

Salesforce.AP-208.v2026-09-02.q62

試験コード:	AP-208
試験名称:	Financial Services Cloud Accredited Professional
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	62
バージョン:	v2026-09-02
アクセス数:	112
ページビュー数:	620
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.AP-208.v2026-09-02.q62-mondaishu.html	

最新問題: 1

アカウントオブジェクトに関連付けられたアクション可能な関係センター内で表示される関連リストはどれですか？ (3つ選択可能)

- A. 事例
- B. 金融ホールディングス
- C. 家計金融口座
- D. メモと添付ファイル
- E. 顧客の財務目標

Answer: B,C,E (メッセージを残す)

アカウントオブジェクトに関連付けられたアクション可能な関係センター (ARC) 内には、以下の関連リストが表示されます。

顧客の財務目標とは、退職、教育、債務返済など、口座の財務目標を表示する関連リストです。

金融保有資産とは、銀行口座、投資口座、保険契約など、アカウントが保有する金融口座を表示する関連リストです。

家計金融口座とは、家計や事業グループなど、口座の主要グループに属する金融口座を表示する関連リストです。

最新問題: 2

Cumulus Insuranceは、多数のフランチャイズ加盟店が独立して運営しながらも、Cumulusの従業員である地域マネージャーに報告するフランチャイズビジネスモデルを採用しています。同社は、フランチャイズオーナーとその従業員がCumulus Salesforce Financial Services Cloud (FSFSC) インスタンスにアクセスできるようにしたいと考えています。同社は、この実装にロール階層と共有ルールを使用する予定です。Cumulus Insuranceのアーキテクトは、このソリューションに関してどのような点に注意すべきでしょうか？

- A. フランチャイズユーザーは、Lightning Web Componentsをサポートするプラットフォームのブラウザに切り替える必要があります。
- B. Salesforce FSC では、公開グループは 1,024 個までしか許可されていません。
- C. 管理者は、オブジェクトごとに最大 300 個の共有ルールを定義できます。
- D. フランチャイズユーザーは階層内で複数の役割を持つことができます。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Cumulus Insuranceのアーキテクトは、管理者が定義できる制限を認識しておく必要があります。

ロール階層と共有ルールを使用してフランチャイズビジネスモデルを実装する場合、オブジェクトごとに合計300個の共有ルールを設定できます。共有ルールは、レコード所有者、ロール、フィールド値などの基準に基づいてレコードへの追加アクセスを許可する方法です。ロール階層は、企業の報告構造を反映した階層構造にユーザーを整理する方法です。ロール階層と共有ルールは、Financial Services Cloudでさまざまなユーザーのレコードへのアクセスと表示を制御するために併用できます。

ただし、オブジェクトごとに設定できる共有ルールの数には300個という制限があるため、管理者はこの制限を超えるレコードへのアクセスを許可するには、パブリックグループや手動共有などの他の方法を使用する必要があります。

参考文献：

【共有ルール】

【役割階層】

【共有ルールの制限】

最新問題: 3

ある金融サービス会社の管理者ユーザーは、支店管理に関する報告対象オブジェクトを含めることで、経営陣がレポートを作成し、業績に関する洞察を得られるよう支援する必要があります。

管理者はレポートを設定する際に、どのような2つの点を考慮すべきでしょうか？

- A. 支店ユニット関連レコードレポートタイプには、リード、アカウント、連絡先などの関連オブジェクト名が含まれますが、財務アカウントは含まれません。
- B. 支店を持つ銀行員向けの機会、口座、見込み客、連絡先レポートタイプは、支店ユニット関連レコードを含むレポートを作成するために利用できます。
- C. 報告対象オブジェクトには、銀行員、支店、支店関連記録、支店顧客が含まれます。
- D. 支店ユニットが主オブジェクトの場合、管理者は支店ユニット顧客または支店ユニット関連レコードを関連オブジェクトとして選択できます。

Answer: ([解答を表示する](#))

支店管理レポート対象オブジェクトを使用してレポートを設定する際には、以下の点を考慮する必要があります。

支店を持つ銀行員、商談、口座、見込み客、連絡先に関するレポートタイプは、支店関連レコードを含むレポートを作成するために利用できます。これらは標準のレポートタイプで

あり、銀行員、支店、商談、口座、見込み客、連絡先、および支店関連レコードオブジェクトのデータを表示するレポートを作成できます。

報告対象オブジェクトには、銀行員、支店、支店関連レコード、支店顧客が含まれます。これらは、Financial Services Cloud の支店管理機能の一部であるカスタムオブジェクトです。銀行員は、支店で働く銀行員または従業員を表すオブジェクトです。支店は、銀行員が顧客にサービスを提供する物理的な場所を表すオブジェクトです。支店関連レコードは、商談、口座、リード、連絡先など、支店に関連するレコードを表すオブジェクトです。支店顧客は、支店と関係のある顧客を表すオブジェクトです。

支店ユニットがプライマリオブジェクトの場合、管理者は関連オブジェクトとして支店ユニット顧客または支店ユニット関連レコードを選択できます。つまり、管理者はルックアップフィールドまたは結合オブジェクトを使用して、支店ユニットとその関連オブジェクトのデータを表示するレポートを作成できます。

最新問題: 4

資産アドバイザーが、関係ツリーの「連絡先の追加」オプションを使用して顧客と弁護士を関連付けようとしていますが、関連する役割の検索で相互の役割が表示されません。これにはどのような理由が考えられますか？

- A. ユーザーは、アクション可能な関係センターの下にある「メンバー関係」ボタンを使用する必要があります。
- B. 組織内で相互の役割が作成されていません。
- C. 相互的な役割に関する共有ルールは設定されていません。
- D. ユーザーは、「グループの編集」ボタンを使用して相互の役割にアクセスする必要があります。

Answer: B,D (メッセージを残す)

参考資料：相互ロールの設定 - Salesforce

Explanation: ユーザーが関連ロール検索で相互ロールを見つけられない可能性のある理由としては、以下のものが考えられます。

組織内で相互ロールが作成されていません。相互ロールとは、アカウントまたは連絡先レコードへのアクセスが必要なユーザーの可能なロールを定義するカスタムオブジェクトです。たとえば、相互ロールには、アドバイザー、クライアント、スペシャリスト、意思決定者などがあります。各相互ロールには、ユーザーが表示または編集できるデータフィールドを決定するアクセスレベルが関連付けられています。相互ロールを作成するには、管理者は次の手順を実行する必要があります。

設定からオブジェクトマネージャを開きます。

クイック検索ボックスに「相互役割」と入力し、「相互役割」を選択します。

「フィールドとリレーションシップ」をクリックし、次に「ロール名」を選択します。

「新規」をクリックして、「役割名」フィールドに新しい選択リスト値を作成します。

新しい役割にラベルと値を入力してください。例えば、「弁護士」や「依頼人」などです。

「保存」をクリックしてください。

ユーザーは、相互役割にアクセスするには、[グループの編集] ボタンを使用する必要があります。関係ツリーの [連絡先の追加] オプションでは、既存の連絡先を世帯やビジネス グループなどの関係グループのメンバーとして追加することしかできません。このオプションを使用して、メンバーの相互役割を指定することはできません。関係グループのメンバーの相互役割を指定するには、ユーザーは次の手順を実行する必要があります。

関係グループのレコードページで、[グループの編集]をクリックします。

「グループの編集」ウィンドウで、「メンバー間の関係」をクリックします。

グループの各メンバーについて、役割選択リストから役割を選択し、関連役割検索から関連役割を選択します。

「保存」をクリックしてください。

最新問題: 5

Salesforce管理者は、ライフイベントとビジネスマイルストーンにカスタムアイコンを追加するには、どこにアクセスすればよいですか？

- A. Lightning PageLayout > ライフイベントとビジネスマイルストーン Lightning コンポーネント > ページアイコンのプロパティ
- B. 設定 > カスタムコード > 静的リソース
- C. 設定 > ユーザーインターフェース > アイコン > ライフイベントとビジネスマイルストーン
- D. 設定 > 金融サービス > アイコン > ライフイベントとビジネスマイルストーン

Answer: B ([メッセージを残す](#))

ライフイベントとビジネスマイルストーンにカスタムアイコンを追加するには、設定 > カスタムコード > 静的リソースで静的リソースとしてアップロードする必要があります。また、ライフイベントオブジェクトとビジネスマイルストーンオブジェクトのアイコン名フィールドを、静的リソースの名前と一致するように更新する必要があります。参照資料：Salesforce Financial Services Cloud実装ガイド、58ページ。

最新問題: 6

レイクタホ銀行は、FSCで法人顧客を登録したいと考えています。法人顧客は複数のグループに所有されている場合があります。レイクタホ銀行のSF管理者は、法人顧客とその親会社を登録して表示するために、FSCをどのように設定すればよいでしょうか？（正解つ）

- A. ビジネスレコードタイプをグループレコードタイプマッパーに追加します
- B. アカунツ階層を使用して、過半数の所有者を親アカウントとして取得します。
- C. LeverageGroupsを使用して過半数所有者を、Account階層を使用して少数所有者を捕捉します。
- D. カスタムメタデータでリレーションシップグループ階層を有効にする
- E. 複数の所有者をグループとして事業体にリンクする

Answer: ([解答を表示する](#))

Lake Tahoe Bank SF Admin は、法人顧客とその親会社を把握して表示するために、以下の手順を使用できます。

ビジネスレコードタイプをグループレコードタイプマッパーに追加します。これは、グループのメンバーとして追加できるレコードタイプを定義するカスタムメタデータタイプです。

グループを活用して、商業顧客の過半数所有者（他の事業体に利害関係を持つ事業体）を把握します。グループとは、ユーザーが家庭やビジネス上の関係を作成および管理できる機能です。

アカウント階層を使用して、商用顧客の少数株主（他の事業体の株式の50%未満を保有する事業体）を把握します。アカウント階層は、アカウントが親子関係でどのように関連しているかをユーザーが確認できる機能です。

複数の所有者をグループとして事業体にリンクすることで、ユーザーは商用顧客のすべての利害関係者を1か所で確認できるようになります。

最新問題: 7

大手保険会社の投資家向け広報担当ディレクターは、同社の四半期決算説明会後にプレスリリースを発表し、Salesforce Financial Services Cloud (FSC)を導入したデジタル変革について報告した。

企業のステークホルダーは、どのような3つの価値成果を期待すべきでしょうか？

A. FSC向けEinstein Botsによる平均ケース処理時間の短縮とセルフサービスソリューションの改善により、待ち時間が短縮され、パーソナライズされた顧客体験が実現し、CSATとNPSスコアが向上しました。

B. FSCとの連携により取引ライフサイクル全体を効率化。ビジネス開発/発見Dにおける関係マップとインタラクション履歴を活用し、パイプライン管理と調査を加速。

C. FSCアクションプランを通じて文書の追跡と承認を迅速化・簡素化することで、顧客のオンボーディング体験を向上させます。

D. FSC HomeTleのDから直接、日々のタスクリスト、クライアントのライフイベント、機会、集約された世帯情報を提供することで、アドバイザーの生産性を向上させました。

E. OmniStudioのストレートスルー処理ワークフロールールによる自動クレームオーケストレーションにより、保険査定担当者や引受担当者の人的介入を最小限に抑え、クレーム処理をより迅速かつ大規模に完了できます。

Answer: A,C,D (メッセージを残す)

Salesforce Financial Services Cloud (FSC)の導入により、企業のステークホルダーは以下のような価値ある成果を期待できるはずです。

FSC向けEinstein Botsによる平均ケース処理時間の短縮とセルフサービスソリューションの改善により、待ち時間が短縮され、パーソナライズされた顧客体験が実現した結果、CSATおよびNPSスコアが向上しました。

この結果は、同社が顧客との個別対応や関連性の高いやり取りを提供し、案件処理の効率化によって待ち時間を短縮し、人工知能を搭載したチャットボットによるセルフサービス

オプションを提供することで、顧客満足度 (CSAT) とネットプロモータースコア (NPS) の指標を向上させたことを意味する。

FSCアクションプランを活用することで、文書の追跡と承認プロセスを迅速化・簡素化し、顧客オンボーディング体験を向上させました。この成果は、口座開設、ローン申請、財務審査など、一般的な顧客プロセス用のテンプレートを作成できる機能であるアクションプランを使用して、文書管理と承認ワークフローを迅速化・効率化することで、顧客オンボーディングプロセスを強化したことを意味します。

FSCホームページから直接、日々のタスクリスト、顧客のライフイベント、商談機会、および集約された世帯情報を提供することで、アドバイザーの生産性を向上させました。この結果、FSCホームページ上で、アドバイザーの優先事項と行動項目を示す日々のタスクリスト、顧客の人生における重要なイベントを示す顧客ライフイベントコンポーネント、潜在的な販売機会を示す商談機会コンポーネント、および顧客の財務状況を包括的に示す集約された世帯情報コンポーネントを提供することで、アドバイザーの生産性が向上しました。

