

Salesforce.Analytics-Con-201.v2026-02-10.q43

試験コード:	Analytics-Con-201
試験名称:	Salesforce Certified CRM Analytics and Einstein Discovery Consultant
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	43
バージョン:	v2026-02-10
アクセス数:	105
ページビュー数:	430
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Analytics-Con-201.v2026-02-10.q43-mondaishu.html	

最新問題: 1

CRMアナリティクスコンサルタントが既存のレシピに直接データを追加しています。入力ノードをクリックしようとする、データプレビューに結果が表示されるまでに非常に時間がかかります。

コンサルタントはこれをどのように解決すべきでしょうか？

- A. データ プレビュー サンプリングのサンプル サイズを 5,000 行に更新します。
- B. データ プレビュー サンプリングのフィルター行サンプリング モードを使用して、レコードをフィルターします。
- C. Salesforce オブジェクトを登録し、データプレビューサンプリングのフィルター行を使用します。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 2

Universal ContainersのCRM分析プロジェクトチームは、ダッシュボード、データセット、レンズを備えたアプリを作成しています。このアプリは、閲覧者、編集者、または管理者のアクセス権を持つ複数のユーザーと共有されています。

あるエンドユーザーが、以前設定したダッシュボードのウォッチリストを表示できません。ダッシュボードにアクセスしようとした際に「リソースが見つかりません」というエラーが発生しました。エンドユーザーがアプリの閲覧者権限を持っていることを確認しましたが、プロジェクトチームはダッシュボードを表示できます。

このエラーの原因は何ですか？

- A. ダッシュボードまたはアプリの権限をエディターに更新する必要があります。
- B. ダッシュボードは、アプリへの管理者アクセス権を持つユーザーによって非表示になっています。
- C. ダッシュボードは、アプリへの管理者アクセス権を持つユーザーによって削除されます。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 3

Universal Containers の CRM 分析コンサルタントは、データの同期とレシピアの実行を連続して設定しました。

しかし、データ同期とレシピア実行ジョブが繰り返し失敗していることに気づきました。調査の結果、データ同期とレシピア実行は密接に連携しているため、過剰な実行がキューに登録され、最終的にキャンセルされることが判明しました。

コンサルタントはこの問題をどのように解決すべきでしょうか？

- A. 失敗通知を設定して、この問題が発生したときに CRM Analytics コンサルタントに通知が届き、問題を修正できるようにします。
- B. 優先スケジュールを有効にすると、長い実行や大きな実行の前に、短い実行や小さな実行が自動的にキューに入れられます。
- C. 組織の同時実行制限を増やすために、Salesforce サポートにケースを提出してください。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 4

コンサルタントがサンドボックスで CRM 分析ダッシュボードを作成し、それを本番環境に移行する必要があります。

移行を完了するためにコンサルタントは何を使うべきでしょうか？

- A. アナリティクス外部データ API
- B. アナリティクスダッシュボードコネクタ
- C. セットの変更

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 5

Universal Containersは、CRM Analyticsを使用して、営業、サービス、マーケティングといった各部門のダッシュボードを構築しています。同じ部門のユーザーには同じ役割が割り当てられ、同じダッシュボードにアクセスする必要があります。

さまざまな部門のダッシュボードでは、同じ行レベルのセキュリティを持つ共通のデータセットがいくつか使用されます。

CRM 分析コンサルタントはこのニーズにどのように対応すべきでしょうか？

- A. 部門ごとに1つのアプリを作成し、共通のデータセットを共有アプリに配置し、ロールを使用してアプリを共有します。
- B. 部門ごとに1つのアプリを作成し、共通のデータセットを共有アプリに配置し、プロファイルを使用してアプリを共有します。
- C. 部門ごとに1つのアプリを作成し、共通のデータセットを共有アプリに配置し、権限セットを使用してアプリを共有します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

共通データセットを活用しながら部門固有のダッシュボードへのアクセスを管理するには、アプリと権限セットを使用するのが最適です。その理由は次のとおりです。

* アプリの分離: 各部門 (営業、サービス、マーケティング) ごとに個別のアプリを作成すると、カスタマイズされたダッシュボードとデータセットを部門ごとにグループ化できるため、管理とナビゲーションが容易になります。

* 共有共通データセット: 共有アプリに共通データセットを配置すると、すべての部門が重複することなく必要なデータにアクセスできるようになり、一貫性が維持され、ストレージ要件が削減されます。

* 権限セットの活用: 権限セットを活用してこれらのアプリへのアクセスを制御することは、柔軟かつ拡張性の高いアプローチです。権限セットは、組織内のユーザーの役割に基づいてアクセスを許可または制限するように細かく調整でき、役割や組織構造の変更に合わせて簡単に調整できます。

この構造により、データのセキュリティと適切なアクセスが確保されるだけでなく、さまざまな部門にわたる CRM 分析リソースの管理効率も向上します。

最新問題: 6

同社は、成立した商談の推移を視覚化するためにタイムライン チャートを作成したいと考えています。



表示されている画像と同様の出力を表示するレンズを構築するために必要なパラメータは何ですか？

- A. 1つのメジャー、トレリスが無効の場合は0つのグループ化、トレリスが有効な場合は0～2つのグループ化
- B. 1つの小節、トレリスが無効な場合は1～2つのグループ、トレリスが有効な場合は1～4つのグループ
- C. メジャー1つ、日付フィールドによるグループ化1つ、トレリスが無効の場合はディメンションによる0～1個のグループ化、トレリスが有効の場合は0～2個のグループ化

