

Salesforce.Certified-Business-Analyst.v2023-10-12.q101

試験コード:	Certified-Business-Analyst
試験名称:	Salesforce Certified Business Analyst Exam
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	101
バージョン:	v2023-10-12
アクセス数:	1047
ページビュー数:	1010
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Certified-Business-Analyst.v2023-10-12.q101-mondaishu.html	

最新問題: 1

universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、Salesforce Field Service 実装のユーザー ストーリーを書いています。

BA はユーザー ストーリーのリスク レベルを理解するために何を評価する必要がありますか？

- A. 範囲、リソース、ドキュメントへの影響
- B. チーム、予算、スケジュールへの影響
- C. 技術的、運用的、および規制上の影響

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネスアナリストは、Salesforce Field Service 実装のリスクレベルを理解するために、ユーザー ストーリーの技術的、運用的、および規制上の影響を評価する必要があります。技術的な影響とは、Salesforce テクノロジーを使用してユーザー ストーリーを実装する際の複雑さと実現可能性を指します。運用上の影響とは、既存のビジネス プロセスおよびワークフローに対するユーザー ストーリーの影響を指します。規制への影響とは、ユーザー ストーリーが適用される法律および規制に準拠していることを指します。

参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/ev>

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-field-service-lightning-basics>

最新問題: 2

ビジネス アナリストは関係者と協力して Salesforce プロジェクトに取り組んでいます。利害関係者は、契約の提出に関して承認プロセスを必要とします。営業マネージャーは、割引が以下の場合にすべての契約を確認したいと考えています。

20%、25% を超える割引のある契約は拒否しますが、他の非常に割引された契約も可視化したいと考えています。

このシナリオではどの許容基準が最も効果的ですか？

A. 営業マネージャーは、次の値を超える割引で契約が提出されたときに通知を受け取りたいと考えています。

20% なので、マネージャーは割引価格を承認または拒否できます。

B. 営業マネージャーの役割を持つユーザーは、20% 以上の割引価格で契約を承認または拒否するためにクリックする契約上のボタンにアクセスする必要があります。

C. 営業マネージャーは大幅な割引を伴う契約を承認できるようにしたいと考えており、25% を超える契約割引に関連する検証ルールが必要です。

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

説明

これは、どのように行う必要があるか (電子メール、通知など) を指定せずに、何を行う必要があるか (20% を超える割引で契約が送信された場合に通知される) を定義しているため、このシナリオの適切な受け入れ基準の例です。.) またはそれを行う必要がある理由 (収益性を確保するため、ポリシーに準拠するためなど)。また、期待される結果 (割引価格の承認または拒否) とテストの条件 (20% を超える割引) も定義します。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/user-story-creation/write-acceptance-criteria>

最新問題: 3

Universal Containers の Salesforce プロジェクト チームは、スプリントに追加するユーザー ストーリーのバックログをレビューしています。チームはどのストーリーに取り組み始めるべきか迷っています。

ビジネス アナリストは優先順位付けを支援するために何をすべきでしょうか？

A. 依存コンポーネントを特定します。

B. 合格基準を確認します。

C. 完了の定義を削除します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 4

ノーザントレイル アウトフィッターズで Salesforce プロジェクトに取り組んでいるスクラム チームは、フィードバックを収集するために関係者と現在のビルドをレビューする予定です。ビジネス アナリストが会議を進行します。

どのような種類の会議を開催する必要がありますか？

A. スプリントレビュー

B. デイリースタンドアップ

C. 回顧展

Answer: A,C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 5

パスワードは、Salesforce モバイルアプリを使用してリセットできます。

- A. 偽
- B. はい

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 6

Universal Containers (UC) のビジネス アナリスト (BA) は、規制上の考慮事項も念頭に置きながら、ビジネス プロセスを高レベルかつ詳細に評価するように求められました。経営陣は、BA の評価からの結果を使用して、UC による Sales Cloud と Service Cloud の将来の実装に関する決定を伝えたいと考えています。

BA は評価に何を使用する必要がありますか？

- A. 部門横断的なフローチャート
- B. ユニバーサル プロセス表記法 (UPN)
- C. エンティティ関係図 (ERD)

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 7

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、主要なシステム管理者でもあります。BA は、リリースに関してはバージョンが必須であることを知っています。

BA がコミットしている変更を追跡する最も効率的なプロセスは何ですか？

- A. アジャイル計画
- B. DevOps
- C. メタデータのバックアップ

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 8

Universal Containers は、ライトニング スクリーン フローを利用した新しい繰り返しアプリを開発しています。ビジネス アナリスト (BA) は、リポジトリへのユーザー ストーアの書き込みを開始しました。プロジェクト リーダーは、DevOps ツールでユーザー ストーリーを編集して、より完全なものにしました。

どのユーザー ストーリーが変更されたかを理解するには、BA は何をすべきですか？

- A. 承認履歴を確認します。
- B. 変更セットの履歴を確認します。
- C. バージョン管理履歴を確認します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、バージョン管理履歴を確認して、プロジェクト リーダーによってどのユーザー ストーリーが変更されたかを理解する必要があります。バージョン管理は、特定のバージョンを後で呼び出せるように、ファイルまたはファイルのセットに対する変更を長期間にわ

たって記録するシステムです。バージョン管理は、誰が、いつ、なぜ変更を加えたかを追跡するのに役立ちます。

また、異なるバージョンの比較、変更のマージ、競合の解決、および以前のバージョンの復元にも役立ちます。

ビジネス アナリストは、バージョン管理システムを使用してユーザー ストーリーをリポジトリに保存および管理し、バージョン管理履歴をレビューしてプロジェクト リーダーが行った編集を確認する必要があります。承認履歴を確認することは、ユーザー ストーリーを誰が承認または拒否したかが表示されるだけで、誰がどのように変更したかは表示されないため、良い選択肢ではありません。変更セット履歴を確認することは、組織間でデプロイまたは取得されたメタデータ コンポーネントのみが表示されるだけであり、どのユーザー ストーリーがどのように変更されたかは表示されないため、良い選択肢ではありません。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/org-development-model/get-to-know-org-development>

最新問題: 9

Cloud Kicks で Salesforce を導入しているビジネス アナリスト (BA) は、社内のさまざまな人々とやり取りしています。一部の主題専門家 (SME) は関与が難しく、BA は彼らが必要とする情報を得るのに苦労しています。

返答を得るのが難しいと感じた場合、BA は何をすべきですか？

- A. 中小企業へのフォローに特に力を入れる。
- B. 応答しない SME に連絡する努力を制限します。
- C. 懸念事項を中小企業のマネージャーにエスカレーションします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 10

Cloud Kicks のデジタル変革の一環として、企業のリーダーたちは、顧客サービスとサポートのための CRM プラットフォームとして Service Cloud を採用することを決定しました。執行役員はこの取り組みを支持していますが、エンドユーザーは納得しておらず、現在のプラットフォームに留まりたいと考えています。

ビジネスアナリストはエンドユーザーの協力を得るために何をすべきでしょうか？

- A. 断定的な影響力のあるスタイルを使用します。権威と専門知識を実証する。プロジェクトの目的の概要を説明します。そして、決定が下されたことと、変更を加える時間が経過したことをエンドユーザーに確実に知らせます。
- B. 主要な利害関係者を特定し、信頼できるアドバイザーとして彼らとの関係を構築します。新しいソリューションの設計に関係者とエンドユーザーを巻き込みます。ビジネスチームと技術チームの間の連絡役として機能します。
- C. エンドユーザーに共感を持って対応し、ニーズに対応します。エンドユーザーのニーズを技術要件に変換します。そして、ソリューションを実装するためにプロジェクトを開発者に提供します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 11

Cloud Kicks は急成長している会社で、ビジネス アナリスト (BA) を含むチームを拡大したばかりです。IT ディレクトリは BA に対し、すべての Salesforce 開発プロジェクトにアプリケーション ライフサイクル管理 (ALM) を使用するよう依頼しました。

ALM サイクルのどのステップで BA は現在のビジネス プロセスを調査し、要件を収集し、分析する必要がありますか？

- A. テスト
- B. 計画
- C. ビルド

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 12

ノーザン トレイル アウトフィッターは、現在の機会パイプライン プロセスを改善するために、組織内の少数の主要な関係者からフィードバックを引き出しています。利害関係者の 1 人が会話を支配する傾向があり、グループの話題を逸らし、目的の達成を妨げてしまいます。

ビジネス アナリストは主要な関係者とどのように協力すべきでしょうか？

- A. 意見を収集するために個別インタビューを実施します。
- B. グループでブレインストーミング セッションを実施してアイデアを生み出します。
- C. フォーカス グループを実施して問題点を特定します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、主要な関係者からの意見を収集するために個別にインタビューを実施する必要があります。

インタビューは、利害関係者やユーザーに自由形式の質問をして、ニーズ、期待、好み、問題点、目標などに関する情報とフィードバックを収集する手法です。インタビューは、主要な利害関係者に許可を与えることで、主要な利害関係者から要件やユーザー ストーリーを引き出すのに役立ちます。自分の意見や経験を自分の言葉で表現し、疑問や曖昧な点を明確にする。インタビューは、ある利害関係者が他の利害関係者に及ぼす影響や支配を回避し、集団思考や同調のリスクを軽減するのに役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

最新問題: 13

Universal Containers では、ビジネス アナリスト (BA)r ソリューション アーキテクト、主任開発者、品質保証主任、その他のチーム メンバーは、Marketing Cloud 統合プロジェクトの機能強化のアジャイル ライフサイクルの一環として、ユーザー ストーリーにアクセスする必要があります。プロジェクトの進行中にすべてのチーム メンバーに最新のユーザー ストーリーへのアクセスと可視性を提供するには、BA は何をすべきでしょうか？

- A. すべてのユーザー ストーリーを保持し、経時的な変更を追跡するための共通リポジトリを定義します。
- B. ユーザー受け入れテストの終了時に、各チーム メンバーがすべてのユーザー ストーリーをマージできるようにします。
- C. ユーザー ストーリーへのすべての変更を記載した電子メールを関係者に送信します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

プロジェクトの進行中にすべてのチーム メンバーに最新のユーザー ストーリーへのアクセスと可視性を与えるためのベスト プラクティスは、すべてのユーザー ストーリーを保持し、経時的に変更を追跡するための共通リポジトリを定義することです。共通リポジトリは、すべてのユーザー ストーリーが保存および管理される集中的な場所です。これにより、チーム メンバー全員が必要に応じてユーザー ストーリーにアクセス、表示、編集、コメント、優先順位付け、割り当て、更新できるようになります。また、時間の経過に伴う変更を追跡し、バージョン管理とユーザー ストーリーの履歴も提供します。共通リポジトリには、Jira、Trello、Asana、Salesforce Agile Accelerator などのツールを使用できます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analysis-user-stories/manage-user-stories>

最新問題: 14

次のユースケースでは、どのユーザー アクセスおよび共有機能を使用しますか: ユーザーが初めてログインし、電子メールを認証する方法が記載された電子メールを送信する必要があります。

- A. 2FA
- B. シングルサインオン
- C. 電子メールによる証明
- D. ログインリンク

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

Email Proof は、次のユースケースで使用されるユーザー アクセスおよび共有機能です。ユーザーが初めてログインし、電子メールを認証する方法が記載された電子メールを送信する必要があります。Email Proof は、ユーザーが初めてログインするとき、または電子メール アドレスを変更するときに電子メール アドレスの確認を要求するセキュリティ機能です。2 FA、シングル サインオン、およびログイン リンクは、この使用例で使用されるユーザー アクセスおよび共有機能ではありません。参考文献:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_email_proof.htm&type=5

最新問題: 15

ノーザントレイル アウトフィッターズには大規模な Salesforce 組織があり、営業、マーケティング、請求チームが未処理の多数のアイテムの開発を推進しています。

チームが競合する優先事項に沿って調整できるように、ビジネス アナリストはどの管理プロセスを提案すべきでしょうか?