最新問題: 8

レイクタホ銀行は、顧客にとって無関係であったり、否定的な感情を引き起こす可能性のある特定の種類のマイルストーンを、Financial Services Cloudのユーザーが閲覧できないように制限したいと考えています。Salesforce管理者は、このような要件をどのように実装すればよいでしょうか？

- A. Salesforce 管理者は、共有ルールを使用して機密性の高いライフ イベントを管理できます。
- B. Salesforce 管理者は、イベント タイプの選択リストからライフ イベントまたはビジネス マイルストーン タイプを削除することで、そのタイプを非表示にすることができます。
- C. Salesforce 管理者は、プロパティ ペインを使用して、Lightning ページのライフ イベント コンポーネントで機密性の高いライフ イベントを非表示にすることができます。
- D. Salesforce 管理者は、権限セットを使用して機密性の高いライフ イベントを管理できます。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Salesforce 管理者は、プロパティ ペインを使用して、Lightning ページのライフ イベント コンポーネントで機密性の高いライフ イベントを非表示にすることができます。ライフ イベント コンポーネントは、クライアントまたはグループのライフ イベントとビジネス マイルストーンのタイムラインを表示する Lightning コンポーネントです。管理者は、プロパティ ペインを使用してコンポーネントをカスタマイズし、タイムラインに表示または非表示にするイベント タイプを選択できます。

最新問題: 9

資産運用顧客が必要とするデータが別のシステムに存在するため、外部システムとの連携が必要であることが判明しました。このデータはAPIを介して外部システムから送信されるため、Salesforce側でデータ受信のための設定を行う必要があります。

どの2つの項目を設定すべきですか？

- A. データを格納するためのオブジェクトとフィールド
- B. データをSalesforceに取り込むためのフロー
- C. ユーザーからのデータを制限するLightning Webコンポーネント
- D. 接続を有効にするための統合ユーザーと統合プロファイル

Answer: A,D (メッセージを残す)

外部システムと連携するには、Salesforce には、API を介して外部システムから送信されるデータを格納できるオブジェクトとフィールドが必要です。これらのオブジェクトとフィールドは、外部システムのデータ構造と形式にできる限り一致させる必要があります。さらに、Salesforce には、Salesforce と外部システム間の接続を可能にする統合ユーザーと統合プロファイルが必要です。統合ユーザーは、API にアクセスでき、他のユーザーに代わってデータ操作を実行できる専用ユーザーアカウントです。統合プロファイルは、統合ユーザーの権限と設定を定義するカスタムプロファイルです。

最新問題: 10

ある銀行は最近、資産運用部門を売却し、顧客のデジタル体験を向上させたいと考えている。

同行は、既存のSalesforce CRMをFinancial Services Cloudにアップグレードし、未来の銀行」というビジョンを実現するために、Salesforce Professional Servicesと契約を締結した。

銀行の最高財務責任者 (CFO) および投資委員会に対し、投資収益率 (ROI) の正当化根拠として提示できる、期待される成果を3つ挙げるとすればどれでしょうか？

- A. 銀行内の複数の事業部門間で顧客リードや紹介情報を共有・管理することで、チームの連携を統一・強化し、顧客の金融ニーズを促進し、顧客との関係を深めます。
- B. 複数の顧客データベースと銀行内の多様なチャネルからのソースを統合した顧客データの360度ビューにより、銀行の顧客につながるのあるパーソナライズされたデジタル体験を提供します。
- C. 適切なツールを使用して顧客発見と更新までの内部レビューを効率化し、クライアントのオンボーディングプロセスを簡素化します。
- D. 引受プロセスを通じて、保険契約者とカスタマーサービス担当者とのやり取りをインテリジェントに管理します。
- E. 顧客とアドバイザーの体験を、エンゲージメントから関係管理まで現代化し、長期的な信頼関係を効果的に構築します。

Answer: A,B,E (メッセージを残す)

銀行内の複数の事業部門間で顧客リードや紹介情報を共有・管理することで、チーム間の連携を統一・強化し、顧客の金融ニーズに対応し、顧客との関係を深めます。銀行内の複数の

顧客データベースや多様なチャネルからの情報源を統合し、顧客データの360度ビューを実現することで、顧客につながるのあるパーソナライズされたデジタル体験を提供します。顧客とのエンゲージメントから関係管理に至るまで、顧客アドバイザーの体験を最新化し、長期にわたる信頼関係を効果的に構築します。

参考資料：金融サービスクラウド | Salesforce

Explanation: Financial Services Cloudは、銀行が複数のチャネルやデバイスを通じてシームレスでパーソナライズされた顧客体験を提供できるようにするプラットフォームです。Financial Services Cloudは、銀行が以下の成果を達成するのに役立ちます。

銀行内の複数の事業部門間で顧客リードや紹介情報を共有・管理することで、チーム間の連携を強化し、顧客の金融ニーズを満たし、顧客関係を深めます。Financial Services Cloudは、リードコンバージョン、紹介管理、リレーションシップグループ、コンプライアンスに準拠したデータ共有などのツールを提供し、チーム間の連携と調整を促進します。

複数の顧客データベースと銀行内の多様なチャネルからの情報源を統合し、顧客データの360度ビューを実現することで、銀行の顧客につながるのあるパーソナライズされたデジタル体験を提供します。

金融サービスクラウドは、コアバンキングシステム、オンラインバンキングポータル、モバイルアプリ、ソーシャルメディア、サードパーティプロバイダーなど、さまざまなソースからの顧客データを統合する統一データモデルを提供します。

Financial Services Cloudは、顧客プロファイル、実用的な関係センター、インタラクションサマリー、Einstein Analyticsなどの機能も提供し、顧客の財務状況、ニーズ、好み、およびインタラクションを包括的かつ全体的に把握できるようにします。

顧客とのエンゲージメントから関係管理まで、顧客とアドバイザーの体験を最新化し、長期的な信頼関係を効果的に構築しましょう。Financial Services Cloudは、顧客オンボーディング、アクションプラン、目標ベースのプランニング、金融口座、金融取引、次善策、Einstein Botsなどの機能を提供し、アドバイザーが顧客に積極的かつパーソナライズされたアドバイス、推奨事項、ソリューションを提供できるようにします。

最新問題: 11

投資銀行家が、会議の詳細な議事録を作成し、機密保持と会議出席者を指定しながら、同僚と簡単に共有したいと考えています。このような場合、コンサルタントはどの金融サービスクラウド機能を推奨すべきでしょうか？

- A. ノート
- B. イベント
- C. エンゲージメントインタラクション
- D. 相互作用の概要

Answer: D (メッセージを残す)

このシナリオでは、金融サービスクラウドの機能である「インタラクションサマリー」を推奨します。

インタラクションサマリーは、顧客または顧客グループとのやり取りの概要を表す標準オブジェクトです。ユーザーは、会議のメモを記録したり、機密レベルを指定したり、関連レコードをリンクしたり、やり取りの参加者を関連付けたりすることができます。インタラクションサマリーは、レコードページのインタラクションサマリーコンポーネント、またはリストビューや関連リストの「新規インタラクションサマリー」アクションから作成できます。

参考資料 [インタラクションサマリーオブジェクト]、[インタラクションサマリーの作成]

最新問題: 12

レイクタホ銀行のファイナンシャルアドバイザーは、顧客が頻繁に世帯を移るため、顧客の財務データの正確な概要を確認できないと不満を述べています。管理者は、ファイナンシャルアドバイザーが顧客の財務データの正確な概要を確認できるように、Financial Services Cloudをどのように設定すればよいでしょうか？

- A. 顧客の財務口座残高を追跡するために、Opportunity オブジェクトにロールアップフィールドを作成し、Person Account オブジェクトに合計金額を表示します。
- B. 金融サービスクラウドプライマリグループを使用して、顧客の財務データを集計するように設定します。
- C. 顧客の財務データを追跡するためのカスタムオブジェクトを作成する
- D. プロセスビルダーを使用して、個人アカウントレベルでデータを集計するワークフローを作成します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

プライマリグループは、Financial Services Cloud の構成要素であり、クライアントのメイングループを定義できます。プライマリグループを使用すると、クライアントまたはグループに関連付けられているすべての金融口座から財務データを集計できます。これにより、世帯がどれだけ頻繁に変更されても、クライアントの財務データの正確な概要を取得できます。参照資料: Salesforce Financial Services Cloud 実装ガイド、69 ページ。

最新問題: 13

キュムラス銀行の住宅ローン部門は現在、住宅ローン申請に必要な顧客データを収集するためにスプレッドシートを使用している。同行はこのプロセスの効率化に関心を持っている。

コンサルタントは、キュムラス銀行にどの2つの機能を導入するよう提案すべきでしょうか？

- A. Financial Services Cloudで住宅ローンフローを構築するための標準的な住宅ローンフローテンプレート
- B. これらのビジネスプロセスを自動化するフロービルダー
- C. 収集した顧客データを保持する「住宅ローン申請」カスタムオブジェクト
- D. スプレッドシートで収集したデータをアップロードするためのデータインポートウィザード

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

Salesforceは、金融機関が住宅ローン業務の効率性を向上させ、顧客により良い体験を提供できるよう支援する機能とツールを提供しています。コンサルタントがCumulus Bankに導入を提案できる機能とツールの例としては、以下のようなものがあります。

Financial Services Cloud で住宅ローンフローを構築するための標準住宅ローンフローテンプレート: これらは、住宅ローン申請の作成、借入人情報の取得、承認のための申請の提出といった手順をユーザーに案内する、事前に構築されたフローテンプレートです。7 テンプレートは、銀行の特定のニーズや要件に合わせてカスタマイズできます。8

Flow Builder を使用してこれらのビジネス プロセスを自動化します。Flow Builder は、ユーザーが Salesforce でビジネス プロセスを自動化するフローを作成できるポイント アンド クリック ツールです。Flow Builder を使用すると、データ モデル、オブジェクト、フィールド、検証ルール、アクションなどの他の Salesforce 機能と統合するカスタム住宅ローン フローを作成できます。

参考文献：

住宅ローン向けフロービルダー

住宅ローンの流れをカスタマイズする

フロービルダー

住宅ローンフローを作成する

最新問題: 14

Financial Services Cloud の Rollup By Lookup (RBL) に関して、以下の記述のうち正しいものを 3 つ選択してください。

- A. RBL (Rollup By Lookup) ルールは、口座残高などの財務口座情報の集計計算を表示します。
- B. ルックアップによるロールアップ機能を使用するには、個人アカウントを有効にする必要があります。
- C. ロールアップ バイ ルックアップ (RBL) 構成は、日割りレベルおよびグループレベルで対応するRBL集計を更新します。
- D. Salesforceは、Financial Services Cloud RBLルールの作成またはカスタマイズを推奨しておらず、サポートも提供していません。
- E. RBLルールは多くの処理能力を必要としません。

Answer: ([解答を表示する](#))

Financial Services Cloud の Rollup By Lookup (RBL) については、以下の記述が当てはまります。

RBL (ロールアップ バイ ルックアップ) ルールは、口座残高などの財務口座情報の集計結果を表示します。RBLルールを使用すると、さまざまなレベルの顧客関係にわたる財務口座データを集計できます。

ロールアップ バイ ルックアップ (RBL) 設定は、日当レベルおよびグループレベルで対応するRBL集計を更新します。RBL設定を使用すると、各日当およびグループタイプごとに、どのフィールドをロールアップするか、またどのように計算するかを定義できます。

Salesforce は、Financial Services Cloud の RBL ルールの作成またはカスタマイズを推奨またはサポートしていません。RBL ルールは複雑であり、広範なテストと検証が必要です。RBL ルールを作成またはカスタマイズする必要がある場合は、認定 Salesforce パートナーまたはコンサルタントにお問い合わせください。検証済みリファレンス: :

Salesforce Financial Services Cloud 導入ガイド、75 ページ。: Salesforce Financial Services Cloud 導入ガイド、76 ページ。: Salesforce Financial Services Cloud 導入ガイド、77 ページ。

最新問題: 15

ある地方銀行が金融サービスクラウド (FSC) を導入しようとしています。現在、リレーションシップマネージャーは、新規顧客が初めて銀行口座を開設してから2日後、2週間後、2か月後に、顧客に連絡してフィードバックを収集するよう促すメールを受け取っています。さらに、同行はリレーションシップマネージャーがFSC上で進捗状況を追跡 報告できる機能を求めています。

