

Salesforce.Plat-Admn-201.v2026-07-14.q94

試験コード:	Plat-Admn-201
試験名称:	Salesforce Certified Platform Administrator
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	94
バージョン:	v2026-07-14
アクセス数:	181
ページビュー数:	940
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Plat-Admn-201.v2026-07-14.q94-mondaishu.html	

最新問題: 1

営業マネージャーは、商談の段階に基づいて重要な値を明らかにするために、どのような施策を実施できるかを知りたいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどのツールを使用すべきでしょうか？

- A. ワークフロールール
- B. パスキーフィールド
- C. 機会プロセス
- D. ダイナミックフォーム

Answer: B (メッセージを残す)

オポチュニティパスは、営業担当者が販売サイクルの各段階を順を追って理解できるよう導く視覚的なツールです。

管理者にとって最も強力な機能の1つは、各ステージごとにキーフィールドを定義できることです。たとえば、商談が「発見」ステージにある場合、管理者は「予算」や「意思決定者」などのフィールドを表示するように選択できます。商談が次の段階に進むと、

「交渉」では、パスを設定して「契約条件」と「割引率」を表示させることができます。これにより、担当者はプロセスの適切なタイミングで最も関連性の高いデータを入力および確認するよう促されます。ダイナミックフォーム (オプションD) はメインレコードページのフィールドを表示または非表示にできますが、パスはレコードの上部にこの情報を販売方法に直接関連付けた形で整理します。ワークフロールール (オプションA) は、ユーザーインターフェイスを変更できない従来の自動化ツールです。パスキーフィールドを使用すると、営業チームは取引ライフサイクル全体を通して集中力とデータの正確性を維持できます。

最新問題: 2

営業マネージャーは、商談の段階に基づいて重要な値を明らかにするために、どのような施策を実施できるかを知りたいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどのツールを使用すべきでしょうか？

- A. ワークフロールール
- B. パスキーフィールド
- C. 機会プロセス
- D. ダイナミックフォーム

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

商談パスは、営業担当者が販売サイクルの各段階を順を追って進めるための視覚的なツールです。管理者にとって最も強力な機能の1つは、各段階ごとにキーフィールドを定義できることです。たとえば、商談が「発見」段階にある場合、管理者は「予算」や「意思決定者」などのフィールドを表示するように選択できます。商談が「交渉」段階に進むと、パスは「契約条件」や「割引率」を表示するように構成できます。これにより、担当者はプロセスの適切なタイミングで最も関連性の高いデータを入力および確認するように促されます。動的フォーム（オプションD）はメインレコードページのフィールドを表示または非表示にできますが、パスはレコードの上部にこの情報を販売方法論に直接関連付けた形で整理します。ワークフロールール（オプションA）は、ユーザーインターフェイスを変更できない従来の自動化ツールです。パスのキーフィールドは、営業チームが商談ライフサイクル全体を通して集中力とデータの正確性を維持できるようにします。

最新問題: 3

ユニバーサル・コンテナーズ社の営業マネージャーの1人が、数ヶ月間休暇を取る予定です。経営陣は、営業マネージャーが休暇中にSalesforceにログインできないようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、ユーザーが休暇中にログインできないようにするために、どのような対策を講じるべきでしょうか？

- A. 休暇中にユーザーのライセンスを再割り当てする。
- B. プロファイルのログイン時間を変更します。
- C. ユーザーのアカウントを凍結します。
- D. プロファイルのログインIPアドレスを制限します。

Answer: [C \(メッセージを残す\)](#)

ユーザーのログインを一時的に阻止する必要があるものの、そのユーザーの記録、役割、履歴データはそのまま保持する必要がある場合は、ユーザーを凍結するのが最善の方法です。アカウントを凍結すると、ユーザーを「無効化」することなく、システムへのアクセスを即座に停止できます。ただし、ダッシュボードの「実行ユーザー」である場合や、アカウントが無効化されると機能しなくなる可能性のあるアクティブな階層ロジックの一部である場合は、無効化は問題となる可能性があります。凍結は、ユーザーレコード上でワンクリックで簡単に実行できます。ライセンスを再割り当てする場合（オプションA）、まずユーザーを無効化する必要があります。

プロフィールレベルでログイン時間 オプションB)またはIPアドレス オプションD)を変更すると、休暇中のマネージャーだけでなく、そのプロフィールに割り当てられているすべてのユーザーに影響します。凍結機能は、個々のユーザーアクセスを管理するための、対象を絞った一時的な解決策です。

最新問題: 4

Northern Trail Outfitters社は、顧客から受信したメールを自動的にケースとして生成したいと考えています。プラットフォーム管理者は、メールが正しいキューに送信されるようにするにはどうすればよいのでしょうか？

- A. ケースを適切なキューに送信するエスカレーションルールを作成します。
- B. カスタムメールサービスを使用して、ケース作成時に所有者を設定します。
- C. フローを利用して正しいキューを特定し、ケースを割り当てます。
- D. メールが正しいキューに配信されるように、メールtoケースを設定します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

受信メールからケース作成を自動化する最も効率的で標準的な方法は、Email-to-Case を使用することです。Email-to-Case を設定する際、プラットフォーム管理者は「ルーティング アドレス」を設定します。各ルーティング アドレス (support@company.com や billing@company.com など) に対して、管理者はそのアドレス経由で作成されるケースのデフォルトの担当者またはキューを指定できます。これにより、顧客が「Support」アドレスにメールを送信すると自動的に Support キューにルーティングされ、「Billing」アドレスにメールを送信すると Billing キューにルーティングされることが保証されます。この設定は Email-to-Case 設定ページ内で直接処理され、最初の割り当てにエスカレーション ルール (オプション A) や複雑なカスタム フロー (オプション C) を追加する必要はありません。カスタム メール サービス (オプション B) も可能ですが、標準の Email-to-Case 機能の強力なネイティブ機能を考慮すると、これは開発者中心のアプローチであり、一般的には不要です。この仕組みにより、受付プロセスが効率化され、顧客の問題が適切なサービスチームにすぐに把握されるようになります³⁴。

最新問題: 5

Cloud Kicksの営業チームから、カンバンビューの商談カードに表示される2つのフィールドを変更して、カードをより分かりやすくしてほしいという要望がありました。プラットフォーム管理者は、この変更を行うためにどの機能にアクセスすればよいのでしょうか？

- A. レコードタイプ
- B. コンパクトなレイアウト
- C. ページレイアウト
- D. カンバン設定

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce Lightning Experience では、レコードの「ヘッダー」と Kanban ビューのカードに表示される項目は、コンパクトレイアウトによって制御されます。各オブジェクトには

システムデフォルトのコンパクトレイアウトがありますが、プラットフォーム管理者はカスタムレイアウトを作成して、「アカウント名」や「完了日」などの最も重要な情報を優先的に表示できます。管理者は、商談オブジェクトのプライマリコンパクトレイアウトを編集することで、営業チームが Kanban ステージで商談をドラッグ アンド ドロップする際に表示する項目を直接制御できます。ページレイアウト (オプション C) はメインのレコード詳細ページを制御し、Kanban 設定 (オプション D) は列と集計に使用する項目を制御しますが、個々の「カード」の内容は常にコンパクトレイアウトによって決定されます。これにより、ユーザーは個々のレコードを一つ一つ開くことなく、重要な情報を迅速に把握できるようになります。

最新問題: 6

承認プロセスにおいて、ユーザーが承認責任を事前に定義された期間、一時的に別のユーザーに割り当てることができる機能はどれですか？

- A. 承認ルール
- B. キュー
- C. 委任承認者
- D. マネージャー

Answer: C (メッセージを残す)

委任承認者とは、承認リクエストを受け取った際に、個人または管理者が代理で行動するよう指定したユーザーです。これは、休暇などの計画的な不在時に特に便利です。委任承認者はレコードを承認または拒否する権限を持ちますが、リクエストを他のユーザーに再割り当てすることはできません。これは一時的な手動割り当てであり、永続的な役割階層の一部であるマネージャー (オプション D) や、複数のユーザーが承認タスクを共有できるキュー (オプション B) とは異なります。

この方法で一時的なユーザー再割り当てを処理する「承認ルール」(オプション A)。

最新問題: 7

リストビューとカンバンビューで、営業チームが最新の更新情報に基づいて取引の優先順位付けを行えるようにする機能はどれですか？

- A. ビッグディールアラート
- B. レポートフィルター
- C. 取引変更のハイライト
- D. チャンスの道

Answer: C (メッセージを残す)

Deal Change Highlights は Lightning Experience の機能で、営業チームが商談の最近の変更をすばやく特定するのに役立ちます。リストビューと Kanban ビューでは、商談の変更が

「金額」または「完了日」の欄は、変更があった場合は緑色、変更があった場合は赤色の矢印とテキストで7日間強調表示されます。これにより、営業担当者やマネージャーは、個々の

レコードを開くことなく、最近金額やタイミングが変動した取引の優先順位を視覚的に把握できます。

ビッグディールアラート オプションA)は、高額取引に関するメールを送信します。レポートフィルター オプションB)は、一般的なデータ分析に使用します。オポチュニティパス オプションD)は、ユーザーが各段階を順を追って進めるのに役立ちますが、最近のワールドレベルのデータ変更をリスト形式で強調表示する機能はありません。

最新問題: 8

顧客サービス担当者が交換製品の顧客リクエストを処理するのを支援する新しいエージェントが開発されています。このエージェントは、2つの入力を受け取るアクションを呼び出す必要があります。

productId: 交換対象製品の18文字のID

reasonCode: 理由を表す 3 桁のコード

交換

Agentforceの指示に関するベストプラクティスに基づくと、プラットフォーム管理者はこれらの入力に対してどのエージェント指示セットを使用すべきでしょうか？

A. productId の説明：製品の 18 文字の ID。」 reasonCode の説明：数値コード。」

B. productId の説明：製品ID。会話履歴またはユーザーの入力から取得してください。」

reasonCode の説明：3桁の交換理由。製品IDが存在する場合は必須です。」

C. productId の説明: "製品レコードの ID." reasonCode の説明: "理由のコード."

D. productId の説明：製品の 18 文字の ID。会話履歴またはユーザー入力から取得します。必須。」 reasonCode の説明：交換理由を指定する 3 桁のコード。製品 ID が存在する場合にのみ必須です。」

Answer: D ([メッセージを残す](#))

効果的な Agentforce の指示では、データ形式、データのソース、および入力の要件を明確にする必要があります。オプション D は、大規模言語モデル (LLM) の詳細を最も多く提供するため、最適な選択肢です。オプション D では、形式 (18 文字の ID / 3 桁のコード)、ソース (会話履歴またはユーザー入力)、およびロジック / 依存関係 (製品 ID が存在する場合にのみ必要) が指定されています。このレベルの詳細により、エージェントが推測したり、基となる Salesforce アクションに不完全なデータを提供したりすることを防ぎます。オプション A と C は曖昧すぎて、エラーにつながる可能性があります。オプション B はより優れていますが、オプション D にある明示的な「必須」タグと形式の詳細が欠けています。高品質の指示は、エージェントの自然言語理解と Salesforce システムの構造化データ要件との間の契約として機能します。

最新問題: 9

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、顧客から問題に関する電話がかかってきた際に、サービス担当者が同じ質問をできるようにするための画面フローを作成しました。こ

の画面はケースから表示できるようにする必要があります。管理者はこの画面フローをどのように配布すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト
- B. ホームページ
- C. ライトニングページ
- D. コンポーネントフィルター

Answer: C (メッセージを残す)

ケースなどの特定のレコードでスクリーンフローをユーザーに利用可能にするには、プラットフォーム管理者がフローコンポーネントを Lightning レコードページに追加する必要があります。Lightning アプリケーションビルダーを使用すると、管理者はフローコンポーネントをページにドラッグして特定のレコードを選択できます。

リストから「サービスに関する質問」フローを選択します。これにより、サービス担当者が既にケースの詳細を確認しているワークスペースにフローを直接埋め込むことができます。フローをホームページ（オプションB）に配置することもできますが、それでは担当者が必要とするケース固有のコンテキストが提供されません。

ページレイアウト（オプションA）は、標準フィールドと関連リストに使用されますが、動的な画面フローコンポーネントをネイティブにホストするものではありません。コンポーネントフィルタ（オプションD）は、特定の条件に基づいてフローを表示または非表示にするために使用されますが、フローの配信自体はLightningページに配置することで処理されます。

最新問題: 10

Cloud Kicksはリブランディングに取り組んでいます。プラットフォーム管理者は、Salesforceモバイルアプリのどの2つの領域でブランディングをカスタマイズできますか？

- A. アプリのヘッダーカラー
- B. 背景色を記録する
- C. ページロゴの読み込み
- D. ヘッダーの背景色

Answer: C,D (メッセージを残す)

Salesforceモバイルアプリを企業のビジュアルアイデンティティに合わせるために、プラットフォーム管理者はSalesforceモバイルアプリのカスタマイズ設定を通じて、特定のブランディング要素をカスタマイズできます。

ブランディングに利用できる主な領域は以下の2つです。

読み込みページロゴ：これにより、管理者はユーザーがアプリを初めて開いたときに表示される会社のロゴをアップロードできます。

ヘッダーの背景色：管理者は、モバイルインターフェースの上部ヘッダー領域にプライマリブランドカラーを設定できます。

これらの設定により、ユーザーがログインした瞬間から、社内のブランディングと一貫したユーザーエクスペリエンスが実現されます。オプションAとBは誤りです。Salesforceで

は現在、「アプリヘッダー」と「ヘッダー背景」の色を細かく分離したり、「レコードの背景色」を変更したりすることはできないためです。アプリはアクセシビリティと読みやすさのために、標準化された背景色を維持しています。読み込み画面とヘッダーをカスタマイズすることが、モバイルのリブランディングを実装する標準的な方法です。

最新問題: 11

承認プロセスにおいて、承認者としてキューが選択された場合、何が起こりますか？

- A. 記録が承認されるには、キューのメンバー全員の満場一致の承認が必要です。
- B. キューのどのメンバーもレコードを承認または拒否することができ、キューは単一のエンティティとして扱われます。
- C. 承認リクエストについては、キューの所有者のみに通知され、メンバーには通知されません。
- D. キューは、個々のユーザーによる承認をサポートしていないオブジェクトにのみ使用できます。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

Salesforce では、承認プロセスにおいてキューを承認者として指定できます。レコードが承認のために送信され、キューにルーティングされると、キューの設定に応じて、すべてのキュー メンバーに電子メール通知が送信されます。基本的な動作は、キューのどのメンバーでも承認できることです。

リクエストを「取得」し、承認または拒否します。いずれかのメンバーがアクションを実行すると、ステップは完了とみなされ、キューは単一の意思決定エンティティとして扱われます。全会一致の承認（オプションA）は、複数の承認者が個別に割り当てられた場合の特定の設定ですが、キューにはこの方法では適用されません。オプションCは、キューの目的がすべてのメンバーに通知してタイムリーな応答を確保することであるため、誤りです。キューは、ほとんどの標準オブジェクトとすべてのカスタムオブジェクトでサポートされています（オプションDを否定）。

最新問題: 12

営業組織におけるAgentforceの活用事例とは？

- A. コールドコールの発信
- B. すべてのマーケティングコンテンツを自動化する
- C. 基本的なウェブボットチャットを提供します
- D. リード資格審査の自動化

Answer: ([解答を表示する](#))

Agentforceは、従来は人間の介入が必要だった複雑で多段階のビジネスプロセスを処理できるように設計されています。営業組織における主なユースケースは、リードの資格審査の自動化です。あらかじめ定義された厳格なスクリプトに従う基本的なWebボット（オプションC）とは異なり、Agentforceエージェントは見込み客と自然言語で会話できます。関

連する発見のための質問をしたり、異議を処理したり、リードが会社の要件を満たしているかどうかを判断したりできます。

提供された情報に基づいて「適格」基準が設定されます。適格と判断されると、エージェントはSalesforceレコードを自律的に更新したり、人間の営業担当者とのミーティングを予約したりできます。AIはコンテンツ作成を支援できますが、「すべてのマーケティングコンテンツを自動化する」(オプションB)は範囲が広すぎるため、通常は専用のマーケティングツールで処理されます。コールドコールを生成する(オプションA)には、音声技術と法的な複雑さが伴いますが、これはAgentforceプラットフォームのデジタルエージェント機能の中核的な焦点ではありません。リードの適格性判断は、エージェントの推論能力とSalesforceデータとのやり取り能力を最大限に活用できる、価値が高く再現可能なプロセスです。

最新問題: 13

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、データプライバシー要件の範囲を満たすために、レポートには各ユーザー個人の財務記録のみが表示されるようにする必要があります。管理者はどのようにしてこれを実現すべきでしょうか？

- A. 該当するオブジェクトの共有モデルをパブリック読み取り/書き込みに設定します。
- B. 該当するオブジェクトの共有モデルをプライベートに設定します。
- C. 複数のレポートを作成し、それぞれをフィルタリングして各ユーザーが所有するレコードを表示します。
- D. Apex共有を使用してレコードを非表示にします。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