Answer: C (メッセージを残す)

示されているようなタイムラインチャートを作成するには、通常、次のパラメータが必要です。

* 1つの測定基準: これは、成立した商談の数、または時間の経過に伴って追跡する必要があるその他の関連測定基準になります。

* 1日付フィールドによるグループ化 :タイムラインを効果的にプロットするには、これが不可欠です。日付フィールドは通常、商談の終了日になります。

* 追加のグループ化 : 複雑や必要な詳細度に応じて、追加のグループ化が可能です。例えば、地域や製品ラインごとにグループ化することで、タイムラインに関するより詳細な情報を得ることができます。トレリスを使用すると、メインチャート内に複数の小さなチャートを作成し、それぞれが追加のグループ化に基づいてデータのスライスを表すことができます。

この設定により、成約した商談の推移を時間の経過とともに視覚化できるため、傾向、季節パターン、その他の関連する分析情報を簡単に見つけることができます。

最新問題: 7

Cloud Kicksの営業チームは、ダッシュボードのデータセットを1時間ごとに更新することを要求しています。CRM Analyticsコンサルタントは、これが可能かどうか調査したところ、ダッシュボードでは2つのレシピから作成された5つのデータセットが使用されていることがわかりました。最初のレシピの実行には43分、2番目のレシピの実行には25分かかります。

コンサルタントはどのような点を念頭に置くべきでしょうか？

A. 24時間のローリング期間内で同時に実行されるレシピの数は、2という制限を超えることができます。

B. レシピ実行時間の合計が1時間の制限を超える場合があります。

C. 組織に関連付けられている同時レシピ実行制限の数。

Answer: B (メッセージを残す)

CRM Analyticsでは、レシピを使用してデータセットのデータの準備と結合を行います。データセットの更新スケジュールを設定する際には、レシピの実行時間の合計が重要な考慮事項となります。この場合、両方のレシピの実行時間の合計 (43分 + 25分 = 68分) は1時間を超えています。データセットの更新はレシピの実行時間の合計よりも頻繁にスケジュールすることはできないため、1時間ごとにデータセットを更新することは不可能です。データセットの更新スケジュールを管理する際には、この制限を考慮する必要があります。

最新問題: 8

Universal Containers は CRM Analytics コンサルタントにローカル データ同期のパフォーマンスのレビューを依頼しました。

接続されたデータから未使用のオブジェクトとフィールドを削除した後、データ同期のパフォーマンスを向上させるためにコンサルタントは他に何を行う必要がありますか？

A. 接続された各オブジェクトの接続モードを評価します。

B. 同期速度を上げるには、Salesforce サポートにお問い合わせください。

C. 分析設定で高速同期を有効にします。

Answer: (解答を表示する)

Universal Containers におけるローカルデータ同期のパフォーマンスを向上させるには、接続された各オブジェクトの接続モードを評価することが実用的なアプローチです。その理由は次のとおりです。

- * リソースの最適化：接続モード（例フル同期、増分同期）によって使用するリソース量は異なります。各オブジェクトのデータ変更頻度に基づいて適切なモードを選択することで、同期プロセスを最適化し、読み込み時間を短縮できます。
- * 効率的なデータ処理：特定のデータ オブジェクトのニーズに合わせて接続モードを調整することで、データ同期プロセスの全体的な効率が向上し、更新レートが高速化され、よりタイムリーなデータ可用性が実現します。
- * コストとパフォーマンスのバランス：モードによっては他のモードよりも多くのコンピューティング リソースを消費する可能性があるため、適切な接続モードを評価して選択すると、パフォーマンスのニーズとコストの制約のバランスをとるのにも役立ちます。

最新問題: 9

CRM Analytics管理者は、開発者サンドボックスからフルサンドボックスへダッシュボードとデータセットをデプロイする作業を進めています。データセットは変更セット経由でデプロイし、ダッシュボードのJSONを手動でコピー＆ペーストして対象組織にデプロイしました。しかし、条件付き書式とウィジェット固有の数値書式が対象環境で失われていることに気がきました。この問題の原因は何ですか？

- A. Analytics Dataset XMD はデプロイメント パッケージの一部として含まれていません。
- B. データセットを生成したレシピもパッケージの一部として含める必要があります。
- C. Analytics Dashboard XMD はデプロイメント パッケージの一部として含まれていません。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

CRM Analyticsでデータセットとダッシュボードを環境間でデプロイする場合、条件付き書式や数値書式などの設定を制御する拡張メタデータ (XMD) ファイルを含めることが不可欠です。今回のケースでは、管理者がダッシュボードのJSONファイルを手動でコピーしたものの、AnalyticsデータセットのXMDファイルをデプロイしなかったため、ターゲット環境で条件付き書式やウィジェット固有の数値書式が失われてしまいました。XMDファイルを含めることで、すべての書式設定とメタデータが正しく転送されます。

