNT EXECUTIVE	(319) 555-5270	BBROWN@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	SEAN SILVER	ACCOUNT EXECUTIVE	(792) 555-5309	SSILVER@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	STEVE IDEAS	VP OF OPERATIONS	(674) 555-7660	SIDEAS@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	MARK METZ	CHIEF EXECUTIVE OFFICER	(747) 555-7568	MMETZ@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	CHRIS POST	BUSINESS ANALYST	(415) 555-5590	CPOST@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	ANTONY PASSEMARD	OWNER	(415) 555-7722	APASSEMARD@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	BRAD ANASTASIO	SVP, SALES	(415) 555-9065	BANASTASIO@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	JULIE DILLON	DIRECTOR OF MARKETING	(533) 555-3116	JDILLON@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	ROBERT FONTANA	CEO	(226) 555-5980	RFONTANA@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	JEAN-MICHEL LAMBERT	EVP BUSINESS DEVELOPMENT	(544) 555-2450	BOWENS@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	KYLE PEARSON	VP, IT PROJECTS	(903) 555-7363	KPEARSON@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	JANICE BERGMAN	VP, PURCHASING	(810) 555-9875	JBERGMAN@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	PETER FOSS	SVP, ADMINISTRATION AND FINANCE	(453) 555-8461	PFOSS@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	MARTIN WOODSON	VP, PRODUCT MANAGEMENT	(750) 555-8377	WMARTIN@EXAMPLE.COM
<input type="checkbox"/>	BJORN LUNDGREN	ACCOUNT EXECUTIVE	(373) 555-9342	BOLSON@EXAMPLE.COM

# Visualforce と Lightningのコンセプトの違い

Visualforce	Lightning
ページ遷移モデル	アプリケーションモデル
サーバサイドのレンダリング	クライアントサイドのレンダリング
限定的な相互作用	高度な相互作用
レイテンシー大	レイテンシー小
Salesforce Classic向けのルック&フィール	Salesforce Lightning向けに統合されたルック &フィール
枯れた(Tried&Tested)技術	新技術(一部ベータ)
既存のスキルセット	学習曲線に基づく知見の集積要

# LEX と Visualforce 開発のTips

- Visualforceの開発モードフッターは Salesforce Classicでのみ利用可能
- Lightning Experienceコンテナ内で実行するためには、Lightning Experienceアプリケーション内でページを表示する必要があります。
- ベストプラクティス:
  - “開発中”アプリケーションを作成しそのアプリケーションにVisualforceタブを追加する方針を採用することで、本番環境へのアプリケーションを追加・削除によるロールアウトの検証が容易になります
  - LEX、Classic、Salesforce1で利用するページを作成する場合には、異なるブラウザの用意とClassicとLEX/Salesforce1のテストユーザの分離をすることで動作の差異確認が容易になります

# LEXで利用可能となった機能 (Spring'17)

- 全般的な機能強化
- 検索
- Salesforce Einstein
- コアセールス
- 営業の生産性
- Google インテグレーション (ベータ)
- Microsoft® インテグレーション
- Data.com
- サービス
- レポートとダッシュボード
- Chatter
- ファイル
- Lightning アプリケーションビルダー
- Salesforce Connect
- 外部サービス (ベータ)
- 承認
- Visual Workflow
- プロセスビルダー
- 設定
- セキュリティと ID
- 開発

リリースノートの 機能が使用可能になる方法と状況 で機能が有効化される方法と時期をご確認下さい

# LEXとClassic間の機能の違い (Spring'17)

## Lightning Experience と Salesforce Classic 間の機能の違い

Lightning Experience で使用できない機能と新機能

- データアクセスおよびビュー
- セールス機能
- 生産性機能
- カスタマーサービス機能
- レポートおよびダッシュボード
- ファイルおよびコンテンツ
- Chatter
- その他の Salesforce 製品
- ナビゲーションおよびアクション
- 検索
- 組織の設定
- データのインポートおよび管理
- プロセスの自動化
- セキュリティ
- ポイント & クリック操作によるカスタマイズ
- プログラムによるカスタマイズ
- アプリケーションおよびパッケージ

リリースノートの 機能が使用可能になる方法と状況 で機能が有効化される方法と時期をご確認下さい

Thank You