Salesforce のデータセキュリティの基盤は、組織全体のデフォルト (OWD) です。ユーザーが自分のレコード (および階層の上位にあるレコード) のみを表示できるようにするには、管理者はオブジェクトの OWD をプライベートに設定する必要があります。オブジェクトがプライベートの場合、ユーザーは自分が所有するレコードのみを表示できます。ユーザーがレポートを実行すると、レポート エンジンはいくつかの共有設定を自動的に尊重し、ユーザーが表示を許可されているレコードのみを表示します。これは、ユーザーごとに個別のレポートを作成する (オプション C) よりもはるかに安全で拡張性の高いソリューションです。オプション A (パブリック読み取り/書き込み) では、すべてのユーザーがすべてを表示できるため、プライバシー要件に違反します。オプション D (Apex 共有) は複雑なコーディング ソリューションであり、標準の「プライベート」共有モデルで簡単な設定で要件を満たすことができるため、不要です。

最新問題: 14

Ursa Major Solarは、ケース作成後2時間以上経過しても担当者からの応答がないケースについて、マネージャーに自動的に通知したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を使用すべきでしょうか？

- A. 割り当てルール

- B. 事件エスカレーションルール
- C. 数式フィールド
- D. オムニチャネルスーパーバイザー

Answer: B ([メッセージを残す](#))

ケースエスカレーションルールは、Service Cloud における時間ベースの通知と再割り当て専用のツールです。プラットフォーム管理者は、ケースが「2 時間以上経過」し、特定のステータス条件 (例: ステータス = 新規) を満たした場合にトリガーされるエスカレーションルールエントリを設定できます。ルールは、マネージャーまたは特定の配布リストに電子メール通知を送信するように構成できます。これにより、潜在的な SLA 違反について管理者に通知されます。割り当てルール (オプション A) は、ケースが最初に作成されたときのみ実行されます。数式フィールド (オプション C) は時間を計算できますが、通知を送信することはできません。オムニチャネルスーパーバイザー (オプション D) はリアルタイム監視を可能にしますが、特定の経過時間しきい値に基づく自動電子メールアラートは提供しません。

最新問題: 15

プラットフォーム管理者は、ユーザーが作成できるレポートの種類を制限したいと考えています。管理者はどのツールを使用すべきでしょうか？

- A. レポートの種類を非表示にする
- B. レポートフォルダの共有
- C. 標準レポートタイプ
- D. 参加レポート

Answer: ([解答を表示する](#))

ユーザーが「新規レポート」ボタンをクリックすると、レポートの種類の一覧が表示されます。これは、レポートで使用するオブジェクトとフィールドを決定するテンプレートとして機能します。多くの場合、組織には、平均的なユーザーにとって無関係または混乱を招く標準レポートの種類が多数存在します。「レポートの種類を制限」してユーザーエクスペリエンスを簡素化するために、プラットフォーム管理者は、レポートとダッシュボードの設定で「非表示にするレポートの種類を選択」機能を使用できます。不要なレポートの種類や重複したレポートの種類を非表示にすることで、管理者は、ユーザーが会社のレポート基準に合致する特定のテンプレートのみを表示するようにします。これにより、ユーザーが間違ったデータモデルを使用して不正確なレポートを作成するリスクが軽減されます。レポートフォルダーの共有 (オプション B) は、既存のレポートを表示または編集できるユーザーを制御しますが、特定のテンプレートから新しいレポートを作成することを制限するものではありません。カスタムレポートの種類を作成することは、使用可能なデータを定義する方法ですが、表示されるリストを「制限」するには、「非表示」機能を使用します。

最新問題: 16

Universal Containers (UC) は、商談の共有にプライベートなモデルを採用しており、商談チームを使用しています。条件に基づく共有ルールは使用されていません。UC の営業担当者が退職し、そのユーザーレコードが非アクティブ化されました。その後、その担当者は同じ役割で再雇用されました。プラットフォーム管理者が古いユーザーレコードをアクティブ化しました。ユーザーは以前と同じデフォルトの商談チームに追加されましたが、退職前に作業していた同じレコードは表示されなくなりました。考えられる原因は何ですか？

- A. 機会記録の段階が「クローズ済み損失」に変更されました。
- B. 機会レコードのレコードタイプが変更されました。
- C. 記録は手動でユーザーと共有されました。
- D. ユーザーが無効化された際に、権限セットが削除されました。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce では、共有には管理共有 (ロール階層、共有ルール) と手動共有という異なるタイプがあります。プラットフォームの重要な動作として、ユーザーが非アクティブ化されると、そのユーザーの手動共有 (他のユーザーが「共有」ボタンを使用して共有したレコード) はすべてシステムから自動的に完全に削除されます。後でユーザーレコードが再アクティブ化されても、これらの手動共有は復元されません。組織が「プライベート」モデルを使用し、条件ベースの共有ルールを使用していないため、ユーザーの以前のアクセスは手動共有または階層における以前の位置に依存していた可能性があります。レコードをアクティブ化してチームに再度追加すると新しいアクセスが可能になりますが、過去の「一時的な」共有は失われます。オプション A と B は、可視性が完全に失われる原因となる可能性は低いです。オプション D は、権限セットがプライベート共有モデルでユーザーが実行できる操作を制御するものであり、ユーザーが表示できる特定のレコードを制御するものではないため、誤りです。

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (**16030%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

Ursa Major Solarのプラットフォーム管理者は、タスクとイベントに事前入力済みの件名を追加したいと考えています。タスクには「現場訪問のスケジュール設定」と「契約書の送付」、イベントには「現場訪問」と「同行」という件名を設定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. グローバルアクション「新規イベント」と「新規タスク」の事前定義されたフィールド値に新しい値を追加します。
- B. タスクの件名フィールドに「現場訪問のスケジュール」と「契約書の送付」の選択リスト値を追加します。イベントの件名フィールドに「現場訪問」と「同行」の選択リスト値を追加します。
- C. Activity に新しいカスタム Subject 選択リスト フィールドを作成し、フィールド値を追加します。
- D. アクティビティの件名フィールドに、スケジュールされた現場訪問、契約書の送付、現場訪問、および同乗の選択リスト値を含めます。

Answer: ([解答を表示する](#))

タスクとイベントはどちらもアクティビティ オブジェクトの一部ですが、標準の件名フィールドには異なる選択リスト値が必要になることがよくあります。これを実現するには、プラットフォーム管理者がレコード タイプまたはアクティビティ タイプごとに件名フィールドの選択リスト値を個別に管理する必要があります。オブジェクト マネージャで、アクティビティ オブジェクト (または一部の設定ではタスク/イベント オブジェクトを個別に) の下、管理者は件名フィールドを編集する必要があります。タスクとイベントは件名フィールドに独自の選択リスト値セットを持つ別々のエンティティであるため、管理者はタスクの件名リストに「サイト訪問のスケジュール」と「契約書の送信」を追加し、イベントの件名リストに「サイト訪問」と「同行」を追加できます。これにより、ユーザーがタスクを作成するとタスク関連の件名のみが表示され、イベントを作成するとイベント関連の件名のみが表示されるようになります。オプション D は、すべての値が混在してユーザーに混乱を招くため、正しくありません。オプション A (定義済みフィールド値) は、アクションがクリックされたときにフィールドに単一のデフォルト値を設定するために使用されますが、選択リストで使用可能なオプションのリストは管理しません。

最新問題: 18

プラットフォーム管理者がカスタムフィールドのタイプをテキストから選択リストに変更する際に留意すべき、データ損失に関する2つの考慮事項は何ですか？

- A. データ損失を防ぐため、Visualforce参照に対して自動更新が行われます。
- B. カスタムフィールドに基づくリストビューはすべて削除されます。
- C. グローバル値セットを使用してもデータ損失は発生しません。
- D. 割り当てとエスカレーションのルールに影響が出る可能性があります。

Answer: ([解答を表示する](#))

フィールドタイプの変更は、後続の処理に影響を与える可能性のある重要な設定変更です。

テキスト形式から選択リスト形式に変換する場合、プラットフォーム管理者は2つの重要な結果を認識しておく必要があります。

リストビューの削除：特定のカスタムフィールドをフィルターとして使用しているリストビューは、自動的に削除されるか、フィルターが削除されます。これは、テキストフィール

ド（含む」などの演算子を使用）のフィルターロジックが、選択リスト（等しい」を使用）とは根本的に異なるためです。

自動化への影響：当該フィールドを参照する割り当てルール、エスカレーションルール、および検証ルールが無効になるか、正しく機能しない可能性があります。これらの自動化は特定のテキスト文字列に依存しているため、フィールドを選択リストに変更すると、管理者はロジックを手動で確認し、新しい選択リスト値と一致するように更新する必要があります。

オプションAは、Salesforceがコード参照を自動的に更新しないため誤りです。オプションCは、既存のテキスト値が新しい選択リストのエントリと完全に一致しない場合、データ損失が発生する可能性があるため誤りです。

最新問題: 19

Cloud Kicks社の営業担当副社長は標準の営業プロフィールを使用していますが、商談を保存しようとするときエラーメッセージが表示され、保存できません。プラットフォーム管理者が同じ編集を試みましたが、エラーは発生しませんでした。管理者はこの問題をどのようにトラブルシューティングすればよいのでしょうか？

- A. システム管理者としてログインしてトラブルシューティングを行ってください。
- B. ユーザーとしてログイン」を使用して、そのユーザーとしてログインします。
- C. AppExchange製品を使用してトラブルシューティングを行ってください。
- D. 管理者がユーザーとしてログインできるように、ユーザーにパスワードを尋ねます。

Answer: B (メッセージを残す)

特定のユーザーが管理者が再現できないエラーに遭遇した場合、最も効果的なトラブルシューティング手法は、そのユーザーとして「ログイン」することです。この機能は組織のログイン ポリシーで有効にする必要がありますが、管理者はユーザーが見ているものを正確に確認し、そのユーザーの特定のプロフィール、役割、および共有権限を通じてシステムを体験できます²²。これは、特定のユーザー コンテキストでのみトリガーされる可能性のある検証ルール、フィールド レベル セキュリティ、またはレコード トリガー フローに関連する問題を特定するために不可欠です。システム管理者としてログインする (オプション A) 方法は、管理者が標準ユーザーに適用される特定の制限を回避することが多いため効果的ではありません⁴。パスワードを要求する (オプション D) 方法は重大なセキュリティ違反であり、Salesforce では決して要求されません⁵。「ログイン」機能を使用することで、管理者はエラーの原因がユーザーのデータ入力によるものか、プロフィールに割り当てられた特定の権限の競合によるものかを特定できます。

最新問題: 20

Ursa Major Solarの営業時間は、太平洋標準時の担当者向けに午前9時から午後5時までとなっています。東部標準時の担当者はサポート業務を担うため、営業時間を3時間早める必要があります。プラットフォーム管理者はこの問題をどのように解決すべきでしょうか？

- A. 現在の営業時間を東部時間帯に合わせて調整してください。

- B. 担当者が営業時間を手動で設定できるようにする。
- C. 各タイムゾーンごとに一時的な営業時間を設定します。
- D. タイムゾーンごとに1セットの営業時間を作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforceでは、異なるタイムゾーンで作業するグローバルチームをサポートするために、複数の営業時間レコードを作成できます。Ursa Major Solarの要件を満たすには、プラットフォーム管理者は「太平洋時間サポート」（午前9時～午後5時 PT）と「東部時間サポート」（午前9時～午後5時 ET）の2つの異なる営業時間セットを作成する必要があります。これは、システムがエスカレーションルールとマイルストーンを正しく計算するために営業時間を使用するため不可欠です。たとえば、東部時間ベースのケース1のエスカレーションルールは、午前9時 ETからカウントを開始する必要があります。午前9時 PTではありません。現在のレコードを調整して両方に対応する（オプションA）と、どちらのチームの実際の可用性も正確に反映しない12時間のウィンドウが生成されます。ユーザーは、システムの自動化に影響を与える方法で、独自の営業時間を手動で設定することはできません（オプションB）。タイムゾーンごとに1つのセットを作成することで、サポートチームのパフォーマンス指標と自動ルーティングが正確かつローカライズされたものになります。

最新問題: 21

プラットフォーム管理者は、自動採番のデータ型をテキストフィールドに変更するよう依頼されました。管理者は、フィールドを変更する前にどのような点に注意すべきでしょうか？

- A. 既存のフィールド値は変更されません。
- B. 自動採番フィールドをテキストに変更することはできません。
- C. 既存のフィールド値は削除されます。
- D. 既存のフィールド値が変換されます。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

Salesforceでは、プラットフォーム管理者がフィールドのデータ型を自動採番からテキストに変更する場合、データ保持に関して「安全」とみなされます。システムによって自動的に生成された既存の値（例：INV-1001）は変更されず、静的なテキスト文字列としてフィールド内に残ります。ただし、変更を保存すると、システムは以降のレコードに対して番号をインクリメントしたり、新しい番号を自動的に生成したりしなくなります。ユーザーはデータを手動で入力する必要があります。テキストフィールドを自動採番に変更する逆の操作は異なることに注意してください。この場合、管理者は既存のデータを上書きするか、新しいレコードのみに番号を付けるかを決定する必要があります。オプションB、C、Dは誤りです。Salesforceは、既存のデータを削除したり、プレーンテキスト以外の形式に根本的に変換したりすることなく、この特定の変換を明示的にサポートしているためです。

最新問題: 22

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が、新規レコードを作成するはずのフローを本番環境で実行していますが、新規レコードが作成されません。何が原因でしょうか？

- A. フローは非アクティブです。
- B. フローURLは無効になっています。
- C. このフローは読み取り専用です。
- D. フロートリガーがありません。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

Salesforce では、フローが本番環境で実行されるにはアクティブである必要があります。管理者がフローを作成または更新すると、新しいバージョンとして保存されます。ロジックが完璧で、すべてのデバッグ テストに合格した場合でも、管理者が明示的に「アクティブ化」ボタンをクリックしない限り、エンド ユーザーに対してフローは実行されません。フローがレコードを作成するように意図されているにもかかわらず何も起こらない場合は、まず、フロー ビルダーまたは設定のフロー リストでステータスを確認することがトラブルシューティングの最初のステップです。「保存済み」であって「アクティブ」ではないフローバージョンは、休止状態のままです。オプション D は、フロー ビルダーが通常、トリガーが定義されていないレコード トリガー フローの保存を防止しているため、可能性は低いです。オプション C (「読み取り専用」) は、フローの実行を妨げる状態ではありません。オプション B (「フロー URL」) は、カスタム リンクを介して起動される特定のタイプのスクリーン フローにのみ適用されますが、質問では自動化の実行が一般的に失敗していることを示唆しています。

最新問題: 23

クライアントサービスチームとカスタマーサポートチームは同じプロファイルを使用していますが、権限セットが異なります。Lightningレコードページレイアウト上で、カスタムオブジェクト「保持」関連リストをクライアントサービスチームのみに制限する必要があります。プラットフォーム管理者はこの要求を満たすために何を使用すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト課題
- B. コンポーネントの可視性
- C. レコードタイプの割り当て
- D. 共有設定

Answer: ([解答を表示する](#))

ユーザーが同じプロファイルを共有しているが、異なるユーザーインターフェイス操作を必要とする場合、コンポーネントの表示設定が最も効果的なツールです。Lightning アプリケーション ビルダーでは、管理者は「関連リスト」コンポーネント またはリテンションの場合は「関連リスト - 単一」コンポーネント)を選択し、表示フィルターを追加できます。フィルターは「ユーザー > 権限 > カスタム権限」または「ユーザー > プロファイル」に設定できますが、プロファイルを共有しているため、権限セットまたは特定のユーザー フィールドに基づいてフィルターするのが最善のアプローチです。これにより、同じレコードを表示している場合でも、リテンション リストはクライアント サービス チーム メンバーに

のみ表示され、カスタマー サポート チームには非表示のままになります。ページ レイアウトの割り当て オプション A)とレコード タイプの割り当て オプション C)はプロファイルベースであり、チームがプロファイルを共有しているため機能しません。共有設定 オプション D)はデータ自体へのアクセスを制御しますが、リクエストでは UI 要素 (関連リスト)を非表示にするように具体的に求められています。

最新問題: 24

承認プロセスのどの構成要素が、承認の連鎖を定義し、どのレコードが次の段階に進むことができるかを決定し、承認要求をどこに割り当てるかを指定しますか？

- A. プロセス定義の詳細
- B. 承認手順
- C. 入学基準
- D. 承認アクション

Answer: ([解答を表示する](#))

承認プロセスの核心となるロジックは、承認ステップの中に含まれています。プロセス全体は、どのレコードがプロセスを開始できるかを示す「エントリー基準」を定義しますが、実際の「承認の流れ」を定義するのは個々の承認ステップです。各ステップには、レコードがそのステップに進むべきか、次のステップに進むべきかを判断するための独自の基準を設定できます。