- A. プロセス記述取得方式の統合定義 (IDEF3)
- B. ビジネス プロセス モデリング表記法 (BPMN)
- C. ビジョン、価値観、方法、障害、対策 (V2MOM)

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 16

ノーザントレイル アウトフィッターズのビジネス アナリスト (BA) は、グローバル Sales Cloud プロジェクトのユーザー受け入れテスト (UAT) セッションの準備をしています。

UAT 中にビジネスに最も効果的に関与するには、BA は何をすべきでしょうか？

- A. ビジネス関係者と協力して、UAT シナリオの作成、レビュー、実行、フィードバックの提供、リリースの承認を協力します。
- B. UAT シナリオの作成、レビュー、実行、フィードバックの提供、ビジネス関係者へのリリースの承認のための権限または所有権。
- C. 品質保証アナリストと協力して、UAT シナリオの作成、レビューと実行、フィードバックの提供、リリースの承認を共同で行います。

Answer: ([解答を表示する](#))

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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

Cloud Kicks の営業マネージャーは最近 Salesforce マクロについて知り、サービス エージェントがこの機能から恩恵を受けることができると考えています。営業マネージャーは、次のようなユーザー ストーリーを作成しました。サービス エージェントとして、Salesforce マクロで反復的なタスクをより速く完了したいと考えています。」ビジネス アナリストはユーザー ストーリーを改善するために何を変更する必要がありますか？

- A. 特定の機能を目標に置き換えます。
- B. ユーザー ストーリーを営業マネージャーのペルソナに変更します。
- C. その機能が必要な定量的な理由を追加します。

Answer: ([解答を表示する](#))

説明

ユーザーストーリーには、その機能が必要な定量的な理由を含める必要があります。これは、ユーザーがその機能に期待する価値や利点を定義するのに役立ち、ユーザー ストーリーの優先順位付

け、テスト、受け入れの基礎を提供します。定量化可能な理由は、具体的、測定可能、達成可能、現実的、期限付きである必要があります。たとえば、サービスエージェントとして、Salesforce マクロで反復的なタスクをより速く完了して、平均ケース解決時間を 10% 短縮したいと考えています。」他のオプションは無関係であるか、正しくありません。オプション A はユーザー ストーリーを改善するものではなく、むしろユーザー ストーリーをより曖昧で曖昧なものにします。オプション B はユーザー ストーリーを改善するものではなく、ユーザーの役割と視点を変更します。
参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analysis-user-stories/write-user-stories>

最新問題: 18

Universal Containers は、顧客サービス部門の変革を目的とした Salesforce ソリューションを導入しています。スプリント計画中に、開発チームは残りのすべての作業項目を正常に実行できると判断されました。しかし、計画外の遅延により、開発チームは現在、作業項目を完了できない危険にさらされています。



Work Item	User Story	Priority	Effort
US-4007	Case Closure Action	High	12 hours
US-4008	Case Reason Reports	Medium	12 hours
US-4009	Case Age Reports	Medium	4 hours
US-4010	Case Routing by Type	Low	12 hours

プロジェクト マネージャーは、残りの作業項目に優先順位を付けるためにビジネス アナリスト (BA) の助けを求めました。

開発チームには残り 16 時間のキャパシティがあり、カスタマー サービス ソリューションの最小実行可能製品 (MVP) をできるだけ早く立ち上げることに重点を置いています。

BA は残り 16 時間の開発能力でどの作業項目を優先すべきでしょうか？

US-4008 および US-4009

A. US-4007 および US-4009

B. US-4008 および US-4009

C. US-4009 および US-4010

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 19

Universal Containers (UC) のビジネス アナリスト (BA) は、規制上の考慮事項も念頭に置きながら、ビジネス プロセスを高レベルかつ詳細に評価するように求められました。経営陣は、BA の評価からの結果を使用して、UC による Sales Cloud と Service Cloud の将来の実装に関する決定を伝えたいと考えています。

BA は評価に何を使用する必要がありますか？

A. エンティティ関係図 (ERD)

B. 部門横断的なフローチャート

C. ユニバーサル プロセス表記法 (UPN)

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 20

ノーザントレイル アウトフィッターズのビジネス アナリスト (BA) は、新しいユーザー グループを Service Cloud 実装にオンボードするためのワークフロー プロセスをマッピングしています。

BA はプロセス マップにどの詳細レベルを使用する必要がありますか?またその理由は何ですか?

A. 非常に詳細です。不慣れなプロセスを実行する新規ユーザーにとって規範となるはずです。

B. やや詳細 - プロセスは繰り返し行われるため、新しいユーザーは詳細を学習して覚えます。

C. シンプル - 新しいユーザー エクスペリエンスを示すには、プロセスの概要を説明するだけで十分です。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 21

Cloud Kicks の品質保証 (QA) チームは、テスト スクリプトを作成するためにユーザーのストーンをレビューしています。QA チームは、カスタム オブジェクトのために既存のフローへの変更が必要になるという特定のストーリーで困難を抱えています。

QA チームは、フローが更新された結果、何をテストする必要があるのかを識別できません。

QA チームに明確な情報を提供するには、ビジネス アナリストは何を確認および修正する必要がありますか?

A. ユーザー ストーリーの誰が、何を、なぜ

B. ユーザーストーリーの完了の定義

C. ユーザーストーリーの承認基準

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 22

ビジネス アナリスト (BA) は、Cloud Kicks (CK) のサポート チームと協力して Service Cloud の実装に取り組んでいます。BA は、CK の現在の商品返品プロセスを理解するためにプロセス マップを作成することにしました。

プロセス マップを作成する利点のトップ 3 は何ですか?

A. 関係者と連携し、改善点を特定し、変更プロセスを開始します。

B. 説明責任を確立し、収益を増やし、要件に費やす全体的な時間を短縮します。

C. 改善点を特定し、プロジェクトのコストを削減し、変更プロセスを開始します。

Answer: A (メッセージを残す)

説明

プロセス マップは、利害関係者の関与、改善点の特定、変更プロセスの開始に役立つビジネス プロセスを視覚的に表現したものです。プロセス マップを作成することで、ビジネス アナリストはプロセスの現状を理解し、問題点と改善の機会を特定し、結果と推奨事項を関係者に伝えること

ができます。プロセス マップは、提案されたソリューションの影響を測定するためのベースラインを提供することで、変更プロセスを開始するのにも役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/business-pro>

最新問題: 23

Universal Containers (UC) は、Salesforce を導入することを決定し、プロジェクトのユーザー ストーリーを作成するビジネス アナリスト (BA) を割り当てました。BA はお客様の体験を自らの言葉で紹介する予定です。

BA は UC の顧客からユーザー ストーリーを引き出すためにどのタイプの調査を使用する必要がありますか?

- A. シャドーイング
- B. 面接中
- C. 行動

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストが UC の顧客からユーザー ストーリーを引き出すために使用すべき調査の種類は、インタビューです。インタビューは、利害関係者またはユーザーに自由形式の質問をして、ニーズ、期待、好み、問題点、目標などに関する情報とフィードバックを収集する手法です。インタビューは、UC の顧客が自分の意見や経験を自分の言葉で表現できるようにするとともに、疑問や曖昧な点を明確にすることで、ユーザー ストーリーを引き出すのに役立ちます。インタビューは、顧客との信頼関係を築き、顧客の意見に対して敬意と感謝を示すのにも役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

最新問題: 24

Cloud Kicks は、カスタマー エクスペリエンスを向上させるためにサポート プロセスを刷新する必要があり、Service Cloud チームにビジネス アナリスト (BA) と協力するよう依頼しました。BA は、すべての関係者との最初のライブ プロセス マッピング セッションをスケジュールし、次のカレンダー応答を受け取りました。

Stakeholder Role	Response
Expert Agent	Yes
Team Leader	Yes
Service Admin	No
Case Solver	Yes

BAは何をすべきでしょうか？

- A. ワークショップをキャンセルし、関係者全員が参加できる日に再スケジュールします。
- B. ワークショップの前に、各関係者と 1 対 1 の図表セッションを開催します。

C. 参加可能な関係者とともに、予定どおりにワークショップを進めます。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 25

過去 1 か月間、あるビジネス アナリスト (BA) は Cloud Kicks のさまざまな関係者と協力して、今後の Tableau 実装の要件を文書化してきました。関係者が要件の改訂を提案しました。BA は更新された要件を関係者に送信し、関係者は承認しました。

BA はこのマイルストーンをどこで追跡する必要がありますか？

A. 作業明細書

B. 変更履歴

C. スプリント計画

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

BA がこのマイルストーンを追跡するために使用する必要がある文書は、変更ログです。変更ログは、プロジェクトまたはその成果物に加えられた変更を長期にわたって記録および追跡する文書です。通常、各変更の日付、説明、理由、影響、優先度、ステータス、承認などの情報が含まれます。変更ログは、すべての変更を確実に文書化して伝達し、異なるバージョンまたは関係者間での混乱や競合を回避し、参照または監査の目的で変更履歴を維持するのに役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analysis-documentation/manage-documentation>

最新問題: 26

Cloud Kicks の Salesforce プロジェクト チームは、営業チームとサービス チームを横断するプロジェクトを開始しようとしています。ビジネス アナリスト (BA) は、ワークショップでチームとともにユーザー ストーリーを書く任務を負っています。

BA はプロセス中に何に留意すべきですか？

A. ユーザー ストーリーは反復的な開発を促進します。

B. ユーザー ストーリーは、どの技術コンポーネントが影響を受けるかを指定します。

C. ユーザー ストーリーは関係者の承認を得て修正されます。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ユーザー ストーリーがビジネス アナリストに役立つことの 1 つは、反復的な開発を促進することです。反復開発は、プロジェクトをより小さなサイクルまたは反復に分割し、それぞれが実用的な機能または価値をユーザーに提供するアプローチです。ユーザー ストーリーは、ユーザーのニーズと価値に基づいて簡潔で焦点が絞られ、優先順位が付けられているため、反復的な開発に適しています。ユーザー ストーリーは、途中でのフィードバックや変更を可能にしながら、機能をより迅速かつ頻繁に提供するのに役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/user-story-creation/learn-about-user-stories>

最新問題: 27

Universal Containers (UC) は、Salesforce を導入することを決定し、プロジェクトのユーザー ストーリーを作成するビジネス アナリスト (BA) を割り当てました。BA はお客様の体験を自らの言葉で紹介する予定です。

BA は UC の顧客からユーザー ストーリーを引き出すためにどのタイプの調査を使用する必要がありますか？

- A. 面接中
- B. シャドーイング
- C. 行動

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 28

Cloud Kicks は、Salesforce 製品の構成と拡張の品質保証 (QA) フェーズに移行しました。QA チームは現在、ビジネス要件に基づいて利害関係者に価値を提供したかどうかを確認しようとしています。チームは「正しい製品を構築できたのか？」製品は正しく構築できたのか？」といった疑問を抱いています。

製品が曖昧さなく要件を満たしていることを QA チームが検証できるようにするために、ビジネス アナリストはどの要素を使用する必要がありますか？

- A. プロセスマップ
- B. 合格基準
- C. ユーザーストーリー

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 29

ノーザントレイル アウトフィッターズ (NTO) の幹部関係者は、NTO の見積から入金までのプロセスの自動化を検討したいと考えており、ビジネス アナリスト (BA) に、考えられるソリューションに関する概要情報をまとめるように依頼しました。