最新問題: 10

下の画像は、数値結果が展開されている様子を示しています (回帰)。



運用環境、具体的にはモデル マネージャーでのモデルのパフォーマンスを計算するために使用されるメトリックはどれですか。

下の画像は、数値結果が展開されている様子を示しています (回帰)。

運用環境、具体的にはモデル マネージャーでのモデルのパフォーマンスを計算するために使用されるメトリックはどれですか。

- A. 曲線下面積、R2 (R二乗)
- B. 曲線下面積、混同行列
- C. 二乗平均平方根誤差、最小二乗誤差

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

回帰モデルを展開する場合、運用環境での有効性を評価するために使用されるパフォーマンスメトリックには通常、次のものが含まれます。

* 二乗平均平方根誤差 (RMSE): このメトリックは、モデルによる予測値と実際の値の間の誤差の平均の大きさの尺度を提供し、モデルが結果をどれだけ正確に予測するかを示します。

* 最小二乗誤差: 「最小二乗誤差」と呼ばれることはあまりありませんが、平均二乗誤差 (MSE) などの指標は、誤差の二乗の平均を定量化するためによく使用されます。基本的には、推定値と推定値との平均二乗差です。

これらのメトリックは、実際のアプリケーションにおけるモデルの予測の精度と信頼性を直接反映するため、CRM 分析における回帰モデルのパフォーマンスを評価するために重要です。

最新問題: 11

Universal Containers の CRM 分析チームは 2 つのウィジェットを備えたダッシュボードを構築しており、クエリでは異なるデータセットを使用しています。

1. クエリ 「Type_2」に関連付けられ、「Type」ディメンションでグループ化されたリストウィジェット (複数選択)

2. クエリ 「Query_pie_3」に関連付けられ、「タイプ」ディメンションでグループ化されたドーナツチャートウィジェット。チームは、リストウィジェットでの選択内容に基づいてドーナツチャートをフィルタリングし、その逆も可能にしたいと考えています。ユーザーは複数のタイプを選択できる必要があります (複数選択)

必要なフィルタリングを実現するための推奨方法は何ですか?

A. 「データ ソースの接続」を使用して、2 つのデータセットの 2 つのフィールドのマッピングを作成します。

B. 選択ベースのインタラクションを作成し、それを 「クエリ pie 3」のクエリに適用します。

C. 各クエリに対して結果と選択に基づくインタラクションを設定します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 12

コンサルタントは顧客生涯価値を予測するためのデータセットを準備しており、人口統計情報を尋ねるアンケートからデータを収集しています。収入欄に記入する回答者はごく少数ですが、回答者のわずか1%しか反映していないにもかかわらず、コンサルタントは有益な情報だと考えます。

コンサルタントは何をすべきでしょうか?

A. レシピノードに欠損値の予測変換を適用します。

B. 欠落しているデータをすべての収入の平均で埋めます。

C. 将来的に回答者を獲得することが困難になるため、このフィールドを削除します。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 13

CRM分析コンサルタントは、ケースの満足度を最大化するためのモデルを作成しました。このモデルをデプロイし、Salesforce Flowを活用した既存の自動化ビジネスプロセスでモデルと予測をさらに活用したいと考えています。

これを達成するための最も効率的な方法は何ですか？

- A. Einstein Discovery フローアクションを使用して、フローで予測を行います。
- B. Case オブジェクトにトリガーを作成し、REST API を使用して予測をビジネス プロセスに追加します。
- C. Einstein Discovery Predictions を使用して Apex クラスを記述し、プロセスに追加します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 14

Cloud Kicks の CRM Analytics ユーザーに、特定のダッシュボードを備えたアプリへのアクセス権が付与されています。特定のウィジェットをダウンロードしようとしても、ダウンロードできません。

- A. ユーザーはダッシュボードにアクセスできますが、データセットにはアクセスできません。
- B. ダッシュボードは内部使用のために作成されており、ユーザーには表示専用ライセンスが付与されています。
- C. ユーザーに設定された権限に、データのダウンロード権限がありません。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

CRM Analyticsでは、たとえユーザーにアプリとそのダッシュボードの閲覧権限が付与されていても、データのダウンロードは権限セットによって制御されます。具体的には、ユーザーは「ウィジェットまたはダッシュボードからデータをダウンロードするための データのダウンロード」権限。この権限が権限セットにない場合、データは表示できても、特定のウィジェットをダウンロードすることはできません。

最新問題: 15

AW ComputingのCRM分析コンサルタントがダッシュボードを設計しています。2つの指標間の比率を追加し、新しいグラフに表示したいと考えています。しかし、新しいグラフが他のグラフのデザインに悪影響を与えているのではないかと懸念しています。

これを解決するためにコンサルタントは何をすべきでしょうか？

- A. レート チャートに合わせてダッシュボード ウィジェットを調整します。
- B. レート チャートを含むコンポーネントを作成し、ツールチップの 1 つに挿入します。
- C. ダッシュボードを複製し、チャートの 1 つを新しいレート チャートに置き換えます。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 16

CRM 分析チームは、データ同期を有効にする予定です。

既存のジョブに影響を与える可能性があるため、機能を有効にする前にチームが考慮する必要があるデータ同期固有の制限はどれですか？

- A. データ同期ジョブの最大数は制限を超えることはできません
- B. 有効になっているフル同期接続モードの最大数
- C. データ同期を有効にできるオブジェクトの最大数

Answer: ([解答を表示する](#))

CRM Analyticsでデータ同期を有効にする計画を立てる際、重要な考慮事項の一つは、データ同期を有効にできるオブジェクトの数の制限です。この制限は、同時に同期できるSalesforceオブジェクト（取引先商談など）の数を決定するため、非常に重要です。この制限を超えると、既存の同期ジョブのパフォーマンスに影響が出たり、新しい同期ジョブを設定できなくなったりする可能性があります。

