

Sage CRM

Avance de la versión 7.2

Sage CRM Collaboration con Yammer

Sage CRM Collaboration con Yammer proporciona la potencia de la red social privada y segura de Yammer a su empresa justo en el corazón de Sage CRM. Esta primera versión es un componente gratuito y descargable de Sage CRM que utiliza las ofertas estándar de Yammer. No se requiere ninguna compra premium.

- [Instalar Sage CRM Collaboration](#)
- [Iniciar sesión en Sage CRM Collaboration](#)
- [Publicar una actualización en un grupo](#)
- [Activar el control deslizante de noticias](#)
- [Visualizar todos los temas de Yammer de un cliente de Sage CRM](#)

Integración de Facebook

Con 7.2, se incluye una sencilla integración de Facebook diseñada para proporcionar a las empresas una visión de la exposición de sus contactos y empresas en Facebook y la posibilidad de buscar y guardar esos detalles en la interfaz de Sage CRM.

- [Instalar Facebook para Sage CRM](#)
- [Buscar Facebook desde la página Resumen de persona](#)
- [Visualizar las noticias de Facebook de una empresa desde Sage CRM](#)

Sales Tracker para Windows 8

Sales Tracker proporciona a los comerciales de ventas acceso de visualización a los datos de contactos y ventas de Sage CRM sobre la marcha utilizando dispositivos tablet de Windows 8.

- [Descargar la aplicación de Sales Tracker](#)
- [Iniciar sesión en Sales Tracker](#)
- [Visualizar ventas recientes de Sage CRM desde Sales Tracker](#)
- [Buscar utilizando la Barra de búsquedas de Windows 8](#)
- [Cambio de las opciones de actualización de datos de Sales Tracker](#)

Sales Lite para iPhone

Sales Lite es una aplicación de iPhone diseñada específicamente para usuarios de ventas que necesitan información actualizada en sus teléfonos (incluso cuando están fuera de cobertura).

- [Descargar la aplicación de Sales Lite para iPhone](#)
- [Iniciar sesión en Sage Lite](#)
- [Obtener datos en Sales Lite](#)
- [Trabajo fuera de línea con Sales Lite](#)
- [Enviar un correo electrónico a un contacto en Sales Lite](#)
- [Agregar una nota a una oportunidad de ventas en Sales Lite](#)

Sage CRM para Tablet con compatibilidad con iOS

¿Desea acceder también a Sage CRM desde su tablet? El nuevo dispositivo/tema para la optimización de Sage CRM para tablet es ahora compatible como una parte integral de Sage CRM On-Premise, ya que accede a la mayoría de funciones clave de Sage CRM utilizando la versión regular "Escritorio" de Sage CRM en su iPad.

- [Establecimiento de la preferencia de acceso de tablet](#)
- [Inicio de sesión en Sage CRM desde un tablet](#)
- [Adición de datos de clientes en Sage CRM desde un tablet](#)

Integración de Sage CRM y Sage ERP X3

Basada en la integración establecida de Sage estándar de SData (Sage Data), esta integración proporciona acceso directo a información de presupuestos, pedidos, facturas y crédito de ventas de Sage ERP X3 a los usuarios de Sage CRM.

- [Visualizar presupuestos y pedidos de Sage ERP X3 en una oportunidad](#)
- [Desglosar facturas de Sage ERP X3 desde una cuenta](#)
- [Validar la referencia de una cuenta comercial desde Sage ERP X3](#)



Elaborar informes de las mejoras

Una vez haya creado un buen informe, ahora puede duplicarlo y volver a proponerlo para un nuevo informe. La creación de informes ha mejorado igualmente con columnas ordenadas alfabéticamente en su idioma local. Y con un simple cambio, puede eliminar las opciones Exportar a PDF/CSV/Excel para usuarios que no son administradores.

- [Duplicar un informe](#)
- [Seleccionar columnas de informe desde una lista ordenada alfabéticamente](#)
- [Asegurar resultados de informes de exportación](#)

Mejoras de Fusion Charts

En la última versión, se ha generado FusionCharts en HTML 5: Por lo que no se requiere instalar Flash. Se han agregado nuevos tipos de gráfica a Sage CRM y se ha enviado una librería de FusionWidgets con la instalación. FusionWidgets se puede utilizar por desarrolladores y socios comerciales para crear elementos y gráficos personalizados para una visualización avanzada de los datos.