BA はどのタイプの文書を利害関係者に提示する必要がありますか？

- A. Salesforce および AppExchange Quote-to-Cash 製品の機能を詳しく説明した機能マップ
- B. Quote-to-Cash プロセスの概要を示す SIPOC (サポート インプット、プロセス、アウトプット、および顧客) マップ
- C. 既存の段階的な見積から入金までのプロセスを詳細に示したビジネス プロセス マップ

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、NTO の Quote-to-Cash プロセスの自動化を検討している幹部関係者に、Salesforce および AppExchange Quote-to-Cash 製品の機能を詳しく説明した機能マップを提示する必要があります。機能マップは、組織またはソリューションの高レベルの機能 (組織またはソリューションが何ができるか、顧客やユーザーに何を提供できるかなど) を示す戦略的ツールです。機能マップは、機能とビジネス目標およびニーズとの整合性に基づいて、さまざまなソリューションを比較するのに役立ちます。Salesforce と AppExchange Quote の機能を詳しく説

明した機能マップ-to-Cash製品は、経営陣の関係者が利用可能なオプションと、NTO の Quote-to-Cash プロセスをどのように自動化できるかを理解するのに役立ちます。SIPOC (サポート インพุット、プロセス、アウトプット、および顧客) マップは、NTO の Quote-to-Cash プロセスの自動化を検討している経営陣の利害関係者に提示する文書ではありません。SIPOC マップは、サプライヤー、インพุット、アウトプット、顧客などのプロセスの主要な要素を示す高レベルのプロセスマップです。これは、プロセスの範囲と境界、および関与する関係者を特定するのに役立ちますが、さまざまなソリューションがどのようにプロセスを自動化できるかについては示していません。ビジネス プロセス マップは、NTO の Quote-to-Cash プロセスの自動化を検討している経営幹部に提示する文書ではありません。ビジネス プロセス マップは、ステップ、アクティビティ、プロセスに含まれる決定。これは、プロジェクトに関係する誰もが簡単に理解できる明確かつ簡潔な方法で既存のプロセスを文書化するのに役立ちますが、さまざまなソリューションがどのようにプロセスを自動化できるかについては示していません。

参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/business->

最新問題: 30

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、プロジェクトの次のフェーズで設定する必要がある現在の Salesforce CPQ 実装の拡張機能を定義する責任を負います。

目的を達成するには、BA はどのタイプの文書を作成する必要がありますか？

- A. スコープステートメントの指定
- B. 機能要件仕様
- C. 経営分析計画

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 31

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は関係者と会い、ウォーターフォール手法を使用して将来の製品リリースに向けた Sales Cloud の機能強化の要件を把握しています。

構築を開始する前に BA が取るべき次のステップは何ですか？

- A. 実行可能な最小限の製品を定義します。
- B. 要件の承認とサインオフを取得します。
- C. スプリント計画会議をスケジュールします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集を

ゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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

ノーザントレイル アウトフィッターズ (NTO) は、Sales Cloud の力を活用して、リードから現金へのプロセスを実装したいと考えています。ビジネス アナリスト (BA) は、NTO の現在のプロセスを理解し、改善の余地がある領域を特定し、それを関係者に効果的に伝えることを任務としています。

BA は目標を達成するために何を使用する必要がありますか？

- A. 変更管理
- B. プロセスマッピング
- C. 経営分析計画

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 33

Universal Containers は、Salesforce 組織を最大のオンライン専門ネットワークと統合して、営業担当者が Salesforce レコードの情報を直接表示できるようにしたいと考えています。ビジネス アナリストは、このシナリオの受け入れ基準を作成します。

適切な合格基準の例は何ですか？

- A. 営業担当者は、リードおよび取引先担当者のレコード内の現在の情報を直接表示できます。
- B. 営業担当者は、CRM ウィジェットをリードおよび取引先責任者レコードのページ レイアウトにインストールする必要があります。
- C. CRM ウィジェットをインストールして、営業担当者がリードおよび連絡先レコードの情報を表示できるようにします。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

受け入れ基準は、ユーザー ストーリーまたは要件がユーザーまたは関係者によって完全または満足であるとみなされるために、何を実行または満たさなければならないかを定義するステートメントです。それらは明確、簡潔、テスト可能、測定可能であり、関係者全員が同意する必要があります。オプション A は、どのように実行する必要があるのか、なぜ実行する必要があるのかを指定せずに、何を実行する必要があるかを定義する (リードおよび取引先担当者のレコード内の現在の情報を直接表示する) ため、適切な受け入れ基準の例です。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/user-accepta>

最新問題: 34

Universal Containers は、エンタープライズ リソース プランニング (ERP) を Salesforce と統合して、営業チームが在庫を可視化できるようにしています。このプロジェクトのユーザー ストーリーの 1 つは次のとおりです。営業担当者として、顧客に提供されるコンテナを見つけて、どの

製品をすぐに受け取れるかを顧客に伝えることができるようにしたいと考えています。どの受け入れ基準がこのストーリーに最も適しているか？

- A. 営業担当者として、私は顧客に最も近い在庫を見えています。
- B. 営業担当者は顧客に最も近い在庫を確認できます
- C. 営業担当者は、顧客に最も近い在庫を素早いアクションで確認できます。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 35

ノーザントレイル アウトフィッターズ (NTO) のビジネス アナリスト JBA) は、ビジネス バックログを調査し、要件の多くには高価で保守が難しいカスタム コードが必要であると判断しました。BA は、Salesforce プラットフォームの機能や機能についての知識を持つ人がバックログを優先する必要があることを認識しています。

ビジネスバックログの優先順位付けのプロセスを誰が担当するべきでしょうか？

- A. NTO のビジョンと戦略を理解している、プロジェクトの影響を受ける社内テクノロジー チームのサポートを受けるサードパーティ実装チーム
- B. 影響を受けるビジネス チーム。Salesforce の宣言型機能を最大限に活用する方法を理解している社内テクノロジー チームのサポートを受けています。
- C. プラットフォームとビジネスの優先順位の両方を理解しているサードパーティの実装チームとビジネス チームからのサポートを受けるプロジェクト マネージャー。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネスバックログの優先順位付けのプロセスは、影響を受けるビジネスチームが担当し、Salesforce の宣言型機能を最大限に活用する方法を理解している社内テクノロジーチームのサポートを受ける必要があります。ビジネス バックログは、ビジネスがプロジェクトや機能拡張に必要とする、または望んでいる機能を説明する要件またはユーザー ストーリーのリストです。ビジネスのバックログは、影響を受けるビジネス チームによって優先されるべきです。ビジネスの価値と各要件やユーザー ストーリーの影響について最も知識があり、関心を持っているのはビジネス チームであるためです。ビジネスバックログは、Salesforce の宣言型機能を最大限に活用する方法を理解している社内テクノロジーチームによってサポートされる必要もあります。なぜなら、各要件やユーザー ストーリーの技術的な実現可能性と複雑さについて最も知識と専門知識を持っているのが社内テクノロジーチームだからです。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/requirement>

最新問題: 36

ノーザントレイル アウトフィッターズの顧客成功担当副社長は、カスタム オブジェクトとカスタム コンソール Lightning アプリケーションを活用した新しいクライアント オンボーディング プロセスを実装したいと考えています。

ビジネス アナリストはこのプロセスを開始するためにどのアプローチを取る必要がありますか？

- A. 関係者との会議をスケジュールし、ジャーニー マップを作成します。

B. Salesforce アカウント エグゼクティブと協力して調査を完了します。

C. プロジェクト計画を策定し、リリース日を最終決定します。

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 37

Universal Containers の新入社員が、User3tories_v37_final_final_final.docx という名前の Slack メッセージをビジネス アナリスト (BA) に送信しました。

6A が従業員に適切なトレーニングを行うべきベスト プラクティスはどれですか

A. 標準の命名規則を使用します。

B. 合格基準を使用して成功を定義します。

C. バージョン管理リポジトリを使用します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 38

ノーザン トレイル アウトフィッターズで Salesforce プロジェクトに取り組んでいるスクラム チームは、フィードバックを収集するために関係者と現在のビルドをレビューする予定です。ビジネス アナリストが会議を進行します。

どのような種類の会議を開催する必要がありますか？

A. デイリースタンドアップ

B. スプリントレビュー

C. 回顧展

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 39

Cloud Kicks のビジネス アナリスト (BA) は、Sales Cloud の現在の販売プロセスをマッピングして、データ取引の州または国によって異なる可能性がある地域のプライバシー規制への法的遵守を文書化するように依頼されました。

BA が販売プロセスを理解するのに最も効果的なアクティビティはどれですか？

A. ライブ ワークショップを使用して販売プロセスを計画する

B. 関係者にアンケートへの回答を依頼する

C. ステークホルダーとの個別面談の実施

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストが販売プロセスを理解するために最も効果的な活動は、関係者との個別インタビューを実施することです。個別インタビューは 1 対 1 の会話であり、ビジネス アナリストは自由形式の質問をし、積極的に耳を傾け、利害関係者の視点、経験、期待をより深く調査することができます。これらは、ビジネス アナリストが、さまざまな利害関係者が販売プロセスをどのようにフォローまたは認識しているかについて洞察を得るのに役立ち、州または国間の差異や不一致を特定するのに役立ちます。

ライブ ワークショップを使用して販売プロセスを計画することは、販売プロセスを検証したり洗練したりするには役立つかもしれませんが、そもそもそれを理解することには役立ちません。関係者にアンケートへの回答を求めることは、定量的なデータやフィードバックを収集するのには役立つかもしれませんが、販売プロセスを深く理解するためには役立ちません。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/business-pro>

最新問題: 40

ノーザン トレイル アウトフィッターズ (NTO) の幹部関係者は、NTO の見積から入金までのプロセスの自動化を検討したいと考えており、ビジネス アナリスト (BA) に、考えられるソリューションに関する概要情報をまとめるように依頼しました。

BA はどのタイプの文書を利害関係者に提示する必要がありますか?

- A. Salesforce および AppExchange Quote-to-Cash 製品の機能を詳しく説明した機能マップ
- B. Quote-to-Cash プロセスの概要を示す SIPOC (サポート インプット、プロセス、アウトプット、および顧客) マップ
- C. 既存の段階的な見積から入金までのプロセスを詳しく説明したビジネス プロセス マップ

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 41

Universal Containers は、パイプライン レポートを改善することを目的として、Opportunity オブジェクトの「Lost Reason」と呼ばれる新しい選択リスト フィールドのリクエストで販売管理チームを支援するようビジネス アナリスト (BA) に依頼しました。マネージャーをセールス リーダーのペルソナにマッピングし、マネージャーからフィードバックを得た後、BA は、マネージャーが営業チームがより多くの取引を成約できるように、成約/逸失商談をより深く理解したいと考えていることに気付きました。

BA はユーザー ストーリーを構築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. 営業リーダーとして、営業チームの成約率向上を支援できるよう、成約/逸失商談の詳細を確認したいと考えています。
- B. 営業チームのメンバーとして、追加のイネーブルメント トレーニングとレポート情報が必要です。成約率が向上します。
- C. 営業リーダーとして、営業チームが成約率を向上させるために、商談に新しい「成約/理由不明」選択リスト フィールドと、より優れたレポートが必要です。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 42

ビジネス アナリストは、機能のギャップや重複を特定するために、CRM Analytics を含む、Universal Containers (UC) が現在使用しているすべてのレポート ツールを評価するように依頼されました。

UC が既存の機能を理解するのに役立つツールはどれですか。

- A. バリューストリームマップ
- B. 能力モデル
- C. プロセスマップ

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 43

ビジネスアナリストは、Salesforce で現在のビジネスフローを表示するにはどの方法を使用する必要がありますか？

- A. ユニバーサルプロセス表記法
- B. エンティティ関係図
- C. 絵コンテ

Answer: ([解答を表示する](#))