FSCの機能を使用して将来の業務プロセスを設計する際、管理者は何をすべきでしょうか？

- A. アカウントを作成する際は、2日後、2週間後、2か月後にフォローアップするタスクを含む行動計画を作成してください。
- B. 見込み客や紹介が成約に至ったら、2日後、2週間後、2か月後にフォローアップするタスクを含むアクションプランを作成します。
- C. アカウントのステータスが「CustomIfVT」に変更された場合、2日後、2週間後、2か月後にフォローアップするタスクを含むアクションプランを作成します。
- D. アカウントのステータスが「顧客」に変更された場合、2日後、2週間後、2か月後にアカウント所有者にフォローアップメールを送信します。

Answer: C (メッセージを残す)

FSCの機能を使用して将来のビジネスプロセスを設計するには、管理者はアカウントのステータスが「顧客」に変更されたときに、2日後、2週間後、2か月後にフォローアップするタスクを含むアクションプランを作成する必要があります。

アクションプランとは、口座開設、ローン申請、財務審査など、一般的な顧客プロセス用のテンプレートを作成できる機能です。アクションプランテンプレートは、プロセスの各ステップにおけるタスク、サブタスク、期限を定義するアクションプラン項目で構成されます。アカウントステータスが「顧客」に変更された際に、2日後、2週間後、2か月後にフォローアップするタスクを含むアクションプランを作成することで、管理者はメールリマインダープロセスを自動化し、FSCでの進捗状況を追跡 報告できます。

最新問題: 16

Lake Tahoe Wealth Management CompanyのSalesforce管理者は、同社の年間顧客レビュープロセスの変更に対応するため、既存の公開済みアクションプランテンプレートを

更新する必要があります。管理者はこの変更を行うためにどのような手順を踏むべきでしょうか？

- A. 公開済みの行動計画テンプレートを直接編集します。
- B. アクションプランテンプレートを「非アクティブ」に設定し、必要に応じてテンプレートを変更します。
- C. 既存のアクションプランテンプレートを複製し、新しいアクションプランテンプレートに必要な変更を加えます。

Answer: C (メッセージを残す)

既存の公開済みアクションプランテンプレートを更新するには、管理者は既存のアクションプランテンプレートを複製し、新しいアクションプランテンプレートに必要な変更を加える必要があります。これは、公開済みのアクションプランテンプレートは直接編集したり、非アクティブに設定したりできないためです4。アクションプランテンプレートを複製すると、新しい名前とIDを持つコピーが作成され、その後、変更して公開することができます4。検証済み参照: 4

有効な **AP-208** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい AP-208 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **AP-208** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com AP-208 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com AP-208 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/AP-208-mondaishu.html> (**17230%OFF**問題集溶と正解付きで **30%w** 特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: 17

新しいカスタムオブジェクトが作成され、このオブジェクトのレコードは別のシステムとの統合を通じて作成されます。コンサルタントは、データがFinancial Services Cloudの正しいフィールドにロードされるようにするために、どのようなことを行うべきでしょうか？

- A. 外部システムと、データが格納される新しい顧客オブジェクトとの間に、ジャンクションオブジェクトを作成します。
- B. カスタムメタデータが正しく設定され、各カスタムメタデータレコードにデータの送信先が詳細に記載されていることを確認してください。
- C. 作成したデータを含むCSVファイルを使用し、データローダーを使用して正しいフィールドにマッピングします。
- D. 外部システム（割り当てとSalesforce内の対応するフィールド）とのフィールドマッピングファイルを利用する

Answer: D (メッセージを残す)

データがFinancial Services Cloudの正しいフィールドにロードされるようにするには、コンサルタントは外部システムの割り当てとSalesforce内の対応するフィールドを記述した

フィールドマッピングファイルを使用する必要があります。フィールドマッピングファイルとは、外部システムのフィールドをSalesforceのフィールドにどのようにマッピングするかを指定するファイルです。フィールドマッピングファイルを使用することで、コンサルタントは新しいカスタムオブジェクトのデータがFinancial Services Cloudの正しいフィールドにインポートされ、データの損失や不整合を回避できることを確認できます。

最新問題: 18

レイクタホ銀行のシステム管理者は、Salesforce上でニーズに基づいたインテリジェントな紹介システムを導入している。

紹介はリードオブジェクトに基づいてモデル化されています。システム管理者は、インテリジェントなニーズベースの紹介のために、リードのどの3つの機能を利用できますか？

- A. リード配線
- B. Webからリードへ
- C. リード割り当てルール
- D. リード承認
- E. アインシュタインリードスコアリング

Answer: A,C,E (メッセージを残す)

システム管理者は、インテリジェントなニーズベースの紹介のために、以下のリード機能を使用できます。

リードルーティングとは、リードの発生源、業界、製品への関心などの基準に基づいて、リードを適切なユーザーまたはキューに分配できる機能です。

リード割り当てルールとは、リードが手動で作成された場合、Webから取得された場合、またはデータインポートウィザードを介してインポートされた場合に、リードをユーザーまたはキューに割り当てる方法を指定するルールです。

アインシュタイン・リードスコアリングは、人工知能を用いて過去のデータを分析し、リードがコンバージョンに至る可能性を予測する機能です。アインシュタイン・リードスコアリングは、各リードにスコアとインサイトを割り当て、ユーザーが最も有望なリードを優先的にフォローアップするのに役立ちます。

最新問題: 19

Cumulus Bankは、Financial Services Cloudでコンプライアンスに準拠したデータ共有を実装しました。共有テーブルエントリに関連付けられた商談参加者を持つ商談レコードが非公開に設定された場合、どのような2つのことが起こりますか？

- A. 共有テーブルのレコードが削除されました。
- B. Sharetableのレコードは手動で削除する必要があります。
- C. すべての機会参加者記録が削除されます
- D. 機会参加者の記録は削除されません。

Answer: A,D (メッセージを残す)

関連する共有テーブルエントリを持つ商談参加者を含む商談レコードが非公開に設定された場合、以下のことが起こります。

共有テーブルのレコードが削除されるため、商談参加者によって付与された共有アクセス権はすべて取り消されます。

商談参加者の記録は削除されないため、商談記録上に引き続き存在し、その商談へのアクセス権を持つユーザーが閲覧できます。

最新問題: 20

Salesforce管理者がレコードページを更新してアクションプランLightningレコードページにChatterコンポーネントを追加しようとした際に、選択可能なChatterコンポーネントが見つからないという問題が発生しています。

その理由は？

- A. アクションプランオブジェクトに対してフィードトラッキングを有効にする必要があります。
- B. アクションプランでは、設定のChatter設定でChatterを有効にする必要があります。
- C. Salesforce はアクション プラン オブジェクト用の Chatter をまだ展開していません。
- D. 管理者ユーザーにはアクションプランの権限セットを割り当てる必要があります。

Answer: ([解答を表示する](#))

アクションプランの Lightning レコード ページに Chatter コンポーネントを追加するには、アクションプラン オブジェクトでフィード追跡を有効にする必要があります。フィード追跡を使用すると、Chatter フィードでレコードの更新情報を確認できます。アクションプランなどのカスタム オブジェクトのフィード追跡は、設定メニューから有効にできます。フィード追跡が有効になると、Lightning アプリケーション ビルダーを使用して、フィードやパブリッシャーなどの Chatter コンポーネントをレコード ページに追加できます。参照: [フィード追跡]、[Chatter コンポーネント]

最新問題: 21

ある投資銀行は、取引パイプラインを管理するためにFinancial Services Cloud (FSC)を導入しています。各案件には、取引チームのメンバーのみが閲覧できる機密情報が含まれています。さらに、各メンバーはSalesforce内で直接メモを取り、チーム内の他のメンバーと共有できる機能が必要です。

ソリューション設計に含めるべきFSCの3つの特徴は何ですか？

- A. 金融取引管理
- B. 共有ルール
- C. Compliance and Sharing
- D. プロフィール
- E. インタラクションサマリー

Answer: ([解答を表示する](#))

機密性の高い取引情報の管理や、取引チームメンバー間でのメモ共有のためのソリューション設計には、以下のFSC機能を含めるべきです。

財務取引管理：財務取引管理は、Financial Services Cloudの機能の一つで、複数の関係者、商品、段階が関わる複雑な取引を追跡・管理できます。財務取引管理機能を使用すると、取引名、金額、ステータス、参加者などの機密性の高い取引情報を保存できます。また、取引に商談、商品、タスクを関連付けることもできます。

最新問題: 22

レイクタホ・ウェルスマネジメント社のファイナンシャルアドバイザーであるジェンは、顧客の年次レビューを完了するために必要な追加タスクをサポートするために、公開されているアクションプランを修正したいと考えています。ジェンはどのように修正すればよいのでしょうか？

- A. 「タスク作成ツール」を使用して新しいタスクを作成し、既存のアクションプランに関連付けます。
- B. 彼女のSalesforce管理者に連絡して、アクションプランの変更を依頼してください。
- C. アクションプラン項目機能を使用して、公開済みのアクションプランにタスクを追加します。
- D. 元の行動計画とは関係のない独立したタスクを作成する

Answer: ([解答を表示する](#))

公開済みのアクションプランにタスクを追加するには、Jen はアクションプランアイテム機能を使用して、公開済みのアクションプランにタスクを追加する必要があります。アクションプランアイテムは、Financial Services Cloud の構成要素であり、既存のアクションプランにタスクを追加、編集、または削除することができます。アクションプランアイテムを使用すると、特定のニーズや好みに合わせてアクションプランをカスタマイズできます。参照元: Salesforce ヘルプ記事 1

最新問題: 23

金融サービスクラウド (FSC) の実装における導入段階では、コンサルタントはFSC関連オブジェクトをどのように活用するかを検討する必要があります。コンサルタントは、そのようなオブジェクトを採用する際に、どのような3つの点を考慮すべきでしょうか？

- A. 世帯では、各世帯員は連絡先としてモデル化され、世帯はアカウントとしてモデル化されます。
- B. 世帯では、各世帯員は個人アカウントとしてモデル化され、世帯はアカウントとしてモデル化されます。
- C. 役割階層に基づく共有は、財務取引オブジェクトでは無効にできますが、商談オブジェクトでは無効にできません。
- D. Financial Deal オブジェクトと Opportunity オブジェクトの両方が、準拠したデータ共有をサポートしています。
- E. インタラクションサマリーは、標準のアクティビティオブジェクトを拡張したものです。FSCの実装では、アクティビティオブジェクトの代わりにインタラクションサマリーを使用する必要があります。

Answer: A,C,D (メッセージを残す)

参考資料: 顧客、世帯、関係の設定、Financial Services Cloud でのコンプライアンスに準拠したデータ共有 | Salesforce Trailhead、顧客とのやり取りの追跡 - Salesforce 説明: FSC 関連のオブジェクトを採用する際の考慮事項は次のとおりです。

世帯では、各世帯員は連絡先としてモデル化され、世帯は取引先としてモデル化されます。世帯は、配偶者とその扶養家族など、互いに直接的な関係を持ち、財務情報を共有する顧客グループを表す関係グループの一種です。世帯は、カスタムレコードタイプ「世帯」を持つ取引先レコードとしてモデル化されます。各世帯員は、世帯取引先に関連付けられた連絡先レコードとしてモデル化されます。世帯には、世帯の一部ではないものの、何らかの理由で関連付けられている関連取引先や連絡先が存在することもあります。

Financial Deal オブジェクトと Opportunity オブジェクトはどちらも、コンプライアンス準拠データ共有 (CDS) をサポートしています。コンプライアンス準拠データ共有 (CDS) は FSC の機能の一つで、Account オブジェクトと Opportunity オブジェクト内の機密データへのアクセスをきめ細かく制御できます。CDS は、金融サービス企業がユーザーの役割に基づいてデータの可視性を制限する規制やポリシーを遵守するのに役立ちます。また、Financial Deal オブジェクトに対しても CDS を有効にできます。Financial Deal オブジェクトは、顧客とのビジネスチャンスや取引を表すカスタムオブジェクトです。Financial Deal オブジェクトは、ビジネスニーズに応じて、Opportunity オブジェクトの代わりに、または Opportunity オブジェクトに加えて使用できます。

インタラククションサマリーは、標準のアクティビティオブジェクトを拡張したものです。FSCの実装では、アクティビティオブジェクトの代わりにインタラククションサマリーを使用する必要があります。インタラククションサマリーは、会議、通話、メールなど、クライアントとのやり取りの詳細を記録するカスタムオブジェクトです。インタラククションサマリーは、財務アカウント、財務目標、財務取引、関係グループなど、他のFSCオブジェクトにリンクできます。また、インタラククションサマリーには参加者 やり取りに関与した人物またはグループを表すレコード)を含めることもできます。

