

Salesforce.Sales-Cloud-Consultant.v2024-12-31.q270

試験コード:	Sales-Cloud-Consultant
試験名称:	Salesforce Certified Sales Cloud Consultant
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	270
バージョン:	v2024-12-31
アクセス数:	1293
ページビュー数:	2700
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Sales-Cloud-Consultant.v2024-12-31.q270-mondaishu.html	

最新問題: 1

Universal Containers は、会社の売上収益目標の達成度に基づいて営業チームに報酬を支払います。Sales Ops チームは、これらの目標に対する営業担当者のパフォーマンスを追跡する必要があります。

コンサルタントはどのようにして要件を満たす必要がありますか？

- A. 達成度を表示するためにカスタム数式を使用して商談レポートを作成します。
- B. ユーザー オブジェクトからの収益達成を集計してレポートするための自動化を構築します。
- C. カスタム オブジェクトを構成し、自動化を使用して達成度を計算します。
- D. 販売目標を設定し、予測での目標達成度を比較します。

Answer: ([解答を表示する](#))

販売ノルマは、特定の期間にユーザー、チーム、またはテリトリーに割り当てられる収益または数量の目標です。ノルマは手動で設定することも、CSV ファイルからインポートすることもできます。また、ノルマは [ノルマ] ページまたはレポートで表示および編集できます。ノルマ達成率は、特定の期間にユーザー、チーム、またはテリトリーが達成したノルマの割合です。ノルマ達成率は、予測ページまたはレポートで予測金額と比較し、目標に対する営業チームのパフォーマンスを追跡できます。

最新問題: 2

Universal Containers は、顧客の課題を特定し、自社の製品やサービスでその課題に対処することに重点を置いた販売方法論を実装したいと考えています。

上記で説明されている販売方法はどれですか？

- A. 直接販売
- B. ターゲットアカウントの販売
- C. リレーションシップセールス

D. ソリューション販売

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 3

ユーザーが非アクティブ化された場合、そのユーザーの Chatter 設定はどうなりますか？

Answer:

Chatterが有効でユーザーが非アクティブ化されている場合、そのユーザーは削除されます
フォロー中およびフォロワーのリストから。

最新問題: 4

Cloud Kicks の営業マネージャーは、営業チームが Quip でチームの進捗状況を常に把握できるようにしたいと考えています。

コンサルタントはどのアプローチを推奨すべきでしょうか？

- A. ドキュメントまたはスプレッドシートを Slack チャンネルに接続します。
- B. Salesforce Chatter グループを使用して、営業チームへのアクセスを制限します。
- C. Lightning Experience で Salesforce Notes スタンドアロン関連リストを活用します。
- D. Salesforce Chatter グループを使用して、営業チームへのアクセスを有効にします。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 5

UCの営業担当者は、XYZ社への販売機会についてABC社と協力します。ABC社は商談のパートナー関連リストに追加されました。自動的に何が起こりますか？ 2つの回答を選択してください:

- A. パートナーレコードが XYX アカウントに追加されました
- B. パートナーレコードが ABC アカウントに追加されました
- C. ABC社に営業チームのメンバーシップが付与されました
- D. ABC Co にパートナー ポータル アクセスを許可しました

Answer: C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 6

Universal Containers の営業管理部門は、マーケティング キャンペーンから生成されたリードの品質を確認しています。

この種の分析を支援するために利用できる情報は何か？

2つの回答を選択してください:

- A. リードを商談に転換するために必要な平均アクティビティ数
- B. リードを商談に転換するのに必要な平均時間
- C. リードが商談に変換された割合
- D. 不正なデータにより連絡できなかったリードの割合

Answer: A,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 7

シームレスな移行に最も興味を持っているのは誰でしょうか？

- A. 営業担当者
- B. セールス/マーケティング担当副社長
- C. 営業/マーケティングマネージャー
- D. IT

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 8

ユニバーサル コンテナは、サービス担当者が顧客のサービス レベル契約に責任を負うソリューションを実装したいと考えています。この要件を満たすために必要な 2 つの手順はどれですか。2 つの回答を選択してください。

- A. 作業指示を有効にする
- B. サービス契約を構成する
- C. エンタイトルメントプロセスを作成する
- D. マイルストーンを設定する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 9

Northern Trail Outfitters (NTO) は、新製品の発売に向けて Web サイトを実装したいと考えています。サイトは公開され、訪問者が情報のリクエストを送信でき、非技術系のマーケティング チームによって管理される必要があります。コンサルタントはどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか。