説明

Universal Process Notation (UPN) は、Salesforce で現在のビジネス フローを表示する方法です。UPN は、単純な記号と平易な言語を使用してアクティビティと意思決定の流れを示すプロセス モデリング手法です。これは、プロジェクトに関係する誰もが簡単に理解できる明確かつ簡潔な方法で既存のプロセスを文書化するのに役立ちます。エンティティ関係図 (ERD)

は、Salesforce の現在のビジネス フローを表示する方法ではありません。ERD は、シンボルと属性を使用してエンティティ間の関係を示すデータ モデリング手法です。これは、アプリケーションのデータベース スキーマやデータ構造の設計に役立ちます。

ストーリーボードは、Salesforce で現在のビジネス フローを表示する方法ではありません。ストーリーボードは、ユーザー インターフェイスとインタラクションのスケッチまたはモックアップを作成することで、関係者がソリューションがどのように機能するかを視覚化するのに役立つ手法です。これは、フィードバックを引き出し、提案されたソリューションの要件を検証するのに役立ちます。参考文献: 1

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/business>

最新問題: 44

Cloud Kicks のリード ビジネス アナリスト (BA) は、Sales Cloud に実装される新しい販売プロセスのユーザー ストーリーをまとめています。リード BA は、ジュニア BAS にユーザー ストーリーの構築方法についてアドバイスしています。

リード BA はジュニア BA にユーザー ストーリーに何を含めるよう指示すべきでしょうか？

- A. V2MOM 構造を含めます
- B. 技術的な詳細を含めます
- C. 誰が、何を、なぜを含める

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 45

ビジネス アナリスト (BA) は、ユニバーサル コンテナが Service Cloud でのケースの割り当てを自動化していることを発見しました。UC は、ケース割り当てルールを使用して、ケースを事前定義されたチームにルーティングします。UC 指導チームは、ケースの転送方法を改善したいと考えています。

一般的な障害を解決するために BA は何を推奨すべきですか？

- A. ケース割り当てルールからオムニチャネルに移行します。
- B. 現在のケース割り当てプロセスを文書化します。
- C. ケースのエスカレーションを最小限に抑え、解決までの時間を短縮します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 46

Universal Containers (UC) のデータ サイエンス チームは、Salesforce 内の営業チームのデータを分析するように依頼されました。データ サイエンス チームは研究の初期段階で、データ品質に関する懸念を発見しました。UC は、この懸念に対処するためにビジネス アナリスト (BA) を導入しました。

BA は最初の発見段階で最初に何をすることに重点を置くべきですか？

- A. 営業チームを監視して、アカウントと商談にデータを入力するプロセスを観察します。
- B. 経営幹部チームと会い、ビジネス ニーズを正確に理解します。
- C. データ サイエンス チームによって報告されたデータ品質の問題を理解し、文書化します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストが最初の発見フェーズで実行する必要がある最初のステップは、データ サイエンス チームによって報告されたデータ品質の問題を理解し、文書化することです。データ品質の問題とは、システムまたはデータベース内のデータの正確性、完全性、一貫性、適時性、または有効性に影響を与える問題またはエラーです。データ品質の問題は、システムやソリューションの分析、レポート、意思決定、パフォーマンスに悪影響を与える可能性があります。ビジネス アナリストは、質問をし、データ サンプルを確認し、根本原因を特定し、影響を測定することにより、データ サイエンス チームによって報告されたデータ品質の問題を理解し、文書化する必要があります。

データ品質の問題を理解して文書化することは、ビジネス上の問題やニーズを定義して優先順位を付け、潜在的な解決策を提案して評価するのに役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) のビジネスアナリスト (BA) は、プロセスの刷新を支援するプロジェクトに割り当てられています。

営業チームが使用している現在のプロセスは、NTO のドキュメントに概要が記載されているプロセスとは異なります。

BA は最初にどのステップを実行する必要がありますか？

- A. 現在の状態の実体関連図 (ERD) を作成します。
- B. グループとしてステークホルダーと会い、現状を把握します。
- C. グループとして関係者と会合し、将来の要件を把握します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 48

UX 調査計画には次の項目を含める必要がありますか？ 高度なプロトタイプ

- A. いいえ
- B. はい

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 49

ビジネスアナリストは、機能のギャップや重複を特定するために、CRM Analytics を含む、Universal Containers (UC) が現在使用しているすべてのレポート ツールを評価するように依頼されました。

UC が既存の機能を理解するのに役立つツールはどれですか。

- A. バリューストリームマップ
- B. 能力モデル
- C. プロセスマップ

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

UC がすべてのレポート ツールの既存の機能を理解するのに役立つツールは、機能モデルです。機能モデルは、組織が戦略目標を達成するために実行または提供する中核となる機能または機能を視覚的に表現したものです。機能モデルは、さまざまな部門やチームにまたがる高レベルのプロセス領域を特定して整理し、機能のギャップや重複を強調するのに役立ちます。機能モデルは、

ビジネス価値と影響に基づいて Salesforce プロジェクトの優先順位付けや範囲設定を行うのにも役立ちます。

この場合、UC は機能モデルを使用して、データ ソース、データ統合、データ分析、データ視覚化、データ共有などの機能または機能ごとにすべてのレポート ツールをマッピングできます。これは、UC がそれぞれの機能を理解するのに役立ちます。レポート ツールが実行または提供できること、それらが相互にどのように関連しているか、どのように異なるか、レポート プロセスに冗長性や非効率性がある可能性がある場所は何か。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/business-pro>

最新問題: 50

ノーザントレイル アウトフィッターズ (NTO) は、Service Cloud 向けに Salesforce の導入を進めています。Busjpass アナリストは、開発チームがサンドボックスで機能を構築する際に常に協力しています。NTO は、変更を運用環境に展開する前に、これらの機能をテストしたいと考えています。

アプリケーションライフサイクル管理 (ALM) プロセスの一環として、Salesforce はどの 3 つの開発モデルをサポートしていますか?

- A. 変更セット開発、組織開発、パッケージ開発
- B. 迅速なアプリケーション開発、組織開発パッケージ開発
- C. Salesforce DX、Flow Builder、迅速なアプリケーション開発

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

Salesforce がアプリケーションライフサイクル管理 (ALM) プロセスの一部としてサポートする 3 つの開発モデルは、変更セット開発、組織開発、およびパッケージ開発です。変更セット開発は、変更セットを使用してメタデータの変更をある組織から別の組織にデプロイするモデルです。組織開発は、スクラッチ組織を使用して、他の組織に展開する前に、分離された環境でメタデータの変更を作成およびテストするモデルです。パッケージ開発は、ロック解除されたパッケージを使用して、メタデータの変更をモジュール型アプリケーションとして組織全体にバンドルして配布するモデルです。Rapid Application Development、Flow Builder、および Salesforce DX は、ALM プロセスの一部として Salesforce によってサポートされる開発モデルではありません。

参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/user-accepta>

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/application-lifecycle-and-development-models>

最新問題: 51

Cloud Kicks (CK) は最近、ビジネスをスプレッドシートから Salesforce ソリューションに移行することを決定しました。CK のリーダーは Salesforce の機能に興味しています。各リーダーは、プ

ラットフォームをどのように実装すべきかについて異なる考えを持っています。CK は、実装の定義と管理を支援するためにビジネス アナリスト (BA) を雇用しました。

BA は利害関係者との最初の証拠開示会議で何をすべきですか？

- A. 関係者と協力して CK の目的、顧客、指標、ビジネス全体を調査および定義し、プロジェクトの方向性とビジョンを決定します。
- B. 既存のプロセスにおける特定の問題点について話し合い、文書化し、将来のプロジェクト要件を通知します。
- C. 潜在的な Salesforce ソリューションをプレビューし、各オプションについて関係者からフィードバックを収集して、プロジェクトの方向性を通知します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストが利害関係者との最初の調査会議で行うべきことは、利害関係者と協力して CK の目的、顧客、指標、およびビジネス全体を調査および定義し、プロジェクトの方向性とビジョンを伝えることです。ディスカバリーは、ビジネスの現状を理解し、問題やニーズを特定し、目標や望ましい結果を定義することを目的とした Salesforce プロジェクトのフェーズです。最初の調査会議では、ビジネス アナリストは利害関係者と協力して、CK の使命、ビジョン、価値観、顧客、競合他社、業績指標などのビジネス コンテキストについての共通理解を確立する必要があります。これは、ビジネス アナリストが利害関係者との調整を行うのに役立ちます。Salesforce 導入のための共有ビジョンと戦略。既存のプロセスにおける特定の問題点について話し合い、文書化することは発見の一部である可能性がありますが、最初の会議ではそうではありません。ビジネス アナリストは、プロセスの詳細に入る前に、まず CK のビジネスの全体像を理解する必要があります。潜在的な Salesforce ソリューションのプレビューと関係者からのフィードバックの収集は、発見の一部である可能性がありますが、最初の会議では行われません。ビジネス アナリストは、解決策を提案する前に、まず CK のビジネスの問題やニーズを理解する必要があります。参考文献: ビジネス アナリストは、解決策を提案する前に、まず CK のビジネスの問題やニーズを理解する必要があります。参考文献: ビジネス アナリストは、解決策を提案する前に、まず CK のビジネスの問題やニーズを理解する必要があります。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/collaboratio>

最新問題: 52

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、Sales Cloud のメジャー リリースの要件を把握しています。管理者は、結果として生じたシステム変更を展開しています。品質保証 (QA) チームは、変更をテストする際に課題に直面しました。BA は導入とテストの課題を認識していません。

BA はリリース チームとともにこれらの課題を解決するために何をすべきでしょうか？

- A. メタデータの各セットの変更を、対応するユーザー ストーリーに関連付けます。

B. 機能要件を検証するための詳細なテスト ケースを提供します。

C. ビジネス要件収集セッションに関係者を参加させます。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、メタデータの変更の各セットを対応するユーザー ストーリーに関連付けて、リリース チームと協力してこれらの課題を解決する必要があります。メタデータの変更とは、ユーザーストーリーまたは要件の実装の一環として、Salesforce オブジェクト、フィールド、レイアウト、ワークフローなどの構成またはカスタマイズに加えられる変更です。メタデータの変更をユーザー ストーリーに関連付けると、各ユーザー ストーリーにどのような変更が行われたのか、変更が行われた理由、および変更を行ったユーザーを追跡して文書化するのに役立ちます。これは、展開およびテスト中の混乱、エラー、または競合を回避するのに役立ちます。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/collaboratio>

最新問題: 53

Cloud Kicks の営業チームは、新しい販売手法を展開しています。要求された変更を組み込むために、技術チームと協力するビジネス アナリストは、Opportunity オブジェクトに影響を及ぼし、変更の影響を受ける可能性のあるいくつかの統合を特定します。プロジェクト マネージャーは、ソリューションに単体テスト、コード レビュー、機能テストを含めることを望んでいます。

作業を展開する準備が整っていることを確認するには、プロジェクト チームは何に同意する必要がありますか？

A. 完了の定義

B. ユーザーの受け入れ基準

C. エンティティ関連図

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 54

Universal Containers は、Salesforce で新しいケース管理ソリューションを開発しています。ビジネス アナリストは、機能のニーズを捉えるためにユーザー ストーリーを書き始めました。ユーザー ストーリーの 1 つは次のとおりです。カスタマー ケア担当者は、新しいケースの責任を負い、顧客とコミュニケーションをとり、ハイタッチなカスタマー エクスペリエンスを提供できるようにしたいと考えています。」ユーザー ストーリーのどのコンポーネントが「ハイタッチ カスタマー エクスペリエンスを提供する」ですか？

A. どこ

B. なぜですか

C. 仮定

Answer: (解答を表示する)