- [Agregar un tipo de gráfica de embudo, rosquilla o pirámide a un informe](#)
- [Agregar una gráfica de estimación utilizando FusionWidgets](#)

API del lado del cliente

Un conjunto sencillo y actualizado de funciones del lado del cliente que se puede llamar desde los campos Script de modificación o Contenido personalizado o haciendo referencia a un archivo externo desde cualquiera de esas ubicaciones. Esto puede utilizarse con mayor eficacia para cambiar el aspecto de campos en una pantalla para que la intervención del usuario sea más rápida y sencilla. Un conocimiento conceptual básico de la codificación es de gran ayuda, pero no imprescindible.

- [Agregar un resaltado de color a campos obligatorios](#)
- [Agregar un botón Imprimir a la pestaña Resumen de clientes potenciales](#)

Mejoras de notificaciones

Las notificaciones en pantalla ya no interrumpen la tarea actual del usuario. En su lugar, un área de notificaciones de limpieza está disponible en la parte superior de la pantalla que muestra el número de notificaciones activas. Los usuarios pueden ampliar u ocultar sus notificaciones actuales y elegir posponer o borrar una o todas las notificaciones.

- [Visualizar el número de notificaciones actuales](#)
- [Posponer o borrar una notificación](#)

Más en 7.2

[Registrar su copia de Sage CRM](#)



Función más votada del [Centro de ideas](#) de la comunidad

Sage CRM Collaboration con Yammer

Instalar Sage CRM Collaboration

Para instalar el componente Sage CRM Collaboration:

1. Descargue el componente del área [Aplicaciones y Extras](#) de la comunidad de Sage CRM.
2. Guarde el archivo zip del componente en, por ejemplo, su escritorio.
3. Vaya a **Administración | Personalización | Gestor de componentes**, seleccione el archivo zip donde lo ha guardado y seleccione **Instalar componente**.
4. Vaya a **Administración | Usuarios | Usuarios** y modifique las cuentas de usuario para los usuarios que pueden tener derecho a utilizar el complemento de Yammer.
5. Establezca la marca **Can Yam** en **Sí** en una base por usuario.

Iniciar sesión en Sage CRM Collaboration

Para iniciar sesión en Sage CRM Collaboration:

1. Vaya a **Mi CRM | Yammer**.
2. Inicie sesión en Yammer utilizando su dirección de correo electrónico de trabajo habitual que utiliza para acceder a la red Yammer de su empresa. Si no dispone de un registro de Yammer, vaya a [Yammer](#) y regístrese primero.

Desde la pestaña Mi CRM | Yammer, puede realizar muchas de las acciones que puede realizar desde su página de inicio de Yammer como seguir personas, publicar actualizaciones y cambiar entre grupos.

Publicar una actualización en un grupo

Para publicar una actualización en uno de los grupos a los que pertenece:

1. Vaya a **Mi CRM | Yammer**.
2. Seleccione el **Grupo** en la lista desplegable Grupos en la parte superior de la pestaña.
3. Escriba la actualización en el cuadro de texto.
4. Seleccione **Actualizar**.

Activar el control deslizante de noticias

Las noticias de Yammer permanecen accesibles dondequiera que trabaje en Sage CRM. Para activar las noticias de Yammer:

1. Seleccione el icono **Yammer** en la parte inferior derecha de la pantalla.
2. Las noticias aparecen, y puede realizar una actualización directamente desde el control deslizante de noticias.

Visualizar todos los temas de Yammer de un cliente de Sage CRM

Para visualizar todos los temas de Yammer relacionados con un cliente de Sage CRM:

1. Seleccione **Buscar | Empresa** y abra el registro de la empresa.
2. Seleccione la pestaña **Yammer**.
3. Aparecerá una lista de publicaciones de Yammer relacionadas con el tema de la empresa. Suele estar en el formato **#Sage CRM: [nombre de la empresa]**.
4. Para agregar una nueva publicación relacionada con el tema de la empresa, escriba el texto (que se ha fijado previamente de forma automática con el nombre del tema de la empresa) y actualice.

También puede seguir un tema de una empresa en particular y recibir notificaciones de Yammer cuando se agreguen nuevas publicaciones al tema Empresa que está siguiendo.

