

# Salesforce.Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional.v2023-10-02.q26

試験コード:	Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional
試験名称:	Salesforce Revenue Cloud Consultant Accredited Professional
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	26
バージョン:	v2023-10-02
アクセス数:	467
ページビュー数:	260
<a href="https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional.v2023-10-02.q26-mondaishu.html">https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional.v2023-10-02.q26-mondaishu.html</a>	

## 最新問題: 1

レベニュークラウド コンサルタントは、実装の過程で Salesforce が新しいリリースをデプロイしていることを知りました。本番環境にデプロイする前に新しいリリースに対して実装をテストするために実行する必要がある 2 つのアクションはどれですか？

- A. Salesforce.com のステータスを確認して、新しいリリースの更新期限日を決定します。
- B. サンドボックスがプレビュー インスタンス上にあるか非プレビュー インスタンス上にあるかを判断します。
- C. プラットフォームはすべてのサンドボックスが同時にアップグレードされることを保証するため、アップグレードを待ちます。
- D. サンドボックスを更新する場合は、サポートにチケットを送信します。

**Answer: A,B (メッセージを残す)**

## 最新問題: 2

Revenue Cloud プロジェクトの範囲設定に参加するために、どの 3 つの顧客チームを招待する必要がありますか？

- A. 人事
- B. 販売業務
- C. 情報技術
- D. カスタマーサービス
- E. 会計および財務

**Answer: B,C,E (メッセージを残す)**

## 最新問題: 3

ユニバーサルコンテナは最近、CPQ での修正と更新を容易にするために、従来の契約とサブスクリプションを Salesforce に移行しました。しかし、営業ユーザーは、「従来の契約を修正するときに null オブジェクトの参照を解除しようとしています」というエラーが発生します。このエラーの最も考えられる原因は何ですか？

- A. 従来の契約およびサブスクリプション データでメソッド必須フィールドが欠落しているか、誤って入力されています
- B. 移行された契約とサブスクリプションは、Salesforce CPQ を使用して修正できません。
- C. 従来のサブスクリプション データには、ソース見積品目レコードへの参照がありません。
- D. 従来の契約およびサブスクリプション データの修正には資産ベースの更新が必要です

**Answer:** ([解答を表示する](#))

#### 最新問題: 4

レベニュー クラウド コンサルタントがスコーピング セッションで初めて話す前に、クライアントのレベニュー クラウド プロジェクトの要件をより深く理解するのに役立つ3つのドキュメントはどれですか？

- A. クライアントが提供する製品やサービスの詳細を説明したパンフレット
- B. 見積書を顧客に送信する前に必要な承認を説明する承認マトリックス文書
- C. クライアントの損益計算書と貸借対照表。
- D. クライアントが顧客に提供する提案例
- E. 最新のリリースノートは、ヘルプ [salesforce.com](https://salesforce.com)>salesforce CPQ パッチノートにあります。

**Answer:** [A,B,D \(メッセージを残す\)](#)

#### 最新問題: 5

Revenue Cloud 実装のユーザー ストーリーは次のように述べています。売掛金管理者として、毎月同じ日に下書きステータスの請求書を自動的に生成したいと考えています。」収益クラウド コンサルタントは、最初にどの実装オプションを追求する必要がありますか？

- A. 支払いスケジューラを設定する
- B. 請求書スケジューラを設定する
- C. 注文ステータスがに変更された後、今すぐ請求チェックボックスをチェックするワークフロー ルール「アクティブ化」。
- D. 注文ステータスがに変更された後、今すぐ請求書チェックボックスをチェックするトリガーと頂点「アクティブ化」。

**Answer:** [B \(メッセージを残す\)](#)

#### 最新問題: 6

Universal Containers は、Salesforce CPQ の稼働を準備していますが、営業管理者は、既存のパイプライン レポート内で参照するために商談品目オブジェクトで取得される経常収益を計画していると述べています。年間収益は現在、SBQQ QuoteLine\_\_c オブジェクトのフィールド ARR c で取得されています。最も効率的な解決策は？

- A. 商談品目オブジェクトに ARR c を作成し、商談製品の SBQQ QuoteLine\_\_c の ARR c から値をコピーする価格ルールを作成します。
- B. 商談品目オブジェクトに ARR c を作成し、SBQQ QuoteLine C に ARR c から値をコピーするフローを作成します。
- C. SBQQ QuoteLine C の ARRc のフィールド構成と一致する、機会品目オブジェクトに ARR\_\_c を作成します。
- D. ARR c dataSBQQ QuoteLine C を参照するために、商談品目にクロスオブジェクト数式フィールドを作成します。