説明

「ハイタッチなカスタマー エクスペリエンスを提供する」というコンポーネントは、カスタマー ケア担当者が新しいケースを担当し、顧客とコミュニケーションを取ることで得られるメリットや価値を説明しているため、ユーザー ストーリーの理由の一部となっています。ユーザー ストーリーの人物の部分は「カスタマー ケア担当者」です。これは、その機能から恩恵を受けるユーザーの役割またはペルソナを説明するためです。ユーザー ストーリーのどの部分が「新しいケースを担当し、顧客とコミュニケーションを取ることで得られるメリットや価値を説明している、または必要としている機能を説明しているため」であるかというと、顧客ケア担当者が望んでいる、または必要としている機能を説明しているためです。ユーザー ストーリーの where 部分は、通常、受け入れ基準やワイヤーフレームなどの他のドキュメントや成果物に取り込まれるため、この例には含まれていません。ユーザー ストーリーの仮定の部分は、通常、リスク登録や問題ログなどの他のドキュメントや成果物にキャプチャされるため、この例には含まれていません。参考文献: 1

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/user-sto>

最新問題: 55

技術デモを確認した後、Northern Trail Outfitters の販売リーダー チームは、Sales Cloud の機会管理に関する元の要件に合わせて調整したいと考えています。

ビジネス アナリストは、要求された変更を管理するために何をすべきでしょうか？

- A. ギャップ分析文書とスコープステートメントの仕様を更新します。
- B. 変更管理文書とユーザー受け入れテスト計画を更新します。
- C. 変更リクエストのログを更新し、新しいユーザー ストーリーを作成します。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 56

営業マネージャーは、営業チームが Salesforce での通話の入力に失敗していることに不満を表しています。マネージャーは問題を迅速に解決したいと考えていますが、既存のツールとプロセスの刷新を完了するには時間と予算が限られているため、営業マネージャーはビジネス アナリスト (BA) に推奨事項を求めます。

BA は次に何をすべきでしょうか？

- A. 開発者にカスタム ソリューションのスコープを設定してもらいます。
- B. ユーザーアクティビティの週次レポートをエクスポートします。
- C. AppExchange でサードパーティ アプリを調査します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 57

Universal Containers (UC) は、コンテナに関する情報を標準の Salesforce Product オブジェクトに保存します。UC は、コンテナ製品ラインで色が更新されるときに、すべてのコンテナで [コンテナの色] フィールドが更新されないなどのデータ整合性の問題に対処します。プロジェクトオー

ナーは、以前のコンサルタントが、UC がコンテナを表すためにより正規化されたデータ モデルに移行することを推奨したと述べました。

ビジネス アナリストは、前のコンサルタントの推奨事項について詳しく知るために何を確認する必要がありますか？

- A. エンティティ関係図 (ERD)
- B. 変更要求ログ
- C. システム要件の仕様

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 58

次のアプリケーション マーケットのうち、Salesforce アプリケーションが見つからないのはどれですか？

- A. Google Play
- B. AppExchange
- C. アプリストア

Answer: ([解答を表示する](#))

説明

Salesforce アプリケーションが AppExchange マーケットで見つかりません。AppExchange は Salesforce アプリケーション、コンポーネント、コンサルティング サービスのマーケットプレイスですが、公式の Salesforce アプリケーション自体をホストするわけではありません。

Salesforce アプリケーションは、Android デバイスと iOS デバイスの Google Play マーケットと App Store マーケットでそれぞれ見つけることができます。参考資料:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.appexchange_overview.htm&type=5

最新問題: 59

Cloud Kicks のビジネス アナリスト (BA) は、営業ユーザー向けの既存の商談フローを変更するためのユーザー ストーリーを文書化するのに苦労しています。アーキテクトは、更新されたフローによって影響を受けるコンポーネントの包括的なリストが不足しているという懸念を BA に表明しました。

BA はどのベスト プラクティスに従うべきですか？

- A. ユーザー ストーリーがどのように実装されるか、どのコンポーネントが影響を受けるかについてまったく仮定せずにユーザー ストーリーを記述します。
- B. ストーリーを書く前に、影響を受けるすべてのコンポーネントを調査して文書化するよう開発チームに依頼します。
- C. 変更によって何が影響を受けるかを理解するために、営業ユーザーとの追加の調査セッションをスケジュールします。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 60

Cloud Kicks (CK) のビジネス アナリスト (BA) は、今後の Commerce Cloud Web サイト リリースに向けてユーザー ストーリーを作成しています。技術チームからの要件の 1 つは、今後のプロモーションに向けてストレステストを実行することです。BA は要件をユーザー ストーリーに変換しています。

どのユーザー ストーリーが目標を最も正確に表していますか？

- A. ユーザーとして、CK Web サイトの買い物客が最新のプロモーション中に中断されることなく購入を完了できるようにしたいと考えています。
- B. CK Web サイトの訪問者として、大規模なプロモーション中に中断することなく買い物ができるようにして、スムーズなショッピング体験を提供したいと考えています。
- C. CK Web サイトのサイト管理者として、最新のプロモーション期間中、Web サーバーが平均トラフィック レートの 150% でリクエストを処理できることを確認したいと考えています。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 61

Cloud Kicks の幹部は、Salesforce 組織内の非常に手動のプロセスの最適化を Salesforce 社内スタッフに命じました。

主要な利害関係者に将来の状態を提案する前に、ビジネス アナリストはまず何をすべきでしょうか？

- A. プロジェクトのトレードオフについてエグゼクティブ スポンサーと話し合います。
- B. キックオフ ミーティングを開催して、プロジェクト チームとの期待を設定します。
- C. 技術チームとのプロジェクトの統合を管理します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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

ビジネス アナリストは、新しい顧客と協力して Sales Cloud の実装に取り組んでいます。このプロジェクトのエグゼクティブ スポンサーは会社にとって初めてであり、VP としての役割も初めてです。スポンサーは、9 か月前に収集された前副社長からの機能要件を継承しました。プロジェクトの開始日はまだ決まっていません。スポンサーは、従来の検出プロセスの代わりに、継承された要件を使用したいと考えています。

このアプローチの最大のリスクは何ですか？

- A. 前副社長の要件は新しい役員の要件と異なる場合があります。
- B. 前副社長の要件は Salesforce フレームワークの範囲外です。
- C. 以前の VP の要件は現在のフォーマット標準を満たしていません。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 63

Cloud Kicks (CK) の Salesforce チームは、営業チームのビジネス プロセスを見直しています。ビジネス アナリストはレビュー セッション中に、定量化可能なベンチマークがまだ確立されていないことに気づきました。

既存のプロセスを評価するベンチマークを確立することがベスト プラクティスであるのはなぜですか？

- A. プロセスが古く、新しいソリューションが必要であることを証明します。
- B. プロセスの変更による具体的な影響を示しています。
- C. CK の最も近い競合他社とプロセスを比較します。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 64

Cloud Kicks は、複数の部門や役割の関係者を最新の Salesforce プロジェクトに参加するよう招待しました。プロジェクトに対する各関係者の経験と優先順位は異なるため、チーム内に緊張が生じ、プロジェクトの方向性が明確になりません。

チームがより効果的に連携できるようにするために、ビジネス アナリストは何をすべきでしょうか？

- A. リーダーにプロジェクトのビジョンを共有するよう奨励し、大規模なチームには、リーダーが概説した主要な目的、問題点、要件のみにフィードバックを集中するよう依頼します。
- B. 関係者を率いて、プロジェクトの役割を割り当て、チームがどのように協力し、意見を異にし、信頼を築き、成功を定義するかを概説するチーム合意書を作成します。
- C. 主要なプロジェクトの発見、要件、解決策に関する会議への参加をリーダーのみに限定します。必要に応じて、より大きなチームを参加させて、自分たちの役割に直接/関連する質問に答えてもらいます。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 65

Salesforce ビジネス アナリスト (BA) は最近、Cloud Kicks で Sales Cloud の実装を改善する新しいプロジェクトに参加しました。BA は、顧客に好印象を与える新しい機能をすぐに導入したいと考えています。

BA はどのような措置をとるべきでしょうか？

- A. ページ レイアウトを更新して、最も関連性の高い情報を上部に表示します。
- B. エンタープライズ リソース プランニング (ERP) との統合開発の範囲を設定する
- C. 標準機能をデモし、顧客からフィードバックを引き出します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 66

Cloud Kicks (CK) は、リードから顧客に至るまでのビジネス プロセスを再定義したいと考えています。CK は、販売、マーケティング、顧客間のやり取りを統合して、よりシームレスなエクスペリエンスを提供したいと考えています。ビジネス アナリスト (BA) は、営業とマーケティングの両方からのステップと入力を含む視覚的表現を作成する必要があります。

現在の状態のすべての起動をキャプチャするには、BA はどのツールを使用する必要がありますか？

- A. ジャーニーマッピング
- B. プロセスマッピング
- C. ホワイトボード

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

プロセス マッピングは、ビジネス プロセスの視覚的表現の作成に役立つツールです。プロセスに含まれるステップ、インプット、アウトプット、役割、意思決定を示します。プロセス マッピングは、プロセスの現在の状態を理解し、改善すべき領域を特定し、プロセスの将来の状態を設計するのに役立ちます。BA は、プロセス マッピングを使用して、営業とマーケティングの両方からのステップや入力を含む、リードから顧客に至るまでの現在のビジネス プロセスのあらゆる側面を把握する必要があります。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analysis-process-mapping/Understand-process>

最新問題: 67

Service Cloud の実装に取り組んでいるビジネス アナリスト (BA) は、ユーザー ストーリーをレビューして、効果的に記述されていることを確認しています。

このレビューを完了する際、BA はユーザー ストーリーについて何を確認する必要がありますか？

- A. かなりの詳細が含まれており、技術的な要素に重点が置かれています。
- B. これらは関連する受け入れ基準に依存しており、他のユースケースと重複します。
- C. 簡単に優先順位を付けることができ、正確に推定できるほど小さいです。

Answer: (解答を表示する)

説明

ビジネス アナリストは、ユーザー ストーリーに簡単に優先順位を付けることができ、正確に見積もるのに十分な量であることを確認することで、ユーザー ストーリーが効果的に記述されていることを確認する必要があります。ユーザー ストーリーは、エンド ユーザーまたは顧客の観点から見た機能の短くて簡単な説明です。ユーザー ストーリー

は、Independent、Negotiable、Valuable、Estimable、Small、Testable を表す INVEST 基準に従う必要があります。簡単に優先順位を付けることができ、正確に推定できるほど小さいユーザー ストーリーは、推定可能および小規模の基準を満たす可能性が高くなります。推定可能とは、開発者やテスターがそれを完了するのに必要な労力と時間を見積もるために、ユーザー ストーリーに十分な情報と明確さが含まれている必要があることを意味します。小さいということは、ユーザー

ストーリーがシンプルかつ簡潔である必要があることを意味します。そして、それは1人の開発者または小規模チームによって1回のスプリント内で完了できる必要があります。参考文献:
<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/user-story-creation/write-user-stories>

最新問題: 68

以下のロケール設定のうち、新規ユーザー作成時に選択できないものを選択します。

- A. タイムゾーン
- B. 言語
- C. 労働時間
- D. ロケール

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

勤務時間は、新しいユーザーの作成時に選択できるロケール設定ではありません。勤務時間は、スケジュール設定のために組織レベルまたはリソースレベルで設定されます。タイムゾーン、言語、およびロケールは、新しいユーザーを作成するときに選択できるロケール設定です。参考文献:
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.users_add.htm&type=5

最新問題: 69

ビジネスアナリストは、新しいエクスペリエンスサイトの探索セッション中に、信頼性を確立し、関係者との隠れた共感を確立するためにどの手順を実行する必要がありますか？

- A. ワークショップのスケジュールには、トームゾーンと言語の違いを考慮してください。
- B. 同様の問題を解決した他の企業との取り組みについて説明します。
- C. プロジェクトの目標と追跡する KPI を繰り返します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 70