最新問題: 24

レイクタホ銀行はFinancial Services Cloudの導入を進めており、IT担当副社長はライセンス費用を懸念しています。システム管理者は、Financial Services Cloudの機能へのアクセスが限定されているユーザーには、制限付きライセンスの使用を推奨しています。Financial Services Cloudのライセンスに契約上の制限を設け、銀行窓口係などのユーザーに制限付きアクセスを付与できるFinancial Services Cloud権限セットライセンスはどれでしょうか？

- A. 金融サービスクラウドスタンダード
- B. 顧客セグメンテーション
- C. 金融サービスクラウドベーシック
- D. 金融サービスクラウド拡張機能

Answer: C (メッセージを残す)

銀行窓口係など、Financial Services Cloud の機能への限定的なアクセスのみを必要とするユーザーに制限付きアクセスを付与するには、管理者は Financial Service Cloud Basic 権限セット ライセンスを使用できます。このライセンスにより、ユーザーは Financial Services Cloud の契約上の制限付きライセンスにアクセスできるようになり、アカウント、連絡先、リード、商談、ケース、アクティビティ、レポート、ダッシュボード、カスタム オブジェクトなどのコア オブジェクトへのアクセスが可能になります。このライセンスでは、アクション プラン、アクション可能な関係センター (ARC)、支店管理、苦情管理、データ消費フレームワーク (DCF)、ディスカバリー フレームワーク (DF)、ドキュメント生成 (DG)、グループ (世帯)、インテリジェント ドキュメント オートメーション (IDA)、インテリジェント ニーズ ベース紹介およびスコアリング (INRS)、紹介管理 (RM)、関係ビルダー (RB)、関係グループ (RG)、関係マップ (RM)、タイムライン (TL) などの Financial Services Cloud の一部の機能にもアクセスできます。

最新問題: 25

コンサルタントが、FlexCardを使用して顧客の360度ビューを提供する保険会社向けのエージェントコンソールを構築しています。アカウント、商談、契約データを取得するために統合手順が使用されます。エージェントは、以下の情報が表示されることを希望しています。

アカウント名、電話番号、ウェブサイトなどのアカウント情報

- * アカウントに関連するアクティブな機会
- * 口座に関連する有効な保険契約
- * ポリシーの閲覧と更新機能

コンサルタントは、これらの要件を満たすために、FlexCardをどのように設計すべきでしょうか？

- A. 単一の子とカードアクションを持つ親FlexCard
- B. 複数のQ**jldフレックスカードとカードアクションを持つ親フレックスカード
- C. 複数のCnrrarenと異なるカード状態を持つ親FlexCard
- D. 単一の子と複数のカード状態を持つ親FlexCard

Answer: B (メッセージを残す)

コンサルタントは、要件を満たすために、FlexCardを以下のように設計する必要があります。

複数の子FlexCardとカードアクションを持つ親FlexCard。親FlexCardは、Financial Services Cloudの構成要素で、1つのレコードの情報をLightningページにカードのような形式で表示できます。子FlexCardは、Financial Services Cloudの構成要素で、親FlexCard内で関連レコードの情報をカードのような形式で表示できます。カードアクションは、Financial Services Cloudの構成要素で、FlexCard内からレコードに対して編集、削除、更新、詳細の表示などのアクションを実行できます。親FlexCard、子FlexCard、およびカードアクションを使用して、顧客の360度ビューを提供し、レコードに対して迅速なアクション

ンを可能にするエージェントコンソールを作成できます。検証済み参照: : Salesforceヘルプ記事[6] : Salesforceヘルプ記事[7] : Salesforceヘルプ記事[8]

最新問題: 26

金融サービスクラウド (FSC)の管理者が、個人バンカーを含むユーザーに権限セットライセンスを割り当てています。このユーザーグループには、どの権限セットライセンスが推奨されますか？

- A. FSC財団の許可セットライセンス
- B. FSC基本許可セットライセンス
- C. FSC拡張許可セットライセンス
- D. FSC標準許可セットライセンス

Answer: D ([メッセージを残す](#))

参照 :Financial Services Cloud 権限セットライセンス - Salesforce 説明 : 権限セットライセンスは、ユーザーの職務や役割に基づいて、追加の権限とアクセス設定をユーザーに付与する方法です。権限セットライセンスを使用すると、既存のライセンスタイプを変更することなく、その機能を拡張できます。Financial Services Cloud では、さまざまなユーザーペルソナとユースケースに対応する 4 つの権限セットライセンスを提供しています。

FSC Foundations :この権限セットライセンスは、顧客セグメンテーション、リレーションシップグループ、リレーションシップマップ、財務アカウント、財務目標、財務概要など、Financial Services Cloudの基本的な機能へのアクセスを許可します。この権限セットライセンスは、パーソナルバンカーやサービス担当者など、顧客データや顧客関係の表示および管理が必要なユーザーに適しています。

FSC Basic :この権限セットライセンスでは、アクションプラン、インタラクションサマリー、インタラクション参加者、金融取引、金融取引参加者、レコードアラートなどの高度なFinancial Services Cloud機能へのアクセスが許可されます。この権限セットライセンスは、アドバイザーやスペシャリストなど、顧客とのやり取りや取引を追跡および実行する必要のあるユーザーに適しています。

FSC拡張機能 :この権限セットライセンスは、世帯集計やコンプライアンスデータ共有など、他の権限セットライセンスには含まれていない追加のFinancial Services Cloud機能へのアクセスを許可します。

この権限セットライセンスは、アナリストやコンプライアンスマネージャーなど、複雑な計算を実行したり、データ規制を遵守したりする必要があるユーザーに適しています。

FSCスタンダード :この権限セットライセンスは、他の権限セットライセンスに含まれるFinancial Services Cloudのすべての機能へのアクセスを許可します。この権限セットライセンスは、スーパーユーザーや管理者など、Financial Services Cloudへのフルアクセスと機能が必要なユーザーに適しています。

最新問題: 27

大手保険会社は、保険の見積もり取得や保険金請求など、標準的な手続きをオンラインで完了したい顧客の顧客体験を向上させるため、コンサルティング会社を雇った。

これらの主要な保険業務をデジタル化できる、標準的な保険プラットフォームの構成要素を3つ挙げてください。

- A. 政策管理
- B. クレーム管理
- C. 見積もり、評価、申し込み
- D. 引用クリエイイトツールボックス
- E. モバイルクレーム提出

Answer: A,B,C (メッセージを残す)

以下の標準的な保険プラットフォームコンポーネントを使用することで、保険見積もりの取得や保険金請求といった保険業務の中核をデジタル化できます。

ポリシー管理とは、保険契約の作成、更新、解約、変更など、保険契約のライフサイクルを管理できる機能です。コンサルティング会社はポリシー管理を利用することで、顧客がオンラインで保険契約情報を閲覧・更新できるようにすることができます。

クレーム管理とは、保険金請求の作成、調査、調整、決済など、保険金請求のライフサイクル全体を管理できるコンポーネントです。コンサルティング会社はクレーム管理を利用することで、顧客がオンラインで保険金請求を提出し、その状況を追跡できるようにすることができます。

見積もり、評価、申し込みは、ユーザーが保険の見積もりを作成・比較し、保険料と割引を計算し、オンラインで保険契約を申し込むことができる機能です。コンサルティング会社は、見積もり、評価、申し込み機能を利用することで、顧客がオンラインで保険の見積もりを取得できるようにすることができます。

最新問題: 28

金融サービス会社は、対応が必要な顧客記録の変更についてアドバイザーに通知する必要があります。管理者は、記録アラートを設定する際に何を考慮すべきでしょうか？

- A. 管理者が新しいレコードアラートカテゴリを追加すると、アラートカテゴリの重要度値は、アドバイザーが作成するレコードアラートのデフォルト値となり、変更できません。
- B. 管理者が重要度フィールドに値を作成すると、警告アイコンが自動的にフィールドに関連付けられ、アドバイザーはアイコンを変更できません。
- C. レコードアラートの権限があれば、ユーザーはすべてのカスタムオブジェクトと財務アカウントなどの標準オブジェクトに対してレコードアラートを作成できます。
- D. レコードアラートを作成する際にレコードアラートのカテゴリは必須ではありませんが、アラートを整理するのに役立ちます。

Answer: C (メッセージを残す)

参照: レコードアラート API | 業界共通リソース開発者ガイド | Salesforce 開発者向け説明: レコードアラートは、Financial Services Cloud の機能で、ユーザーが対応や注意が必要なレコードに対してアラートを作成して表示できます。レコードアラートを使用すると、ユーザーは作業の優先順位付け、重要な情報の伝達、他のユーザーとのコラボレーションを行うことができます。レコードアラートは、Financial Account、Contact、Opportunity な

ど、カスタムフィールドをサポートする任意のカスタムオブジェクトまたは標準オブジェクトに対して作成できます。

レコードアラートを作成するには、ユーザーは以下の権限を持っている必要があります。アラートを作成するレコードへの読み取りおよび編集アクセス、レコードアラートオブジェクトへの作成アクセス、レコードアラートカテゴリオブジェクトへの読み取りアクセス

最新問題: 29

レイクタホ銀行では、商業融資のデューデリジェンスプロセスは複数の担当者によって行われています。レイクタホ銀行は、マネージャーが業務を簡単に分担し、顧客ごとのデューデリジェンスプロセスの完了率を把握し、部門のパフォーマンスを報告して潜在的なボトルネックを示すことができる方法を求めています。

レイクタホ銀行は、このプロセスを追跡するためにFSCのどの機能を利用できますか？

- A. ワークフロールール/プロセスビルダー
- B. 行動計画
- C. タスクオブジェクトのApex Triggers
- D. 流れ

Answer: B (メッセージを残す)

アクションプランは、ユーザーが一般的な顧客プロセスを追跡および管理するのに役立つ機能です。商業ローンのデューデリジェンスプロセスの場合、ユーザーは収入の確認、信用履歴の確認、担保の評価などのタスクを含むアクションプランテンプレートを作成できます。また、各タスクに異なる担当者と期限を割り当てて、作業を分散し、進捗状況を監視することも可能です。さらに、ダッシュボードとレポートを使用して、顧客ごとのデューデリジェンスプロセスの完了率を確認したり、部門のパフォーマンスに関するレポートを作成して、潜在的なボトルネックを特定したりすることもできます。

最新問題: 30

Salesforce管理者は、日々多数の顧客に対応するエージェントが、ライフイベントコンポーネントを素早くスキャンし、必要な情報を少ない労力で見つけられるようにするには、どのように支援すればよいでしょうか？

- A. 管理者は、ライフイベントを時系列順に設定するようにカスタマイズできます。
- B. ユーザーは重要なライフイベントの色を赤に変更できます。
- C. 管理者は重要なライフイベントの色を赤に変更できます。
- D. ユーザーは、人生の出来事を時系列順に設定するようにカスタマイズできます。

Answer: C (メッセージを残す)

管理者は、Lightning App BuilderのテーマレイアウトコンポーネントでカスタムCSSを使用することで、重要なライフイベントの色を赤に変更できます。これにより、エージェントはライフイベントコンポーネントを素早く確認し、必要な情報を容易に見つけることができます。赤色は注目を集め、特定のライフイベントの緊急性や重要性を示すことができます。

最新問題: 31

財務目標を設定する際に、以下の記述のうち正しいものはどれですか？

- A. ユーザーは特定の金融口座に目標を関連付けることができます。
- B. ユーザーは借金返済の目標を設定できます
- C. 財務目標を使用するには、ユーザーは財務目標の権限セットが必要です。
- D. ユーザーは貯蓄を目的とした目標のみを作成できます。

Answer: ([解答を表示する](#))

有効な **AP-208** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい AP-208 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **AP-208** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com AP-208 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com AP-208 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/AP-208-mondaishu.html> (**17230%OFF**問題集溶と正解付きで **30%w** 特別割引コード:

Freepdfdumps)

最新問題: 32

Flows for Financial Services Cloudは、顧客オンボーディングを支援するためにどのようなメリットを提供しますか？ 2つ選択してください)

- A. フローにより、顧客は顧客コミュニティ、モバイルアプリ、またはウェブサイトを通じて予約をスケジュールできます。
- B. フローは、住所変更や受取人変更などの一般的なサービスリクエストに対して、異なる画面に移動することなく、段階的なガイダンスを提供します。
- C. フローは、重要な顧客ライフイベントを体系的に捉えて視覚化し、よりパーソナライズされたニーズに基づいたエンゲージメントを促進します。
- D. フローにより、顧客はセルフサービス予約を通じて、適切な時間と場所で夜間専門医との予約を取ることができます。
- E. フローにより、顧客は顧客コミュニティ、motxieアプリ、またはウェブサイトを介して予約をスケジュールできます。

Answer: ([解答を表示する](#))