考慮すべき重要なポイントは次のとおりです。

- * パフォーマンスへの影響: 同時に同期するオブジェクトが多すぎると、読み込み時間が長くなり、データの可用性に遅延が生じる可能性があります、ユーザーが最新の情報にアクセスできなくなる可能性があります。
- * リソースの割り当て: CRM Analytics は、同期されるオブジェクトの数に基づいてリソースを割り当てます。安定した効率的な操作を確保するために、これらのリソースには実際的な制限があります。

これらの制限をより詳細に理解し、効果的に管理できるように、Salesforce は CRM Analytics リソース内でドキュメントとガイドラインを提供しています。これらは、データ管理と同期のプラクティスに特に焦点を当てた Trailhead モジュールでさらに詳しく調べることができます。

有効な **Analytics-Con-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Analytics-Con-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Analytics-Con-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Analytics-Con-201 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Analytics-Con-201 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Analytics-Con-201-mondaishu.html> (**11730%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

複数のユーザーから、Salesforce Lightningページで特定のダッシュボードが表示されなくなったという苦情が寄せられています。CRM Analyticsコンサルタントがユーザーの1人としてログインしたところ、ダッシュボードを開くとエラーページが表示されました。

コンサルタントはこの問題をどのように解決すべきでしょうか？

- A. ダッシュボードを複製し、Lightning ページ上の既存のダッシュボードを新しいダッシュボードに置き換えます。
- B. Analytics Studio アプリで、ユーザーのアクセスが削除されているかどうかを確認します。
- C. Lightning ページを開き、ダッシュボード コンポーネントを削除して再度挿入し、ページを保存します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 18

展示する。

Account Type	Total Accounts This Year	Total Accounts Last Year	YoY Growth
Customer	5,296	4,238	24.96%
Prospect	0	0	
Wholesaler	2	2	0%

ユニバーサルコンテナーズ社は、営業マネージャーが顧客の前年比成長率を視覚化できるダッシュボードを提供しています。使用される計算式は次のとおりです。

$$\text{YoY} = [(\text{今年} - \text{昨年}) / \text{昨年}] \%$$

グラフによると、「前年」列にアカウントがない場合、「前年比成長率」はゼロ値を示しています。営業マネージャーはこれを100%の値に置き換えたいと考えています。

使用すべき正しい機能は何ですか？

- A. 合体()
- B. 置換()
- C. サブストール()

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 19

CRM Analyticsコンサルタントがレシピ内のディメンション列の列プロファイリングを実行しています。特定のオブジェクトに対して同期が実行されているにもかかわらず、新しく追加された行がプロファイルの「結果」タブで考慮されていません。

問題の原因は何ですか？

- A. 列プロファイリングはレシピ内のディメンション列には適用できません。
- B. レシピ内の新しいディメンション列で同期操作が正しく実行されませんでした。
- C. サンプルには、過去 24 時間以内の接続オブジェクト データの変更は含まれません。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 20

Universal Containers は新しい販売ダッシュボードを構築し、アカウント マネージャーが出張中でもダッシュボードにアクセスできるようにしたいと考えています。

このプロセスにおいてコンサルタントは何を考慮すべきでしょうか？

- A. ダッシュボードが自動的にモバイル表示用に最適化されていることを確認します。
- B. セットアップの分析設定でモバイル最適化を有効にします。
- C. より正確なプレビューを得るために、電話レイアウトに最適なダッシュボードの幅を設定します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 21

Cloud Kicks の CRM 分析コンサルタントは、カスタム GeoJSON を使用してデータを表示する新しいダッシュボードを作成したいと考えていますが、ユーザー インターフェース (UI) 経由でファイルをアップロードできません。

コンサルタントはどのような行動を取るべきでしょうか？

- A. 使用する権限セットにシステム権限「Analytics カスタム マップの管理」を追加します。
- B. 分析設定で GeoJSON を使用したカスタム マップを有効にします。
- C. UI の機能ではないため、API 経由で GeoJSON をアップロードします。

Answer: C (メッセージを残す)

Cloud Kicks のコンサルタントがダッシュボードの可視化にカスタム GeoJSON ファイルを使用する必要があり、CRM Analytics ユーザー インターフェース (UI) からファイルをアップロードできない場合、API を使用することをお勧めします。このアプローチが推奨される理由は次のとおりです。

- * UI の機能制限: 現在、CRM Analytics UI は GeoJSON ファイルの直接アップロードをサポートしていないため、別の方法が必要になります。
- * API の柔軟性: API は、カスタム GeoJSON ファイルをアップロードするためのより柔軟なルートを提供するため、コンサルタントは標準の UI 機能ではサポートされていない、より複雑または大規模なデータセットを統合できます。
- * カスタマイズと制御: API を使用すると、CRM Analytics 内の GeoJSON データの処理、処理、利用方法をより細かく制御できるため、より高度なカスタマイズ ニーズにも対応できます。この方法により、コンサルタントは CRM Analytics の機能を最大限に活用して、高度にカスタマイズされた地理的な視覚化を作成できるようになり、ダッシュボードの分析価値が向上します。