ビジネスアナリストはストーリーテリングを使用して、Salesforce ソリューションのビジョンをビジネス関係者に伝えています。

BA はビジネス関係者に対するソリューションの最初のデモでどのストーリーテリング手法を使用する必要がありますか？

- A. ビジネス上の課題におけるバグや問題点を特定するフィードバックのテストからの視点を強調します。
- B. 開発チームがビジネス上の課題を解決できることを示す、共感できる人物からの視点を提供します。
- C. ビジネス要件文書から、ビジネス課題に基づいてアーキテクチャ上の懸念事項に対処する観点を説明します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 71

Cloud Kicks は、カスタマー エクスペリエンスを向上させるためにサポート プロセスを刷新する必要があり、Service Cloud チームにビジネス アナリスト (BA) と協力するよう依頼しました。BA は、すべての関係者との最初のライブ プロセス マッピング セッションをスケジュールし、次のカレンダー応答を受け取りました。

Stakeholder Role	Response
Expert Agent	Yes
Team Leader	Yes
Service Admin	No
Case Solver	Yes

BAは何をすべきでしょうか？

- A. ワークショップをキャンセルし、関係者全員が参加できる日に再スケジュールします。
- B. 参加可能な関係者とともに、予定どおりにワークショップを進めます。
- C. ワークショップの前に、各関係者と 1 対 1 の図表セッションを開催します。

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 72

Cloud Kicks での Service Cloud の実装中に、ビジネス アナリスト (BA) がユーザー受け入れテストをレビューし、要求された機能と矛盾する結果を特定しました。テストにはエラーはありませんでしたが、ビジネス関係者はレポートとレイアウトの値が間違っていると指摘しました。画面数は予想外でした。

BA は次に何をすべきでしょうか？

- A. ビジネス プロセスを分解してモデル化し、新しい値を計算するためのテスト手順を特定します。
- B. 基礎となる実装に改善を加える必要があるかどうかを判断するためのテストからの推奨事項を提示します。
- C. テストを再度実行し、スクリプトが期待を反映し、ビジネス プロセスが機能と一致していることを確認します。

Answer: [B \(メッセージを残す\)](#)

最新問題: 73

営業チームは新しい販売手法を学んでいます。経営陣は、Salesforce の機会を方法論に合わせたと考えています。

ビジネス アナリストが Opportunity オブジェクトの徹底的な見直しを始めるために取るべき最初のステップは何ですか？

- A. Salesforce でステージを設定します。
- B. 現在のビジネスプロセスを理解します。
- C. 新しいレポートとダッシュボードを作成します。

Answer: [B \(メッセージを残す\)](#)

最新問題: 74

ソリューションのユーザー受け入れテスト (UAT) に合格しました。コードレビュープロセス中に、技術チームは、Apex コードが Salesforce コーディング標準を満たしていないことを発見しました。これにより、長期にわたる保守が困難になり、パフォーマンスの問題が発生する可能性があります。ビジネス アナリストは、これが実稼働への展開を妨げる問題であると特定しました。これはアジャイル手法のどの原則に違反しますか？

- A. 完了の定義
- B. 反復開発
- C. スプリントの振り返り

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 75

Universal Containers (UC) は、Salesforce の最適化を支援するために実装パートナーと提携しています。プロジェクト開始から数週間後に、パートナーからの新しいビジネス アナリスト (BA) が UC 利害関係者に紹介されました。BA は、各利害関係者の役割と貢献度を把握するようになりました。しかし、BA は 1 つ失敗し、少し恥ずかしい思いをしました。BA は利害関係者との信頼を築くために何をすべきでしょうか？

- A. 傷つきやすくなり、自分の間違いを認めます。
- B. 他の間違いを避けるために、さらに努力することを約束します。
- C. すぐに上司に助けを求めてください。

Answer: ([解答を表示する](#))

説明

ビジネス アナリストが間違いを犯した後に利害関係者との信頼を築くための最良の方法は、弱みを持ち、自分の間違いを自分のものにすることです。これは、誠実さ、謙虚さ、説明責任、そして間違いから学ぶ意欲を示します。

何が問題だったのか、どのように修正するのかを認識せずに、他の間違いを避けるためにさらに努力すると約束することは、防御的または非現実的に聞こえるかもしれません。関係者と最初に問題を解決しようとせずに、すぐに上司に助けを求めることは、絶望的または専門的ではないと思われるかもしれません。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/collaboratio>

最新問題: 76

Cloud Kicks のデジタル変革の一環として、企業のリーダーたちは、顧客サービスとサポートのための CRM プラットフォームとして Service Cloud を採用することを決定しました。執行役員はこの取り組みを支持していますが、エンドユーザーは納得しておらず、現在のプラットフォームに留まりたいと考えています。

ビジネスアナリストはエンドユーザーの協力を得るために何をすべきでしょうか？

- A. エンド ユーザーに共感を持って対応し、ニーズに対応します。エンドユーザーのニーズを技術要件に変換します。そして、ソリューションを実装するためにプロジェクトを開発者に提供します。

B. 断定的な影響力のあるスタイルを使用します。権威と専門知識を実証する。プロジェクトの目的の概要を説明します。そして、決定が下されたことと、変更を加える時間が経過したことをエンドユーザーに確実に知らせます。

C. 主要な利害関係者を特定し、信頼できるアドバイザーとして彼らとの関係を構築します。新しいソリューションの設計に関係者とエンドユーザーを巻き込みます。ビジネスチームと技術チームの間の連絡役として機能します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネスアナリストがエンドユーザーの協力を得る最善の方法は、主要な利害関係者を特定し、信頼できるアドバイザーとして彼らとの関係を築くことです。新しいソリューションの設計に関係者とエンドユーザーを巻き込みます。ビジネスチームと技術チームの間の連絡役として機能します。これは、顧客のニーズと期待を理解し、価値とメリットを実証し、コミュニケーションとフィードバックを促進するのに役立ちます。

エンドユーザーに共感を持って対応し、ニーズに対応します。エンドユーザーのニーズを技術要件に変換します。また、ソリューションを実装するためにプロジェクトを開発者に提供することは、抵抗の根本原因に対処したり連携を確保したりすることなく、あまりにも受動的または消極になる可能性があります。自己主張的な影響力のあるスタイルを使用する。権威と専門知識を証明する。プロジェクトの目的の概要を説明します。また、決定が下され、変更を加える時間が経過したことをエンドユーザーに確実に知らせることは、信頼や信頼関係を築かなければ、攻撃的または権威的になりすぎる可能性があります。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/collaboratio>

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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: 77

ノーザントレイルアウトフィッターズのビジネスアナリスト(BA)は、Salesforceを使用して顧客の返品を処理するプロセスの改善に貢献しています。BAは、改善すべき領域を特定するために現状のプロセスマップを完成させました。

BAは、将来の状態返品処理プロセスのアイデアを大規模なプロジェクトチームに提示する予定です。

BA は、共感を呼び、議論、フィードバック、アイデアを促す方法でチームに何を提示すべきでしょうか？

- A. 特定のビジネス成果のプロトタイプ
- B. 注釈付きの詳細な技術文書
- C. ペルソナを使用して潜在的な解決策を説明するストーリー

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

BA が、将来の状態の返品処理プロセスに関するアイデアを、共感を呼び、議論、フィードバック、アイデアを促す方法でチームに提示するための最良の方法は、ペルソナを使用したストーリーを使用して、潜在的な解決策を説明することです。ストーリーは、特定の目標を達成するためにユーザーがシステムまたはプロセスとどのように対話するかを説明する物語です。ペルソナは、実際のデータと調査に基づいて、システムまたはプロセスの典型的なユーザーを架空に表現したものです。ペルソナを含むストーリーを使用すると、次のことが役立ちます。

チームと関係を築く: これは、潜在的なソリューションがユーザーの実際のニーズと問題点にどのように対処するか、ユーザーのエクスペリエンスと満足度をどのように向上させるかを示すのに役立ちます。

ディスカッション、フィードバック、アイデアを招待する: これは、インタラクティブかつ協力的な方法でチームを参加させるのに役立ち、潜在的な解決策についての意見、提案、懸念事項を共有することを奨励します。

参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analysis-user-stories/write-user-stories>

最新問題: 78

Cloud Kicks は、カスタマー エクスペリエンスを向上させるためにサポート プロセスを刷新する必要があり、Service Cloud チームにビジネス アナリスト (BA) と協力するよう依頼しました。BA は、すべての関係者との最初のライブ プロセス マッピング セッションをスケジュールし、次のカレンダー応答を受け取りました。

Stakeholder Role	
Expert Agent	Yes
Team Leader	Yes
Service Admin	No
Case Solver	Yes

BAは何をすべきでしょうか？

- A. ワークショップをキャンセルし、関係者全員が参加できる日に再スケジュールします。
- B. 参加可能な関係者とともに、予定どおりにワークショップを進めます。
- C. ワークショップの前に、各関係者と 1 対 1 の図表セッションを開催します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 79

ビジネス アナリスト (BA) は、ユニバーサル コンテナが Service Cloud でのケースの割り当てを自動化していることを発見しました。UC は、ケース割り当てルールを使用して、ケースを事前定義されたチームにルーティングします。UC 指導チームは、ケースの転送方法を改善したいと考えています。

一般的な障害を解決するために BA は何を推奨すべきですか？

- A. ケースのエスカレーションを最小限に抑え、解決までの時間を短縮します。
- B. ケース割り当てルールからオムニチャネルに移行します。
- C. 現在のケース割り当てプロセスを文書化します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

問題の解決を支援するために BA がとるべき最初のステップは、現在のケース割り当てプロセスを文書化することです。現在のケース割り当てプロセスを文書化するには、Service Cloud のケース割り当てルールを使用して、事前定義されたチームにケースがどのようにルーティングされるかを視覚的に表現する作成が含まれます。現在のケースの割り当てプロセスを文書化すると、次のことが役立ちます。

ケースの割り当ての仕組みを理解する: これは、ケースの割り当てに含まれるステップ、入力、出力、役割、意思決定、ロジック、およびそれらがケースの解決と顧客満足度にどのように影響するかを特定するのに役立ちます。

ギャップや改善の機会を特定する: これは、ケース割り当てルールの長所と短所を分析し、そのパフォーマンスと有効性を測定し、強化または最適化できる領域を見つけるのに役立ちます。

潜在的なソリューションまたはオプションを評価する: これは、ケース割り当てルールを改善するさまざまな方法、またはオムニチャネルや Einstein ケースルーティングなどの代替方法を使用するさまざまな方法を比較し、それらの実現可能性、メリット、リスク、影響を評価するのに役立ちます。他のオプションは無関係であるか、正しくありません。

オプション A は解決に役立ちません

最新問題: 80

Universal Container は、採用ライフサイクルを管理するための Salesforce アプリケーションを構築したいと考えています。プロジェクト リーダーは、主要な採用ステップと関係者を視覚的な形式で特定したいと考えています。

ビジネス アナリストは要件を満たすために何をすべきでしょうか？

- A. エンティティ関連図を作成します。
- B. ビジネスプロセスをマッピングします。
- C. 部門の手順を確認し、組織図を参照します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 81

Universal Containers (UC) のデータ サイエンス チームは、Salesforce 内の営業チームのデータを分析するように依頼されました。データ サイエンス チームは研究の初期段階で、データ品質に関

する懸念を発見しました。UC は、この懸念に対処するためにビジネス アナリスト (BA) を導入しました。

BA は最初の発見段階で最初に何をすることに重点を置くべきですか？

- A. 営業チームを監視して、アカウントと商談にデータを入力するプロセスを観察します。
- B. データ サイエンス チームによって報告されたデータ品質の問題を理解し、文書化します。
- C. ビジネス ニーズを正確に理解するために経営幹部チームと会合します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 82