さらに、承認ステップでは、管理者が割り当て承認者を指定します。これは、特定のユーザー、マネージャー、またはキューのいずれかです。このきめ細かな設定により、マネージャーには少額の割引を、副社長には高額の割引を送信するなど、複雑なルーティングが可能になります。プロセス定義の詳細 オプション A)では、プロセス設定の概要が示されます。エントリー基準 オプション C)は、最初のゲートキーパーとしてのみ機能します。承認アクション オプション D)は、ステップが決定された後に実行される自動結果 (メールアラートやフィールド更新など)です。

最新問題: 25

Cloud Kicksには、組織を管理する管理者チームがいます。同社は、管理者と同様に、少数のリーダーシップユーザーに「すべて変更」のアクセス権を付与するよう求めています。管理者チームは、この要望をどのように実現すべきでしょうか？

- A. 標準のプラットフォームユーザープロファイルをリーダーユーザーに割り当て、権限を編集して「すべて変更」アクセスにします。
- B. 管理者ユーザーに、すべての変更権限を含む標準のシステム管理者プロファイルを割り当てます。
- C. リーダーシップユーザーに標準のユーザープロファイルを割り当て、すべての変更アクセス権限を持つカスタム権限セットを追加します。
- D. 標準のユーザープロファイルをリーダーシップユーザーに複製し、アクセス権限を付与するために「すべて変更」ロールを割り当てます。

Answer: (解答を表示する)

Salesforceのベストプラクティスでは、最小権限の原則が定められており、ユーザーには業務に必要な最小限のアクセス権限のみを与えるべきであることを意味します。

「システム管理者」プロファイル (オプション B) は、システム構成の変更、フィールドの削除、ユーザーの管理を行う権限を付与してしまうため危険です。代わりに、管理者はリーダーシップ ユーザーを標準の機能プロファイルに保持し、権限セットを使用して「すべてのデータの変更」権限を付与する必要があります。このアプローチにより、ユーザーはバックエンド設定に対する管理権限を付与されることなく、組織全体のすべてのレコードを表示および編集する権限など、必要なデータ可視性を得ることができます。オプション A は、標準プロファイルを直接編集できないため誤りです。オプション D は、「役割」がレコードの可視性と階層を制御しますが、「すべてのデータの変更」のような管理権限を付与しないため誤りです。権限セットを使用することが、特定のグループのデータ アクセス権限を昇格させる最も安全で柔軟な方法です。

最新問題: 26

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が、休暇申請の承認プロセスを作成しました。管理者が承認プロセスの一部として追加できる自動化されたアクションはどれですか？ (2 つ選択)

- A. フィールドアップデート
- B. メールアラート
- C. チャッターポスト
- D. 自動起動フロー

Answer: A,B (メッセージを残す)

Salesforceの承認プロセスを使用すると、管理者はレコードの承認を自動化するための一連の手順を定義できます。これらのプロセスには、初回送信、承認、却下、または取り消しの際にトリガーできる4種類の自動化アクションがあります。

フィールド更新: レコードの値を変更するために使用します。たとえば、「ステータス」フィールドを切り替えます。

「保留中」から「承認済み」へ。

メールアラート: 特定のユーザーにテンプレート化されたメールを送信するために使用します。例えば、申請が承認されたことを申請者に通知する場合などに使用します。

タスク: ユーザーに後続タスクを割り当てるために使用します。

送信メッセージ: APIを介して外部システムに技術データを送信するために使用されます。Flowのような最新の自動化ツールはChatterへの投稿や他のフローの起動が可能ですが、ネイティブの承認プロセスエンジンでは、以下の4つの特定のアクションに限定されています。休暇申請」のシナリオでは、メールアラートによって従業員に通知され、フィールド更新によってレコードに新しいステータスが反映されるため、ビジネス上の意思決定の明確な監査証跡が提供されます。

最新問題: 27

Cloud KicksのCFOは、10万ドルを超える案件はすべて自動的に自分に送られ、取引完了前に承認できるようにすることを求めています。プラットフォーム管理者はこの要件を満たすためにどの機能を使用すべきでしょうか？

- A. 承認申請ボタン
- B. アインシュタインの次善策
- C. エイペックストリガー
- D. フロー承認

Answer: ([解答を表示する](#))

金額のしきい値に基づいて特定の個人 (CFO) がレコードを「承認」する必要があるという要件は、承認プロセスの典型的なユースケースです。承認のために送信」ボタン (オプション A) を使用すると、ユーザーが手動でプロセスを開始できますが、プロンプトではプロセスが「自動的に」実行されるように指定されています 50。この自動化を実現するには、プラットフォーム管理者はフロービルダーを使用して承認プロセスをトリガーする必要があります。レコードトリガーフローは、商談が作成または更新され、条件 (金額 > 100,000 ドル) を満たしたときに実行されるように設定できます。フローは、「承認のために送信」アクションを使用して、営業担当者がボタンをクリックする必要なく、レコードを事前定義された承認プロセスに起動します。Einstein Next Best Action (オプション B) は推奨ツールであり、ワークフロー強制ツールではありません 54。Apex トリガー (オプション C) でこのタスクを実行できますが、Salesforce のベストプラクティスでは、このような要件には可能な限り「ロードではなくクリック」(フロー) を使用することを推奨しています。Flowを使用して承認プロセスを開始することで、CFOが必要とする自動化、ルーティング、および監査証跡が実現します。

最新問題: 28

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が、Salesforceでジュニア管理者を委任管理者として設定しました。プラットフォーム管理者は、委任管理者に関してどのような点を考慮すべきでしょうか？

- A. 委任された管理者はユーザーのロックを解除できますが、パスワードをリセットすることはできません。
- B. 委任された管理者は、標準オブジェクトのフィールドレベルのセキュリティを更新できます。
- C. 委任された管理者は権限セットを変更できません。
- D. 委任された管理者は、ユーザーをプロファイルに割り当てることができません。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

委任管理は、システム管理者が特定の管理タスクを非管理者ユーザーに委任する際に、すべてのデータを変更する「権限を完全に付与することなく、委任できる強力な機能です。ただし、委任管理者が実行できる操作には厳格なセキュリティ制限があります。最も重要な制限の1つは、委任管理者が権限セットを変更できないことです。委任管理者は主に、特定

の役割内でユーザーを管理したり、パスワードをリセットしたり、特定のカスタムオブジェクトを管理したりすることを目的としています。委任管理グループ構成で明示的に許可されている特定のプロファイルにユーザーを割り当てることはできますが、権限セットやフィールドレベルセキュリティ (オプションB) など、組織のより広範なセキュリティアーキテクチャを管理することはできません。これにより、下位のスタッフが日常的なユーザーメンテナンス (オプションAとは異なり、ユーザーのロック解除など) を処理できる一方で、権限セットの操作によって意図せず自分自身や他のユーザーの権限を昇格させてしまうことがないようにしています。

最新問題: 29

ユーザーから、新しいLightningアカウントレコードページの読み込みが非常に遅いという報告がありました。プラットフォーム管理者は、パフォーマンスの問題の原因を特定するために、どの機能を使用すべきでしょうか？

- A. ライトニングアナリティクス
- B. Lightning使用アプリ
- C. Lightning Pageの表示ルール
- D. Lightning App Builder Analytics

Answer: ([解答を表示する](#))

Lightning アプリケーション ビルダーには、レコード ページのパフォーマンス スコアを管理者に提供する組み込みの分析ツール (ページ分析またはアナリティクスと呼ばれることが多い) が含まれています。このツールは、ページのメタデータとコンポーネントを評価し、単一セクションにフィールドが多すぎる、複雑な関連リストを使用する、複数の重い Lightning Web コンポーネントを含めるなど、読み込み時間の遅延につながる要因を特定します。また、ページを分割するために「動的フォーム」を使用したり、使用頻度の低いコンポーネントを別のタブに移動してユーザーの「操作時間」を改善したりするなど、具体的な提案を提供します。Lightning 使用状況アプリ (オプション B) は、組織全体の導入状況とブラウザーの使用状況に関する大まかなメトリックを提供しますが、単一のレコード ページに対するコンポーネント レベルの詳細なパフォーマンス分析は提供しません。可視性ルール (オプション C) は、コンテンツの表示/非表示を制御するためのものであり、技術的なパフォーマンス監査のためのものではありません。

最新問題: 30

Cloud Kicksで商談が交渉段階に達すると、営業担当者にとって「金額」フィールドが必須項目になります。営業マネージャーは、金額を知らなくても商談をこの段階に進めることができる必要があります。プラットフォーム管理者は、営業担当者に対して交渉段階でこのフィールドを必須項目としつつ、マネージャーが変更できるようにするにはどうすればよいでしょうか？

- A. すべてのユーザーに対して、この項目を必須項目にする。
- B. 管理者プロファイルをマネージャーに割り当てます。

C. 基準を満たす検証ルールを設定します。

D. 管理者用のフィールドに入力するための数式フィールドを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

検証ルールは、レコードデータ (ステージ) とユーザーデータ (ユーザーのプロファイルまたはロール) の両方に基づいて条件付き要件ロジックを適用する唯一の方法です。これを実現するには、プラットフォーム管理者は、ステージが「交渉」であるかどうか、金額フィールドが空白であるかどうか、ユーザーがマネージャーではないかどうかの3つの項目をチェックする数式を作成します。数式は次のようになります。AND(ISPICKVAL(StageName, "Negotiation"), ISBLANK(Amount), \$Profile.Name <> "Sales Manager")。これにより、システムは標準の営業ユーザーが金額なしでレコードを保存することをブロックできますが、マネージャーのプロファイルに対する例外により、要件を回避できます。ページレイアウトでフィールドを必須にする (オプションA) と、すべてのユーザーに等しく影響し、マネージャーの要件を満たせなくなります。管理者プロファイルをマネージャーに割り当てる (オプションB) と、重大なセキュリティリスクが発生し、最小権限の原則に違反します。

最新問題: 31

ユーザーのプロフィールは、次の3つの設定によって制御できます。3つ選択してください。

A. 機能ライセンスの割り当て

B. 現場レベルでのセキュリティ

C. 地域設定

D. レコードタイプの割り当て

E. 割り当てられたアプリ

Answer: B,D,E ([メッセージを残す](#))

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (**16030%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

Ursa Major Solar (UMS) は、Salesforce 内に機密性の高い記録について話し合う場を設けたいと考えています。UMS は新しいメンバーを追加できるようにしたいと考えていますが、非メンバーにはフォーラムに関する情報を一切閲覧させたくありません。プラットフォーム管理者は、これを実現するためにどのような設定を行うべきでしょうか？

A. チャット非公開グループ

B. チャットプライベートグループ

C. チャッター公開グループ

D. プライベートチャットチャンネル

Answer: A (メッセージを残す)

機密性の高い記録に関する議論を円滑に進めるため、グループの存在自体を非メンバーに隠す必要がある場合、Chatterの非公開グループが最適なソリューションです。コンテンツが非公開であっても検索結果やリストに表示されるプライベートグループ (オプションB) とは異なり、非公開グループは検索結果に表示されず、参加するには明示的な招待が必要です。これにより、フォーラムの存在を知るのはメンバーのみとなり、最高レベルのプライバシー要件を満たします。

公開グループ (オプションC)は誰でも閲覧できるため、デリケートな議論には適していません。

「プライベートチャットチャンネル」 (オプションD)は、この種のコラボレーショングループを表す標準的な用語ではありません。

管理者が非公開グループを作成するには、事前にChatterの設定で非公開グループを有効にする必要があります。

最新問題: 33

Cloud Kicksには、設定変更を行うシステム管理者が複数います。システム管理者がこれらの変更を追跡できるツールはどれですか？

A. 健康チェック

B. 監査証跡の設定

C. 履歴追跡

D. フィードトラッキング

Answer: B (メッセージを残す)

セットアップ監査証跡は、Salesforce 組織内での管理および構成の変更を追跡するための主要なツールです。管理者による変更の履歴が記録され、変更の日時、変更を行ったユーザー、変更内容 (新しいフィールドの作成、プロファイル権限の変更、ワークフロー ルールの変更など) が詳細に記録されます。履歴は、過去 6 か月分のアクティビティが利用可能です。ヘルス チェック (オプション A) は、設定を Salesforce の標準と比較するセキュリティ ツールです。履歴追跡 (オプション C) とフィード追跡 (オプション D) は、レコード (アカウントの電話番号など) の変更を追跡するために使用されますが、セットアップ監査証跡はメタデータとシステム構成の追跡に特化しています。

最新問題: 34

Cloud Kicksは、Accountオブジェクトのロールアップ集計を活用したいと考えています。どの標準オブジェクトがこのロールアップ集計をネイティブにサポートしていますか？

A. チャンス

B. お問い合わせ

C. ケース

D. キャンペーン

Answer: A (メッセージを残す)

ロールアップ集計フィールドは、関連レコードから値を計算し、マスターレコードに表示する強力な機能です。ただし、この機能はネイティブでは、マスター/ディテール関係の「マスター」側。標準オブジェクトの場合、Salesforce はアカウントと商談の間に組み込みのマスター/ディテールのような関係を提供します。具体的には、アカウントオブジェクトがマスターとして機能し、商談オブジェクトがディテールとして機能します。この関係により、プラットフォーム管理者はアカウントにロールアップ集計項目を作成して合計を計算できます。

「総取引額」、最低成約日」、または関連するすべての取引の「件数」。

連絡先 (オプション B) やケース (オプション C) などの他の標準オブジェクトは、アカウントに対してマスター/ディテール関係ではなくルックアップ関係を持つため、ネイティブのロールアップ集計をサポートしていません。キャンペーン (オプション D) も、アカウントとのこの特定の関係を共有していません。管理者がこれらの他のオブジェクトからデータをロールアップする必要がある場合は、通常、Flow Builder やサードパーティ製アプリなどのカスタムソリューションを使用する必要がありますが、商談は標準でネイティブにサポートされています。

最新問題: 35

Cloud Kicksは、営業担当者とマーケティング担当者向けに異なる選択リスト値を表示できる必要がある。

この条件を満たす2つの選択肢はどれですか？

- A. 2つの権限セット、1つのレコードタイプ、1つの選択リスト
- B. レコードタイプ1種類、プロファイル2種類、選択リスト1種類
- C. 1ページレイアウト、2種類のレコードタイプ、1つの選択リスト
- D. 2種類のページレイアウト、1種類のレコードタイプ、2種類の選択リスト

Answer: C,D (メッセージを残す)

異なるユーザーグループに異なる選択リスト値を表示する主な方法は2つあります。1番目で最も一般的な方法は、レコードタイプを使用することです (オプション C)。単一の選択リストフィールドの使用可能な値は、レコードタイプレベルでフィルタリングできます。

「Sales」レコードタイプと

「マーケティング」レコードタイプの場合、管理者はそれぞれに表示する値を選択できます。これらのレコードタイプは、それぞれのユーザーのプロファイルに割り当てられます。2番目の方法 (オプション D) では、異なるページレイアウトと2つの別々の選択リストフィールドを使用します。このシナリオでは、管理者は2つの異なるフィールド (例: 「販売カテゴリ」と「マーケティングカテゴリ」) を作成し、特定のチームに割り当てられたページレイアウトに該当するフィールドのみを配置します。これはあまり一般的ではありませんが、データを完全に異なるバケットに保存する必要がある場合に効果的です。オプション B は、プロファイル自体が選択リスト値をフィルタリングしないため、正しくありません。プロファイルは、ユーザーがアクセスできるレコードタイプのみを制御します。

最新問題: 36

Ursa Major Solar社の営業担当者が、一連のネットワーキングイベントを開始しました。彼らは毎月1回イベントを開催しており、キャンペーンのROIを月ごと、シリーズごとにレポートできるようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、レポート作成を簡素化するために、キャンペーンをどのように設定すればよいでしょうか？

- A. すべて同じ名前の個別のキャンペーンを作成します。
- B. キャンペーンメンバーのステータスを設定して、メンバーがどのイベントに参加したかを記録します。
- C. 月次イベントが親キャンペーンに集約されるキャンペーン階層を使用します。
- D. 月ごとのイベントタイプに異なるレコードタイプを追加します。

Answer: C (メッセージを残す)

関連するマーケティング活動を整理し、レポート作成を簡素化するために、Salesforce はキャンペーン階層を活用しています。階層を使用すると、管理者は「親キャンペーン」フィールドを使用して複数のキャンペーンをリンクできます。このシナリオでは、管理者はネットワークシリーズ全体を表す「親」キャンペーンを作成し、各月次イベントごとに個別の「子」キャンペーンを作成する必要があります。この構造には2つの大きな利点があります。営業担当者は、単一の月次イベントの具体的なパフォーマンス (ROI、メンバー数、反応数) を確認でき、「階層合計」フィールドを使用して、これらのすべての指標を親レベルに自動的に集計できます。これにより、複雑な手動計算を必要とせずに、シリーズ全体の成功を包括的に把握できます。キャンペーンに同じ名前を使用する (オプション A) とデータの混乱を招き、メンバーのステータス (オプション B) は便利ですが、ここで必要な構造的な「シリーズ対月」レポートは提供されません。キャンペーン階層は、マルチタッチまたは定期的なマーケティング活動の標準的なアーキテクチャアプローチです。