フローは、住所変更や受取人変更といった一般的なサービスリクエストに対し、複数の画面を行き来することなく、段階的なガイダンスを提供します。フローは、タスクを自動化し、簡単かつ直感的な方法で情報を収集することで、顧客オンボーディングプロセスを簡素化し、効率化します。フローを使用すると、顧客の詳細情報を取得し、関連するレコードを1か所で更新するサービスリクエストを作成できます。

フローを使用すると、顧客は顧客コミュニティ、モバイルアプリ、またはWebサイト経由で予約をスケジュールできます。フローは、Experience Cloudサイト、モバイルアプリ、またはWebサイトと統合して、顧客にセルフサービスオプションを提供できます。フローを使

用して、顧客が適切な専門家と適切な時間と場所で予約できる予約スケジュールフォームを作成できます。検証済み参照: : Salesforceヘルプ記事3 : Salesforceヘルプ記事4

最新問題: 33

キュムラス銀行に助言を行っているコンサルタントは、顧客が銀行に連絡した際に、銀行が本人確認規制を遵守していることを確認したいと考えています。

コンサルタントは、このビジネスプロセスを設計する際に、どの2つの機能を活用すべきでしょうか？

- A. オムニスタジオ
- B. プロセスビルダー
- C. 発見フレームワーク
- D. スクリーンフロー

Answer: (解答を表示する)

プロセスビルダーとスクリーンフローは、本人確認のためのビジネスプロセスを設計する際に使用できる2つの機能です。プロセスビルダーは、特定の条件に基づいてアクションをトリガーするワークフローを作成することで、ビジネスプロセスを自動化できるツールです。スクリーンフローは、ユーザーを一連の画面に誘導してデータを収集および更新するタイプのフローです。プロセスビルダーを使用して、顧客が銀行に連絡した際にスクリーンフローを起動し、そのスクリーンフローを使用して顧客の本人確認情報を取得および検証することができます。

参考文献 [プロセス自動化]、[画面フロー]

最新問題: 34

コンサルタントが顧客向けにademoを設定しているが、住宅ローン申請の新規レコードを作成できない。

コンサルタントが新規住宅ローン申請書を作成することを妨げているものは何ですか？

- A. 住宅ローン申請フローが設定で有効になっていませんでした。
- B. 管理者が設定で「住宅ローンへのアクセスを許可する」を有効にしていません。
- C. ユーザーのユーザーレコードで「住宅ローン利用者」にチェックが入っていません。
- D. 管理者がユーザーに住宅ローン権限セットを割り当てていません。

Answer: D (メッセージを残す)

管理者はユーザーに住宅ローン権限セットを割り当てていません。住宅ローン権限セットは、住宅ローン申請オブジェクトおよびローン申請フォーム、ローン評価、ローン商品などの関連オブジェクトにアクセスするために必要です。この権限セットがないと、ユーザーは住宅ローン申請レコードを作成、編集、または表示できません。管理者は、設定のユーザー詳細ページからユーザーに住宅ローン権限セットを割り当てることができます。参照: [住宅ローン権限セット]、[住宅ローン申請オブジェクト]

最新問題: 35

金融機関は、顧客が連絡を希望しない旨を表明しているにもかかわらず、顧客に連絡したり、顧客のデータを共有したりすることに懸念を抱いている。

金融機関の懸念に対処するために、コンサルタントは金融サービスクラウドにおいてどのような行動を取るべきでしょうか？

- A. 同意オブジェクトを同意プラットフォームと統合して、Salesforceで追跡します。
- B. クライアントの連絡先情報を非表示にし、ユーザーがクライアントに連絡するためにその情報にアクセスできるように承認プロセスを追加します。
- C. 金融サービスクラウド向け同意管理の実装。
- D. クライアントレコードの iate 規制チェックボックスを有効にして実装し、クライアントのリクエストを追跡します。

Answer: C (メッセージを残す)

金融サービス向けクラウド同意管理は、金融機関が顧客からの特定の連絡方法のみの要求や、特定の種類のデータ共有の拒否といった要望を尊重するのに役立つ機能です。この機能は、金融機関が自社に適用されるデータ保護およびプライバシー規制を遵守するのに役立ちます¹¹。コンサルタントは、金融サービス向けクラウド同意管理を導入するために、以下の手順を提案できます。

特定のデータプライバシー設定の追跡と保存を設定する: これには、特定の種類の通信やデータ共有を拒否した顧客のデータプライバシー記録を作成し、記録内で適切なオプションを選択して顧客の設定を示すことが含まれます¹²。

同意APIを使用する :これは、特定の種類のコミュニケーションやデータ共有について同意を与えた、または同意を取り消した顧客の同意記録を、ユーザーが照会、作成、更新、または削除できるようにするAPIです。

Salesforce組織を保護する :これには、組織全体の共有設定、暗号化、フィールドレベルのセキュリティ、およびその他の対策を設定し、承認されたユーザーのみが同意設定に従って顧客データにアクセスまたは変更できるようにします。

参考文献 :

金融サービス向けクラウド同意管理

特定のデータの追跡と保存に関するプライバシー設定を設定する

[同意APIを使用する]

【Salesforce組織を保護する】

最新問題: 36

保険会社は、顧客またはグループレベルで、金融サービスクラウド内の複数のオブジェクトに関連するレコードからの情報を集約するレコードロールアップを確実に実行する必要があります。

管理者は要件を満たすために何を設定すべきでしょうか？

- A. グループレベルで関連リストにプライマリグループメンバーのすべてのケースを表示するには、管理者はアカウント連絡先関係の Rollup__c フィールドにケースを選択リスト値として追加する必要があります。

- B. クライアントレベルのレコードは、すべてのプライマリグループメンバーに対してクライアントレベルのロールアップを設定することによって集計されます。
- C. 管理者がグループレベルでレコードのロールアップを有効にすると、対応するすべてのレコードに、Rollup__c ルックアップフィールドにプライマリグループが刻印されます。
- D. グループレベルの関連リストにプライマリグループメンバーのすべての機会を表示するには、管理者はアカウント連絡先関係の Household__c フィールドに選択リスト値として「機会」を追加する必要があります。

Answer: C (メッセージを残す)

Salesforceのドキュメント1によると、グループレベルでのレコードロールアップを使用すると、Financial Services Cloudの複数のオブジェクトに関連するレコードから情報を集約できます。グループレベルでレコードロールアップを有効にすると、対応するすべてのレコードに、Rollup__c ルックアップフィールドにプライマリグループが付与されます。このフィールドは、アカウント、取引先責任者、アカウント取引先責任者リレーションシップ、および財務アカウントオブジェクトに追加されます。このフィールドを使用して、各グループの集計データを表示するレポートやダッシュボードを作成できます。

最新問題: 37

初期段階の調査およびソリューション会議において、クライアントは主にFinancial Services Cloud (FSC)の既成オブジェクトとコンポーネントを使用し、カスタムオブジェクトは最小限で済むことが決定されました。さらに、レコードは非公開とするものの、管理職は直属の部下全員のレコードを閲覧できる必要があることも決定されました。これらの要件を満たすために、Salesforceで設定する必要があるセキュリティ設定はどれですか？ (3つ選択)

- A. FSCコンポーネントとフィールドレベルセキュリティを使用するには、カスタムプロファイルのみを構成し、すべてのユーザーに割り当てる必要があります。^管理者はカスタムプロファイルを構成し、すべてのユーザーに割り当てる必要があります。
- B. 組織全体の共有デフォルト設定は、使用されているすべてのオブジェクトの共有要件を満たすように設定する必要があります。
- C. 各オブジェクトの共有は設定する必要があり、各ユーザーのレコードをマネージャーと明示的に共有する必要があります。
- D. 設定における役割階層は、管理者が自分の部下の記録を自動的に閲覧できるように構成する必要があります。
- E. FSC コンポーネントおよびフィールド レベル セキュリティを使用するには、カスタム権限セットと標準の FSC 権限セットを構成または更新し、すべてのユーザーに割り当てる必要があります。

Answer: B,D,E (メッセージを残す)

Salesforceで、標準搭載のFinancial Services Cloudオブジェクトとコンポーネントを、最小限のカスタムオブジェクトと管理者の可視性を備えたプライベートレコード共有とともに使用するという要件を満たすには、以下のセキュリティ設定を行う必要があります。

組織全体の共有設定のデフォルトは、使用されているすべてのオブジェクトの共有要件を満たすように設定する必要があります。

組織全体の共有デフォルト設定は、ユーザーが所有していないレコード、または明示的に共有されていないレコードに対してユーザーが持つアクセス権の基本レベルです。組織全体の共有デフォルト設定を使用すると、各オブジェクトのデフォルトのアクセスレベル（公開読み取り/書き込み、公開読み取り専用、非公開など）を指定できます。また、組織全体の共有デフォルト設定を使用して、階層を使用したアクセス権の付与、外部アクセス、外部組織全体のデフォルト設定などの機能を有効または無効にすることもできます。

設定のロール階層は、管理者が自分の部下のレコードを自動的に表示できるように構成する必要があります。ロール階層は、組織内でユーザーが持つデータ表示レベルとアクセス権限を、その役割や役職に基づいて表す構造です。ロール階層を使用して、各ユーザーの役割と部下を定義し、階層の下位にいるユーザーが所有または共有するレコードへのアクセス権を付与できます。また、ロール階層を使用して、ダッシュボード、レポート、および Territories の表示を制御することもできます。

FSCコンポーネントとフィールドレベルセキュリティを使用するには、カスタム権限セットと標準のFSC権限セットを設定または更新し、すべてのユーザーに割り当てる必要があります。権限セットは、Salesforceのさまざまなツールと機能へのアクセス権をユーザーに付与する設定と権限の集合です。権限セットを使用すると、ユーザーのプロファイルを変更することなく、追加の権限またはアクセスレベルをユーザーに付与できます。また、権限セットを使用して、各オブジェクトとフィールドのフィールドレベルセキュリティを制御することもできます。これにより、ユーザーがこれらのフィールドのデータを表示、編集、または削除できるかどうかが決まります。Financial Services Cloudには、アクションプラン、財務アカウント、リレーションシップグループなどのFSCコンポーネントと機能へのアクセスを付与する、標準の権限セットがいくつか用意されています。また、特定のビジネスニーズに合わせてカスタム権限セットを作成することもできます。参照資料 :Salesforceヘルプ記事1、Salesforceヘルプ記事2、Salesforceヘルプ記事3

最新問題: 38

金融サービス会社は、ユーザーが2つのビジネスアカウントを関連付けられるようにしたいと考えています。この要件を満たすために、管理者はどのような設定を行うべきでしょうか？

- A. 必要な値に対して新しい連絡先相互ロールを作成します。
- B. アカウント-アカウント関係オブジェクトのロール選択リストを新しい値で更新します。
- C. 必要な値に対して新しいアカウント相互ロールを作成します。
- D. アカウント-連絡先関係オブジェクトの役割選択リストを新しい値で更新します。

Answer: B (メッセージを残す)

ユーザーが2つのビジネスアカウントを関連付けられるように Financial Services Cloudを構成するには、管理者はアカウント - アカウント関係オブジェクトのロール選択リストを新しい値で更新する必要があります。ロール選択リストは、アカウント - アカウント関係

オブジェクトのフィールドで、世帯員、事業主、受託者、友人など、2つのアカウント間の関係の種類を定義します。ロール選択リストは、アクション可能な関係センター (ARC) でアカウント間の関係をフィルタリングして表示するために使用されます。ロール選択リストを更新するには、[設定] > [オブジェクト マネージャー] > [アカウント - アカウント関係] > [フィールドと関係] に移動する必要があります。

> 役割を設定し、ビジネスニーズに応じて値を追加または削除します。検証済み参照: : Salesforce ヘルプ記事 [10] : Salesforce ヘルプ記事 [11]

最新問題: 39

旧CRMからSalesforceへ移行する資産運用会社は、運転免許証やパスポートに関する顧客データを移行できるようにしたいと考えています。55分058秒 コンサルタントはどの Financial Services Cloudオブジェクトを推奨すべきでしょうか？

- A. 書類チェックリスト項目
- B. 受領文書
- C. 身分証明書
- D. 身分証明書

Answer: C ([メッセージを残す](#))

本人確認書類は、運転免許証やパスポートなどの顧客データを保存するのに推奨される、Financial Services Cloudのオブジェクトです。本人確認書類は、運転免許証、パスポート、国民IDカードなど、個人の身元を証明する書類を表す標準オブジェクトです。個々の顧客ごとに本人確認書類のレコードを作成し、個人のアカウントにリンクさせることができます。また、書類の種類、番号、発行日、有効期限、発行国などの情報も保存できます。