ノーザントレイル アウトフィッターズは、Service Cloud の実装をサポートする新しいチームを設立し、どのワークフローを使用するかを検討しています。

ビジネス アナリストはどのシナリオでカンバンを推奨すべきでしょうか？

- A. 仕事は通常プロジェクトベースであり、より小さな部分に分割できます。
- B. 作業には、即時の停止処理を必要とするプラットフォームのサポートが含まれます。
- C. 作業は予測可能ですが、十分な計画が欠けている場合があります。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

カンバンは、作業の視覚化、進行中の作業の制限、フローの管理、ポリシーの明確化、フィードバック ループの実装、共同での改善、実験的な進化 (カイゼン) に焦点を当てたアジャイルな方法論です。カンバンは、作業が一般にプロジェクト ベースであり、依存関係やボトルネックなしにさまざまなチーム メンバーが迅速かつ独立して完了できる小さな部分に分割できるシナリオに適しています。カンバンでは、作業のさまざまな段階 (バックログ、実行中、完了など) を表す列を含むボードと、個々の作業項目 (タスク、機能、バグなど) を表すカードを使用します。カンバンは、チームの進捗状況の監視、問題の特定、作業の優先順位付け、リソースの最適化、品質の向上、無駄の削減、効率の向上、より迅速な価値の提供、変化するニーズへの適応などに役立ちます。

最新問題: 83

ノーザントレイル アウトフィッターズの製品開発チームは、Salesforce 内で小売業の新規従業員を採用するためのプロセスを作成しています。ビジネス アナリスト (BA) は、電子メール アンケートを使用してオンボーディング チームの数人のメンバーにインタビューし、現状のプロセス マップを作成します。プロセス マップをオンボーディング チーム全体に提示した後、BA はそれが間違っているというフィードバックを受け取ります。

製品開発チームにオンボーディング チームのプロセスに関するより正確な情報を提供するには、BA は何をすべきでしょうか？

- A. アンケートのフィードバックを再度確認して、既存のオンボーディング プロセスの問題点をよりよく理解します。
- B. ライブ ワークショップでプロジェクトの主要な関係者と会い、現在および望ましいオンボーディング プロセスについて合意を形成します。

C. 各チーム メンバーと個別にインタビューを実施し、既存のオンボーディング プロセスに関する詳細情報を収集します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 84

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、Experience Cloud を実装するためのディスカバリ セッションを実施しています。主要な関係者が集まりました。ユーザーストーリーが書かれています。

BA は次に何をすべきでしょうか？

A. テスト スクリプトを作成します。

B. 許容基準を定義します。

C. スプリントのスケジュールを計画します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

説明

次に BA は受け入れ基準を定義する必要があります。これは、承認基準が、ユーザー ストーリーが完了したとみなされるために満たさなければならない特定の要件であるためです。受け入れ基準は関係者と協力して定義する必要があります、明確、簡潔、測定可能である必要があります。

受け入れ基準が定義されると、BA はテスト スクリプトの作成を開始できます。テスト スクリプトは受け入れ基準に基づいている必要があります、ユーザー ストーリーが完了したとみなされるために必要なすべての機能をテストする必要があります。

テスト スクリプトが作成された後、BA はスプリント スケジュールの計画を開始できます。スプリント スケジュールは、書かれたユーザー ストーリーに基づいている必要があります、各ユーザー ストーリーがいつ完了するかタイムラインを含める必要があります。

BA は、スプリントのスケジュールがまだ決まっていないことにも留意する必要があります。柔軟性があり、必要に応じてスケジュールを調整できることが重要です。これは、スプリント中に状況が変化する可能性があり、BA はこれらの変化に適応できる必要があるためです。

最新問題: 85

ビジネス アナリスト (BA) は、Northern Trail Outfitters の営業チーム向けの新しい Sales Cloud 機能リクエストに取り組んでいるときに、サービス チームに影響を与える可能性のあるワークフローを発見しました。営業部長は BA に対し、サービスへの影響は最小限であると保証します。

BA は次にどのステップをとるべきですか？

A. サービス チームとの取り組みと影響を確認し、チーム全体で要件を調整するように努めます。

B. 営業担当者が定義した取り組みを継続し、バックログ項目を追加して、将来のサービスへの影響を確認します。

C. 営業担当者が定義した取り組みに優先順位を付け、ディレクターにサービスへの影響を検討するよう依頼します。。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、別のチームに影響を与える可能性のあるワークフローを発見した場合、そのチームでの取り組みと影響を確認し、チーム全体で要件を調整するように努める必要があります。他のチームへの影響を無視または最小限に抑えると、要件の欠落、ソリューションの矛盾、品質の低下、コストの増加、顧客満足度の低下につながる可能性があるためです。ビジネス アナリストは、両方のチームと協力して、ニーズ、期待、依存関係、制約を理解し、両方のチームに価値を提供するためにそれらのバランスをとる方法を見つける必要があります。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/collaboratio>

最新問題: 86

Universal Containers の開発チームは、現在のスプリントに追加するいくつかのストーリーを検討しています。

チームは、Opportunity の電子メール アラートに関する特定のストーリーで問題を抱えており、どのタイプのテストが必要かがわかりません。

チームにさらに明確な情報を提供するために、ビジネス アナリストは何を確認および修正する必要がありますか？

- A. 完了の定義
- B. ユーザーのペルソナ
- C. 合格基準

Answer: C (メッセージを残す)

説明

BA がチームに明確性を提供するためにレビューおよび改訂する必要がある文書は、承認基準です。

受け入れ基準は、ユーザー ストーリーまたはスプリントがユーザーまたは関係者に受け入れられるためにどのような条件や要件を満たす必要があるかを定義するステートメントです。受け入れ基準は、ユーザー ストーリーまたはスプリントの範囲、機能、品質を明確にし、行われた作業のテストと検証の基礎を提供し、それがユーザーのニーズと期待を満たしていることを確認するのに役立ちます。商談電子メール アラートに関するユーザー ストーリーの受け入れ基準を確認および修正することで、BA はどのような種類のテストが必要かについてチームにさらに明確に提供できます。参考資料: <https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules>

最新問題: 87

Cloud Kicks の営業担当副社長は、リードの認定プロセスを合理化してチームの生産性を向上させ、目標を達成できるようにしたいと考えています。ビジネス アナリスト (BA) がプロジェクトに割り当てられ、営業チームとマーケティング チームによる適格なリードの定義の間の乖離を特定しました。

BA は何に焦点を当てるべきですか？

- A. 各チームの過去のリード データをマッピングし、類似点を強調するカートを構築する
- B. チームのスキルと経験を評価して、どうすれば連携をより良くできるかを判断します。

C. 意見の相違を解決するために、両チームとの終日コラボレーション ワークショップをスケジュールします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストは、相違点を解決するために、両チームとの終日のコラボレーション ワークショップをスケジュールすることに重点を置く必要があります。これにより、チームは、適格なリードとは何か、またリードの適格性評価プロセスを改善するためにどのように協力できるかについて共通の理解を得ることができます。

その答えを裏付ける、Salesforce Certified Business Analyst のドキュメントとリソースからの追加の詳細を次に示します。

各チームの過去のリード データをマッピングし、類似点を強調するグラフを作成することは、チーム間の断絶を解決するのに効果的ではない可能性があります。これは、適格なリードとは何かについてチームによって異なる定義があり、データではこれらの違いを解決できない可能性があるためです。

チームのスキルや経験を評価して、チーム間の連携をより良くする方法を決定することは、チーム間の断絶を解決するのに効果的ではない可能性があります。これは、適格なリードとは何かについてチームによって異なる定義がある可能性があり、評価によってこれらの定義が変更される可能性が低いからです。

両チームの意見の相違を解決するために、両方のチームとの終日のコラボレーション ワークショップをスケジュールすることが、チーム間の断絶を解決するのに最も効果的です。これは、ワークショップにより、チームが適格なリードとは何か、またリードの適格性を評価するプロセスを改善するためにどのように協力できるかについて共通の理解を得ることができるからです。結論として、ビジネス アナリストは、相違点を解決するために、両チームとの終日のコラボレーション ワークショップをスケジュールすることに重点を置く必要があります。これにより、チームは、適格なリードとは何か、またリードの適格性評価プロセスを改善するためにどのように協力できるかについて共通の理解を得ることができます。

最新問題: 88

Salesforce ビジネス アナリスト (BA) は最近、Cloud Kicks で Sales Cloud の実装を改善する新しいプロジェクトに参加しました。BA は、顧客に好印象を与える新しい機能をすぐに導入したいと考えています。

BA はどのような措置をとるべきでしょうか？

- A. 標準機能をデモし、顧客からフィードバックを引き出します。
- B. ページ レイアウトを更新して、最も関連性の高い情報を上部に表示します。
- C. エンタープライズ リソース プランニング (ERP) との統合開発の範囲を定める

Answer: A ([メッセージを残す](#))

説明

新しい機能を迅速に導入して顧客に好印象を与えるためにビジネス アナリストがとるべき行動は、標準機能をデモし、顧客からフィードバックを引き出すことです。標準機能のデモとは、大規

模なカスタマイズや開発を必要とせずに、Sales Cloud が顧客のニーズや期待を満たすすぐに使える機能をどのように提供できるかを顧客に示すことを意味します。フィードバックを引き出すとは、Sales Cloud が販売プロセスやパフォーマンスをどのように改善できるかについて顧客に意見や提案を求めることを意味します。標準機能のデモを行ってフィードバックを引き出すことで、Sales Cloud の価値と利点を実証し、ソリューションの設計と提供に顧客を関与させて関与させるだけでなく、新機能を迅速に導入して顧客に感動を与えることができます。参考文献:
<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/customer-di>

最新問題: 89

Universal Containers (UC) では、アカウントプランを作成するために Quip テンプレートが必要です。UC のビジネス アナリストは、この取り組みの要件を文書化する任務を負っています。ビジネス要件収集セッションの 1 つで、営業マネージャーは、新しいテンプレートがユーザーフレンドリーであり、アカウント チームのみがアクセスできることが重要であると指摘しました。この要件を満たすオプションはどれですか？

- A. テンプレートをユーザーフレンドリーにし、アカウント チームのメンバーのみがアクセスできるようにします。
- B. アカウント チームのメンバーがアクセスできます。
- C. 営業マネージャーがテンプレートを使いやすいものにできます。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 90

ノーザン トレイル アウトフィッターズは、最新の Salesforce プロジェクトのユーザー受け入れテスト (UAT) フェーズに入る準備を進めています。ビジネス アナリスト (BA) は、UAT プロセスの一環として、ビジネスからの承認を求め、文書化する予定です。BA はどの承認を求める必要がありますか？

- A. 機能要件、個々のテスト ケースの機能、および最終的な稼働日
- B. 実装するテスト ケース、ユーザー ストーリー、最終的な運用開始日
- C. 実装するテスト ケース、個々のテスト ケースの機能、最終的な運用開始日

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 91

Cloud Kicks (CK) は、Service Cloud 上のカスタマー サービス エージェントのユーザー エクスペリエンスを強化して、サービス レベル アグリーメントを効果的に満たせるようにしたいと考えています。CK には将来の状態に対するビジョンがありますが、それを達成する方法を理解する必要があります。この目標を支援するために、ビジネス アナリスト (BA) が割り当てられています。BA は要件を満たすためにどのタイプの文書を使用する必要がありますか？

- A. 変更管理
- B. ユースケース
- C. ギャップ分析

Answer: ([解答を表示する](#))