最新問題: 37

Northern Trail Outfitters社は、新規アカウント作成時にフィールド値を自動的に設定する新しいフローを導入しました。このフローはプロセスによって起動されますが、正しく動作していません。プラットフォーム管理者は、この問題を特定するためにどのような対応を取るべきでしょうか？

- A. セットアップ監査ログを表示し、エラーを確認します。
- B. フローログレベルでデバッグログを確認します。
- C. メールログを設定し、送信エラーログを確認します。
- D. Flow Builder のネイティブデバッグ機能を使用してください。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 38

DreamHouse Realtyの営業マネージャーは、営業担当者が今後90日以内に成約が見込まれる案件をパイプライン内で迅速に確認・更新できる方法を求めています。プラットフォーム管理者はこの要望に応えるために何をすべきでしょうか？

- A. カスタムレポートを作成し、営業担当者が毎日それを受け取るようにスケジュール設定して、商談情報の更新を促すようにします。
- B. 新しい営業ダッシュボードを作成し、条件を満たすすべての商談を表示するコンポーネントを追加します。
- C. セールスコンソールを有効にし、要件を満たすパイプライン内の各商談のタブを開く方法をユーザーに示します。
- D. 商談オブジェクトにリストビューを作成し、ユーザーにはドラッグアンドドロップで編集するためにビューをカンバンに切り替えることを推奨します。

Answer: D (メッセージを残す)

レコードを効率的に「素早く確認」し、「更新」する方法を提供するには、リストビューとカンバンビューを組み合わせるのが最も効果的なソリューションです。プラットフォーム管理者は、「完了日が今後90日以内」というフィルターを使用して公開リストビューを作成できます。このリストビューをカンバン表示に切り替えることで、営業担当者は取引をステージ別に整理して確認できます。カンバンビューでは、ドラッグアンドドロップによる迅速な更新が可能で、ステージフィールドが自動的に変更され、その他の主要フィールドのサイドパネル編集も利用できます。レポート (オプションA) とダッシュボード (オプションB) は視覚化には適していますが、マネージャーが要求するレコードの一括更新を迅速に行うには最適化されていません。カンバンビューは、営業ユーザーのパイプライン管理を効率化するために特別に設計されたネイティブの生産性向上機能です。

最新問題: 39

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、必要な変更を行うために、複数のダッシュボードを含む共有フォルダから1つのダッシュボードを一時的に削除する必要があります。管理者はどのようにしてこれを実現すべきでしょうか？

- A. 共有フォルダへの閲覧アクセスを削除します。
- B. ダッシュボードのプロパティを編集し、プライベートダッシュボードフォルダに移動します。
- C. ユーザーからダッシュボードへの権限セットを削除します。
- D. プライベートグループを作成し、ダッシュボードを追加します。

Answer: B (メッセージを残す)

Salesforceでは、レポートとダッシュボードへのアクセスは、それらが保存されているフォルダーによって決まります。ダッシュボードが共有フォルダーにある場合、そのフォルダーにアクセスできる人は誰でもそれを見ることができます。

フォルダー内の他のコンテンツに影響を与えずに特定のダッシュボードを一時的に公開表示から削除するには、プラットフォーム管理者がダッシュボードのプロパティを編集し、プライベートダッシュボードフォルダー (「マイプライベートダッシュボード」など) に移動

する必要があります。移動後は、変更が行われている間は、管理者 および すべてのデータを表示」という高レベルの権限を持つユーザー)のみがダッシュボードを表示できます。共有フォルダーへの表示アクセスを削除する (オプションA)と、そのフォルダー内のすべてのダッシュボードが非表示になるため、これは目的ではありません。権限セット オプションC)は、機能的なアクセス (ダッシュボードの作成または編集機能)を制御しますが、個々のレコード/ダッシュボードの表示は制御しません。プライベートグループ (オプションD)は、Chatterでのコラボレーションを目的としたものであり、ダッシュボードフォルダのセキュリティ管理を目的としたものではありません。

最新問題: 40

Universal Containersのプラットフォーム管理者は、既存の2つのカスタムオブジェクト間に多対多のリレーションシップを作成するよう依頼されました。管理者は、多対多のリレーションシップを有効にする際に、どのような2つの手順を実行する必要がありますか？

- A. カスタムオブジェクトとのジャンクションを作成します。
- B. 新しいオブジェクトに2つのマスター/ディテール関係を作成します。
- C. カスタムオブジェクトにURLフィールドを作成します。
- D. 新しいオブジェクトに2つのルックアップ関係を作成します。

Answer: A,B (メッセージを残す)

Salesforce では、多対多のリレーションシップにより、あるオブジェクトの各レコードを別のオブジェクトの複数のレコードにリンクさせることができ、その逆も可能です。これは、ジャンクション オブジェクトを使用することで実現されます。ジャンクション オブジェクトは、関連付けたい2つのオブジェクトの間に配置されるカスタム オブジェクトです。これを正しく実装するには、管理者は2つの特定の手順に従う必要があります。まず、「ジャンクション」として機能するカスタム オブジェクトを作成します。次に、その新しいジャンクション オブジェクトに2つのマスター/ディテール リレーションシップ フィールドを作成します。1つのマスター/ディテール フィールドは最初のカスタム オブジェクトを指し、2番目のフィールドはもう一方のカスタム オブジェクトを指します。これらはマスター/ディテール リレーションシップであるため、ジャンクション レコードの表示と削除の動作は、その親オブジェクトによって制御されます。この構造により、両方の親オブジェクトで強力なレポートとロールアップ サマリーを作成できます。単純なルックアップ リレーションシップ (オプション D) を使用すると、Salesforce アーキテクチャで真の多対多のリレーションシップを定義する厳密なデータ整合性や特定のロールアップ機能が強制されません。

最新問題: 41

Cloud Kicksは、Agentforceがリアルタイムの顧客入力に基づいて動作を適応させることを望んでいます。この機能を直接実現する機能はどれですか？ 1

- A. データクラウド
- B. カスタムアクション

C. 画面の流れ

D. 表

Answer: B (メッセージを残す)

Agentforceは動的に構築されており、静的なスクリプトに従うだけでなく、エージェントループを使用して問題を「推論」します。エージェントが顧客の入力に基づいて動作を適応させ、特定のリアルタイムの手順を実行できるようにする機能は、カスタムアクション3です。顧客が特定の注文番号や住所変更のリクエストなどの情報を提供すると、エージェントはユーザーの意図を識別し、実行するのに最も関連性の高いアクションを選択します4。これらのアクションは、フロー、Apex、またはプロンプトテンプレートによって駆動され、エージェントがSalesforceデータとリアルタイムでやり取りできるようにします。データクラウド オプションA)は基盤となるデータを提供しますが、エージェントの動作能力を定義するのはアクションそのものです6。スクリーンフロー オプションC)は人間向けのガイド付きUIを提供しますが、エージェントが自律的に機能できるようにするのはカスタムアクションです7。Tableau オプションD)は分析ツールであり、リアルタイムのエージェントの動作を制御するものではありません8。

最新問題: 42

DreamHouse Realty (DHR) は、住宅ローン計算ツールを使って融資の見込み客を生成する、テンプレート化されたプロセスを求めています。DHR は 30 日以内にプロジェクトを完了する必要がある、今年の予算はすでに使い果たしています。プラットフォーム管理者がこの要求を満たすために役立つ AppExchange アイテムはどれでしょうか？

A. ボルトソリューションズ

B. ライトニングコミュニティ

C. 雷データ

D. フローソリューションズ

Answer: D (メッセージを残す)

企業が、限られた時間の中で予算ゼロで特定の複雑な機能ツール（住宅ローン計算機など）を必要とする場合、AppExchange の Flow Solutions が最適ナリソースです。多くの Flow Solutions は、Salesforce Labs や他のパートナーによって無料で提供されています。これらは、事前に構築された、管理者がダウンロードしてカスタマイズできる「インストール可能な」フローです。標準のフロービルダーロジックを使用して構築されているため、WebサイトやExperience Cloud サイトに簡単に統合して、ユーザー入力を取得し、リードレコードを自動的に生成できます。Bolt Solutions オプションA)は、多くの場合、より多くの設定とライセンスが必要となる業界標準のテンプレートです。Lightning Data オプションC)は、機能的な計算ツールではなく、データエンリッチメント用です。Flow Solutionsを使用すると、管理者は複雑な自動化と特殊なUIコンポーネントを迅速かつ費用対効果の高い方法で提供できます。

最新問題: 43

Universal Containersの管理者は、複数のステップからなるフローを作成しています。管理者は、フローの開発中にどのように作業内容を確認できるでしょうか？

- A. 開発者コンソールでデバッグログを使用する
- B. UIを介して同じ手順を手動で実行する
- C. セットアップにあるデバッグログを使用してください
- D. フロービルダーのデバッグツールを使用する

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 44

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、顧客から問題に関する電話がかかってきた際に、サービス担当者が同じ質問をできるようにするための画面フローを作成しました。この画面はケースから表示できるようにする必要があります。管理者はこの画面フローをどのように配布すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト
- B. ホームページ
- C. ライトニングページ
- D. コンポーネントフィルター

Answer: C ([メッセージを残す](#))

ケースなどの特定のレコードでスクリーン フローをユーザーが利用できるようにするには、プラットフォーム管理者がフロー コンポーネントを Lightning レコード ページに追加する必要があります。Lightning アプリケーション ビルダーを使用すると、管理者はフロー コンポーネントをページにドラッグし、リストから特定の「サービスに関する質問」フローを選択できます。これにより、サービス担当者がケースの詳細を既に確認しているワークスペースにフローを直接埋め込むことができます。フローはホームページ (オプション B) に配置できますが、担当者に必要なケース固有のコンテキストは提供されません。ページ レイアウト (オプション A) は標準フィールドと関連リストに使用されますが、動的なスクリーン フロー コンポーネントをネイティブにホストすることはできません。コンポーネント フィルター (オプション D) は、特定の条件に基づいてフローを表示または非表示にするために使用されますが、配布自体は Lightning ページに配置することで処理されます。

最新問題: 45

営業担当者は、レポート上で複数の選択リスト値を単一の値に分類できるようにしたいと考えています。

プラットフォーム管理者は、この目的を達成するために、営業担当者にどのオプションを提案すべきでしょうか？

- A. バケットコラム
- B. ユニークカウント
- C. レポートフィルター
- D. チャート

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

Salesforce レポートのバケット列を使用すると、新しいカスタム フィールドを作成したり、基となるデータを変更したりすることなく、複数のフィールド値をより大きな、より意味のあるカテゴリ (バケット) にグループ化できます。たとえば、業界」の選択リストに 銀行」など 20 つの異なる値がある場合、

保険」とベンチャーキャピタル」の3つの値をすべて、営業担当者が 金融サービス」というバケットを作成してその中に配置することができます。レポートを実行すると、これらのレコードは、

金融サービス」ヘッダー。これは、ユーザーが既存の選択リスト構造と完全に一致しない方法でデータを要約して表示したい場合など、アドホックなレポート作成ニーズに最適なソリューションです。

レポートフィルター オプションC)は、データを分類するのではなく除外します。ユニークカウント オプションB)は、列に存在する異なる値の数を単純に表示します。グラフ オプションD)は視覚化に使用します。バケット化は、ユーザーが分析のためにデータを再編成できる強力なセルフサービスツールです。

最新問題: 46

プラットフォーム管理者は、新しいエージェント用のプロンプトテンプレートを設計しています。エージェントの目的は、簡潔で段階的な手順を提供することで、サービス担当者が技術的な問題をトラブルシューティングするのを支援することです。効果的なプロンプトを作成するためのベストプラクティスに基づくと、管理者はこのプロンプトを作成する際にどの方法を採用すべきでしょうか？ 16

- A. 主要なトラブルシューティングシナリオすべてを網羅するために、複数のネストされた条件を含む詳細なプロンプトを作成します。
- B. AIが専門分野を理解できるように、特定の技術用語や略語を使用します。
- C. AIが創造的に対応できる柔軟性を持たせるために、高度な理論的概念を提供することに重点を置く。
- D. 自然で分かりやすい言葉と明確で簡潔な指示を使って、AIの行動を誘導します。

Answer: D (メッセージを残す)

効果的な Agentforce プロンプトを作成するには、大規模言語モデル (LLM) が指示に正確に従うように、明確さと簡潔さに重点を置く必要があります。Salesforce のベスト プラクティスによると、管理者は自然で理解しやすい言語を使用し、明確で簡潔な指示を提供する必要があります 1919。このアプローチにより、AI は過度に複雑なロジックやネストされたロジック (オプション A) に混乱することなく、タスクを正確に推論できます。技術的な正確さは重要ですが、専門用語や略語 (オプション B) に大きく依存すると、LLM がさまざまなコンテキストでそれらの用語を異なるように解釈する場合、予期しない結果につながる可能性があります。さらに、高レベルの理論的概念 (オプション C) を提供すると、技術的なトラブルシューティングには役立たない曖昧または 独創的」な回答になることがよくあります。技術的なトラブルシューティングには、具体的で実行可能な手順が必要です 22。問

題を3つの箇条書きで要約してください」などの直接的な指示を使用する方が、大まかなガイドラインよりも効果的です。

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら：

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (**16030%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

Ursa Major Solar社はSalesforceモバイルアプリの展開を計画しており、ユーザーに最初に表示させたい情報は「止位商談レポート」です。プラットフォーム管理者はこれを実現するためにどのような設定を行うべきでしょうか？

- A. Salesforceモバイルアプリにレポートタブを追加します。
- B. SalesforceモバイルアプリでTodayを有効にします。
- C. Salesforceモバイルアプリでモバイルホームを有効にします。
- D. Salesforceモバイルアプリにダッシュボードタブを追加します。

Answer: ([解答を表示する](#))

モバイル ホームは、Salesforce モバイル アプリのカスタマイズ可能なランディング ページであり、ユーザーのデフォルトの「スタート ページ」として機能します。管理者は、レポート、ピン留めされたレコード、今後のイベントなど、さまざまな「カード」または「ウィジェット」を追加できます。モバイル ホームを有効にして構成することで、プラットフォーム管理者は、特定のレポート カード（「止位の商談」など）を画面の最上部に配置し、アプリを開いたときにユーザーが最初に目にするものにすることができます。レポート タブ（オプション A）またはダッシュボード タブ（オプション D）を追加すると、ユーザーは情報を検索できますが、ホーム画面に特定のレポート データが自動的に表示されるわけではありません。今日機能（オプション B）は、カスタマイズされたレポート データではなく、カレンダー イベントとタスクに焦点を当てています 17。

最新問題: 48

Agentforce は、グラウンディング チェックを実行する際に、ソース情報、トピックの指示、およびスコップを調べます。エージェントはグラウンディング チェック中に、他にどのような情報を確認しますか？

- A. 互換性のないデータ型
- B. 即時注射のリスク
- C. 暗号化されたフィールド

D. 情報検証のためのウェブ

Answer: B (メッセージを残す)

グラウンディングとは、AI エージェントが特定の信頼できるデータを取得して使用し、応答が正確かつ適切であることを保証するプロセスです。このプロセス中に、Salesforce の Einstein Trust Layer は、プロンプト インジェクションのリスクを特定するなど、いくつかの重要なチェックを実行します。プロンプト インジェクションとは、ユーザーがチャットインターフェイスに悪意のあるコマンドを入力することで、AI を「だまして」指示を無視させたり、機密データを漏洩させたりする試みを指します。グラウンディング フェーズでこれらのリスクをチェックすることで、エージェントは応答を生成するために使用する指示が安全であり、会社のポリシーに準拠していることを保証できます。エージェントはフィールド セキュリティを尊重しますが、

「暗号化されたフィールド」(オプションC)は、言語的妥当性チェックの一部としてではなく、データアクセス層で処理されます。標準のAgentforceエージェントは、検証のためにオープンウェブを閲覧しません(オプションD)。これは、エージェントが企業の検証済み内部データのみに基づいて動作するように設計されているためです。

最新問題: 49

ユーザーがタスクをコースのカスタムオブジェクトに関連付けることができません。プラットフォーム管理者は、タスクをコースに関連付けられるようにするには、どのような操作を行うべきでしょうか？

- A. Course オブジェクトに対して、ユーザーに読み取り/書き込みアクセス権限を付与する共有ルールを作成します。
- B. オブジェクトマネージャで、コースオブジェクトの「アクティビティを許可」を選択します。
- C. コースページのレイアウトに「オープンアクティビティ」関連リストを追加します。
- D. ユーザーのプロファイルを更新して、タスクオブジェクトへの編集アクセス権を付与します。

Answer: B (メッセージを残す)

カスタム オブジェクトでタスクとイベントをサポートするには、オブジェクトのプロパティで「アクティビティを許可する」設定を有効にする必要があります。プラットフォーム管理者がカスタム オブジェクトを作成すると、このチェックボックスはデフォルトでオフになっていることがよくあります 35。この機能を有効にすると、タスクまたはイベントの「関連先」(WhatId) フィールドをそのカスタム オブジェクト タイプのレコードにリンクできるようになります 36。関連リストをページ レイアウトに追加すること (オプション C) は表示に必要な手順ですが、基盤となる機能が最初に有効になっていない場合は機能しません 37。共有ルール (オプション A) とプロファイル権限 (オプション D) は既存のレコードへのアクセスを管理しますが、オブジェクトがアクティビティに関連付けることができるかどうかは制御しません。