参照: [身分証明書オブジェクト]、[身分証明書の管理]

最新問題: 40

金融サービス会社は、組織内のさまざまな種類の金融口座を追跡したいと考えています。リレーションシップマネージャーは、顧客の口座レコードページで、これらの金融口座すべてをカテゴリ別にグループ化して一元的に確認できる必要があります。

管理者は、財務勘定オブジェクトと勘定ライトニングレコードページを設計仕様に合わせて構成するために、どのような3つの手順を踏むべきでしょうか？

- A. アカウントLightningレコードページに財務アカウントリストコンポーネントを追加します。
- B. 必要なカテゴリごとに財務口座リストのコンポーネントを設定します。
- C. 財務勘定オブジェクトに勘定ルックアップフィールドを作成して、財務勘定を勘定にリンクします。
- D. 財務勘定オブジェクトにカスタム選択リストを作成してタイプを追跡します
- E. 財務勘定レコードタイプを必要なカテゴリに一致するように構成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

支店管理レポート対象オブジェクトを使用してレポートを設定する際には、以下の点を考慮する必要があります。

支店を持つ銀行員向けのレポートタイプ（商談、口座、リード、連絡先を含む）は、支店関連レコードを含むレポートを作成するために利用できます。これらは標準のレポートタイプであり、銀行員、支店、商談、口座、リード、連絡先、および支店関連レコードオブジェクトのデータを表示するレポートを作成できます。

報告対象となるオブジェクトには、銀行員、支店、支店関連レコード、支店顧客が含まれます。これらは、Financial Services Cloud の支店管理機能の一部であるカスタムオブジェクトです。銀行員は、支店で働く銀行員または従業員を表すオブジェクトです。

支店ユニットとは、銀行員が顧客にサービスを提供する物理的な場所を表すオブジェクトです。

支店関連レコードは、商談、アカウント、リード、連絡先など、支店に関連するレコードを表すオブジェクトです。支店顧客は、支店と関係のある顧客を表すオブジェクトです。

支店ユニットが主オブジェクトである場合、管理者は関連オブジェクトとして支店ユニット顧客または支店ユニット関連レコードを選択できます。つまり、管理者はルックアップフィールドまたは結合オブジェクトを使用して、支店ユニットとその関連オブジェクトのデータを表示するレポートを作成できます。

最新問題: 41

プランター・ファーム信用組合は、個人経営の農家だけでなく、近隣の農家と共同経営を行う農家にも、融資商品や保険商品を提供しています。共同経営は季節的なもの、あるいは期間限定の場合もあります。このような顧客との共同事業を表現するのに、金融サービスクラウドのどの構成要素が最も適切でしょうか？

- A. コンタクト・コンタクト関係
- B. カスタムリレーションシップグループ
- C. 記録タイプがビジネスであるアカウント
- D. 標準的な家庭

Answer: B ([メッセージを残す](#))

カスタム関係グループは、Financial Services Cloud の構成要素であり、顧客と口座間の複雑で動的な関係をモデル化できます。これを使用して、標準的な世帯構造や口座構造では捉えられない、顧客との共同業務を表すことができます。検証済み参照: :

Salesforce Financial Services Cloud導入ガイド、67ページ。

最新問題: 42

レイクタホ銀行は、企業対消費者 (B2C) 活動をサポートするためにSales Cloudを使用しています。IT担当副社長は、B2Cバンキングのユースケースをサポートできる、より優れた柔軟なデータモデルを求めています。彼は、個人アカウントを使用するFinancial Services Cloudへのアップグレードを検討しています。Financial Services Cloudの個人アカウントデータモデルに関して、次の記述のうち正しいものはどれですか？ (2つ選択)

- A. 個人アカウントは、金融サービスクラウドでビジネスアカウントと統合できます。

B. 個人アカウントレコードを共有するには、管理者はアカウントオブジェクトと連絡先オブジェクトに対して共有ルールを作成する必要があります。

C. 個人アカウントレコードタイプは、顧客が金融機関と取引を行っているブローカー会社の代理人である場合に使用できます。

D. 人物アカウントは、アカウントオブジェクトと連絡先オブジェクトのデータを表示する仮想オブジェクトです。人物のあらゆる側面を表し、生年月日や納税者番号などのDデータが含まれます。

E. 個人アカウントモデルは、標準のアカウントオブジェクトを使用して、個人に関するすべての詳細を保持します。アカウントオブジェクトは、カスタムフィールドと個人アカウントレコードタイプで拡張されています。

Answer: ([解答を表示する](#))

金融サービスクラウドの個人アカウントデータモデルについては、以下の記述が当てはまります。

個人アカウントは、アカウントオブジェクトと連絡先オブジェクトのデータを表示する仮想オブジェクトです。個人のあらゆる側面を表し、生年月日や納税者番号などのデータが含まれます。個人アカウントを使用すると、特定のアカウントフィールドと連絡先フィールドを1つのレコードに組み合わせることで、個々の人物に関する情報を保存できます。個人アカウントモデルは、標準のアカウントオブジェクトを使用して、個人に関するすべての詳細情報を保持します。アカウントオブジェクトには、カスタムフィールドと個人アカウントレコードタイプが追加されています。個人アカウントを使用することで、データモデルを簡素化し、管理する必要のあるレコード数を削減できます。

最新問題: 43

保険会社の代理店は、顧客の保険金請求を作成する際に、現在および過去の気象状況を把握する必要があります。コンサルタントは、代理店が気象情報にアクセスできるように、コンソールに気象状況用のFlex Cardを実装します。Flex Cardには、気象APIから抽出したフィールドとSalesforceのアカウントフィールドが必要です。

ベストプラクティスによれば、コンサルタントはどの方法を用いるべきでしょうか？

A. APEXクラス

B. ストリーミングAPI

C. データラプター抽出物

D. 統合手順

Answer: ([解答を表示する](#))

参考資料：統合手順 Vlocity開発者向けドキュメント

Explanation: 統合プロシージャは、Salesforceと外部システム間でデータ統合タスクを作成および実行できるVlocityの機能です。統合プロシージャは、さまざまなソースやターゲットからデータを抽出、変換、ロード、クエリ、更新するなど、さまざまな操作を実行できます。また、統合プロシージャは、DataRaptors、OmniScripts、計算などの他のVlocity機能呼び出すこともできます。

コンソールで気象条件用のフレックスカードを実装するには、コンサルタントは以下の手順を実行できる統合手順を使用する必要があります。

HTTPアクションを使用して天気APIにクエリを実行し、アカウントアドレスをパラメータとして渡します。

天気APIのレスポンスから、気温、湿度、降水量などの関連フィールドを抽出します。

DataRaptorの抽出アクションを使用してSalesforceからアカウントフィールドをクエリし、アカウントIDをパラメータとして渡します。

リストマージアクションを使用して、天気APIフィールドとアカウントフィールドを単一のデータセットにマージします。

Returnアクションを使用して、データセットをFlex Cardに返します。

最新問題: 44

管理者がアクションプランテンプレートを作成する際に留意すべき3つの事項は何ですか？

- A. UI でアクションプランテンプレートを作成する際、プラン作成者とは異なるプラン所有者を指定できます。
- B. 特定の対象レコードのテンプレートからアクションプランを作成する場合、プラン作成者は日付の計算をカレンダー日または営業日のどちらに基づいて行うかを選択できます。
- C. アクションプランは、テンプレートの実行時インスタンスであり、テンプレートで定義したタスクのシーケンスを自動化できます。
- D. 特定の対象レコードのテンプレートからアクションプランを作成すると、アクションプランテンプレートで定義された開始日と日付オフセットを使用してアイテムの期限が計算されます。
- E. アクションプランを使用するすべてのユーザーに、アクションプランテンプレートの権限セットを追加する必要があります。

Answer: ([解答を表示する](#))

行動計画テンプレートを作成する際には、以下の点に留意する必要があります。

UIを使用してアクションプランテンプレートを作成する際、プラン作成者とは異なるプラン所有者を指定できます。プラン所有者とは、アクションプラン内のタスクを実行する責任を負うユーザーです。プラン作成者とは、アクションプランテンプレートを作成するユーザー、またはテンプレートからアクションプランを作成するユーザーです。各アクションプランテンプレートまたはアクションプランごとに、異なるプラン所有者を割り当てることができます。

アクションプランは、テンプレートの実行時インスタンスであり、テンプレートで定義したタスクの順序を自動化できます。アクションプランテンプレートは、一般的なビジネスプロセスサービスリクエストのタスク、担当者、期限を定義する再利用可能な設計図です。アクションプランは、アカウント、連絡先、商談などの特定の対象レコードに適用される、テンプレートの具体的な実装です。

特定の対象レコードのテンプレートからアクションプランを作成すると、アクションプランテンプレートで定義された開始日と日付オフセットを使用して、項目の期限が計算されます。開始日は、テンプレートからアクションプランを作成した日付です。日付オフセットは、各タスクの期限が開始日の前後何日であることを示します。テンプレートでは、各タスクに異なる日付オフセットを指定できます。参照資料 :Salesforceヘルプ記事2、Salesforceヘルプ記事3、Salesforceヘルプ記事4

最新問題: 45

スコット・アダムスは、ボート購入のためのローンを申し込むため、担当の銀行員ハンク・バートンに電話をかけました。ハンクはスコットをローン部門に紹介したいと考えていますが、現在のプロセスは手作業で時間がかかっています。そこでハンクは、銀行のシステム管理者にSalesforceでの紹介作成を自動化するよう依頼しました。システム管理者は、紹介作成を迅速化・簡素化するにはどうすればよいでしょうか？

- A. 紹介を作成」ボタンから紹介を作成するトリガーを作成します。
- B. ケースプロセスを使用して、ケースタイプ「Referrar」のケースを作成します。
- C. グローバルアクションを使用して紹介を作成します。
- D. 使用

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Salesforce で紹介の作成を迅速化および簡素化するために、管理者はグローバル アクションを使用して紹介を作成できます。グローバル アクションとは、ユーザーが現在のページやコンテキストから離れることなくレコードを作成できるアクションです。グローバル アクションを使用することで、管理者は、Chatter、ホーム、アカウント ページなど、Salesforce の任意のページから Hank が紹介を作成できるように設定できます。また、管理者は、グローバル アクションのレイアウトとフィールドをカスタマイズして、紹介に必要な情報のみを取得することもできます。

最新問題: 46

Omni Script は、迅速かつパーソナライズされた一貫性のある応答を提供するプロセスを表します。このタイプはメタデータタイプを拡張し、その完全な名前フィールドを継承します。Omni Script メタデータタイプを使用するには、管理者は Salesforce 組織で何を有効にする必要がありますか？

- A. 発見フレームワーク
- B. Lightning Experience for Financial Services Cloud
- C. カスタムドメイン
- D. アインシュタインの関係性に関する洞察

Answer: C ([メッセージを残す](#))

参考資料 :OmniScriptの基本 - Salesforce

説明: OmniScript メタデータ タイプを使用するには、管理者は Salesforce 組織でカスタムドメインを有効にする必要があります。カスタムドメインは、標準の Salesforce ドメイン (たとえば、

<https://yourcompany.my.salesforce.com>) をブランドドメイン (例:

<https://yourcompany.force.com>) に変更します。カスタムドメインを使用すると、Web ブラウザまたはモバイルアプリから OmniScripts やその他の Vlocity 機能にアクセスできます。カスタムドメインは、組織のセキュリティとパフォーマンスも向上させます。

カスタムドメインを有効にするには、管理者は以下の手順を実行する必要があります。

設定画面の「ウィック検索」ボックスに「マイドメイン」と入力し、「マイドメイン」を選択します。

サブドメイン名を入力して、利用可能かどうかを確認してください。

「ドメイン登録」をクリックしてください。

ドメインの準備が完了したことを知らせるメールを受け取ったら、「ユーザーに展開」をクリックしてください。

有効な **AP-208** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい AP-208 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **AP-208** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com AP-208 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com AP-208 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/AP-208-mondaishu.html> (**17230%OFF**問題集溶と正解付きで **30%w**特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: 47

Financial Services Cloud (FSC) のすべての標準機能を利用するには、コンサルタントが FSC マネージド パッケージとアンマネージド拡張パッケージをインストールする必要があります。

FSCアンマネージド拡張パッケージには、どの2つの機能が含まれていますか？

- A. 金融口座と家計を追跡するためのカスタムオブジェクト
- B. 商業銀行ダッシュボード
- C. クライアントプロフィールと世帯プロフィールでフィールドがどのように表示されるかを設定するフィールドセット
- D. 顧客と世帯の事前定義済みリストビュー

Answer: B,C (メッセージを残す)