最新問題: 22

Universal Containers には、すべての営業担当者の達成度とコミッションのフィールドを含む単一のデータセットがあります。

各営業担当者は、所属部門の担当者全員の達成データを閲覧する必要があります。各担当者は、自身のコミッションデータのみを閲覧する必要があります。

CRM 分析コンサルタントがこの要件を実施するためにどのオプションを使用する必要がありますか？

- A. コミッション データを表示できるように、達成データセット アクセス リストに販売組織を追加します。
- B. 単一のデータセットを利用し、セキュリティ述語や共有継承を適用します。
- C. 達成と委託のために別々のデータセットを作成し、セキュリティ述語や共有継承を適用します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 23

ユニバーサルコンテナズには、営業マネージャー向けのダッシュボードがあります。パイプラインにおける商談の割合をゲージチャートで視覚化する必要があります。目標を下回っているか上回っているかを把握できるように、チャートをカスタマイズしたいと考えています。



コンサルタントはどのウィジェットパラメータを使用する必要がありますか？

- A. 範囲値、角度、条件付き書式
- B. 参照線、角度、範囲値
- C. 参照線、マーカー、条件付き書式

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明したシナリオでは、Universal Containers の営業マネージャーは、パイプライン内の商談の現在の割合だけでなく、設定された目標を下回っているか上回っているかを示すゲージチャートを必要としています。Salesforce CRM Analytics (旧 Einstein Analytics) でこのビジュアライゼーションを実現するための適切なウィジェットパラメータは次のとおりです。

* 基準線 : このパラメータは、ゲージチャート上で特定の目標値を定義するために不可欠です。目標値を表すポイントを視覚的にマークし、現在のパーセンテージがこのポイントを下回っているか上回っているかを即座に視覚的に示します。

* マーカー : マーカーは、ゲージチャート上の特定の値を表示および強調するために使用されます。パイプラインの現在のパーセンテージレベルを強調表示するために使用でき、現在の値が基準線または目標値からどれだけ近いか、または離れているかを瞬時に確認できます。

* 条件付き書式 : この機能により、現在の値が目標値を達成、超過、または下回っているかどうかに基づいて、チャートの色やスタイルを変更できます。これは、目標値に対するパフォーマンスを迅速に伝えるための重要な視覚的ツールです。条件付き書式を設定すると、値が基準線を上回っているか、等しいか、下回っているかに基づいてゲージの塗りつぶしの色を変更できるため、目標値に対するパフォーマンスを直感的に視覚的に表現できます。

これら3つのパラメータを組み合わせることで、営業マネージャーはダッシュボード上で主要な指標や目標に対するパフォーマンスを効果的に可視化し、直接モニタリングできるようになります。この設定は、CRMダッシュボード内で有意義かつ実用的なインサイトを生み出すためのSalesforceのベストプラクティスに準拠しており、ユーザーが提示されたデータを容易に解釈し、対応できるようにします。

これらのパラメータの設定の詳細については、Salesforce のドキュメントおよびダッシュボードの作成とカスタマイズについて説明している特定の Trailhead モジュールを参照してください。

* Wave Analytics エクスプローラー

* CRM Analytics におけるレンズ、ダッシュボード、アプリの構築

これらのリソースは、ユーザーが Salesforce CRM Analytics をさまざまなデータ視覚化ニーズに効果的に使用できるようにするための詳細なトレーニングと例を提供します。

最新問題: 24

AW Computing は、Tableau Online を使用して、SFDC ライセンスを持たないユーザーに対して Salesforce データの一部をレポートし始めます。

CRM 分析コンサルタントが最初に取りべきべきステップは何ですか？

A. MuleSoft を使用して、SFDC から Tableau に接続してデータをプッシュするための API を生成します。

B. レシピの「書き込み先」オプションで出力接続を選択します。

C. Analytics 設定で Tableau 出力接続を有効にします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 25

ユニバーサルコンテナ (UC) は、最初の月ごとの地域別予算を含むデータセット「Book11」を作成します。

下の図に示すように、年間6か月間の予算です。UCは、各地域の月別総予算を表示するレンズを作成したいと考えています。データが存在しない場合でも、地域と月のすべての組み合わせをレンズに表示する必要があります。

#	Id	Region	Date	Budget
1	X00001	NORTH	01/01/2018	100
2	X00002	SOUTH	01/01/2018	100
3	X00003	-	01/02/2018	200
4	X00004	SOUTH	03/02/2018	100
5	X00005	SOUTH	01/03/2018	0
6	X00006	EAST	01/03/2018	300
7	X00007	NORTH	01/04/2018	0
8	X00008	-	01/04/2018	100
9	X00009	SOUTH	01/05/2018	100
10	X00010	EAST	01/05/2018	200

CRM 分析コンサルタントは、UC がこのレンズを構築するのにどのように支援すべきでしょうか？

- A. 比較テーブル」を使用し、累計」機能を活用した列を追加します。
- B. 比較表」を使用し、合計を表示」オプションを使用します。
- C. SAQL クエリで partition」パラメータを使用して fill」ステートメントを使用します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 26

Cloud Kicks では、売上レポートに CRM Analytics を使用しています。新しいマネージャーは、特定のダッシュボードを表示するために CRM Analytics へのアクセス権が必要です。

システム管理者はアナリティクスへのアクセスをどのように許可すべきか
アプリランチャーに Studio アプリがありますか？

- A. ユーザーのプロファイルを、Analytics Studio にアクセスできるプロファイルに変更します。
- B. CRM 分析ユーザー権限セットをマネージャーのユーザーに割り当てます。
- C. Analytics Studio アプリをユーザーのプロフィールに共有します。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 27