最新問題: 50

Universal Containers社は、外部の注文システムから定期的にアカウントをインポートしますが、そのシステムには各レコードに固有のIDフィールドがあります。システム管理者は、これらのインポート時に重複が発生しないようにするために、どのような対策を講じるべきでしょうか？

- A. Salesforceのアカウントに、照合用の固有の外部IDフィールドを作成します。
- B. 一致する項目を識別する数式フィールドを作成します。
- C. Salesforce IDの代わりに、注文システムのIDを使用します。
- D. VLOOKUP を使用して Salesforce で一致するレコードを検索します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 51

Ursa Major Solarは、アカウントをシルバー、ゴールド、プラチナの3つのレベルに分類しています。シルバーまたはゴールドのパートナー向けに新規ケースが作成された場合、それは通常のサポートキューに送られます。アカウントがプラチナレベルの場合、自動的に優先サポートキューに送られます。プラットフォーム管理者は、これを実現するために何を使用すればよいのでしょうか？

- A. エスカレーションルール
- B. 割り当てルール
- C. ケースルール
- D. ワークフロールール

Answer: B ([メッセージを残す](#))

ケース割り当てルールは、レコードの条件に基づいてケースを特定のユーザーまたはキューに自動的にルーティングするための、Salesforce の標準ツールです。1 つの割り当てルールには、複数のルールを含めることができます。

「ルールエントリ」は特定の順序で処理されます。この要件を満たすために、プラットフォーム管理者は、アカウントの「レベル」フィールドが等しいかどうかを確認する2つのエントリを持つルールを作成します。

「プラチナ」と判定して優先サポートキューにルーティングし、レベルが「ゴールド」と判定して通常のサポートキューに振り分けます。この自動化はケースが作成された瞬間に実行され、価値の高い顧客が適切なチームからすぐに対応を受けられるようにします。エスカレーションルール (オプションA)は、ケースが一定期間放置された後に移動するために使用され、最初のルーティングには使用されません。ワークフロールール (オプションD)はレガシーツールであり、割り当てルールのように直接的にケースをキューに割り当てることはできません。

最新問題: 52

Cloud Kicksの経営陣は、従来のSalesforceユーザーインターフェースではなくコンソールに切り替えることで、ユーザーの生産性向上を目指しています。プラットフォーム管理者はこの要望を実現するために、どのようなツールを使用すべきでしょうか？

- A. アプリビルダー
- B. スクリーンフロー
- C. アプリマネージャー
- D. オムニチャネル

Answer: C ([メッセージを残す](#))

ユーザーを標準の「タブベース」アプリケーションから Lightning コンソール アプリに移行するには、プラットフォーム管理者は設定でアプリケーション マネージャーを使用する必要があります。アプリケーション マネージャーは、すべての Lightning アプリが作成、編集され、ユーザー プロファイルに割り当てられる場所です。アプリケーション マネージャー内で、管理者は新しいアプリを作成し、ナビゲーションスタイルとして「コンソールナビゲーション」を選択できます 39。コンソール アプリを使用すると、ユーザーはワークスペースのタブベースのレイアウトで複数のレコードを同時に操作できます。これは、営業やサポートなどのペースの速い環境で生産性を高めるのに非常に効果的です 40。Lightning アプリビルダー (オプション A) はアプリ内のページを設計するために使用されますが、アプリの全体的な構造とナビゲーションスタイルはアプリケーション マネージャーで定義されます 41。スクリーンフロー (オプション B) とオムニチャネル (オプション D) は、コンソール内で使用できる特殊なツールですが、コンソールアプリ自体は作成しません。

最新問題: 53

プラットフォーム管理者が、新しいエージェント用のプロンプトテンプレートを設計しています。このエージェントの目的は、簡潔で段階的な手順を提供することで、サービス担当者が技術的な問題をトラブルシューティングするのを支援することです。

効果的なプロンプトを作成するためのベストプラクティスに基づくと、管理者はこのプロンプトを作成する際にどの方法を用いるべきでしょうか？

- A. 主要なトラブルシューティングシナリオすべてを網羅するために、複数のネストされた条件を含む詳細なプロンプトを作成します。
- B. AIが専門分野を理解できるように、特定の技術用語や略語を使用します。
- C. AIが創造的に対応できる柔軟性を持たせるために、高度な理論的概念を提供することに重点を置く。
- D. 自然で分かりやすい言葉と明確で簡潔な指示を使って、AIの行動を誘導します。

Answer: ([解答を表示する](#))

効果的な Agentforce プロンプトを作成するには、大規模言語モデル (LLM) が指示に正確に従うように、明確さと簡潔さに重点を置く必要があります。Salesforce のベストプラクティスによると、管理者は自然で理解しやすい言葉を使用し、明確で簡潔な指示を提供する必要があります。このアプローチにより、AI は過度に複雑なロジックやネストされたロジック (オプション A) に混乱することなく、タスクを正確に推論できます。技術的な正確

さは重要ですが、専門用語や略語 (オプション B) に大きく依存すると、LLM がさまざまなコンテキストでそれらの用語を異なるように解釈する場合、予期しない結果につながる場合があります。さらに、高度な理論的概念 (オプション C) を提供すると、曖昧または「独創的」な回答になることが多く、具体的で実行可能な手順が必要な技術的なトラブルシューティングには役立たない場合があります。問題を 3 つの箇条書きで要約してください」などの直接的な指示を使用する方が、大まかなガイドラインよりも効果的です。

最新問題: 54

Northern Trail Outfitters社は、カスタムの請求書オブジェクトを使用して、外部の請求システムから顧客の支払い情報を収集しています。すべての請求書レコードの「請求システム」フィールドには、必ず入力する必要があります。プラットフォーム管理者は、この要件をどのように満たすべきでしょうか？

- A. フィールドを更新するフローを作成します。
- B. レコードタイプでフィールドを必須にする。
- C. 現場の承認プロセスを定義する。
- D. その分野を普遍的に必須とする。

Answer: ([解答を表示する](#))

レコードの作成方法 (手動API、または統合)に関わらず、すべてのレコードにフィールドが入力されるようにするには、フィールド定義レベルでフィールドを必須項目にするのが最善の方法です。オブジェクトマネージャでフィールドを「必須」としてマークすると、そのフィールドが空の場合、Salesforce データベースはレコードの保存を拒否します。ページレイアウトまたはレコードタイプでフィールドを必須項目にする (オプション B) と、手動入力のユーザーエクスペリエンスは向上しますが、API やバックグラウンド プロセスを介してそのデータなしでレコードが作成されることを防ぐことはできません。フローを使用してフィールドを更新する (オプション A) 方法は、予防的ではなく事後的な対応です。レポート作成や外部システムとの連携に不可欠な「請求システム」などの重要なフィールドのデータ整合性を維持するには、必須項目を普遍的に設定するのが最も確実な方法です。

最新問題: 55

DreamHouse Realtyのユーザーは、自分が所有する案件のみを閲覧できます。経営陣は、パイプラインにあるすべての案件を一覧できる全社規模のダッシュボードを作成し、ユーザーがいつでも会社の業績を把握できるようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、共有設定を変更せずに、どのようにこのダッシュボードを作成すればよいでしょうか？

- A. すべての機会を見ることができる実行ユーザーを設定したダッシュボードを作成します。
- B. ダッシュボードにフィルターを追加して、オーナーの役割で商談を絞り込みます。
- C. 企業全体の成果を確認する必要のあるプロファイルごとに個別のダッシュボードを作成します。

D. 営業担当者の役割に対して、ダッシュボードフォルダの設定をマネージャーに更新します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

Salesforce では、ダッシュボードを特定のユーザー (実行ユーザーと呼ばれます) として実行するように構成できます。このユーザーのセキュリティ設定によって、ダッシュボードを閲覧するすべてのユーザーに表示されるデータが決まります。レコードへのアクセスが制限されているユーザー (プライベート共有モデルのため) が会社全体の合計を表示できるようにするには、プラットフォーム管理者は、ダッシュボードを「すべて表示」権限を持つ、またはすべてのレコードを表示できるほどロール階層で上位の 指定したユーザーとして「実行」に設定する必要があります。これにより、静的ダッシュボード」が作成されます。閲覧者は、自分が所有していない個々のレコードをクリックすることはできませんが、組織全体の集計合計とグラフを表示できます。動的ダッシュボードを使用するか、ロールでフィルタリング (オプション B) すると、個別の共有が尊重され、データが非表示になります。フォルダ設定の変更 (オプション D) は、ダッシュボードを開くことができるユーザーにのみ影響し、ダッシュボード内に表示されるデータには影響しません。

最新問題: 56

Cloud Kicks のプラットフォーム管理者が、新しい Salesforce インスタンスをセットアップしています。ビジネス要件では、マーケティング担当者が各商談のキャンペーン関係を維持するために、商談へのアクセス権を付与する必要があります。管理者は、マーケティングユーザープロファイルを割り当てることにしました。この要件を満たすために、管理者は次に何をすべきでしょうか？

- A. オブジェクト権限を編集して、Opportunity を含めます。
- B. 商談を含めるカスタム権限セットを追加します。
- C. 営業担当者がアクセスできるように役割を編集します。
- D. 割り当てられたアプリに商談を含めるように設定します。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce のプロファイルは、ユーザーがレコードに対して「実行できる」操作の基盤となり、具体的にはオブジェクトレベルのセキュリティ (作成、読み取り、編集、削除の権限) を定義します。標準のマーケティング ユーザー プロファイルには、通常、デフォルトでは商談オブジェクトへの完全な「編集」アクセスは含まれていません。これは、マーケティングロールが従来、リードとキャンペーンに重点を置いているためです。マーケターが商談でキャンペーン関係を維持できるようにするには、管理者はプロファイルに必要なオブジェクト権限が付与されていることを確認する必要があります。組織がマーケティング ユーザー テンプレートに基づくカスタム プロファイルを使用している場合は、管理者はそのプロファイル上でオブジェクト権限を直接編集し、商談に対する「読み取り」と「編集」の権限を追加する必要があります。これにより、マーケターはレコードを表示し、「プライマリ キャンペーン ソース」フィールドを更新できるようになります。権限セットでもこのアクセスを付与できますが、この質問は管理者が現在プロファイル自体を構成していることを

前提としています。プロファイルのオブジェクト権限を調整することは、ユーザーの機能をビジネスの機能要件に合わせるための直接的な方法です。

最新問題: 57

Northern Trail OutfittersのユーザーがSalesforceへのログインに問題が発生しています。ユーザーのログイン履歴を見ると、複数回ログインを試みたものの、組織からロックアウトされたことが分かります。プラットフォーム管理者は、ユーザーがSalesforceにログインできるように、どのような2つの手順を実行すべきでしょうか？

- A. ユーザーとしてログインして、ユーザーのロックを解除し、パスワードをリセットしてください。
- B. ユーザーの記録詳細ページにあるロック解除ボタンを使用します。
- C. ユーザーの記録詳細ページでパスワードをリセットします。
- D. パスワードポリシーをリセットして、ユーザーがログインできるようにします。

Answer: B,C (メッセージを残す)

Salesforceへのログイン試行回数が多すぎてユーザーがロックアウトされた場合、プラットフォーム管理者はユーザーのレコード詳細ページで特定の操作を実行してアクセスを復元する必要があります。まず、管理者は「ロック解除」ボタンをクリックします。これにより、ロックアウト状態が即座に解除されます。

第二に、ユーザーが認証情報を忘れた可能性が高いため（ログイン失敗の原因）、管理者は「パスワードのリセット」ボタンを使用する必要があります。これにより、ユーザーのメールアドレスに一時的なリンクが送信され、ユーザーは新しいパスワードを作成して正常にログインできるようになります。「ユーザーとしてログインする」(オプションA)は、既存のセッションのトラブルシューティングツールですが、ロックアウトを回避したり、ユーザーに代わってパスワードを変更したりすることはできません。「パスワードポリシーを変更する」(オプションD)は組織全体に影響を与えるため、ロックアウトされた個人を支援する有効な方法ではありません。

最新問題: 58

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者は、リードにカスタム選択リストフィールドを設定していますが、リードが取引先に変換された際に、そのフィールドが取引先に表示されません。これらの値が正しく入力されるようにするには、管理者はどのような2つの手順を実行すべきでしょうか？

- A. 検証ルールを使用して選択リストの値を更新します。
- B. 連絡先にカスタム選択リストフィールドを作成します。
- C. リードの選択リストフィールドを連絡先にマッピングします。
- D. リードオブジェクトの選択リストフィールドを必須項目に設定します。

Answer: B,C (メッセージを残す)

リードがアカウント、取引先責任者、商談に変換される際、標準フィールドは自動的にマッピングされます。ただし、カスタムフィールドは、変換プロセスでデータが確実に流れるよ

うに手動で設定する必要があります。まず、プラットフォーム管理者は、リードフィールドと同じ値を持つ対応するカスタム選択リストフィールドを取引先責任者オブジェクトに作成する必要があります (オプションB)。次に、管理者はリードオブジェクトマネージャーに移動し、「フィールドとリレーションシップ」を選択して、「リードフィールドのマッピング」をクリックします (オプションC)。ここで、管理者はリードのカスタム選択リストを新しく作成した取引先責任者のカスタム選択リストに明示的にマッピングします。このマッピングを行わないと、変換中にデータが失われます。

検証ルール (オプションA)とフィールドを必須項目にする (オプションD)は、リードにデータが存在することを保証しますが、そのデータを連絡先に転送することを容易にするものではありません。

最新問題: 59

Universal Containers社は、適切な関係管理を確実にするため、販売機会に関わるすべての関係者を追跡したいと考えています。営業担当者は、意思決定権限を持つ人物、購買プロセスに影響を与える人物、各取引の主要連絡担当者を特定する必要があります。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を構成すべきでしょうか？

- A. 社内外のステークホルダーを追跡するために、機会チームのメンバーを設定します。
- B. 複数の案件にわたる関係者を追跡するためのアカウントチームを編成する。
- C. 機会に関する標準フィールドを使用して、ステークホルダー情報を追跡します。
- D. 利害関係者の関与と影響力を特定するために、機会における連絡役を活用する。

Answer: D (メッセージを残す)

商談連絡先ロールを使用すると、営業担当者は複数の連絡先を単一の商談にリンクし、意思決定者」、影響力者」、経済的購買担当者」など、それぞれに特定の「ロール」を割り当てることができます。これにより、取引の「購買委員会」を理解するために必要な可視性が得られます。また、主要連絡先」を指定することもできます。商談チーム (オプションA)は、取引を担当する社内スタッフを追跡するために使用されます。アカウントチーム (オプションB)は、アカウントレベルでのコラボレーションを追跡しますが、取引固有のものではありません。標準フィールド (オプションC)は、商談と複数の連絡先との間の『対多』の関係を追跡するには不十分です。連絡先ロールは、営業プロセスにおけるステークホルダー管理のために設計された標準機能です。

最新問題: 60

承認プロセスにおいて、承認者としてキューが選択された場合、何が起こりますか？

- A. 記録が承認されるには、キューのメンバー全員の満場一致の承認が必要です。
- B. キューのどのメンバーもレコードを承認または拒否することができ、キューは単一のエンティティとして扱われます。
- C. 承認リクエストについては、キューの所有者のみに通知され、メンバーには通知されません。

D. キューは、個々のユーザーによる承認をサポートしていないオブジェクトにのみ使用できます。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce では、承認プロセスにおいてキューを承認者として指定できます。レコードが承認のために送信され、キューにルーティングされると、キューの設定に応じて、すべてのキュー メンバーに電子メール通知が送信されます。基本的な動作は、キューのメンバーであれば誰でもリクエストを「取得」し、承認または拒否できるということです。いずれかのメンバーがアクションを実行すると、ステップは完了とみなされ、キューは単一の意味決定エンティティとして扱われます。全会一致の承認 (オプション A) は、複数の個別の承認者を指定するための特定の設定ですが、この方法ではキューには適用されません。オプション C は、キューの目的がすべてのメンバーに通知して迅速な対応を確保することであるため、誤りです。キューは、ほとんどの標準オブジェクトとすべてのカスタム オブジェクトでサポートされています (オプション D を否定)。

最新問題: 61

DreamHouse Realtyのユーザーは、自分が所有する案件のみを閲覧できます。経営陣は、パイプラインにあるすべての案件を一覧できる全社規模のダッシュボードを作成し、ユーザーがいつでも会社の業績を把握できるようにしたいと考えています。プラットフォーム管理者は、共有設定を変更せずに、どのようにこのダッシュボードを作成すればよいでしょうか？

- A. すべての機会を見ることができる実行ユーザーを設定したダッシュボードを作成します。
- B. ダッシュボードにフィルターを追加して、オーナーの役割で商談を絞り込みます。
- C. 企業全体の成果を確認する必要があるプロファイルごとに個別のダッシュボードを作成します。
- D. 営業担当者の役割に対して、ダッシュボードフォルダの設定をマネージャーに更新します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