**Answer: C (メッセージを残す)**

最新問題: 7

Universal Containers は、見積りに割引を適用する営業担当者をより詳細に制御するために、複数レベルの承認マトリックスを設計したいと考えています。UC がソリューションを設計する際に留意すべき 3 つの考慮事項はどれですか？

- A. 営業担当者に割引を柔軟に適用できるようにします。
- B. 各承認者の割引承認レベルを文書化します。
- C. 主要承認者が不在の場合に備えて、バックアップ承認者を特定します。
- D. 承認マトリックスをカードに印刷し、営業担当者が持ち歩けます。
- E. 営業担当者に許可される割引のしきい値または制限を定義します。

**Answer: B,C,E (メッセージを残す)**

最新問題: 8

Revenue Cloud の顧客が、誤ってアカウント A で作成された現金支払いを転記しました。これをアカウント B の正しい請求書に適用する手順は何ですか？

- A. 支払いステータスをキャンセルに設定し、アカウント B で新しい支払いを作成します。
- B. 割り当てられている場合は支払いを割り当て、支払いをアカウント B にリペアレントします。
- C. 割り当てられている場合は支払いを割り当て、払い戻しを作成してから、アカウント B の新しい支払いを作成します
- D. 支払いをアカウント B の請求書に割り当てます。

**Answer: C (メッセージを残す)**

最新問題: 9

Revenue Cloud コンサルタントは、価格ルールでは、プロジェクトに必要な見積品目リスト価格を正確に設定するための追加の計算手順に対応していないと判断しました。要件に対処するために次に調査すべき機能は何ですか？

- A. 価格設定方法をカスタムに設定します
- B. レコード変更フローを使用して見積明細行でトリガーします。
- C. 見積明細行で Apex トリガーを使用する
- D. Quote Calculatorプラグイン(QCP)

**Answer: D (メッセージを残す)**

最新問題: 10

修正後の使用状況のアップロードを簡素化するために外部 ID として使用できる使用状況概要フィールドはどれですか？

- A. 法人
- B. 請求書の実行
- C. 一致する ID
- D. ソース
- E. 自動番号

**Answer: C (メッセージを残す)**

最新問題: 11

ユーザー受け入れテスト (UAT) フェーズを完了する成功の終了基準は何ですか？

- A. 設計書
- B. 顧客の承認サインオフ
- C. 完全な展開移行計画
- D. サンドボックスから本番環境への移行
- E. 変更要求

**Answer: B (メッセージを残す)**

最新問題: 12

Universal Containers は、既にレガシー CPQ システムを使用しているビジネス ユニットに Revenue Cloud を導入していますが、導入パートナーとしてどのような考慮事項を考慮する必要がありますか？

- A. レガシー CPQ システム機能をマッピングして、古いシステムからのロジックが失われないようにします。
- B. 従来の CPQ システムを維持し、Revenue Cloud のギャップを補って構築することで、顧客が両方のシステムを使用して要件を満たすことができるようにします。
- C. 顧客のビジネス プロセスを変革し、新しい収益クラウドやテクノロジーに対する新しい要件を把握します。
- D. お客様が新しいシステムに大きな中断を経験しないように、Revenue Cloud のユーザーインターフェイスをカスタマイズします。

**Answer: D (メッセージを残す)**

最新問題: 13

Salesforce CPQ の実装は、パフォーマンスの低下に悩まされています。Revenue Cloud コンサルタントは、複雑な価格設定要件をサポートする 90 のアクティブな価格ルールを実装しました。Revenue Cloud コンサルタントは、この分野のパフォーマンスを向上させるために価格ルールの数を減らすためにどのような戦術を検討できますか?(2 つのオプションを選択してください)

- A. 価格ルールのように動作するトリガーと Apex を実装します。
- B. 再帰的な価格ルールのロジックをネストされたバンドルに置き換えます。
- C. 価格ルールを置き換えられる可能性がある場合は、見積計算プラグインを実装します。
- D. サポート ケースを作成し、価格ルールのパフォーマンスを向上させるために処理制限の増加をリクエストします。
- E. 該当する場合、ルックアップ価格ルールを実装します。

**Answer:** ([解答を表示する](#))

#### 最新問題: 14

Revenue Cloud ユーザーのストーリーには、現在の顧客には当初交渉された価格設定が適用されるため、販売ユーザーは確立された料金表とアカウント固有の割引を使用して新しい見積を作成できる必要がある」と記載されています。アカウント、契約、見積にデータをロードすることに加えて、他のオブジェクトはどのようなものになるでしょうか。レガシーデータを吸収する必要がありますか?