Universal Containers (UC) の CRM アナリティクス コンサルタントは、Salesforce Opportunity オブジェクトに Amount 通貨項目を追加し、データ同期を設定しました。UC は複数通貨を扱う組織であるため、この項目は複数のデータセットとダッシュボードで使用されています。

Salesforce レコードで使用される通貨は GBP で設定されていますが、ダッシュボードのデータは USD に変換されます。

どのレシピにも変換ロジックが設定されていません。

なぜ通貨が変換されるのですか？

A. ANS のローカル通貨は USD として設定されています。

B. 統合ユーザーの通貨は USD として設定されています。

C. 組織の企業通貨は USD として設定されています。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce CRM Analyticsでは、複数通貨環境を扱う場合、明示的に上書きされない限り、レポート作成には組織の企業通貨設定が使用されます。この場合、Salesforceでは商談データがGBPで保存されているにもかかわらず、組織の企業通貨がUSDに設定されているため、ダッシュボードにはUSDが表示されます。データセットまたはレシピに通貨換算ロジックが実装されていない限り、この動作は想定内です。

別途設定がない限り、データセットとダッシュボードの通貨フィールドのデフォルトは企業通貨です。Salesforceの「通貨の管理」設定で確認できます。

最新問題: 28

バージョン管理機能により、CRM Analyticsユーザーをパブリッシャーとして追加し、他のユーザーが「ライブ」バージョンを使用している間に個別に変更を加えることができます。変更が完了したら、ユーザーは更新したバージョンをライブバージョンとして設定できます。

これはどの CRM 分析項目に活用されますか？

A. アプリ

B. データセット

C. ヤギ

Answer: A ([メッセージを残す](#))

CRM Analyticsでは、前述のバージョン管理機能は主にアプリで活用されます。この機能により、以下のことが可能になります。

* 並行開発: ユーザーは、他のユーザーがアクセスしているライブバージョンに影響を与えることなく、別のバージョンの変更に取り組むことができます。

* 制御された公開: 変更が確定すると、ユーザーは自分のバージョンを新しいライブバージョンとして宣伝することができ、進行中の使用を中断することなくシームレスな更新が保証されます。

* 共同ワークフロー: 複数のユーザーが変更を実際に適用する前に、制御された環境で変更を提案およびテストできるようにすることで、チームワークを促進します。

このアプローチにより、CRM 分析アプリは動的に維持され、エンドユーザーにとっての安定性と継続性を維持しながら、時間の経過とともに進化することができます。

最新問題: 29

Cloud Kicks には、Salesforce でレコードを開くためのアクションを含むテーブルに取引先と商談データを表示するダッシュボードがあります。同社では同じ名前の取引先を複数作成することを許可しているため、ユーザーがアクションを実行しようとする、選択するレコード ID のみが表示され、ユーザーは混乱し、操作を実行できません。

CRM 分析コンサルタントはこの問題をどのように解決すべきでしょうか？

- A. テーブルにとってアクションが本当に必要かどうかを関係者と話し合います。
- B. アカウトの名前フィールドに基づいて重複ルールの適用を開始するように管理者に依頼します。
- C. ユーザーがどのアカウントを操作しているかがわかるように、「データセット アクション フィールドの表示」にさらにフィールドを挿入します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 30

システム管理者とCRM Analyticsコンサルタントが協力して、レシピ/データフローとデータセットを別の組織にデプロイしています。このデプロイに先立ち、データフローとデータセットで使用されるすべてのカスタムフィールドを含むパッケージがデプロイされていました。

ターゲット環境でレシピ/データフローを実行しているときに、コンサルタントはこれらのカスタムフィールドに関連する複数のエラーに遭遇します。

これをどう解決すべきでしょうか？

- A. コンサルタントに、対象組織のこれらのカスタム フィールドへのアクセス権が付与されているかどうかを確認します。
- B. Analytics 統合ユーザーに、ターゲット組織のこれらのカスタム フィールドへのアクセス権が付与されているかどうかを確認します。
- C. システム管理者に、対象組織のこれらのカスタム フィールドへのアクセス権が付与されているかどうかを確認します。

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

最新問題: 31

Cloud KicksのSalesforce組織では、マルチ通貨が有効化されています。同社のビジネスインテリジェンスチームは、CRM Analyticsを使用して、Opportunityから抽出されたデータを入力するデータセット「OpportunityDataSet」を作成するデータフロー/レシピを構築しています。抽出された項目の1つは、「標準項目 Amount」です。

「OpportunityDataSet」では金額の値はどの通貨で表示されますか？

- A. 接続ユーザーの通貨
- B. 統合ユーザーの通貨
- C. 「currency」属性に設定されている通貨。

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

CRM Analyticsのデータフローまたはレシピを通じて「OpportunityDataSet」のようなデータセットにデータが取り込まれると、データセットまたはレシピ内に特定の通貨換算ロジックが設定されていない限り、通貨値（「標準項目金額」など）は統合ユーザーの通貨で表示されます。統合ユーザーとは、データフローを実行してデータを抽出するために認証情報を使用するユーザーであり、上書きされない限り、そのユーザーの通貨設定によって数値の通貨値の表示方法が決定されます。

有効な **Analytcs-Con-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Analytics-Con-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Analytcs-Con-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Analytics-Con-201 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Analytics-Con-201 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Analytics-Con-201-mondaishu.html> (11730%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