[Volver a contenidos](#)

Integración de Facebook

Instalar Facebook para Sage CRM

Para instalar el componente Facebook para Sage CRM:

1. Descargue el componente del área [Aplicaciones y Extras](#) de la comunidad de Sage CRM.
2. Guarde el zip del componente en, por ejemplo, su escritorio.
3. Vaya a **Administración | Personalización | Gestor de componentes**, seleccione el zip donde lo ha guardado y seleccione **Instalar componente**.

Buscar Facebook desde la página Resumen de persona

Para buscar una persona en Facebook desde Sage CRM:

1. Seleccione **Buscar | Persona** y abra el registro de la persona.
2. Desde la pestaña Resumen, seleccione **Buscar Facebook**.
3. Aparece una nueva página con los resultados de búsqueda de Facebook junto a un número de coincidencias sugeridas.
Nota: Sino se ha registrado aún en Facebook, hágalo primero.
4. Seleccione la persona en Facebook.
5. Copie su URL de Facebook en su portapapeles y vuelva a CRM para seleccionar el botón **Modificar**.
6. Pegue la URL de Facebook de la persona en el campo **Facebook**.
7. Guarde. Se guardará el vínculo de Facebook de la persona junto con el registro de la persona en Sage CRM y aparece un icono de Facebook junto al campo (y también junto a la persona en los resultados de búsqueda). Al hacer clic en este icono, se dirigirá directamente a la página de perfil de la persona en Facebook.

Si existe una imagen de perfil pública, sustituirá el icono Persona en el área de contenido superior de la página de la persona en CRM.

Visualizar las noticias de Facebook de una empresa desde Sage CRM

Para visualizar las noticias de Facebook de una empresa desde Sage CRM:

1. Seleccione **Buscar | Empresa** y abra el registro de la empresa.
2. Desde la pestaña Resumen, seleccione **Buscar Facebook**.
3. Aparece una nueva página con los resultados de búsqueda de Facebook junto a un número de coincidencias sugeridas.
Nota: Sino se ha registrado aún en Facebook, hágalo primero.
4. Seleccione la empresa en Facebook.
5. Copie la URL de Facebook de la empresa en su portapapeles y vuelva a CRM para seleccionar el botón **Modificar**.
6. Pegue la URL de Facebook de la empresa en el campo **Facebook**.
7. **Guardar**. Aparecen también dos vínculos nuevos junto al campo Facebook: **Perfil** y **Noticias**.
8. Seleccione el vínculo **Noticias** para abrir las noticias de la empresa en una ventana emergente de CRM. El vínculo **Perfil** abre una nueva ventana, llevándole hasta el perfil de la empresa en Facebook.

Si CRM puede recuperar la imagen de perfil de la empresa, sustituye el icono de la empresa en la parte superior de la página de la empresa en CRM.

[Volver a contenidos](#)

Sales Tracker para Windows 8

Descargar la aplicación de Sales Tracker

Para descargar la aplicación:

1. Vaya a la [Tienda de aplicaciones de Windows 8](#) desde su dispositivo Windows 8.
2. Buscar Sage CRM.
3. Seleccione **Sage CRM Sales Tracker**.
4. Seleccione **Instalar**.

Iniciar sesión en Sales Tracker

Para iniciar sesión en Sales Tracker:

1. Seleccione el mosaico **Sage CRM Sales Tracker** en la pantalla Inicio.
2. Lea y acepte las condiciones e introduzca su nombre de usuario y contraseña en la pantalla Inicio de sesión.

Visualizar ventas recientes de Sage CRM desde Sales Tracker

Para visualizar datos de Sage CRM desde Sales Tracker:

1. La pantalla **Oportunidades** muestra un gráfico de estilo rosquilla de sus oportunidades de venta recientes por etapa.
2. Deslice el dedo de derecha a izquierda y verá las empresas agregadas recientemente y luego las personas.
3. Seleccione un registro para acceder y obtener más detalles.
4. Seleccione el icono **Favoritos** para agregar el registro a su lista de Favoritos.

Buscar utilizando la Barra de búsquedas de Windows 8

Para buscar una empresa en Sales Tracker:

1. Deslice el dedo de derecha a izquierda en Sales Tracker para activar la **Barra de búsquedas** de Windows 8.
2. Escriba el nombre de la empresa en el cuadro Búsqueda y seleccione el icono de lupa.
3. Aparecen las coincidencias para el nombre de la empresa. Seleccione la empresa para acceder al registro de la empresa.