- A. 権利
- B. サブスクリプション
- C. 受注生産品
- D. 契約価格

**Answer:** D ([メッセージを残す](#))

#### 最新問題: 15

ユニバーサル コンテナでは、パートナーが割引を受けられるようにするために、CPQ 見積オブジェクトにパートナー タイプのカスタム フィールドを設定しました。フィールドは製品価格への入力であるため、見積にパートナー タイプを設定すると再計算が行われます。パートナー タイプは、どのようにして新しい計算をキューに入れることができますか?引用?

- A. パートナー タイプ フィールドを計算フィールド フィールド セットに追加します。
- B. フィールドをカスタム メタデータ設定に含めます
- C. 見積もり計算プラグインをセットアップして、カスタム フィールドが計算を確実にトリガーするようにします。
- D. インストール後のスクリプトを更新します。

**Answer:** A ([メッセージを残す](#))

#### 最新問題: 16

レガシー システムの置き換えを検討しているサブスクリプション ベースの企業のレベニュー クラウド ユーザー ストーリーでは、価格設定マネージャーとして、一括割引には、忠実な顧客に報いるために、見積書の価格計算に以前に購入した数量が含まれます。この設計に何を含めるべきか」と述べられています。解決？

- A. 複数の注文をチェックした割引スケジュール
- B. 価格ルールを持つサブスクリプション オブジェクトをターゲットとする要約変数を使用します。
- C. 外部ソースから購入数量を取得するカスタムアクション
- D. 契約、サブスクリプション、資産には履歴データを入力する必要があります
- E. 従来の注文と請求書に移行する必要があります

Answer: ([解答を表示する](#))

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

目標日が 6/1/20 の請求書の実行はエラーなしで完了しました。次回の請求日が 6/1/20 の注文商品では請求書明細が生成されませんでした。次のフィールドのうち、該当する値が保持される可能性があるのはどれですか?これ?

- A. 請求先アカウント
- B. 課金タイプ
- C. 次回変更日
- D. 請求書実行処理ステータス
- E. 毎月の請求日

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 18

当社の顧客は米国に本社を置いています、ドイツでも事業を展開しています。Germanoperation では、Salesforce の独自の EU インスタンスに CPQ がインストールされています。計算パフォーマンスを最適化するには、CPQ のヨーロッパのインスタンスに対してどのサービス リージョンを定義する必要がありますか?

- A. オーストラリア
- B. 北米
- C. 日本
- D. サーバー領域はパフォーマンスに影響を与えません。
- E. ヨーロッパ

Answer: ([解答を表示する](#))

#### 最新問題: 19

Salesforce CPQ を顧客の Sandbox 組織にインストールした後、プライマリ見積が商談と同期する際に許容できないパフォーマンス時間が発生していることに気づきました。最適でないパフォーマンスの原因は次のとおりです。

30 のプロセスビルダーが、以前に作成されたその他の高度なカスタマイズとともに、見積もりと機会を参照します。レベニュークラウド コンサルタントは顧客にどのような戦略を推奨すべきですか？

- A. 組織を最新の CPQ および請求リリースにアップグレードします。これにより、パフォーマンスの問題が大幅に解決されます。
- B. コーディングのベスト プラクティスを使用してカスタマイズを拡張し、スケーラビリティを向上させます。
- C. これに続く収益クラウド ソリューションを設計する
- D. 現在のベースラインパフォーマンスでは、レベニュークラウド ソリューションを設計する前に、まず技術的負債を特定して対処することを推奨します。標準以下のカスタマイズを「範囲外」として分類し、設計と構築で処理し、UAT の最終タスクとしてパフォーマンスの問題に対処します。

Answer: ([解答を表示する](#))

#### 最新問題: 20

レベニュークラウド コンサルタントがスコーピング セッションで初めて話す前に、クライアントのレベニュークラウド プロジェクトの要件をよりよく理解するのに役立つ 3 つのドキュメントはどれですか？

- A. 最新のリリースノートは、ヘルプ [salesforce.com](https://salesforce.com)>salesforce CPQ パッチノートにあります。
- B. クライアントが提供する製品やサービスの詳細を提供するパンフレット
- C. クライアントが顧客に提供する提案例
- D. 見積書を顧客に送信する前に必要な承認を説明する承認マトリックス文書
- E. クライアントの損益計算書と貸借対照表