Salesforceでは、ダッシュボードを特定のユーザー (実行ユーザー) として実行するように設定できます。このユーザーのセキュリティ設定によって、ダッシュボードを閲覧するすべてのユーザーに表示されるデータが決まります。プライベート共有モデルのためにレコードへのアクセスが制限されているユーザーが会社全体の合計値を確認できるようにするには、プラットフォーム管理者がダッシュボードを「すべて表示」権限を持つ、またはすべてのレコードを表示できるほどロール階層で上位の「指定ユーザーとして実行」に設定する必要があります。

これにより「静的ダッシュボード」が作成されます。閲覧者は自分が所有していない個々のレコードをクリックすることはできませんが、組織全体の集計合計とグラフを表示できます。動的ダッシュボードを使用したり、役割でフィルタリングしたり (オプションB) しても、個々の共有設定は尊重され、データは非表示になります。フォルダー設定を変更する

オプションD)と、ダッシュボードを開くことができるユーザーのみが影響を受け、ダッシュボード内に表示されるデータには影響しません。

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (16030%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

プラットフォーム管理者が、エージェント向けの新しいアクション指示を作成しています。createCase という名前のこのアクションは、ユーザーとエージェントの会話に基づいて新しい Salesforce ケースレコードを生成するように設計されています。アクション指示のベストプラクティスに従って、管理者は createCase アクションにどのアクション指示セットを使用すべきでしょうか？

- A. このアクションは、Salesforceシステムに新しいケースレコードを作成する機能を提供します。その機能は、顧客情報をレコードとして保存することです。ユーザーがケースを作成したい場合に使用してください。」
- B. このアクションを使用して、新しいSalesforceケースレコードを作成します。目的は、顧客の問題をシステムに記録することです。ユーザーが問題や質問の正式な記録を作成したい場合に使用してください。」
- C. あらゆる種類の顧客からの問い合わせに対して、システムに新しいケースレコードを作成します。これは、やり取りの記録が確実に保存されるようにするためです。」
- D. createCaseコードスニペットは、ケースを作成するように設定されています。これはバックグラウンドで実行され、ユーザーが新しい問題をログに記録するよう要求すると、それを処理します。その目的は、顧客の問題を解決することです。」

Answer: B (メッセージを残す)

Agentforceアクション指示のベストプラクティスでは、明確さ、意図、および具体的な使用シナリオを重視し、LLM（大規模言語モデル）がアクションをトリガーするタイミングと理由を正確に理解できるようにしています。オプションBは、アクション（ケースの作成）、目標（顧客の問題を文書化）、およびユーザーの意図（問題または質問の正式な記録）を明確に定義しているため、最適な選択肢です。質の高い指示は、エージェントの推論プロセスのガイドとして機能します。オプションAやCのような曖昧な指示は、正式なケースを必要としない単純な問い合わせなど、エージェントが不適切なタイミングでアクションをトリガーする原因となる可能性があります。

「ロードスニペット」に焦点を当てた指示 (オプションD)は、LLMがユーザーと自然にやり取りするためには、技術的な実装の詳細ではなく、機能的なビジネスコンテキストを理解する必要があるため、効果が低い。

最新問題: 63

Universal Containersには、営業チームAと営業チームBの2つの営業チームがあります。各チームは、役割階層においてそれぞれ独自の役割を持っています。どちらの役割も同じマネージャーの役割の下位にあります。プラットフォーム管理者は、営業チームAが所有するレコードを営業チームBと共有するにはどうすればよいでしょうか？

- A. 基準に基づく共有
- B. オーナーベースの共有
- C. 階層型共有
- D. 手動共有

Answer: B (メッセージを残す)

このシナリオでは、2つのチームは役割階層において「同僚」です (どちらも同じマネージャーに報告します)。プライベート共有モデルでは、同僚はデフォルトでは互いのレコードを見ることができません。これらの特定のグループ間で横方向のアクセスを許可するには、所有者ベースの共有ルールが最も効果的な解決策です。管理者は、メンバーが所有するレコードは、

「役割: 営業チーム A」は、「役割: 営業チーム B」のメンバーと特定のアクセスレベル (例: 読み取り/書き込み)で共有する必要があります。階層共有 (オプション C)では、マネージャーの役割に対してのみ上位の可視性が付与され、他のチームには適用されません。手動共有 (オプション D)は、チーム全体では非効率的です。基準ベースの共有 (オプション A)は、レコードのフィールド値によってアクセスが決定される場合に使用されますが、この要件はレコードの所有者に基づいて決定されます。

最新問題: 64

AW Computingの営業担当副社長は、営業担当者が毎週月曜日に最重要顧客と連絡を取るようにしたいと考えています。副社長は、連絡状況を表示するダッシュボードコンポーネントを希望しています。プラットフォーム管理者は、営業担当者に最重要顧客への連絡を促すために、どのような設定を行うべきでしょうか？

- A. 時間ベースのワークフロータスクを作成します。
- B. 繰り返しタスクの作成を有効にする。
- C. メールアクションをページレイアウトに追加します。
- D. アカウントにプロセスメールアラートを設定します。

Answer: B (メッセージを残す)

毎週の「チェックイン」が確実に実行されるようにするには、プラットフォーム管理者が繰り返しタスクの作成を有効にする必要があります。この機能により、営業担当者は単一のタスク (例:「月曜日のチェックイン」)を作成し、繰り返し頻度を「毎週」に設定して「月曜日」

に実行できます。Salesforce は、現在のタスクが完了すると、シリーズの次のタスクを自動的に生成します。これは、担当者のタスク リストに常にリマインダーを表示する最も効果的な方法です。さらに、これらは標準のタスク レコードであるため、管理者は、VP 向けにこれらのチェックインの完了状況を追跡するためのレポートとダッシュボード コンポーネントを簡単に作成できます。時間ベースのワークフロー オプション A) は通常、日付フィールドに基づく単発のアラート用であり、毎週の恒久的な習慣用ではありません。メールアクション オプション C) とアラート オプション D) はユーザーに通知しますが、ダッシュボードコンポーネントに必要な追跡可能なタスクレコードは作成しません。

最新問題: 65

Cloud Kicksの経営陣は、案件がオープンされてからの期間だけでなく、各チームが案件を担当してから経過した期間も把握したいと考えています。プラットフォーム管理者が案件の滞留期間を追跡し、関連レポートを作成できるツールはどれでしょうか？

- A. 営業時間内のエスカレーションルール
- B. 営業時間内のレコードトリガーフロー
- C. 営業時間内の案件割り当てルール
- D. 営業時間付きのマイルストーン

Answer: D (メッセージを残す)

サポートプロセスの特定の段階を追跡し、各段階で経過した時間を測定するために、Salesforce はエンタイトルメントとマイルストーンを提供しています。マイルストーンは、「初回応答時間」や「解決時間」など、サポートプロセスにおける必須ステップを表します。マイルストーンを営業時間と組み合わせることで、システムは週末や非勤務時間を除外し、ケースが特定のステータスにある期間や特定のチームに割り当てられている期間を正確に計算できます。これにより、経営陣は「チームのパフォーマンス」と SLA の遵守状況に関する詳細なレポートを取得できます。

エスカレーションルール オプション A) と割り当てルール オプション C) は主にルーティングツールであり、ケースを移動させることはできますが、複数の「ハンドオフ」にわたる期間を把握するために必要なタイムスタンプベースの追跡およびレポート機能はネイティブには提供していません。レコードトリガーフロー オプション B) は理論的にはフィールドにタイムスタンプを付けるために使用されますが、これには大幅なカスタム開発が必要となり、マイルストーン機能に付属するネイティブの既成レポートダッシュボードは提供されません。したがって、時間ベースのサービス指標を追跡するための標準ソリューションはエンタイトルメント管理です。

最新問題: 66

プラットフォーム管理者は、サービスチーム向けにAgentforceを有効にする必要があります。サービスエージェントが顧客に関する完全かつ正確な情報を把握できるようにするために、最も重要な前提条件は何ですか？

- A. エージェントのメールtoケース機能を有効にする。

- B. 新しいサービスコンソールレイアウトを設定します。
- C. データクラウドが実装されていることを確認します。
- D. エージェント用の新しいユーザープロファイルを作成します。

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

AIエージェントが「完全かつ正確な」サポートを提供するには、顧客データの統合された360度ビューへのアクセスが必要です。データクラウドは、複数のソース（Salesforce、外部データベース、レガシーシステム）からのデータを取り込み、調和させ、単一の「統合プロファイル」に統合するため、不可欠な前提条件となります。Agentforceがデータクラウドに基づいている場合、単一のケースレコードやコンタクトレコードには存在しない可能性のある、リアルタイムの顧客インタラクション、購入履歴、クロスチャネル行動を参照できません。データクラウドがない場合、エージェントの知識はサイロ化されたデータに限定され、不完全または無関係な回答を提供するリスクが高まります。

コンソールレイアウト（オプションB）と入力方法（オプションA）はUIにとって重要ですが、高度なAI推論に必要なデータ基盤を提供するものではありません。

最新問題: 67

Universal Containers社の経営陣は、ダッシュボードのコンポーネントをChatter上でチームと共有したいと考えていますが、現状ではこの機能にアクセスできません。プラットフォーム管理者は、どのようにすれば経営陣にこの機能を提供できるようになるのでしょうか？

- A. レポートのスナップショットを有効にします。
- B. コンポーネントの「ダウンロードチャート」を選択します。
- C. ダッシュボードビューアにダッシュボードの表示を設定します。
- D. ダッシュボードフィードの追跡を有効にする。

Answer: [D \(メッセージを残す\)](#)

ユーザーがダッシュボードコンポーネントのスナップショットを投稿し、ダッシュボード上で直接データに関する議論に参加できるようにするには、プラットフォーム管理者がダッシュボードのフィードトラッキングを有効にする必要があります。Salesforceでは、Chatterフィードトラッキングにより、レコードの変更ややり取りをトラッキングしてChatterフィードで共有できます。特にダッシュボードの場合、この機能を有効にすると、ユーザーはダッシュボードを「フォロー」し、個々のダッシュボードコンポーネントで「フィードに投稿」機能を使用できます。これは、視覚的なチャートを含む投稿でチームメンバーをタグ付けして、特定の成功や懸念事項を指摘したい管理チームにとって非常に効果的です。レポートスナップショット（オプションA）は、ソーシャル共有ではなく、履歴トレンドレポートに使用されます。チャートのダウンロード（オプションB）は、統合されたソーシャル機能ではなく、手動のファイル処理プロセスです。ダッシュボードの表示方法（オプションC）を設定すると、データの可視性は決まりますが、Chatter機能は制御されません。

最新問題: 68

Universal Containersのプラットフォーム管理者は、フィールド値に基づいてレコードを自動的に削除する方法を必要としています。管理者はどの自動化ソリューションを使用すべきでしょうか？

- A. フロービルダー
- B. オートメーションスタジオ
- C. レコードの一括削除
- D. フローオーケストレーション

Answer: ([解答を表示する](#))

Flow Builder は、レコードの削除を含む自動データメンテナンスを実行するための標準的かつ最も汎用性の高いツールです。「スケジュールトリガーフロー」は、特定の間隔（たとえば、毎日午前 2 時まで）で実行するように構成でき、1 年以上「不適格」となっているリードなど、特定の条件を満たすレコードを検索し、「レコードの削除」要素を使用してシステムから削除できます。「レコードの一括削除」ツール（オプション C）は設定メニューにありますが、手動の管理ツールであり、複雑なフィールドレベルのロジックに基づいてスケジュール設定や完全な自動化を行うことはできません。Automation Studio（オプション B）は Marketing Cloud ツールであり、レコード管理のための Salesforce プラットフォームの中核機能ではありません。Flow Orchestration（オプション D）は、単純なデータクリーンアップタスクではなく、複雑なマルチユーザー ビジネス プロセスに使用されます。したがって、条件に基づいて定期的にレコードを削除する場合は、Flow Builder が推奨されるソリューションです。

最新問題: 69

営業担当者が営業プロセスを通じて商談レコードを作成する際に、重要な項目の入力漏れが発生しています。担当者は段階的に先に進む必要がありますが、前の段階に戻ることはできません。プラットフォーム管理者は、このニーズに対応するために、どの3つのオプションを使用すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト上で必須項目にチェックを入れます。
- B. フローを使用して必須項目を指定します。
- C. 商談パスを設定します。
- D. 検証ルールを使用する。
- E. ガイド付き販売を有効にする。

Answer: ([解答を表示する](#))

データの整合性を確保し、営業担当者を構造化されたプロセスに沿って導くために、プラットフォーム管理者は複数のツールを組み合わせる必要があります。Opportunity Path（オプション C）はステージを視覚的に表示し、管理者が各ステージの「キーフィールド」と「成功のためのガイダンス」を強調表示することで、次に進むために必要な情報が明確になります。データの入力を強制するために、検証ルール（オプション D）を使用して、特定のフィールドが空白の場合にユーザーが次のステージに進まないようにします（例:

AND(IsChanged(StageName), IsBlank(Discovery_Notes__c)))。さらに、ページレイアウト (オプション A) でフィールドを必須としてマークすることで、最も基本的なデータポイントが常に取得されることが保証されます。Flow (オプション B) は多くのタスクを実行できますが、UI でフィールドを「必須」としてマークする主な方法ではありません。

「ガイド付き販売」(オプション E) は、標準的な商談管理ではなく、Salesforce CPQに関連付けられることが多い特定の用語です。パス、検証ルール、ページレイアウトの要件を使用することで、販売ライフサイクルを効果的に管理するための堅牢なフレームワークが提供されます。

最新問題: 70

プラットフォーム管理者は、Salesforce モバイルアプリのユーザー向けナビゲーションメニューをカスタマイズしたいと考えています。組織はまだモバイルで使用する Lightning アプリを実装していません。モバイル専用アプリのナビゲーションに関する次の記述のうち、正しいものはどれですか？

- A. Lightning ページと Visualforce ページは、タブを事前に作成する必要なく、モバイル専用のナビゲーションメニューに自動的に表示されます。
- B. モバイル専用アプリは、異なるユーザープロファイルや権限セットに応じて、異なるナビゲーションメニューを表示するようにカスタマイズできます。
- C. モバイル専用ナビゲーションメニューの最初の4つの項目は、ナビゲーションメニューと画面下部のナビゲーションバーの両方に表示されます。
- D. モバイル専用アプリは、ユーザー権限に基づいて、すべての標準Salesforceオブジェクトをナビゲーションメニューに自動的に含めます。

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

モバイル専用アプリは、モバイルで使用するためにユーザーに他の Lightning アプリが割り当てられていない場合の Salesforce モバイル アプリのデフォルトのナビゲーションエクスペリエンスです。この構成では、ナビゲーションメニューは Salesforce ナビゲーション「設定」ページからグローバルに制御されます。このインターフェースの重要な動作は、ナビゲーションリストに配置された最初の4つの項目が、モバイル画面の下部にあるナビゲーションバーに表示される「永続的」アイコンになり、すばやくアクセスできることです。これらの項目は、「メニュー」タブの上部にも表示されます。オプション A は、ページをナビゲーションメニューに追加する前に、対応するタブを作成する必要があるため、誤りです。オプション B は、「モバイル専用」ナビゲーションは組織全体の単一のグローバル設定であるため、誤りです。プロファイルごとに異なるメニューが必要な場合は、特定の Lightning アプリを作成してデプロイする必要があります。

オプション D は誤りです。標準オブジェクトは自動的に表示されず、管理者がセットアップでナビゲーションリストに明示的に追加する必要があります。この動作を理解することは、モバイルユーザーが効率的で直感的なインターフェースを利用できるようにするために不可欠です。

最新問題: 71

経営陣は、成約確率が75%を超える25万ドル以上の案件について通知を受け取りたいと考えています。プラットフォーム管理者は、これを実現するためにどの機能を設定すべきでしょうか？

- A. 成功への指針
- B. ビッグディールアラート
- C. レポートとダッシュボード
- D. 類似の機会

Answer: ([解答を表示する](#))

ビッグディールアラートは、商談オブジェクト専用の、すぐに使える特別な通知機能です。このツールを使用すると、プラットフォーム管理者は、次の基準に基づいてしきい値を定義できます。

「金額」と「確率」。商談が作成または更新され、これらのしきい値（この場合は25万ドル超、75%超）を満たすと、Salesforceは指定されたユーザーまたは関係者のリストに自動的にメール通知を送信します。これは、高額取引の可視性を高めるために設計されたネイティブ機能であるため、要件を満たす最も効率的な方法です。レポートとダッシュボード（オプションC）でこのデータを表示できますが、これらは「プル」メカニズムであり、経営陣が積極的に確認する必要があります。一方、ビッグディールアラートは「プッシュ」メカニズムであり、即座に認識できるようにします。成功のためのガイダンス（オプションA）は営業プロセス内でヒントを提供し、類似商談（オプションD）は営業担当者が関連する商談を見つけるのに役立ちますが、どちらも経営陣への自動通知用に設計されていません。

最新問題: 72

Cloud Kicksはリブランディングに取り組んでいます。プラットフォーム管理者は、Salesforceモバイルアプリのどの2つの領域でブランディングをカスタマイズできますか？