Cloud Kicks (CK)は、CRM Analyticsを使用して営業パイプラインの傾向を分析し、営業プロセスを加速したいと考えています。そのためには、商談が各ステージで費やす平均時間を把握する必要があります。このデータは商談履歴オブジェクトで確認できますが、Salesforceでは値が事前に計算されていないため、コンサルタントはレシピを使用して計算することを推奨しています。コンサルタントは、レシピを使用して、商談が各ステージで費やす平均時間をどのように計算すればよいですか？

- A. 期間を計算するための複数行の式を使用したカスタム変換
- B. 期間を計算するためのオフセットパラメータ付きの集計変換
- C. 期間を計算するためのオフセット式を使用したフラット化変換

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 33

CRM分析コンサルタントは、ダッシュボードの読み込み速度を向上させるためのリファクタリングを依頼されました。コンサルタントは分析の結果、ダッシュボードのクエリのほとんどは5秒以内に実行されるものの、商談テーブルは最初の表示から下にスクロールすると読み込みに時間がかかることを発見しました。

コンサルタントはこのダッシュボードのパフォーマンスをどのように改善すべきでしょうか？

- A. Visualforce ページを作成し、この新しいページに商談のリスト ビューを表示します。
- B. ダッシュボードに 2 番目のページを作成し、テーブルをこの新しいページに移動します。
- C. 2 番目のダッシュボードを作成し、テーブルをこの新しいダッシュボードに移動します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 34

Cloud Kicks (CK)は、CRM Analyticsに予測データを表示するダッシュボードを運用しています。ウィジェットの一つは、時系列関数を使った四半期予測を示す比較表です。しかし、CKは顧客ごとの週次予測機能を追加してダッシュボードを拡張したいと考えています。

CKはこれをどのように達成すべきでしょうか？

- A. 商談名をパーティションとして、YMWを日付列として指定した時系列ステートメントを含む SAQLクエリ

- B. アカウント名をパーティションとして、YMWを日付列として指定した時系列ステートメントを含むSAQLクエリ
- C. アカウント名をパーティションとして、YMDを日付列として指定した@timeseriesステートメントを含むSAQLクエリ

Answer: B ([メッセージを残す](#))

顧客ごとに週次予測を作成するには、SAQL (Salesforce Analytics Query Language) クエリを使用できます。

timeseries関数は、指定された日付範囲に基づいて予測データを生成します。この場合、予測は顧客固有のものであるため、顧客ごとに予測が生成されるように、パーティションはアカウント名に基づいて作成する必要があります。予測データを週単位で集計するには、日付列 (Date Cols) をYMWに設定する必要があります。

最新問題: 35

コンサルタントはモデルの予測ページで何を達成できますか？

- A. モデルの改善のために Einstein の推奨事項の一部に従うことに決定した場合は、新しいモデルメトリックがどうなるかを確認します。
- B. Einstein Discovery の使用によって影響を受けるビジネス価値を見積もります。
- C. いくつかの予測フィールドの値を手動で選択して、予測結果値を作成します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

CRM Analytics (Einstein Discovery) 内のモデルの予測ページでは、モデルを操作して、さまざまな入力値が予測にどのような影響を与えるかを確認できます。具体的に何ができるのか、以下にご紹介します。

- * 予測値の手動入力: ユーザーは予測フィールドの値を手動で入力または変更し、それらの変更が予測結果にどのような変化をもたらすかを確認できます。これは、仮説シナリオをテストし、モデルが様々な入力に対してどの程度敏感であるかを理解する上で特に役立ちます。
- * リアルタイム インタラクション: この機能により、モデルの動作を実際に探索する方法が提供され、入力の変化が予測にどのような影響を与えるかについての即時フィードバックが提供されるため、モデルの改良や、モデルの適用に関するユーザーのトレーニングに役立ちます。
- * シナリオ分析: 予測値を調整することで、ユーザーは戦略計画と意思決定に不可欠なシナリオ分析を実行できます。

最新問題: 36

Universal Containers (UC) は、ホワイトスペース分析用のダッシュボードを作成したいと考えています。UCは、特定の顧客を閲覧し、類似の顧客が何を購入したかを確認したいと考えています。データセットを作成する際にコンサルタントが使用すると役立つレシピ変換はどれですか？

- A. 時系列予測
- B. 欠損値を予測する
- C. クラスタ

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 37

CRM Analytics ダッシュボードに空白スペースを組み込むさまざまな方法は何ですか？

- A. 1. 「セル間隔」レイアウト プロパティを使用します。2. 列を使用してダッシュボードの粒度を上げ、空白の列を使用します。
- B. レイアウト プロパティで行の高さの「細かい」オプションを使用し、空白行を使用する場合は、行の高さの「間隔あり」プロパティを使用します。
- C. 1. 列を使用してダッシュボードの粒度を上げ、空の列を使用します。ページを使用してコンテンツを複数のタブに分割します。

Answer: A (メッセージを残す)

CRM 分析ダッシュボードに空白スペースを組み込むには、次の方法を効果的に使用できます。

* セル間隔レイアウト プロパティ: これにより、セル間の間隔が一定になり、視覚的に整理され、乱雑さが少ないダッシュボードを作成できます。

* 列を使用してダッシュボードの粒度を向上: 意図的にスペースを作成する方法として空白の列を使用すると、さまざまなダッシュボード要素を視覚的に分離し、読みやすさとフォーカスを向上させることができます。