説明

ギャップ分析は、プロセスまたはシステムの現在の状態と望ましい将来の状態を比較し、何を変更または改善する必要があるかを特定し、ギャップを埋めるためのアクションやソリューションを推奨する文書です。ギャップ分析は、CK が Service Cloud 上のカスタマー サービス エージェントのユーザー エクスペリエンスを向上させ、サービス レベル アグリーメントを効果的に満たす方法を理解するのに役立ちます。変更管理ドキュメントは、プロジェクトのライフサイクル中に変更がどのように計画、実装、伝達、監視、制御されるかなどを概説するドキュメントです。

有効な **Certified-Business-Analyst** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Certified-Business-Analyst 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Certified-Business-Analyst** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Certified-Business-Analyst 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Certified-Business-Analyst 問題集をゲットする人はこちら: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (31530%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: 92

Cloud Kicks は、宣言型変更セット開発を使用して Salesforce カスタマイズを提供します。ビジネス アナリスト (BA) は、プロジェクトのテクニカル リースと協力して、手動移行が必要な変更を追跡します。

BA は各環境でどの変更を手動で行う必要があるかを判断するためにどのリソースを使用する必要がありますか？

- A. 監査証跡のセットアップ
- B. メタデータ カバレッジ レポート
- C. オブジェクト スキーマ ビルダー

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 93

Universal Containers (UC) は Salesforce 組織を使用します。UC は、別の CRM を使用する姉妹会社と合併します。新しい営業チームは、別のプロセスに変更することに消極的です。ビジネス アナリスト (BA) は、コンセンサスを形成し、導入を促進するよう協力するよう求められています。

BA がイニシアチブへの連携を確保するのに有利な立場にあるのはどのグループですか？

- A. エグゼクティブ スポンサーと販売リーダー
- B. パワーユーザーおよびトップ売上高収益者
- C. システム管理者およびプロジェクト マネージャー

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 94

Cloud Kicks のビジネス アナリスト (BA) は、要件収集ワークショップの準備を任されています
.. 今後の Sales Cloud 実装。

BA がプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書はどれですか？

A. 詳細なプロセス マップ

B. バリューストリームマップ

C. サプライヤー、インプット、プロセス、アウトプット、顧客 (SIPOC) マップ

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書は、SIPOC (サプライヤー、インプット、プロセス、アウトプット、顧客) マップです。SIPOC マップは、サプライヤー、インプット、アウトプット、顧客などのプロセスの主要な要素を示す高レベルのプロセス マップです。SIPOC マップは、何がプロセスをトリガーするのか、プロセスのインプットとアウトプットは何か、プロセスに誰が関与しているか、プロセスの影響を受けるのか、プロセスの期待や要件は何かを特定することで、プロジェクトの範囲と境界を定義するのに役立ちます。。SIPOC マップは、関係者やスポンサーとのコミュニケーションや範囲の検証にも役立ちます。詳細なプロセス マップは、ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書ではありません。詳細なプロセス マップは、手順を示す図です。プロセスに含まれるアクティビティと意思決定。詳細なプロセス マップは、プロジェクトに関係する誰もが簡単に理解できる明確かつ簡潔な方法で既存のプロセスを文書化するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。バリューストリーム マップは、ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書ではありません。バリューストリーム マップは、マテリアルと情報の流れ、付加価値のある活動とそうでない活動、プロセスに含まれるサイクル タイムと待ち時間を示す図です。バリューストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献: 詳細なプロセス マップは、プロジェクトに関係する誰もが簡単に理解できる明確かつ簡潔な方法で既存のプロセスを文書化するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。バリューストリーム マップは、ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書ではありません。バリューストリーム マップは、マテリアルと情報の流れ、付加価値のある活動とそうでない活動、プロセスに含まれるサイクル タイムと待ち時間を示す図です。バリューストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献: しかし、それはプロ

プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。バリュー ストリーム マップは、ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書ではありません。バリュー ストリーム マップは、マテリアルと情報の流れ、付加価値のある活動とそうでない活動、プロセスに含まれるサイクル タイムと待ち時間を示す図です。バリュー ストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献: しかし、それはプロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。バリュー ストリーム マップは、ビジネス アナリストがプロジェクトの範囲を定義するのに最も有益な文書ではありません。バリュー ストリーム マップは、マテリアルと情報の流れ、付加価値のある活動とそうでない活動、プロセスに含まれるサイクル タイムと待ち時間を示す図です。バリュー ストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献: 付加価値のあるアクティビティと付加価値のないアクティビティ、プロセスに含まれるサイクル タイムと待機時間。バリュー ストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献: 付加価値のあるアクティビティと付加価値のないアクティビティ、プロセスに含まれるサイクル タイムと待機時間。バリュー ストリーム マップは、プロセス内の無駄、非効率、改善の機会を特定するのに役立ちますが、プロジェクトの範囲や境界を定義するのには役立ちません。参考文献:

https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/business-analyst_skills-strategies/explore-techniques-i

最新問題: 95

Salesforce 情報技術 (IT) チームは、Customer 360 を実装するための部門横断的なプロジェクト用のソリューションをサンドボックスに構築しました。ユーザー受け入れテスト (UAT) の時期が来ました。

UAT におけるビジネス アナリストの役割は何ですか？

- A. IT 部門がコード関連のシナリオに集中できるように、標準機能を使用して要件の構築を支援します。
- B. IT 部門が要件に基づいて結果を出せるように、ユーザー ストーリーを文書化し、ビジネス ニーズを明確にします。
- C. 利害関係者の参加を調整し、シナリオが失敗した場合にチームに通知することで、IT 部門は本番稼働前に潜在的な問題を解決できます。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

UAT におけるビジネス アナリストの役割は、利害関係者の参加を調整し、シナリオが失敗したときにチームに通知して、IT 部門が稼働前に潜在的な問題を解決できるようにすることです。ビジネス アナリストは、すべての利害関係者がそれぞれの役割と責任に従ってソリューションのテストに関与し、従事していることを確認することで、UAT を促進する責任があります。ビジネス アナリストは、テスト中に検出された問題やバグを追跡し、解決のために IT チームに通知することで、UAT の進行状況と結果を監視および報告する責任もあります。UAT におけるビジネス アナリ

ストの役割は、ソリューションが運用環境に展開される前に、すべての関係者の要件と期待を満たしていることを確認することです。参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/user-acceptance-testing-video/learn-about-user-acceptance>

最新問題: 96

Universal Containers のビジネス アナリスト (BA) は、Salesforce 顧客データ プラットフォーム (CDP) の新しい実装のユーザー ストーリーを調べ、それが大きすぎることに気付きました。BA は、大規模なドライをより小さなストーリーに分割することを推奨しています。これにより、後続の AC の将来の労力レベルが軽減されます。

ユーザーストーリーを細分化することで、どのアクティビティが大きな影響を受けるでしょうか?

- A. 推定
- B. 合格基準
- C. ペルソナの定義

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 97

ノーザン トレイル アウトフィッターズのビジネス アナリスト (BA) は、インサイド セールス チームからリクエストされた Sales Cloud アップデート用の新しいユーザー ストーリーを作成するように依頼されました。BA は次のようなストーリーを作成しました。

「ユーザーとして、販売内容をより適切に調整することで効率を高め、成約率を向上させるために、顧客の購入履歴の詳細を可視化する必要があります。」BA はこのストーリーを作成する際にどのような間違いを犯しましたか?

- A. 目標は未定義です。
- B. ニーズは定義されていません。
- C. ペルソナは未定義です。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 98

Cloud Kicks のビジネス アナリスト (BA) は、経営陣と人事 (HR) チーム向けの採用アプリを構築するプロジェクトを管理しています。人事ディレクターは、チームが採用プロセスをより効率的に進めるためにアプリを活用したいと考えています。BA は、プロジェクトに関心を持つすべての人々をよりよく理解するために、ステークホルダー ホイールを設計します。

BA はステークホルダーの中で MR ディレクターをどのレベルの影響力を持つべきですか?

- A. エンタープライズ
- B. プロジェクト
- C. スポンサー

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 99

Cloud Kicks の幹部は、Salesforce 組織内の非常に手動のプロセスの最適化を Salesforce 社内スタッフに課しました。将来の状態を主要な関係者に提案する前に、ビジネス アナリストはまず何をすべきでしょうか？」

- A. 技術チームとのプロジェクトの統合を管理します。
- B. プロジェクトのトレードオフについてエグゼクティブ スポンサーと話し合います。
- C. キックオフ ミーティングを開催して、プロジェクト チームとの期待を設定します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

説明

将来の状態を主要な関係者に提案する前に、ビジネス アナリストが最初に行うべきことは、キックオフ ミーティングを開催してプロジェクト チームとの期待を設定することです。キックオフ ミーティングは、プロジェクトのビジョン、目標、範囲、役割、責任、コミュニケーション計画、成功基準を確立するのに役立つため、Salesforce プロジェクトを開始するための重要なステップです。キックオフ ミーティングは、プロジェクト チームのメンバー間の信頼関係を構築するだけでなく、プロジェクトの実施に影響を与える可能性のある潜在的なリスクや問題を特定するのにも役立ちます。

参考文献:

<https://trailhead.salesforce.com/content/learn/modules/salesforce-business-analyst-certification-prep/project-initi>

最新問題: 100

ビジネス アナリスト (BA) は要件を文書化する過程にあります。BA は次のようなユーザー ストーリーを書きました。

「営業チームのマネージャーとして、Sales Cloud 上のレポートにアクセスして、チームの日々の活動が設定された目標を達成しているかどうかを評価できる機能が必要です。」このユーザー ストーリーに最も適切な承認基準はどれですか？

- A. 営業チームのパフォーマンスを監視できる
- B. 販売レポートの実行ボタンをクリックできるようになりました。
- C. 営業チームのレポートを閲覧できる

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

説明

受け入れ基準は、ユーザー ストーリーが完了し、ユーザーの期待を満たしていることを確認する方法を定義するステートメントです。解決策を見つける際の創造性や革新性を制限しないように、目標を達成する方法を規定するのではなく、ユーザーの目標に合わせるべきです。また、受け入れ基準は、シナリオやテスト ケースなどの手法を使用して簡単に検証できるように、小さくてテスト可能なものである必要があります。合格基準

「営業チームのパフォーマンスを監視できる」は、Sales Cloud 上のレポートにアクセスすることでどのような結果を達成する必要があるかを説明しているため、このユーザー ストーリーに最も適しています (ユーザー ストーリーの理由の部分)。販売レポートで [実行] ボタンをクリックできること」という承認基準は、Sales Cloud 上のレポートにアクセスして何を達成する必要がある

か (ユーザー ストーリーのどの部分) に焦点を当てるのではなく、ソリューション情報が含まれているため、適切ではありません。営業チームのレポートを表示できる」という合格基準は、あまりにも曖昧であり、どのような種類のレポートやどのような情報を表示する必要があるのかを指定していないため、適切ではありません。参考文献: 1

<https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/user-acceptance-testing-video/learn-about-user-accept>

最新問題: 101

Cloud Kicks のビジネス アナリスト (BA) は、見積が受け入れられたときにアカウントと商談の所有者に通知するレコードトリガーのフローをリリースするためのユーザー受け入れテスト (UAT) セッションの準備をしています。

ソリューションが要件を満たしていることを確認するために、BA は UAT 中に何をすべきですか？

- A. ソリューション アーキテクトと協力して、サンドボックスで単体テストを実行します。
- B. 対象分野の専門家と協力して、サンドボックスで UAT を実行します。
- C. 品質保証 (QA) チームと協力して、サンドボックスで UAT を実行します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

Valid Certified-Business-Analyst Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing Certified-Business-Analyst Exam! GoShiken.com now offer the **newest Certified-Business-Analyst exam dumps**, the GoShiken.com Certified-Business-Analyst exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Certified-Business-Analyst dumps with Test Engine here:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Certified-Business-Analyst-mondaishu.html> (315 Q&As Dumps, **30%OFF** Special Discount: **Freepdfdumps**)