- A. アプリのヘッダーカラー
- B. 背景色を記録する
- C. ページロゴの読み込み
- D. ヘッダーの背景色

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforceモバイルアプリを企業のビジュアルアイデンティティに合わせるため、プラットフォーム管理者はSalesforceモバイルアプリのカスタマイズ設定を通じて特定のブランディング要素をカスタマイズできます。ブランディングに利用できる主な領域は次の2つです。

読み込みページロゴ：これにより、管理者はユーザーがアプリを初めて開いたときに表示される会社のロゴをアップロードできます。

ヘッダーの背景色：管理者は、モバイルインターフェースの上部ヘッダー領域にプライマリブランドカラーを設定できます。

これらの設定により、ユーザーがログインした瞬間から、社内のブランディングと一貫したユーザーエクスペリエンスが実現されます。オプションAとBは誤りです。Salesforceでは現在、「アプリヘッダー」と「ヘッダー背景」の色を細かく分離したり、「レコードの背景色」を変更したりすることはできないためです。アプリはアクセシビリティと読みやすさのために、標準化された背景色を維持しています。読み込み画面とヘッダーをカスタマイズすることが、モバイルのリブランディングを実装する標準的な方法です。

最新問題: 73

プラットフォーム管理者は、最小アクセス権限に基づいてSalesforceプロファイルという名前のカスタムプロファイルを新規ユーザーグループに割り当て、既存の権限セットをいくつか割り当てました。

しかし、ユーザーがログインしてもLightningインターフェースが表示されません。ユーザーがLightningインターフェースにアクセスできるようにするには、管理者はどのような操作を行うべきでしょうか？

- A. ユーザーアクセス ポリシーの拡張インターフェースを有効にします。
- B. レイアウトにLightningコンポーネントを追加します。
- C. Lightning App Builderで、組織をデフォルトとしてページを作成します。
- D. Lightning Experience User を有効にするための権限を割り当てます。

Answer: ([解答を表示する](#))

最小限のアクセス権限 - Salesforce」プロファイルは、最小権限の原則に従い、デフォルトではアクセス権限を一切付与しないよう設計された、非常に制限の厳しい標準プロファイルです。このプロファイルに含まれていない特定の権限の1つに、Lightning Experienceユーザー権限があります。

このシステム権限がない場合、ユーザーはデフォルトでSalesforce Classicインターフェースに誘導されます または、他のアクセス権限が付与されていない場合は、どのUIにもアクセスできなくなる可能性があります。これを解決するには、プラットフォーム管理者はカスタムプロファイルを編集するか、できれば「Lightning Experienceユーザー」チェックボックスを含む権限セットを作成し、影響を受けるユーザーに割り当てる必要があります。これにより、ユーザーは最新の Lightning インターフェイスを利用できるようになります。オプション B と C は特定のページの設計に関するものですが、ユーザーが Lightning 環境にアクセスできない場合は無関係です。オプション A は全く異なる機能セットに関するものであり、基本的な UI アクセスには対応していません。

最新問題: 74

プラットフォーム管理者は、ダッシュボード上でユーザーに個別のデータ表示を提供するにはどうすればよいでしょうか？

- A. ダッシュボードフィルターを追加して、ダッシュボードの表示を変更します。
- B. 動的なダッシュボードを作成する。
- C. ダッシュボードの表示を自分に設定する。

D. ダッシュボードの表示を別のユーザーとして設定します。

Answer: B (メッセージを残す)

動的ダッシュボードは、現在表示しているユーザーに基づいて表示されるデータが変化する特定のタイプのダッシュボードです。「ダッシュボードの表示ユーザー」プロパティを「ログインしているユーザー」に設定すると、ダッシュボードのコンポーネントは各ユーザーの共有設定、役割階層、レコードの所有権を尊重します。たとえば、営業担当者が動的ダッシュボードを表示すると、自分の10万ドルのパイプラインのみが表示されますが、同じダッシュボードを表示するマネージャーは、チーム全体の100万ドルのパイプラインが表示されます。これにより、管理者が異なる個人向けに数十個の同一のダッシュボードを作成して維持する必要がなくなります。ダッシュボードフィルター オプションA)を使用すると、ユーザーはデータを絞り込むことができますが、基本的な「実行ユーザー」のセキュリティコンテキストは変更されません。ダッシュボードを「自分」(管理者または他のユーザー) オプションCおよびD)として実行するように設定すると、全員が同じデータを見る静的なビューが作成され、個別のビューを提供するのは反対になります。

最新問題: 75

Universal Containers社は、顧客アカウントで複数の役割が連携して作業する協働販売を導入したいと考えています。営業担当者は割り当てられたアカウントへの完全なアクセス権が必要ですが、カスタマーサポート担当者とセールスエンジニアは、担当する特定のアカウントに関連する商談やケースへのアクセス権が必要です。営業マネージャーは、同じチームメンバーを複数のアカウントに自動的に追加することで、プロセスを効率化したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を構成すべきでしょうか？

A. 異なるチームロールに対して、指定されたアクセスレベルを持つデフォルトのアカウントチームを設定します。

B. サポートチームが機会やケースにアクセスできるように、共有ルールを作成します。

C. 役割階層を設定して、適切なチームにアカウントアクセスを自動的に付与します。

D. 権限セットを使用して、アカウント関連のレコードへの追加アクセスを提供します。

Answer: A (メッセージを残す)

アカウントチームは、複数のユーザーが1つのアカウントで共同作業を行う「コラボレーション型販売」のために特別に設計されています。アカウントチームを使用することで、管理者は特定の役割(例セールスエンジニア、サポート担当者)を定義し、アカウントおよび関連する商談やケースに対するさまざまなレベルのアクセス権限(読み取り/書き込み、または読み取り専用)を付与できます。管理者が求める「効率化」と「メンバーの自動追加」を実現するには、ユーザーにデフォルトのアカウントチームを設定するよう促す必要があります。ユーザーが個人設定でデフォルトチームを定義すると、ボタンを1つクリックするだけで、所有する任意のアカウントにそのチーム全体を追加できます。

共有ルール オプションB)は、特定のコラボレーショングループではなく、基準を満たすすべてのレコードに適用されるため、この要件には通常、範囲が広すぎます。役割階層 オプ

ションC)は垂直方向のアクセスを提供しますが、特定のアカウントを担当するサポート担当者やエンジニアに必要な水平方向のプロジェクトベースのアクセスには対応できません。権限セット (オプションD)は機能的な権限 (ユーザーができること)を付与しますが、特定のデータレコードへのコラボレーションによるアクセスは付与しません。

最新問題: 76

Universal Containers社は、顧客アカウントで複数の役割が連携して作業する協働販売を導入したいと考えています。営業担当者は割り当てられたアカウントへの完全なアクセス権が必要ですが、カスタマーサポート担当者とセールスエンジニアは、担当する特定のアカウントに関連する商談やケースへのアクセス権が必要です。営業マネージャーは、同じチームメンバーを複数のアカウントに自動的に追加することで、プロセスを効率化したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を構成すべきでしょうか？

- A. 異なるチームロールに対して、指定されたアクセスレベルを持つデフォルトのアカウントチームを設定します。
- B. サポートチームが機会やケースにアクセスできるように、共有ルールを作成します。
- C. 役割階層を設定して、適切なチームにアカウントアクセスを自動的に付与します。
- D. 権限セットを使用して、アカウント関連のレコードへの追加アクセスを提供します。

Answer: A (メッセージを残す)

アカウント チームは「共同販売」のために特別に設計されており、複数のユーザーが単一のアカウントで共同作業を行うことができます。アカウント チームを使用すると、管理者は特定の役割 (セールス エンジニア、サポート担当者など) を定義し、アカウントとその関連する商談やケースに対してさまざまなレベルのアクセス (読み取り/書き込みまたは読み取り専用) を付与できます。管理者の「効率化」と「メンバーの自動追加」の要件を満たすために、管理者はユーザーにデフォルトのアカウント チームを設定するように促す必要があります。ユーザーが個人設定でデフォルト チームを定義すると、ボタンを1つクリックするだけで、所有する任意のアカウントにそのチーム全体を追加できます。共有ルール (オプション B) は、特定の共同作業グループではなく、基準を満たすすべてのレコードに適用されるため、この要件には通常広範すぎます 61。役割階層 (オプション C) は垂直アクセスを提供しますが、特定のアカウントで作業するサポート担当者やエンジニアに必要な水平方向のプロジェクト ベースのアクセスを容易に処理できません 62。権限セット (オプション D)は機能的な権限 (ユーザーができること)を付与しますが、特定のデータレコードへの共同作業によるアクセスは付与しません63。

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら：

最新問題: 77

Ursa Major Solarは、カスタムレポートタイプにオブジェクトを追加しています。このレポートタイプには、最大でいくつのオブジェクトを追加できますか？

- A. 対象に関連性がある限り4つ
- B. 対象に関連性がある限り、2つでよい。
- C. オブジェクトが関連付けられている限り無制限
- D. 対象が親子関係にある限り1つ

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 78

ユーザーから、新しいLightningアカウントレコードページの読み込みが非常に遅いという報告がありました。プラットフォーム管理者は、パフォーマンスの問題の原因を特定するためにどの機能を使用すべきでしょうか？ 2424

- A. ライトニングアナリティクス
- B. Lightning使用アプリ
- C. Lightning Pageの表示ルール
- D. Lightning App Builder Analytics

Answer: D ([メッセージを残す](#))

Lightning アプリケーション ビルダーには、レコード ページのパフォーマンス スコアを管理者に提供する組み込みの分析ツール (ページ分析またはアナリティクスと呼ばれることが多い) が含まれています。このツールは、ページのメタデータとコンポーネントを評価し、単一セクションにフィールドが多すぎる、複雑な関連リストを使用する、複数の重い Lightning Web コンポーネントを含めるなど、読み込み時間の遅延につながる要因を特定します。また、ページを分割するために「動的フォーム」を使用したり、使用頻度の低いコンポーネントを別のタブに移動してユーザーの「操作時間」を改善したりするなど、具体的な提案を提供します。Lightning 使用状況アプリ (オプション B) は、組織全体の導入状況とブラウザーの使用状況に関する大まかなメトリックを提供しますが、単一のレコード ページに対するコンポーネント レベルの詳細なパフォーマンス分析は提供しません。可視性ルール (オプション C) は、コンテンツの表示/非表示を制御するためのものであり、技術的なパフォーマンス監査のためのものではありません。

最新問題: 79

Northern Trail Outfittersは、顧客から受信したメールを自動的にケースとして生成することを希望している。

プラットフォーム管理者は、メールが正しいキューに送信されていることをどのように確認すべきでしょうか？

- A. ケースを適切なキューに送信するエスカレーションルールを作成します。

- B. カスタムメールサービスを使用して、ケース作成時に所有者を設定します。
- C. フローを利用して正しいキューを特定し、ケースを割り当てます。
- D. メールが正しいキューに配信されるように、メールtoケースを設定します。

Answer: D (メッセージを残す)

受信メールからケース作成を自動化する最も効率的で標準的な方法は、Email-to-Case を使用することです。Email-to-Case を設定する際、プラットフォーム管理者は「ルーティング アドレス」を設定します。各ルーティング アドレス (support@company.com や billing@company.com など) に対して、管理者はそのアドレス経由で作成されるケースのデフォルトの担当者またはキューを指定できます。これにより、顧客が「Support」アドレスにメールを送信すると自動的に Support キューにルーティングされ、「Billing」アドレスにメールを送信すると Billing キューにルーティングされることが保証されます。この設定は Email-to-Case 設定ページ内で直接処理され、最初の割り当てにエスカレーション ルール (オプション A) や複雑なカスタム フロー (オプション C) を追加する必要はありません。カスタム メール サービス (オプション B) も可能ですが、標準の Email-to-Case 機能の強力なネイティブ機能を考慮すると、これは開発者中心のアプローチであり、一般的には不要です。この設定により、受付プロセスが効率化され、顧客の問題が適切なサービス チームにすぐに表示されるようになります。

最新問題: 80

Cloud KicksのCFOは、10万ドルを超える案件はすべて自動的に自分に送られ、取引完了前に承認できるようにすることを求めています。プラットフォーム管理者はこの要件を満たすためにどの機能を使用すべきでしょうか？

- A. 承認申請ボタン
- B. アインシュタインの次善策
- C. エイペックストリガー
- D. フロー承認

Answer: D (メッセージを残す)

金額のしきい値に基づいて特定の個人 (CFO) によるレコードの「承認」が必要となる要件は、承認プロセスの典型的なユースケースです。承認のために送信」ボタン (オプションA) を使用すると、ユーザーが手動でプロセスを開始できますが、プロンプトではプロセスが自動的に」実行されるように指定されています。この自動化を実現するには、プラットフォーム管理者がフロービルダーを使用して承認プロセスをトリガーする必要があります。レコードトリガーフローは、商談が作成または更新され、条件 (金額 > 100,000ドル) を満たしたときに実行されるように設定できます。フローは、「承認のために送信」アクションを使用して、営業担当者がボタンをクリックする必要なく、レコードを事前定義された承認プロセスに起動します。Einstein Next Best Action (オプションB) は推奨ツールであり、ワークフロー強制ツールではありません。Apexトリガー (オプションC) でこのタスクを実行することもできますが、Salesforceのベストプラクティスでは、このような要件には可能な限り「ロードではなくクリック」(フロー) を使用することを推奨しています。Flowを使用

して承認プロセスを開始することで、CFOが必要とする自動化、ルーティング、および監査証跡が実現します。

最新問題: 81

Cloud Kicksは、Accountオブジェクトのロールアップ集計を活用したいと考えています。どの標準オブジェクトがこのロールアップ集計をネイティブにサポートしていますか？

- A. チャンス
- B. お問い合わせ
- C. ケース
- D. キャンペーン

Answer: (解答を表示する)

ロールアップ集計項目は、関連レコードから値を計算し、マスターレコードに表示する強力な機能です。ただし、この機能は、マスター/ディテール関係の「マスター」側でのみネイティブに使用できます。標準オブジェクトの場合、Salesforce は、アカウントと商談の間に組み込みのマスター/ディテールのような関係を提供します。具体的には、アカウントオブジェクトがマスターとして機能し、商談オブジェクトがディテールとして機能します。この関係により、プラットフォーム管理者は、アカウントにロールアップ集計項目を作成して、「商談の合計金額」、「最小完了日」、または関連するすべての商談の「件数」の合計を計算できます。連絡先 (オプション B) やケース (オプション C) などの他の標準オブジェクトは、マスター/ディテール関係ではなくアカウントへのルックアップ関係を持つため、ネイティブのロールアップ集計をサポートしていません 20。キャンペーン (オプション D) も、アカウントとのこの特定の関係を共有していません 21。管理者がこれらの他のオブジェクトからデータを集計する必要がある場合、通常は Flow Builder やサードパーティ製アプリなどのカスタム ソリューションを使用する必要がありますが、商談は標準でサポートされています。

最新問題: 82

営業担当者は通常、担当する顧客ごとに複数の商談案件を抱えています。プラットフォーム管理者は、レポートで商談案件に関連付けられている顧客の総数を取得するために、営業担当者にどのツールを推奨すべきでしょうか？

- A. バケットコラム
- B. レポートフィルター
- C. ユニークカウント
- D. グループ行

Answer: C (メッセージを残す)

レポートに同じアカウント名が複数回出現する行が多数含まれている場合（複数の商談があるため）、単純に行数を数えても、個々のアカウントの数を正確に表すことはできません。個々のアカウントの具体的な数を調べるには、プラットフォーム管理者はレポートビルダーのアカウント名またはアカウントID列にある「意のカウント」機能を使用する必要があります。

があります。「意のカウントを表示」を選択すると、レポートの下部 および集計グループ)に合計値が表示され、リストに何回出現しても、各一意の値は1回だけカウントされます。バケット列 オプションA)はデータをカテゴリにグループ化します。レポートフィルター オプションB)はレコードを除外します。行のグループ化 オプションD)はアカウントごとにレポートを視覚的に整理しますが、「意のカウント」のように、個々のアカウントの数を単一の集計値として提供するものではありません。

最新問題: 83

Agentforceはサポートチームに問題をエスカレーションしていますが、サポートチームは状況を把握できていないため、顧客にすべてを繰り返してもらう必要があると不満を述べています。この問題の最も可能性の高い原因は、どの設定上の問題でしょうか？

- A. サポートチームのメンバーに Agentforce ユーザー権限セットがありません。
- B. サポートチームのケースページレイアウトにエージェント履歴コンポーネントがありません。
- C. エージェントの指示により、履歴とコンテキストが保存されません。
- D. ハンドオフは、既存のセッションを転送するのではなく、新しいケースを作成します。

Answer: B (メッセージを残す)