- A. 顧客コミュニティ
- B. Salesforce1 サイト
- C. Force.com サイト
- D. サイト.com

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 10

正しいテキスト

折れ線グラフの目的は何ですか？

Answer:

に

個々のデータ測定値を表すポイントを接続します。

最新問題: 11

Cloud Kicks の営業担当者は、高額の販売取引に取り組む際に障害を取り除くための支援を必要としています。営業管理チームは、部門横断的なチームとのコラボレーションを監視し、強化したいと考えています。

これらの要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき2つのソリューションはどれですか? 2つの回答を選択してください

- A. 類似の商談に関する Chatter フィードを有効にします。
- B. 商談での Chatter フィード追跡を有効にします。
- C. Einstein Engagement のモバイルアラートを有効にします。
- D. ビッグディールアラートを有効にする
- E. アカウトでのグローバル チーム販売を許可します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 12

Universal Containers の営業担当副社長は、salesforce1 モバイル アプリで各アカウントの月別の売上を視覚的に表示できるようにしたいと考えています。

この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか?

- A. ダッシュボード コンポーネントを作成し、salesforce1 のアカウントでチャッター フィードを使用する
- B. アカウトページにチャートを埋め込み、カスタムリンクを使用してアカウント別にフィルタリングします
- C. アカウトページにチャートを埋め込みます。その他のカスタマイズは必要ありません
- D. アカウトごとにチャート コンポーネントが埋め込まれた Visualforce ページを作成します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 13

ユニバーサルコンテナは予測を使用して毎月ビジネスを終了し、開いている詳細を保存する必要があります。

毎週、営業機会が生まれます。営業管理チームは、営業ファネルがどのように変化しているかを分析したいと考えています。

月を通して。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか?

- A. 毎週実行される分析スナップショットを作成し、結果をカスタムオブジェクトに保存します。
- B. 毎日実行する分析スナップショットを作成し、結果をカスタム オブジェクトに保存します。
- C. カスタム予測レポートを毎週実行するようにスケジュールし、結果をカスタムレポートフォルダに保存します。
- D. カスタム予測レポートを毎日実行するようにスケジュールし、結果をカスタム レポートフォルダーに保存します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 14

UCの営業担当者が販売取引を獲得し、商談ステージをクローズ/獲得に設定しました。これはどのような影響を与えるでしょうか？

変化は予測の機会にどのような影響を与えるでしょうか？

A. これはClosed/Won予測カテゴリに関連付けられ、営業担当者によってコミットされる必要があります。

担当者

B. 承認されると、Closed/Won 予測カテゴリに関連付けられ、予測に貢献します。マネージャーと一緒に。

C. クローズ/受注予測カテゴリに関連付けられ、自動的に予測に反映されます。

D. これは、Closed/Won 予測カテゴリに関連付けられ、営業担当者が追加する必要があります。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 15

高度な通貨管理を実装する際の考慮事項は何ですか？3つの回答を選択してください

A. 高度な通貨管理は、会社 'I' の組織内で有効または無効にできます。

必要に応じてプロフィールを作成します。

B. 高度な通貨管理日付付き為替レートは毎月自動的に更新されます

C. 商談商品からビジネスチャンスへの通貨ロールアップ集計フィールドでは、日付付き為替レートが使用されます。

D. 商談の換算額は、「J」の終了日に基づく日付付き為替レートを使用します。

機会。

Answer: A,C,D (メッセージを残す)

最新問題: 16

Cloud Kicks は、命名規則に従って商談名をデフォルトにしたいと考えています。コンサルタントはどのソリューションを推奨しますか？

A. 商談オブジェクトにワークフロー ルールを作成し、レコードが作成されるときとレコードが編集されるたびにルールを評価します。

B. 時間依存アクションを含む商談オブジェクトにワークフロー ルールを作成し、レコードが作成されたときとレコードが編集されるたびにルールを評価します。

C. 商談オブジェクトに検証ルールを作成し、レコードの作成時にルールを評価します。

D. 定義された命名規則に従うことをユーザーに要求する検証ルールを作成します。

Answer: A (メッセージを残す)

有効な **Sales-Cloud-Consultant** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Sales-Cloud-Consultant 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Sales-Cloud-Consultant** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 試

験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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

企業には、ケースを処理するための次の要件があります。

- 適切なエージェントによって効率的に処理されます
 - エージェントが次に処理するケースを手動で選択する必要がないように負荷を分散する
- このルーティングと配信を支援するオムニチャネル機能はどれですか? 2 つの回答を選択してください