Cambio de las opciones de actualización de datos de Sales Tracker

Para cambiar, por ejemplo, la opción de actualización de datos al iniciar:

1. Deslice el dedo de derecha a izquierda en Sales Tracker para activar la **Barra de búsquedas** de Windows 8.
2. Seleccione **Ajustes | Opciones**.
3. Configure el control deslizante **Actualizar al iniciar** como Activar/Desactivar.

[Volver a contenidos](#)

Sales Lite para iPhone

Descargar la aplicación de Sales Lite para iPhone

Para descargar la aplicación:

1. Asegúrese de que:
 - Tiene un modelo de iPhone que sea 3GS o superior.
 - Tiene instalado iOS 5 o posterior en su iPhone.
 - Tiene activado el acceso a los servicios web en Sage CRM. Su administrador del sistema puede seleccionar esto en **Administración | Usuarios | Usuarios | Permitir acceso a Servicios Web**.
2. Vaya a la App Store desde su iPhone.
3. Buscar Sage CRM.
4. Seleccione **Sage CRM Sales Lite para iPhone**.
5. Seleccione **Gratis | Instalar aplicación**.

Iniciar sesión en Sage Lite

Para iniciar sesión por primera vez:

1. Seleccione el icono **Sales Lite** desde su pantalla de inicio.
2. La primera vez que inicie sesión se le pedirá que introduzca la URL de su instalación de CRM. Si no está seguro de lo que es esto, puede obtenerlo de su administrador del sistema.
3. Un inicio de sesión correcto muestra la página de inicio de la aplicación y se inicia una descarga de datos inicial.

Obtener datos en Sales Lite

Puede ver y trabajar con todas las personas y oportunidades a las que tiene habitualmente acceso desde su escritorio así como sus citas y tareas para los próximos 14 días.

1. En la página de inicio de la aplicación, seleccione **Actualizar datos en Sage CRM**.
2. Sus contactos de iPhone también aparecen en el área **Contactos** de Sales Lite.
3. Para agregar un contacto de iPhone en Sage CRM, seleccione **Añadir a CRM** en la pantalla de contactos.
4. El contacto de iPhone se agrega a Sage CRM como un registro de **Cliente potencial**.

Trabajo fuera de línea con Sales Lite

Puede ver sus contactos, oportunidades y calendario fuera de línea. También puede enviar comunicaciones o escribir notas que se sincronizarán con Sage CRM después. Para trabajar fuera de línea:

1. Asegúrese de tener datos con los que trabajar en Sales Lite.
2. En la pantalla de inicio de sesión, seleccione **Trabajar fuera de línea**.
3. Cuando vuelva a conectarse, puede sincronizar sus datos desde la pantalla Inicio.

Enviar un correo electrónico a un contacto en Sales Lite

Para enviar un correo electrónico a una persona en la aplicación de Sales Lite:

1. Seleccione **Contactos** en la página de inicio de la aplicación.
2. Busque la persona escribiendo parte de su nombre o apellido.
3. Seleccione la persona y pulse su dirección de correo electrónico.
4. Escriba el correo electrónico y envíe. El correo electrónico está registrado en Sage CRM como una comunicación completada.

Agregar una nota e imagen a una oportunidad en Sales Lite

Para agregar una nota y una imagen en una oportunidad de ventas:

1. Seleccione **Oportunidades** en la página de inicio de la aplicación.
2. Busque la oportunidad pulsando parte de la descripción o el nombre de la empresa o persona con la que está asociada.
3. Seleccione la oportunidad y pulse **Agregar nota**.
4. Añada la imagen tocando el icono **fotografía**. Si no está conectado, la nota y la imagen se agregarán a Sage CRM la próxima vez que se actualicen sus datos. Las imágenes se guardan como documentos en Sage CRM y solo pueden visualizarse con la oportunidad al trabajar con Sage CRM desde la versión de escritorio completa.

[Volver a contenidos](#)

Sage CRM para Tablet con compatibilidad con iOS

Establecimiento de la preferencia de acceso de tablet

Para establecer la preferencia de acceso predeterminada con Sage CRM desde un dispositivo tablet:

1. Asegúrese de que está registrado en la versión Dekstop.
2. Seleccione **Mi CRM | Preferencias**.
3. Establezca el campo **Versión de tablet predeterminada** a Versión de escritorio o Versión para tablets.