これらの方法により、ダッシュボードは機能的であるだけでなく、見た目も美しく、操作も簡単になります。

最新問題: 38

CRM分析コンサルタントは、ある企業の営業活動レポート作成支援を依頼されています。同社は、一部のユーザーにダッシュボード作成のトレーニングを実施したいと考えています。また、別の特定のチームにもダッシュボードを利用できるようにしたいと考えています。

これらの要件に対処するためにコンサルタントは何をすべきでしょうか？

- A. 2つの異なるアクセス レベルを持つ権限セット ライセンスの割り当てを構成します。
- B. 異なるシステム権限を持つ既存の権限セットを複製します。
- C. 2つの異なるアクセス レベルを持つ権限セット ライセンスを使用します。

Answer: A (メッセージを残す)

一部のユーザーにダッシュボード作成のトレーニングを実施しつつ、別のチームにダッシュボードの使用（変更は不可）権限を付与するという要件を満たすには、権限セットのライセンス割り当てを2つの異なるアクセスレベルに設定することをお勧めします。一方のユーザーグループにはダッシュボード作成の権限を、もう一方のユーザーグループには表示権限を割り当てることができます。これにより、権限セットやライセンスを不必要に重複させることなく、役割に基づいて適切なアクセスレベルを確保できます。

最新問題: 39

Cloud Kicks の CRM 分析アプリの唯一のマネージャーが退社します。

アプリがアクセス可能な状態を維持するために CRM 分析コンサルタントは何をすべきでしょうか？

- A. 前のマネージャーが非アクティブ化される前に、アクティブなユーザーにアプリのマネージャー ロールを割り当てます。
- B. ユーザーを非アクティブ化し、アクティブなユーザーをアプリのマネージャー ロールに割り当てます。
- C. CRM Analytics アプリがアクティブ ユーザーをマネージャーとして自動的に割り当てるまで待機します。

Answer: ([解答を表示する](#))

現在のマネージャーが退職した後も、Cloud Kicks における CRM 分析アプリの管理を継続していくためには、新しいマネージャーを積極的に任命することが重要です。これが最善のアプローチである理由は次のとおりです。

- * 役割の移行: 現在のマネージャーのアカウントが非アクティブ化される前に新しいマネージャーを割り当てることで、アプリ管理にギャップが生じず、アクセスと管理の継続性が維持されます。
- * 中断の回避: 自動再割り当て (CRM Analytics では通常発生しません) を待機したり、非アクティブ化後の再割り当てを行うと、アプリの管理と操作が中断され、アクセスの問題や管理上の課題が発生する可能性があります。
- * プロアクティブな管理: このアプローチは CRM システム管理のベスト プラクティスに沿っており、重要な役割と責任がスムーズに移行され、運用の中断が回避されます。

最新問題: 40

Cloud Kicksのマネージャーは、商談レコードの数値情報に基づいて取引先を分類 分析したいと考えています。データには、金額、商品の数量、取引先責任者、見積書などが含まれます。

CRM 分析コンサルタントはこれをどのように達成すべきでしょうか？

- A. 各メジャーをバケット化し、グローバル バケットを使用してアカウントをセグメント化します。
- B. 関連データをアカウント レベルで集計します。
- C. レシピをクラスタ化し、クラスタ化に使用するメトリックを選択します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 41

モデルの初期作成後、最初のモデルインサイトでは、結果変数の変動の93%。これは異常に高い数値です。

最も考えられる理由は何でしょうか？

- A. データセットには複数の主要な値が含まれています。
- B. モデルに含まれる外れ値が多すぎます。
- C. 結果変数がデータ漏洩を引き起こしている可能性があります。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 42

コンサルタントは、新しい分析アプリ用の商談データセットを作成するという任務を負っています。要件の一つは、Salesforceでユーザーがアクセスできる商談のみを表示できるようにすることです。商談レコードは非公開ですが、ロール階層を使用して共有されています。コンサルタントは共有継承の対象範囲評価を実行し、営業担当副社長が共有継承の対象外であることがわかりました。コンサルタントは、データセットの共有継承を使用することを決定しました。

コンサルタントは他に何をする必要がありますか？

- A. 商談オブジェクトの組織全体のデフォルトを公開/読み取り/書き込みに設定します。
- B. レシピ内のロール階層をフラット化し、機会所有者とロールパスに基づいてバックアップセキュリティ述語を設定します。
- C. 商談レコードから営業担当 VP へのアクセスを拡張するための手動共有ルールを作成します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 43

CRM 分析は、データフロー/レシピ ジョブの実行時に、統合ユーザーの権限を使用して Salesforce オブジェクトおよびフィールドからデータを抽出します。

機密データを含むオブジェクトやフィールドを同期する際にコンサルタントが注意する必要があるのはなぜですか？

- A. 統合ユーザーには、すべてのデータの作成および変更アクセス権があります。
- B. 統合ユーザーには「すべてのデータの表示」アクセス権があります。
- C. 統合ユーザーには「すべてのデータの変更」アクセス権があります。

Answer: (解答を表示する)

Valid Analytics-Con-201 Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing Analytics-Con-201 Exam! GoShiken.com now offer the **newest Analytics-Con-201 exam dumps**, the GoShiken.com Analytics-Con-201 exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Analytics-Con-201 dumps with Test Engine here: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Analytics-Con-201-mondaishu.html> (117 Q&As Dumps, **30%OFF Special Discount: Freepdfdumps**)