- A. そのトピックでクローズされたケースが最も多いエージェントにルーティングします。
- B. 割り当てられたアクティブな作業量が最も少ないエージェントにルーティングします。
- C. 割り当てられたオーバーフロー キューを担当するエージェントにルーティングします。
- D. 新しい作業を引き受ける能力が最も高いエージェントにルーティングします。

Answer: B,D (メッセージを残す)

最新問題: 18

Northern Trail Outfitters は、信用格付けにサードパーティ アプリケーションを使用しています。外部の Web ベースの信用アプリケーションは、Salesforce の顧客のアカウント レコードから起動する必要があります。アプリケーションは、アカウント オブジェクトの信用 ID を使用します。

この要件を満たすために何を作成する必要がありますか?

- A. 製品フルフィルメントアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡すワークフロー ルール
- B. クレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡すためのアカウントの外部ID としてのカスタムクレジットIDフィールド
- C. ハイパーリンク機能を使用してクレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを 渡す数式フィールド
- D. Apexトリガーを呼び出してクレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡す カスタムボタン

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 19

営業担当者は、Cloud Kicks で新しい商談に取り組む際に、過去の契約の価格を確認したいと考えています。

契約は取引先ページから作成されます。営業担当者は、商談レコードで取引先のすべての契約を表示する必要があります。

要件を満たすためにコンサルタントは何を実装する必要がありますか?

- A. 関連リスト - 単一コンポーネントを使用して、取引先の契約を商談 Lightning ページに表示します。
- B. 販売レコード タイプで使用される各商談ページ レイアウトに契約関連リストを追加します。
- C. 営業が使用する商談ページレイアウトから契約レコードを作成するためのオブジェクト固有のアクションを作成します。
- D. アカунト依存関係フィルターを使用して、契約へのカスタム商談参照フィールドを構築し、編集可能にします。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 20

ユニバーサル パブリケーションズは、主要雑誌のオンライン定期購読を販売する出版社です。

顧客は、1 回の支払い、または毎週、毎月、四半期ごとの支払いを設定できます。Universal Publications は、これらのサブスクリプション取引を追跡してレポートする機会を利用したいと考えています。この要件を満たすために、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。

- A. 商談オブジェクトのスケジュールを有効にします。
- B. 製品オブジェクトのスケジュールを有効にします。
- C. 機会オブジェクトへの参照を含む契約を使用します。
- D. 機会オブジェクトへの参照で資産を使用します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 21

Chatter フィールド項目オブジェクトに Apex トリガーを記述する場合、開発者はどのようなトリガーアクションを利用できますか？

Answer:

1. 削除を取り消す前
2. 削除前

最新問題: 22

エンドツーエンドのテスト中に、テスト ユーザーは、ソリューションが期待どおりに動作していないという問題をログに記録します。関係者はソリューションを承認しました。コンサルタントはこれを解決するために何をすべきでしょうか。

- A. テスト ユーザーのニーズを満たすようにソリューションを修正し、チーム全体向けのトレーニング マテリアルを開発します。
- B. 主要な関係者に連絡して、要件の変更が必要かどうかを判断します。
- C. サインオフ段階でこれらの問題に対処します。
- D. テストユーザーとの会議を設定し、要件ワークショップを実施します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 23

Cloud Kicks の販売プロセスには 12 のステージがあります。販売が成功する確率を示す必要があります。営業マネージャーは、販売ステージと確率を使用して予測を行います。営業マネージャーは、営業チームに影響を与えずに、予測の要約を知りたいと考えています。予測レポートを効率化するためにコンサルタントはどのアプローチを推奨すべきでしょうか？

- A. 機会ステージの数を減らし、確率を報告します。
- B. 予測カテゴリを複数の商談ステージに合わせて調整し、予測カテゴリについてレポートします。
- C. 機会ステージを確率に合わせて調整し、レポート作成に共同予測を使用します。
- D. 予測レポートで使用するカスタム オブジェクトを作成します。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 24

Northern Trail Outfitters のヨーロッパおよびアジア固有の営業チームには、新しい機会を創出する方法に関するビジネス要件が異なります。チームは、自分のチームにのみ関連する地域固有のフィールドのセットと、両方のチームが使用する共通フィールドを構成する必要があります。さらに、各チームは、他のチームの地域固有のフィールドについてレポートできないようにする必要があります。