参考資料：金融サービス向けクラウドパッケージ

Explanation: Financial Services Cloudの機能は、管理パッケージと非管理拡張パッケージの2つのパッケージで利用できます。管理パッケージには、カスタムフィールドやオブジェクト、顧客や世帯のリストビューやプロフィール、管理設定など、Financial Services Cloudの

ほとんどの機能が含まれています。非管理拡張パッケージは、管理パッケージには含まれていない追加機能を提供します。例えば、以下のような機能です。

法人向けバンキングダッシュボード :このダッシュボードは、融資ポートフォリオの健全性、預金増加率、紹介案件のパイプライン、顧客満足度など、法人向けバンキングの活動とパフォーマンスに関する洞察を提供します。法人向けバンキングダッシュボードは、管理対象外の法人向けバンキング拡張パッケージに含まれています。

クライアントプロフィールと世帯プロフィールでフィールドがどのように表示されるかを設定するフィールドセット :これらは、クライアント概要、世帯概要、クライアント詳細、世帯詳細など、クライアントプロフィールと世帯プロフィールのさまざまなセクションにどのフィールドを表示するかを決定するフィールドセットです。フィールドセットは、管理対象外の拡張パッケージに含まれています。

最新問題: 48

アクション可能な関係センターマネージャー (ARC)について、以下の記述のうち正しいものを3つ選びなさい。

- A. ユーザーがARCを表示できるようにするには、ARC用のコンポーネントをページレイアウトに追加する必要があります。
- B. ARCは、コンパクトレイアウトが設定された関連リストを最大5つ表示します。
- C. ARCは個人アカウントおよび個人アカウントとの連携が認定されています。
- D. Salesforce 管理者は、ARC - FSC Lightning コンポーネントへのアクセスを許可するための権限セットを作成する必要があります。
- E. [関連付けタイプ] ピックリストは、ARC に表示されるアカウント間の関係を制御します。

Answer: A,B,E (メッセージを残す)

アクション可能なリレーションシップセンターマネージャー (ARC)に関する以下の記述は正しいです。

ユーザーがARCを表示できるようにするには、ページレイアウトにforARCコンポーネントを追加する必要があります。ARCはLightningコンポーネントであり、レコードページ、アプリケーションページ、ホームページなど、コンポーネントをサポートするすべてのLightningページに追加できます。Lightningアプリケーションビルダーを使用して、ARCコンポーネントをページレイアウト上の目的の場所にドラッグアンドドロップできます。ARCは、コンパクトレイアウトが設定された関連リストを最大5つ表示します。ARCは、選択したレコードのアカウント間の関係をグラフィカルに表示するほか、連絡先、財務アカウント、商談など、そのアカウントに関連付けられている他のレコードの関連リストも表示します。ARCは一度に最大5つの関連リストを表示でき、各関連リストには関連フィールドを表示するコンパクトレイアウトが設定されている必要があります。

関連付けタイプの選択リストは、ARC に表示されるアカウント間の関係を制御します。関連付けタイプの選択リストは、アカウント関係オブジェクトのフィールドであり、世帯員、事業主、受託者、友人など、2つのアカウント間の関係のタイプを定義します。ARCはこの

フィールドを使用して、選択したレコードのアカウント間の関係をフィルタリングして表示します。この選択リストは、ビジネスニーズに応じて値を追加または削除するようにカスタマイズできます。参照資料: Salesforce ヘルプ記事 3 : Salesforce ヘルプ記事 4 : Salesforce ヘルプ記事 5

最新問題: 49

コンサルタントは新規顧客を担当しており、Salesforce Financial Services Cloudの導入準備として、顧客の業務プロセスとシステムをしっかりと理解した。

コンサルタントは、現状の業務プロセスに関する成果物として、どのようなものを作成すべきでしょうか？

- A. ユーザーの視点からプロセスを説明するWord文書
- B. プロセス手順を行、システムとペルソナを列としたExcelスプレッドシート
- C. ペルソナ、システム、インプット、アウトカムを用いたプロセスのエンドツーエンドのビジュアルマップ
- D. 現在のシステムのスクリーンショットと各スライドで何が起きているかを示す注釈を含むPowerPointプレゼンテーション

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Salesforce Financial Services Cloudを導入するための現在のビジネスプロセスを文書化するには、コンサルタントはペルソナ、システム、入力、および結果を使用して、プロセスのエンドツーエンドのビジュアルマップを作成する必要があります。ビジュアルマップは、ビジネスプロセスの開始から終了までの流れを視覚的に示し、各段階における手順、決定、および依存関係を示すのに役立つツールです。ビジュアルマップには、ペルソナ、システム、入力、および結果を含めることで、プロセスの各ステップに関するより詳細な情報を提供することもできます。

ペルソナとは、プロセスに参加またはプロセスとやり取りするさまざまな役割やユーザーを表す架空のキャラクターです。システムとは、プロセスを実行またはサポートするために使用されるツールまたはアプリケーションです。入力とは、プロセスの各ステップで必要とされる、または提供されるデータまたは情報です。結果とは、プロセスの各ステップで達成または提供される結果または出力です。検証済み参照: : Salesforce ヘルプ記事 3 : Salesforce ヘルプ記事 [4]

最新問題: 50

ある企業が、Salesforce Financial Services Cloudの実装において、個人アカウントモデルから個人アカウントモデルへの移行を希望している。

コンサルタントは、システム移行の準備として、どのような3つのことを行うべきでしょうか？

- A. 個人アカウントレコードにリンクされているすべての機会を、個人アカウントレコードの所有者が所有するように更新します。
- B. 個々のアカウントレコードの各 account.phone フィールドが空白であることを確認してください。

- C. 変換対象となるすべての個人アカウントレコードが、正確に1つの連絡先レコードにのみリンクされていることを確認してください。
- D. すべての統合とカスタマイズを含め、サンドボックスで変換をテストします。
- E. 変換する各アカウントが、他のアカウントレコードの親アカウントではないことを確認してください。

Answer: ([解答を表示する](#))

参照: Financial Services Cloud で個人データ モデルを個人アカウントに変換する 説明:
Financial Services Cloud で個人アカウント モデルから個人アカウントに変換する準備として、コンサルタントは次のタスクを実行する必要があります。

変換対象となるすべての個人アカウントレコードが、必ず1つの連絡先レコードのみにリンクされていることを確認してください。個人アカウントとは、アカウントと連絡先レコードを組み合わせたもので、個々の顧客を表します。個人アカウントレコードを個人アカウントレコードに変換するには、その個人アカウントレコードに必ず1つの連絡先レコードが関連付けられている必要があります。個人アカウントレコードに連絡先レコードがまったく関連付けられていない場合、または複数の連絡先レコードが関連付けられている場合は、個人アカウントレコードに変換できません。

すべての統合とカスタマイズを含め、サンドボックス環境で変換をテストしてください。サンドボックスとは、テストや開発目的で利用できるSalesforce組織のコピーです。本番環境で個人アカウントモデルから個人アカウントモデルに変換する前に、コンサルタントはサンドボックス環境で変換プロセスをテストし、期待どおりに動作し、既存の統合やカスタマイズにエラーや問題が発生しないことを確認する必要があります。

変換対象となる各個人アカウントが、他のアカウントレコードの親アカウントでないことを確認してください。親アカウントとは、階層関係によって1つ以上の子アカウントが関連付けられているアカウントレコードのことです。個人アカウントレコードを個人アカウントレコードに変換するには、その個人アカウントレコードが他のアカウントレコードの親アカウントであってはなりません。個人アカウントレコードが他のアカウントレコードの親アカウントである場合、個人アカウントレコードに変換することはできません。

最新問題: 51

レイクタホ銀行のSalesforce管理者は、複数のユーザーが金融口座の共同所有者になれるようにSalesforce組織を変更するよう依頼されました。この要件をモデル化するための推奨されるアプローチは何でしょうか？

- A. 金融口座に主所有者と共同所有者をマッピングします。FSC は共同口座の所有者を 2 人までしかサポートしていないためです。
- B. 財務アカウントの役割を使用して追加の所有者をマッピングします。
- C. アクション可能な関係センターを使用して、追加の所有者をマッピングします。
- D. 追加の所有者をサポートするために、財務勘定オブジェクトにルックアップフィールドを作成します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

複数のユーザーが財務口座の共同所有者となる要件をモデル化するために、管理者は財務口座ロールを使用して追加の所有者をマッピングできます。財務口座ロールは、連絡先または個人を財務口座にリンクし、その口座における役割または関係を定義する結合オブジェクトです。財務口座ロールを使用することで、管理者は財務口座に複数の所有者を追加し、所有権の割合、主要ステータス、その他の詳細を指定できます。

最新問題: 52

ある大手日本銀行は地理的に事業を拡大し、アジアに支店を増設している。そのため、現地の金融サービスクラウド (FSC) を導入するために、地域コンサルティング会社を起用した。

FSCに多言語機能を実装する際に期待される2つのことは何ですか？

- A. シンガポールと香港での紹介は英語で共有されますが、マカオでの紹介はポルトガル語で共有されます。
- B. 日本の銀行員はこれまで日本語でFSCにアクセスしていましたが、中国の新しい銀行員は中国語でFSCにアクセスすることになります。
- C. 東京支店では、アカウント、見込み客、連絡先の名称は日本語ですが、パッケージアドバイザー、パーソナルバンカー、Dリレーションシップマネージャー、クライアントアソシエイトのプロフィールは英語です。
- D. 韓国ソウルでは、支店長が毎朝韓国語でFSCダッシュボードを確認する一方、中国上海の同僚は中国語で確認します。

Answer: B,D (メッセージを残す)

FSCに多言語機能を実装するにあたって、以下の点が期待されます。

日本の銀行員はこれまでFSCを日本語で利用してきましたが、中国の新規銀行員は中国語でFSCを利用することになります。このことは、FSCが多言語に対応し、ユーザーがユーザーインターフェースとデータ表示に好みの言語を選択できることを意味します。

韓国ソウルの支店長は毎朝、FSCのダッシュボードを韓国語で確認する一方、中国上海の支店長は中国語で確認します。この想定に基づき、FSCはレポートとダッシュボードで複数の言語をサポートし、ユーザーが好みの言語で閲覧できるようにしています。

最新問題: 53

Salesforceは、時間とリソースの節約に役立つ強力な自動化機能群を提供しています。例えば、システム管理者はFlow Builderを使用して、組織の反復的な業務プロセスのほとんどを自動化できます。

Flow Builderはどのようなユースケースに適していますか？

- A. 複数のフローを調整し、複数のチームまたは個人に割り当てます。
- B. 組織独自のビジネス基準に合わせてカスタマイズされたオファーやアクションをユーザーに提案します。
- C. ボタンで起動した Lightning ページに配置されたフォームを使用して、内部ユーザーから入力を収集します。

D. スケジュールされたフローで許可されている数を超えるレコードに対して操作を実行する

Answer: ([解答を表示する](#))

Flow Builder の適切な使用例としては、Lightning ページに配置されたフォーム、またはボタンから起動されるフォームを使用して、社内ユーザーから入力を収集することが挙げられます。Flow Builder は、画面の遷移、ロジックの実行、データの操作、Salesforce および外部システムとの連携など、ユーザーを誘導するフローを構築することで、ビジネス プロセスを自動化できるツールです。Flow Builder を使用することで、システム管理者は、フォームを使用して社内ユーザーから入力を収集し、その入力に基づいてアクションを実行するフローを作成できます。

最新問題: 54

ある金融サービス会社が、既存の顧客関係管理システムをFinancial Services Cloud (FSC) に移行しようとしている。同社は、コンサルティングパートナーに対し、自社の業務プロセスに合わせた特定の顧客対応機能を導入するよう求めている。

コンサルタントがFSC機能を導入する際に考慮すべき点は何でしょうか？

- A. 顧客のライフイベントやマイルストーンを追跡し、機会をタイムリーにリマインダーするビジネスプロセスがある場合は、アクションプランコンポーネントの使用をお勧めします。
- B. 役割に基づいたデータ可視性を制限するビジネスプロセスがある場合は、インタラクティブサマリーコンポーネントの使用をお勧めします。
- C. 顧客との会議で詳細なメモを取り、アクションアイテムを追加する業務プロセスがある場合は、アクションプランコンポーネントの使用をお勧めします。
- D. 企業の顧客間で共通の関心事やニーズを示すビジネスプロセスがある場合は、インタラクティブサマリーコンポーネントの使用をお勧めします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

参考資料 :Financial Services Cloud のアクション プラン（管理者向け） |Salesforce Trailhead 説明 :アクション プランは、Financial Services Cloud の機能の一つで、定義済みのテンプレートに基づいて繰り返し実行できるタスクを作成・実行できます。アクション プランを使用すると、新規顧客のオンボーディング、年次レビューの実施、サービス リクエストの解決など、ビジネス プロセスを効率化・標準化できます。また、顧客とのミーティングの詳細なメモを記録したり、フォローアップするアクション アイテムを追加したりすることも可能です。