AgentforceのようなAIエージェントが会話を人間のサポート担当者に転送する場合、担当者が顧客とAIが話し合った内容を正確に確認できる「ウォームハンドオフ」が目標です。担当者がコンテキストの不足を訴えている場合、最も一般的な管理上の原因は、会話履歴コンポーネント またはエージェント履歴コンポーネント)がケースLightningレコードページに追加されていないことです。このコンポーネントがページレイアウトにないと、担当者は新しく割り当てられたケースは確認できますが、前のチャットセッションのトランスクリプトを確認できません。これを解決するには、プラットフォーム管理者がLightningアプリビルダーを使用して、サポートチームが使用するケースページに該当する履歴コンポーネントを追加する必要があります。エスカレーションは機能しているがコンテキストが欠落している場合は、オプションDの可能性は低くなります。オプションAでは、ユーザーがAgentforce機能を使用できなくなりますが、終了したAIインタラクションのトランスクリプトが特に非表示になるわけではありません。ハンドオフ中に顧客満足度を高く維持するには、UIに会話履歴が含まれていることを確認することが重要です。

最新問題: 84

営業チームは、商談がどの段階にあるのか、またその段階で会社の営業プロセスにおいて何が求められているのかを理解するのに苦労しています。プラットフォーム管理者は、営業チームが営業プロセスのどの段階にいるのか、そして何が求められているのかを迅速に判断できるように、どの機能を実装すべきでしょうか？

- A. レポートとダッシュボード
- B. 営業機会の道筋
- C. ビッグディールアラート

D. リスト表示

Answer: B ([メッセージを残す](#))

商談パス または単にパス)は、販売プロセスの各段階を視覚的に表現したものです。現在の段階をレコードの上部に目立つように表示するだけでなく、管理者が各段階のキーフィールドと成功のためのガイダンスを定義できるため、この要件に最適なツールです。このガイダンスには、営業担当者が商談を次の段階に進めるために具体的に何をすべきかを説明する、具体的な手順、ヒント、および社内リソースへのリンクが含まれます。レポート オプションA)、リストビュー オプションD)、およびビッグディールアラート オプションC)はデータと通知を提供しますが、パスが提供するような、状況に応じた段階ごとのガイダンスは提供しません。

最新問題: 85

クライアントサービスチームとカスタマーサポートチームは同じプロファイルを使用していますが、権限セットが異なります。Lightningレコードページレイアウト上で、カスタムオブジェクト 保持」関連リストをクライアントサービスチームのみに制限する必要があります。プラットフォーム管理者はこの要求を満たすために何を使用すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト課題
- B. コンポーネントの可視性
- C. レコードタイプの割り当て
- D. 共有設定

Answer: ([解答を表示する](#))

ユーザーが同じプロファイルを共有しているが、異なるユーザーインターフェイスエクスペリエンスを必要とする場合、コンポーネントの可視性が最も効果的なツールです。Lightning アプリケーション ビルダーでは、管理者は、
「関連リスト」コンポーネント または保持の場合は 「関連リスト - 単一」コンポーネント)を追加し、表示フィルターを設定します。フィルターは ユーザー > 権限 > カスタム権限」または ユーザー > プロファイル」に設定できますが、プロファイルを共有しているため、権限セットまたは特定のユーザーフィールドに基づいてフィルターするのが最善のアプローチです。これにより、保持リストはクライアント サービス チーム メンバーにのみ表示され、カスタマー サポート チームには非表示のままになります。これは、同じレコードを見ている場合でも同様です。ページ レイアウトの割り当て オプション A)とレコード タイプの割り当て オプション C)はプロファイルベースであり、チームがプロファイルを共有しているため機能しません。共有設定 オプション D)はデータ自体へのアクセスを制御しますが、リクエストでは UI 要素 (関連リスト)を非表示にするように具体的に求められています。

最新問題: 86

見込み客が成約に至った場合、関連する記録はどうなりますか？

- A. カスタムオブジェクトのレコードは、結果として生成される連絡先、アカウント、および商談レコードに添付されます。
- B. 結果として得られる連絡先、アカウント、および商談レコードには、オープンアクティビティのみが添付されます。
- C. すべてのアクティビティは、結果として作成される連絡先、アカウント、および商談レコードに添付されます。
- D. キャンペーン履歴は、結果として得られる連絡先、アカウント、および商談レコードに添付されます。

Answer: ([解答を表示する](#))

リードのコンバージョン処理中、Salesforceはリードに関連付けられた履歴データとインタラクションデータを、新しく作成されたアカウント、取引先責任者、および商談に自動的に転送します。

これにはすべてのアクティビティが含まれます。つまり、オープンアクティビティ（今後のタスクやイベントなど）とアクティビティ履歴（過去のメールやログに記録された通話など）の両方が結果のレコードに添付され、完全な顧客タイムラインが維持されます。キャンペーン履歴も通常、結果の連絡先に関連付けられますが、この質問はより広い意味での「関連レコード」について具体的に尋ねており、すべてのアクティビティの転送は変換の主要な機械的機能です。オプション A は、特定のカスタムマッピングまたはコードが設定されていない限り、カスタムオブジェクトレコードが自動的に移動しないため、誤りです。オプション B は、システムが転送をオープンアクティビティのみに制限しないため、誤りです。

最新問題: 87

Ursa Major Solarのプラットフォーム管理者は、作業項目とプロジェクトのカスタムオブジェクトの関係を、マスター/ディテールからルックアップに変更するよう依頼されました。管理者がこの要件を満たすことができないシナリオはどれですか？

- A. ルックアップをサポートするには、ジャンクションオブジェクトが必要です。
- B. マスターオブジェクトにロールアップ集計項目が存在します。
- C. すべてのレコードのルックアップフィールドに値が含まれています。
- D. レコードを保存するには、ルックアップフィールドが必要です。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce トピックからの包括的かつ詳細な説明（150～200語）：

マスター/ディテール関係をルックアップ関係に変換できるのは、まずマスター/ディテール構造に関連付けられたSalesforceの依存関係ルールが削除された場合のみです。このシナリオにおける主な障害は、マスターオブジェクトにロールアップ集計項目が存在することです。ロールアップ集計項目は、子レコードから親レコードに値を集計するため、マスター/ディテール関係に依存しています。関係がルックアップになると、ロールアップ動作はサポートされなくなるため、Salesforceはロールアップ集計項目が削除または置き換えられるまで変換を阻止します。これが、オプションBが正解である理由です。他のオプションでは、同じように変換が阻止されることはありません。ルックアップ項目は変換後も値を保

持でき、必要なルックアップは個別に設定できます。ジャンクションオブジェクトは多対多の設計に使用されますが、マスター/ディテール関係をルックアップに変更するだけでは必須ではありません。Salesforceのドキュメントでは、ロールアップ集計機能は一貫してマスター/ディテール関係に関連付けられており、これがここでの決定的なルールとなります。

最新問題: 88

営業担当者が営業プロセスを通じて商談レコードを作成する際に、重要な項目の入力漏れが発生しています。担当者は段階的に先に進む必要がありますが、前の段階に戻ることはできません。プラットフォーム管理者は、このニーズに対応するために、どの3つのオプションを使用すべきでしょうか？

- A. ページレイアウト上で必須項目にチェックを入れます。
- B. フローを使用して必須項目を指定します。
- C. 商談パスを設定します。
- D. 検証ルールを使用する。
- E. ガイド付き販売を有効にする。

Answer: ([解答を表示する](#))

データの整合性を確保し、営業担当者を構造化されたプロセスに沿って導くために、プラットフォーム管理者は複数のツールを組み合わせる必要があります。Opportunity Path (オプション C) はステージを視覚的に表現し、管理者が各ステージの「キー フィールド」と「成功のためのガイダンス」を強調表示できるようにすることで、進行に必要な情報が明確になります。データの入力を強制するために、検証ルール (オプション D) を使用して、特定のフィールドが空白の場合にユーザーが次のステージに進まないようにします (例: `AND(IsChanged(StageName), IsBlank(Discovery_Notes__c))`)。さらに、ページ レイアウト (オプション A) でフィールドを必須としてマークすることで、最も基本的なデータ ポイントが常に取得されることが保証されます。Flow (オプション B) は多くのタスクを実行できますが、UI でフィールドを「必須」としてマークする主な方法ではありません。Guided Selling (オプション E) は、標準的な商談管理ではなく、Salesforce CPQ に関連付けられることが多い特定の用語です。パス、検証ルール、およびページレイアウトの要件を使用することで、販売ライフサイクルを効果的に管理するための堅牢なフレームワークが提供されます。

最新問題: 89

Ursa Major Solar (UMS) は、Salesforce 内に機密性の高い記録について話し合う場を設けたいと考えています。UMS は新しいメンバーを追加できるようにしたいと考えていますが、非メンバーにはフォーラムに関する情報を一切閲覧させたくありません。プラットフォーム管理者は、これを実現するためにどのような設定を行うべきでしょうか？

- A. チャット非公開グループ
- B. チャットプライベートグループ

C. チャッター公開グループ

D. プライベートチャットチャンネル

Answer: A ([メッセージを残す](#))

グループの存在自体を非メンバーに隠さなければならない「機密性の高い記録」の議論を円滑に進めるには、Chatter 非公開グループが適切な解決策です。コンテンツが非表示であっても検索やリストに表示されるプライベート グループ (オプション B) とは異なり、非公開グループは検索結果に表示されず、参加するには明示的な招待が必要です。これにより、フォーラムの存在を知っているのはメンバーのみとなり、最高のプライバシー要件を満たします。公開グループ (オプション C) は誰にでも表示され、機密性の高い議論には適していません 42。「プライベート Chatter チャンネル」(オプション D) は、このタイプのコラボレーション グループの標準用語ではありません。非公開グループは、管理者が作成する前に Chatter 設定で有効にする必要があります。

最新問題: 90

Ursa Major Solarは、経費精算プロセスを簡素化し、提出、ルーティング、承認をスムーズに行えるよう、ユーザーを支援するガイド付き経費精算プロセスを提供したいと考えています。プラットフォーム管理者は、このソリューションを構築するために、どの2つのツールを使用すべきでしょうか？

A. 検証ルール

B. クイックアクション

C. フロービルダー

D. 承認プロセス

Answer: C,D ([メッセージを残す](#))

「ルーティングと承認」を組み合わせた「ガイド付き」エクスペリエンスを作成するには、プラットフォーム管理者はフロービルダーと承認プロセスエンジンの機能を活用する必要があります。フロービルダーは、従業員が経費精算レポートを提出する際に必要なすべてのデータが構造化された方法で収集されるようにガイドするユーザーインターフェース (スクリーンフロー) を作成するために使用されます。これにより、静的なページレイアウトが動的なステップバイステップのウィザードに置き換えられます。データが取得され、レコードが作成されると、フローはレコードを自動的に承認プロセスに送信できます。承認プロセスは、レポートを適切なマネージャーまたはディレクターに送信して承認を得ることで、「ルーティングと承認」を処理します。クイックアクション (オプションB) はフローを起動できますが、ロジックエンジン自体ではなく、エントリポイントです。検証ルール (オプションA) はエラーを防止するだけで、ユーザーをガイドしたりレコードをルーティングしたりしません。フローと承認を組み合わせることで、経費管理などの複雑なビジネス要件に対して、シームレスなエンドツーエンドの自動化が実現します。

最新問題: 91

Universal Containers (UC) のお客様から、サポートケースへの対応が十分迅速ではないとのフィードバックが寄せられています。UC は、2 時間以上未割り当てとなっているすべてのケースを緊急ケースキューに送り、サポートマネージャーに通知したいと考えています。プラットフォーム管理者は、この要件を満たすためにどの機能を構成すべきでしょうか？

- A. 症例報告スケジュール
- B. ケースダッシュボードの更新
- C. 事件エスカレーションルール
- D. ケース割り当てルール

Answer: C (メッセージを残す)

ケースエスカレーションルールは、ケースが特定の状態のまま一定期間経過した場合にアクションを自動化するように設計されています。このシナリオでは、2 時間後にケースを移動し、マネージャーにアラートを送信するという 2 つの時間ベースのトリガーが要件となります。エスカレーションルールを使用すると、管理者は時間しきい値に達したときに実行される「エスカレーションアクション」を定義できます。たとえば、「キューに再割り当て」や「マネージャーに通知」などです。ケース割り当てルール (オプション D) は、ケースが最初に作成されたとき、または手動でトリガーされたときにのみ実行され、時間遅延後には実行されません。レポート (オプション A) とダッシュボード (オプション B) は情報を提供しますが、レコードを物理的に移動したり、自動再割り当てを実行したりすることはありません。

有効な **Plat-Admn-201** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Plat-Admn-201 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Plat-Admn-201** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Plat-Admn-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 Plat-Admn-201 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (160**30%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、すべてのクライアントが販売サイクルで合意されたサービスレベルに基づいたサポートを受けられるようにしたいと考えています。このサポートモデルには、ゴールド、シルバー、ブロンズの3つのティアがあります。プラットフォーム管理者は、クライアントになったすべてのクライアントのアカウントにこのサポートが確実に含まれるようにするために、どのような設定を作成すべきでしょうか？

- A. 権限を割り当てるためのフロー
- B. クライアントごとのルーティング設定
- C. 各サービスレベルごとにケースへのメール送信
- D. クライアントごとの案件割り当てルール

Answer: A (メッセージを残す)

Salesforce では、さまざまなレベルのサポート サービス (ゴールド、シルバー、ブロンズ) を管理するために、エンタイトルメント管理機能を使用します。「エンタイトルメント」は、顧客が受けられるサポートの種類を定義します。プラットフォーム管理者は、これを「すべてのクライアント アカウントの一部」として自動的に設定するために、フロー ビルダーを使用する必要があります。レコード トリガー フローは、アカウントが「顧客」ステータスに更新されたとき、または特定の「サービス レベル」フィールドに入力されたときに実行されるように設定できます。フローは、そのアカウントにエンタイトルメント レコードを自動的に作成またはリンクできます。これにより、新しいケースが開かれたときに、サポート エージェントがその顧客に関連付けられた SLA (サービス レベル契約) をすぐに確認できるようになります。ルーティング構成 (オプション B) と割り当てルール (オプション D) は、ケースの担当者を管理しますが、サービス レベルを定義するものではありません。メール to ケース (オプション C) は、受付方法であり、サービス レベルの追跡ツールではありません。

最新問題: 93

プラットフォーム管理者が、近日中に予定されている重要なアップデートを確認しました。管理者は、この重要なアップデートをどのように有効化すべきでしょうか？

- A. サンドボックス内で重要なアップデートを自動的に有効化できるようにする。
- B. 本番環境で重要なアップデートを有効化します。
- C. サンドボックスで重要なアップデートを有効化します。
- D. 重要なアップデートを自動的に有効化します。

Answer: C (メッセージを残す)

Salesforce の重要なアップデート (現在はリリース アップデートと呼ばれることが多い) は、プラットフォームの動作を大きく変更する可能性があり、カスタム コード、統合、または既存の自動化に影響を与える可能性があります。プラットフォーム管理者にとってのベスト プラクティスは、まずサンドボックス環境でアップデートを有効化してテストすることです。これにより、管理者は本番環境での実際の業務を中断することなく、互換性のない変更を特定して解決できます。アップデートが徹底的に検証され、必要な調整がすべて完了してから初めて、本番環境でアップデートを有効化する必要があります。アップデートを「自動有効化」(オプション A および D) することは、変更のタイミングとテストに対する管理者の制御を失うため、リスクがあります。本番環境で直接有効化 (オプション B) すると、プロフェッショナルな組織管理の基本となる重要な品質保証手順が省略されます。

最新問題: 94

Cloud Kicksのプラットフォーム管理者が新しいユーザーを設定しようとしています、ユーザーレコードを保存しようとした際に、ユーザー名が重複しているというエラーが表示されます。このエラーが発生する原因は何でしょうか？

- A. ユーザー名がメールアドレスの形式で設定されていません。

B. メールアドレスとユーザー名は、すべてのSalesforce組織で一意的である必要があります。

C. ユーザー名はすべてのSalesforce組織で一意的である必要があります。

D. ユーザー名に、制限付きドメイン名が含まれています。

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce アーキテクチャでは、ユーザー名はグローバルに一意的な識別子です 4949。つまり、ユーザー名 (admin@cloudkicks.com など) が Salesforce 組織 (本番環境、サンドボックス、開発者エディションを含む) で一度使用されると、世界中の他のどの組織でも再度使用することはできません。メールアドレスは複数の Salesforce ユーザーや組織で再利用できますが、ユーザー名は一意的でなければならないため、これはしばしば混乱を招きます 51。管理者が重複ユーザー名エラーを受け取った場合、目的のユーザー名がすでに Salesforce の別のインスタンスでユーザーによって使用されていることを意味します。54 オプション A は、ユーザー名はメール形式である必要がありますが、有効なメールアドレスである必要はないため、誤りです。オプション B は、このグローバルな一意性の要件があるのはユーザー名のみであり、メールアドレスにはないため、誤りです。

Valid Plat-Admn-201 Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing Plat-Admn-201 Exam! GoShiken.com now offer the **newest Plat-Admn-201 exam dumps**, the GoShiken.com Plat-Admn-201 exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Plat-Admn-201 dumps with Test Engine here: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Plat-Admn-201-mondaishu.html> (**160 Q&As Dumps, 30%OFF Special Discount: Freepdfdumps**)