Inicio de sesión en Sage CRM desde un tablet

Para ir a la página Conectar, lleve a cabo lo siguiente:

1. Abra el explorador de Internet de su dispositivo tablet.
2. En el cuadro de dirección, introduzca la misma dirección que desee utilizar para acceder a Sage CRM desde su equipo de escritorio o portátil.
3. Introduzca sus detalles de inicio de sesión y seleccione **Iniciar sesión**. Aparecerá la página de inicio del tema de tablet o su versión de escritorio.

Adición de datos de clientes en Sage CRM desde un tablet

Para añadir información:

1. Toque el botón **Nuevo** en el menú principal.
2. Toque el tipo de registro que desee crear. Por ejemplo, Empresa.
3. Introduzca los detalles en el formulario. Diferentes tipos de campos abren diferentes tipos de interfaces. Por ejemplo, un cuadro de texto abre el teclado. Los campos obligatorios están marcados con un asterisco después del nombre del campo.
4. Toque el botón **Guardar** situado en la parte superior de la página. Si hay errores de validación, recibirá un mensaje emergente y los campos obligatorios aparecerán resaltados en amarillo.

[Volver a contenidos](#)

Integración de Sage CRM y Sage ERP X3

Visualizar presupuestos y pedidos de Sage ERP X3 en una oportunidad

Para visualizar presupuestos y pedidos de Sage ERP X3:

1. Busque y abra un registro de oportunidad en Sage CRM.
2. Seleccione la pestaña **Presupuesto / Pedido**.

Aparece una vista en tiempo real de presupuestos y pedidos de Sage ERP X3 adjuntos a una oportunidad.

Desglosar facturas de Sage ERP X3 desde una cuenta

Para visualizar el detalle de una factura:

1. Busque y abra un registro de cuenta en Sage CRM.
2. Seleccione la pestaña **Facturas de ventas**. Aparece una vista en tiempo real de facturas de Sage ERP X3 asociadas con la cuenta.
3. Seleccione una factura para ver el detalle.

Validar la referencia de una cuenta comercial desde Sage ERP X3

Esta es una opción personalizable en la implementación de esta integración. Si se prefiere, el campo puede ser de solo lectura en CRM, con un control completo de este campo alojado en Sage ERP X3. Estos pasos muestran cómo funciona la validación si se implementa:

Para validar la referencia de una cuenta comercial:

1. Seleccione **Nueva | Cuenta**.
2. Introduzca el tipo de cuenta, luego agregue el código de la Referencia de cuenta comercial en el campo.
3. Seleccione el icono junto al campo **Referencia de cuenta comercial**.
4. Se requiere el sistema Sage ERP X3 y aparece un mensaje o icono de marca para el usuario con el fin de indicar la validez del código.
5. Cumplimente los campos de cuenta restantes.
6. **Guardar**.

[Volver a contenidos](#)

Elaborar informes de las mejoras

Duplicar un informe

Para duplicar un informe:

1. Seleccione el botón **Modificar** junto al informe que desea duplicar.
2. Haga clic en el botón **Duplicar**.
3. Proporcione al informe un nuevo nombre exclusivo y **Guarde**.

Seleccionar columnas de informe desde una lista ordenada alfabéticamente

Para añadir una nueva campo/columna a un informe existente:

1. Seleccione el botón **Modificar** junto al informe.
2. Seleccione el campo en la lista Seleccionar columna. Esta lista está ordenada alfabéticamente por entidad y luego por nombre de campo.
3. Continúe con los pasos de informes restantes y **Guarde**.

Asegurar resultados de informes de exportación

Para evitar que los usuarios habituales generen resultados de informes en PDF u hojas de cálculo:

1. Seleccione **Administración | Correo electrónico y documentos | Configuración de documentos y correo electrónico**.
2. Defina el campo **Exportación de informes visible para usuarios que no son administradores** como **No**.

[Volver a contenidos](#)

Mejoras de FusionCharts

Agregar un tipo de gráfica de embudo, rosquilla o pirámide a un informe

Para ejecutar un informe de ventas para mostrar una gráfica de embudo de sus oportunidades abiertas:

1. Vaya a **Informes | Ventas | Mis oportunidades abiertas**.
2. Seleccione el botón **Modificar** junto al informe y continúe con el informe en Opciones de informe, Paso 2 de 2.
3. En la sección Opciones de gráfica, cambie el tipo de gráfica por **Embudo**. Otras nuevas opciones incluyen Rosquilla y Pirámide.
4. **Guarde** y, a continuación, ejecute el informe. La gráfica de barra horizontal existente es sustituida por una gráfica de embudo.