Answer: B,C,D ([メッセージを残す](#))

#### 最新問題: 21

Universal Containers は、多数の見積品目を含む見積を保存するときにプラットフォームガバナー制限の問題を報告しています。

この問題に対処するために、収益クラウド コンサルタントは何を推奨すべきですか？

- A. CPQ パッケージの「伏羲な引用しきい値」の設定を、テスト中にエラーが発生した行数よりも小さい値に設定します。
- B. プラットフォームの gov.limits を回避するために、CPQ パッケージの「伏羲な見積しきい値」の設定をボリューム テストに基づく数値より小さい値に有効にします。
- C. プラットフォームの gov.limits を回避するために、CPQ パッケージの「見積バッチ サイズ」の設定をボリューム テストに基づく数値より小さい値に有効にします。
- D. 「伏羲規模見積エクスペリエンス」の CPQ パッケージ設定を有効にします。

**Answer: A** ([メッセージを残す](#))

最新問題: 22

Salesforce CPQ スコーピングセッションで最初に取り上げられるのはどのトピックですか？

- A. 注文管理
- B. 製品とバンドル
- C. ビジネスプロセスマッピング
- D. 見積書と電子署名

**Answer: C** ([メッセージを残す](#))

最新問題: 23

ユニバーサルコンテナは最近、CPQ での修正と更新を容易にするために、従来の契約とサブスクリプションを Salesforce に移行しました。ただし、営業ユーザーは、従来の契約を修正するときに「full オブジェクトの参照を解除しようとした」エラーが発生します。最も考えられる原因は何ですか？エラー？

- A. 従来のサブスクリプション データには、ソース見積品目レコードへの参照がありません。
- B. 従来の契約およびサブスクリプション データで必須フィールドが欠落しているか、誤って入力されています
- C. 移行された契約とサブスクリプションは、Salesforce CPQ を使用して修正できません。
- D. 従来の契約およびサブスクリプション データの修正には資産ベースの更新方法が必要です

**Answer: B** ([メッセージを残す](#))

最新問題: 24

ユニバーサル コンテナのユーザーの中には、見積ドキュメントの生成中に長い処理時間に直面している人もいます。ドキュメント生成の処理時間を短縮するにはどうすればよいでしょうか？

- A. 見積書に含まれる行の列数を減らす
- B. 積ルールとオプション制約の積の数を増やす

- C. 見積品目エディタに表示される見積品目フィールドの数を減らす
- D. 見積書に含まれる画像ファイルに圧縮画像形式を使用する場合
- E. 製品ルールとオプション制約の数を減らす

Answer: A,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 25

収益クラウドスコープセッションを主導する実装パートナーの3つの主な特徴は何ですか？

- A. 競合製品についての深い知識がある
- B. 口頭および書面の両方で優れたコミュニケーション能力がある
- C. 設計上の落とし穴と、もちろん正しい移行アクションを理解する
- D. モニタリングの計画とレビューに効果的である
- E. ノルマ責任のある営業職の経験

Answer: B,C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 26

UC の営業担当者は、特定の大規模なバンドルの構成中にガバナ制限に直面していました。UC の管理者は、「大規模な構成のパッケージ設定を有効にする」を TRUE に設定しました。現在、ユーザーは、小規模なバンドルであっても、バンドル構成を保存してから見積明細行エディタに戻るまでの読み込み時間が長くなっています。この問題を解決するには、管理者は何をすべきですか？

- A. 20 個を超える製品を含むすべてのバンドルは、より小さなバンドルに分割する必要があります。
- B. このような場合、大規模な構成を有効にする設定は使用しないでください。
- C. 適切な機能の範囲内で CPQ および請求設計ソリューションを推奨します
- D. 製品の大規模構成を有効にするフィールドを選択して、必要に応じてバンドルの親で大規模構成を有効にします。

Answer: ([解答を表示する](#))

**Valid Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional Dumps** shared by GoShiken.com for Helping Passing Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional Exam! GoShiken.com now offer the **newest Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional exam dumps**, the GoShiken.com Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Revenue-Cloud-Consultant-Accredited-Professional dumps with Test Engine here: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Revenue-Cloud->

[Consultant-Accredited-Professional-mondaishu.html](#) (160 Q&As Dumps, 30%OFF

Special Discount: **Freepdfdumps**)