最新問題: 55

ある保険会社は、コールセンターの生産性向上を目指しています。詳細な分析の結果、エージェントは受取人情報の追加や更新といったデータ入力に多くの時間を費やしていることが判明しました。保険料の支払い詳細（支払日と支払頻度）の入力も、時間のかかる作業の

一つです。金融サービスクラウドコンサルタントは、この問題を解決するためにどのような対策を講じるべきでしょうか？

- A. 保険の流れテンプレートを活用する。
- B. 受益者データと支払い情報を収集するためのアクションプランテンプレートを作成する。
- C. 受益者データと支払い情報のための Lightning Web コンポーネントを構築することにより、より優れたユーザー インターフェイスを提供します。
- D. Insurance Data AppExchange パッケージをインストールします。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

金融サービスクラウドのコンサルタントは、コールセンターの生産性向上と、受取人情報や保険料支払情報の入力にかかる時間の短縮という課題を解決するために、保険フローテンプレートの活用を提案できます。保険フローテンプレートは、金融サービスクラウドで保険契約や受取人情報を作成または更新する手順をユーザーに案内する、あらかじめ構築されたフローテンプレートです。これらのテンプレートは、保険会社の特定のニーズや要件に合わせてカスタマイズできます。保険フローテンプレートを使用することで、コールセンターのエージェントはデータ入力プロセスを効率化し、顧客により良いサービスを提供できるようになります。

参考文献：

【保険フローテンプレート】

【保険の流れをカスタマイズする】

最新問題: 56

Salesforce以外のシステムからレコードをインポートする場合、データの重複を防ぐためにどのIDを使用すべきですか？

- A. ユーザーID
- B. データロードID
- C. 外部ID
- D. 組織ID

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Salesforce 以外のシステムからレコードをインポートする際に、データインポートで重複レコードが作成されないようにするには、外部 ID を使用する必要があります。外部 ID は、他のシステムからの一意の識別子を保存するために使用できるカスタム フィールド タイプです。外部 ID を使用すると、データインポート中にレコードを照合し、Salesforce で重複レコードが作成されないようにすることができます。また、外部 ID を使用すると、外部 ID の値に基づいて新しいレコードを挿入したり、既存のレコードを更新したりできる upsert 操作を有効にすることもできます。検証済み参照: : Salesforce ヘルプ記事 [5]: Salesforce ヘルプ記事 [6]

最新問題: 57

Financial Services Cloud (FSC) のレコードアラートへのアクセス権限を付与または拡張する 3 つの権限セットはどれですか？

- A. OmniStudio管理者権限セット
- B. FSC規格許可セット
- C. FSC財団の許可セット
- D. FSC基本許可セット
- E. OmniStudioユーザー権限セット

Answer: B,C,E (メッセージを残す)

レコードアラートは、Financial Services Cloud の機能の一つで、ユーザーがレコードページにアラートを作成して表示し、重要な情報やアクションを強調表示することができます。レコードアラートは、Salesforce でデジタルエクスペリエンスを構築するためのローコードプラットフォームである OmniStudio をベースとしています。Financial Services Cloud でレコードアラートにアクセスしたり、権限を拡張したりするには、ユーザーは以下のいずれかの権限セットを持っている必要があります。

FSC標準権限セット :この権限セットは、レコードアラートを含むFinancial Services Cloud のコア機能へのアクセスを許可します。この権限セットを持つユーザーは、アカウント、連絡先、財務アカウント、商談などのサポートされているオブジェクトに対してレコードアラートを表示および作成できます1。

FSC Foundations 権限セット: この権限セットは、リテールバンキング、資産運用、保険などのサブパーティカル全体で共有される Financial Services Cloud の共通機能へのアクセスを許可します。この権限セットを持つユーザーは、サポートされているオブジェクト 2 のレコードアラートを表示および作成できます。

OmniStudioユーザー権限セット :この権限セットは、OmniScripts、DataRaptors、統合手順、レコードアラートなどのOmniStudio機能へのアクセスを許可します。この権限セットを持つユーザーは、レコードアラートコンポーネントが有効になっているオブジェクトでレコードアラートを表示および作成できます3。

参考文献：

FSC規格許可セット

FSC財団の許可セット

OmniStudioユーザー権限セット

最新問題: 58

レイクタホ銀行のSalesforce管理者は、Financial Services Cloudの導入を検討しています。管理者が、データや適切なライセンスを含む、Financial Services Cloudが事前設定された組織にアクセスし、製品について学ぶための最適な方法がありますか？

- A. 30日間の金融サービスクラウド無料トライアルをリクエストする
- B. Salesforce開発者組織をリクエストします。
- C. Financial Services Cloud のライセンスを 1 つ購入し、本番環境の組織にインストールします。
- D. Salesforceサンドボックス組織を立ち上げます。

Answer: A (メッセージを残す)

管理者が、データと適切なライセンスを含む、事前構成済みの Financial Services Cloud 組織にアクセスして製品について学ぶための最良の方法は、30 日間の Financial Services Cloud トライアル組織をリクエストすることです。このフォーム 4 を使用して 30 日間のトライアルにサインアップできます。事前構成済みでサンプルデータがプリロードされているため、新しい組織ですぐに試用を開始できます。テストが完了したら、アカウント エグゼクティブまたはソリューション エンジニアのサポートを受けて、トライアル組織を本番組織に移行できます。検証済みリファレンス: :
トレイルヘッドモジュール5

最新問題: 59

レイクタホ銀行は、顧客担当者が個人口座などの顧客記録を閲覧できるようにしたいと考えていますが、顧客のプライバシーを保護するために金融口座へのアクセスを制限したいと考えています。管理者は、すべてのユーザーが個人口座を閲覧でき、特定のユーザーのみが金融口座を閲覧できるようにするために、どのような2つの手順を実行すればよいでしょうか？

- A. 権限設定により、ユーザーに財務アカウントオブジェクトへのアクセス権限を付与します。
- B. 財務アカウント*オブジェクト」の組織全体のデフォルト (OWD) の共有設定を 非公開」に変更します。
- C. 個人アカウント」オブジェクトの組織全体のデフォルト (OWD) 共有を 親によって制御」に変更します。
- D. 財務勘定」オブジェクトの組織全体のデフォルト設定 (OWD) を公開読み取りに変更します
/書く'。

Answer: A,B (メッセージを残す)

すべてのユーザーが個人アカウントを閲覧でき、特定のユーザーのみが財務アカウントを閲覧できるようにするには、管理者は以下の手順を実行する必要があります。
権限セットを使用して、ユーザーに財務アカウントオブジェクトへのアクセス権を付与します。権限セットとは、ユーザーがさまざまなツールや機能にアクセスできるようにする設定と権限の集合です。管理者は権限セットを使用して、特定のユーザーまたはユーザーグループに財務アカウントオブジェクトとそのフィールドへのアクセス権を付与できます1。

財務アカウント」オブジェクトの組織全体のデフォルト (OWD) 共有を 非公開」に変更します。これは、ユーザーが所有または共有していないレコードへのアクセス権の基本レベルを決定する設定です。財務アカウント」オブジェクトの OWD 共有を 非公開」に設定することで、管理者は、レコードの所有者と、役割階層で上位のユーザーのみが財務アカウントを表示できるようにすることができます。検証済み参照: 1

最新問題: 60

Cumulus Bankは、CRMソフトウェアを従来のアプリケーションからSalesforce Financial Services Cloud (FSC)に移行しています。同行は、新しいSalesforce FSC組織の設定・展開とデータ移行を行うため、Salesforce Professional Servicesに業務を委託しました。コンサルタントはデータ移行を行う際に、どのような順序で作業を進めるべきでしょうか？

- A. 個人、次に財務アカウントの役割、次に財務アカウント、次に財務アカウントの取引
- B. 個人、次に財務口座、次に財務口座の役割、次に財務口座の取引
- C. 財務アカウント、次に財務アカウントの役割、次に個人、次に財務アカウントの取引
- D. 財務アカウント、次に財務アカウント取引、次に財務アカウントの役割、次に個人

Answer: B (メッセージを残す)

コンサルタントがデータ移行を実行する際に従うべき順序は、個人、金融口座、金融口座ロール、金融口座取引の順です。この順序により、データの依存関係と関係性が維持され、データの整合性と品質が保たれます。まず個人を移行することで、コンサルタントは銀行の顧客を表すレコードを作成できます。次に金融口座を移行することで、コンサルタントは顧客が所有または使用する金融商品またはサービスを表すレコードを作成できます。次に金融口座ロールを移行することで、コンサルタントは個人と金融口座をリンクし、それらの口座における個人の役割または関係を定義するレコードを作成できます。最後に金融口座取引を移行することで、コンサルタントは金融口座で発生する取引または活動を表すレコードを作成できます。

最新問題: 61

金融サービス会社は、顧客と金融口座との関連付け方法に関する新しい値を追加する必要があります。管理者はどのオブジェクト/フィールドに新しい値を追加すべきでしょうか？

- A. オブジェクト: 財務アカウントロール; フィールド: ロール
- B. オブジェクト: 財務アカウント、フィールド: プライマリーオーナー
- C. 対象: 財務口座; 項目: 共同所有者
- D. オブジェクト: アカウント間関係; フィールド: 関連ロール

Answer: A (メッセージを残す)

顧客と金融口座との関連付け方法に新しい値を追加するには、管理者は金融口座ロールオブジェクトのロールフィールドに新しい値を追加する必要があります。金融口座ロールオブジェクトは、連絡先または個人を金融口座にリンクし、その口座における役割または関係を定義する結合オブジェクトです。ロールフィールドは、金融口座における連絡先または個人の役割（所有者、受益者、受託者、保管者など）を指定する選択リストフィールドです。金融口座ロールオブジェクトのロールフィールドに新しい値を追加することで、管理者は顧客の金融口座関係の新しいカテゴリを作成できます。

有効な **AP-208** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい AP-208 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **AP-208** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com AP-208 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com AP-208 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/AP-208-mondaishu.html> (**17230%OFF**問題集溶と正解付きで **30%w** 特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: 62

Cumulus Capitalのコーポレート投資銀行部門のアソシエイトは、信頼できるアナリストと協力して、プレゼンテーション資料の作成、市場データの分析、レポートの作成を行っています。このアソシエイトは、機密性の高い取引情報をSalesforceに取り込もうとしています。取引情報は、信頼できるアナリストのみと共有し、ロール階層の上位に位置するSalesforceユーザーにはアクセス権限を与えないようにしたいと考えています。コンサルタントは、機密性の高い取引データに必要な共有モデルを構築するために、Salesforceでどのような手順を踏むべきでしょうか？

- A. 商談オブジェクトを使用して取引データを取得し、手動共有を使用してアナリストにアクセス権を付与します。
- B. Financial Deal オブジェクトを使用して取引データを取得し、コンプライアンスデータ共有を使用してアナリストにアクセス権を付与します。
- C. Financial Deal オブジェクトを使用して取引データを取得し、制限ルールを使用して、ロール階層の銀行担当者より上位のユーザーアクセスをブロックします。
- D. Opportunity オブジェクトを使用して取引データを取得し、コンプライアンスに準拠したデータ共有を使用してアナリストにアクセス権を付与します。

Answer: C (メッセージを残す)

機密性の高い取引データに必要な共有モデルを構築するには、コンサルタントは Financial Deal オブジェクトを使用して取引データを取得し、制限ルールを使用してロール階層の銀行担当者より上位のユーザーアクセスをブロックする必要があります。Financial Deal オブジェクトは Financial Services Cloud のカスタムオブジェクトで、複数の関係者、製品、およびステージが関係する複雑な取引を追跡および管理できます。Financial Deal オブジェクトを使用して、取引名、金額、ステータス、参加者などの機密性の高い取引情報を保存できます。また、制限ルールを使用して、ロール、プロフィール、所有権などの基準に基づいて Financial Deal レコードの表示を制限することもできます。制限ルールは、組織全体のデフォルトの共有設定を上書きし、ロール階層やその他の共有メカニズムを通じてユーザーが表示できるレコードへのユーザーアクセスをブロックできます。検証済み参照: : Salesforce ヘルプ記事 1 : Salesforce ヘルプ記事 2

Valid AP-208 Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing AP-208 Exam!
GoShiken.com now offer the **newest AP-208 exam dumps**, the GoShiken.com AP-208 exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com AP-208 dumps with Test Engine here:
<https://www.goshiken.com/Salesforce/AP-208-mondaishu.html> (172 Q&As Dumps,
30%OFF Special Discount: **Freepdfdumps**)