Agregar una gráfica de estimación utilizando FusionWidgets

Para agregar, por ejemplo, un indicador de tipo velocímetro en la pantalla Resumen de empresa para mostrar el porcentaje de casos resueltos en su Acuerdo a nivel de servicio:

1. Vaya a **Administración | Personalización | Empresa | Pantallas**.
2. Modifique la **Pantalla de entrada de empresa** (**CompanyBoxLong**).
3. Agregue el código referente al tipo de gráfica Indicador angular al campo Contenido personalizado. Consulte <http://docs.fusioncharts.com/widgets> para obtener más información.
4. **Guardar**.

[Volver a contenidos](#)

API del lado del cliente

Agregar un resaltado de color a campos obligatorios

Para añadir, por ejemplo, un color de resaltado rosa en todos los campos obligatorios al agregar una nueva empresa:

1. Vaya a **Administración | Personalización | Empresa | Pantallas**.
2. Modificar la pantalla de entrada de empresa (**CompanyBoxLong**).
3. Añadir el siguiente script al campo Contenido personalizado:

```
<script>
crm.ready(function()
{
  crm.MarkRequiredFields("pink");
});
</script>
```

4. **Guardar**. A continuación, vuelva al área Menú principal y seleccione **Nueva | empresa**.

Agregar un botón Imprimir a la pestaña Resumen de clientes potenciales

1. Vaya a **Administración | Personalización | Clientes potenciales | Pantallas**.
2. Modificar la pantalla personalizada de clientes potenciales (**LeadCustomScreen**).
3. Añadir el siguiente script al campo Contenido personalizado:

```
<script>
crm.ready(function()
{
crm.AddButton("print");
});
</script>
```

4. **Guardar**. A continuación, vuelva al área Menú principal, busque y abra un cliente potencial existente.

[Volver a contenidos](#)

Mejoras de notificaciones

Visualizar el número de notificaciones actuales

Para ver de cuantas notificaciones dispone:

1. Inicie sesión en CRM y mire en la esquina superior izquierda de la pantalla.
2. Si no existen notificaciones, prográmesse dos o tres tareas o citas con la función recordatorio activada para la hora actual o antes.

Posponer o borrar una notificación

Para posponer o borrar una notificación:

1. Seleccione el vínculo de notificación en la esquina superior izquierda de su pantalla.
2. Seleccione la "x" para borrar una notificación o el cuadro desplegable **Posponer para** para eliminar la notificación durante un periodo de tiempo establecido.

[Volver a contenidos](#)

Más en 7.2

Registrar su copia de Sage CRM

Para registrar su copia de Sage CRM:

1. Complete los detalles de registro en el último paso del proceso de instalación. Si está trabajando con un socio comercial, es posible que ya lo haya hecho por usted durante la instalación.
2. Si su copia de Sage CRM no está registrada y la instalación ya se ha realizado, aparecerá un mensaje azul en el producto hasta que finalice el registro.
3. Para completar el registro, vaya a **Administración | Sistema | Detalles de la clave de licencia** y cumplimente los campos obligatorios.

[Volver a contenidos](#)

© Copyright 2013 Sage Technologies Limited, publicador de este trabajo. Todos los derechos reservados.

Quedan prohibidos la copia, el fotocopiado, la reproducción, la traducción, la copia en microfilm o cualquier otro tipo de duplicado de esta documentación en su totalidad o parte en cualquier soporte sin el previo consentimiento por escrito de Sage Technologies Limited.

El uso de los programas de software descrito aquí y en esta documentación está sujeto al Contrato de licencia para usuarios finales que se incluye en el paquete de software, o que se acepta durante la instalación del sistema. Sage y el logotipo de Sage son marcas registradas o marcas comerciales de The Sage Group PLC. Todas las demás marcas son marcas comerciales o marcas registradas de sus respectivos propietarios.

Código de versión de documento: RLP-USE-ENG-720-1.0

Nota: Todas las funciones descritas solo están disponibles como avance y en estos momentos no son funciones publicadas. Los enlaces a documentación detallada y vídeos están en proceso de actualización para la versión 7.2; el contenido se proporciona únicamente como guía.