- A. Visualforce を利用して、ユーザーの地域を動的にチェックし、表示するフィールドを決定する商談ページを構築します。
- B. フィールド レベルのセキュリティを実装して、それぞれの地域の営業チームがフィールドにアクセスできるようにします。
- C. 地域営業チームごとに個別のページ レイアウトとレコード タイプを作成します。
- D. プライベート共有を使用してカスタム オブジェクトを構築し、追加のフィールドを個別のレコードとして取得します。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 25

Cloud Kicks (CK) にはプライベートな商談共有モデルがあり、商談チームを活用して共有を拡張します。場合によっては、販売構造の変更により、チーム メンバーのアクセスを削除する必要があることがあります。

CK はどのようにして Opportunity チームのアクセスをアドホックに取り消すことができますか？

- A. 修正
- B. 修正
- C. ページ レイアウトから商談チーム関連リストを削除します。
- D. ユーザーの商談チーム メンバーを削除します。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 26

Universal Containers は、ソーシャル メディア サイトで顧客をサポートするための戦略を策定しています。同社の要件には、次の機能が含まれています。 - Facebook ファン ページで顧客からの新しい投稿やコメントを監視する - 新しい投稿やコメントを既存の顧客レコードにリンクする - 既存の Salesforce Console for Service からの投稿に返信する - ソーシャル ペルソナを作成して連絡先にリンクする これらの要件を満たすために、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。

- A. 既存の顧客コミュニティにFacebookを統合する
- B. ソーシャルカスタマーサービスを有効にする
- C. 連絡先の Salesforce ソーシャル プロファイルを有効にする
- D. Facebook 監視用の Force.com アプリを作成する

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 27

Cloud Kicks は、個人情報データへのアクセスが会社のアカウントにアクセスする必要のあるユーザーのみに制限されるように、GDPR に重点を置いた実装を進めています。Cloud Kicks にはプライベート アカウント モデルがあります。

コンサルタントは、更新チームと販売オペレーション チームに特定のアカウント アクセスをどのように提供すればよいですか？

- A. 更新および営業オペレーション アカウント チーム メンバーのロールを作成し、営業部門にアカウント チーム メンバーを適切なユーザーに割り当ててもらいます。
- B. 条件に基づく共有ルールを作成し、Sales Operations および Renewals パブリック グループとアカウントを共有します。
- C. 営業ユーザーのデフォルトの商談チームに、更新および営業オペレーション チームのメンバーを追加します。
- D. すべてのアカウントを Sales Operations および Renewals ロールと共有するためのロールベースの共有ルールを作成します。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 28

マーケティング キャンペーンに費やした資金が、Universal Containers の販売事業の成長にどのように役立っているかは不明です。Universal Containers が投資収益を獲得する最善の方法は何でしょうか。

- A. 各キャンペーンによって生成された機会の数を決定します。
- B. 各キャンペーンによって生成された、クローズされた受注商談の価値を追跡します。
- C. キャンペーンに関連する販売によって作成されたアクティビティの数を決定します。
- D. 各キャンペーンから生成されたリード数をカウントします。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 29

正しいテキスト

営業部門は頻繁に出張を管理しています。保留中の承認をどのように確認すればよいでしょうか? 2つの回答を選択してください。

- a. 電子メールによる承認
- b. モバイルを有効にする
- c. ダッシュボードの結果をスケジュールしてメールで送信する
- d. レポート結果をスケジュールしてメールで送信

Answer:

あ、

B

最新問題: 30

コンサルタントが Cloud Kicks に Sales Cloud を正常に導入しました。エンゲージメントを完了するための最終ステップは何ですか?

- A. 利害関係者の承認を得る。
- B. システム内のユーザーをアクティブ化します。
- C. 実装を検証します。

Answer: A (メッセージを残す)

Sales Cloud エンゲージメントを完了するための最後のステップは、関係者の承認を得ることです。この正式な承認により、すべてのプロジェクト成果物が関係者の満足のいく形で達成され、実装が完了したとみなされます。これは、プロジェクトを正式に終了し、継続的なサポートとメンテナンスに移行するための重要なステップです。

参考文献:

- * プロジェクトの完了と承認
- * プロジェクトの成功を確実にする

最新問題: 31

UC では、クォータ付きの製品ファミリー別の予測を示すダッシュボードを表示する必要があります。コンサルタントはどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか?

- A. 予測項目を含むクローズド予測クォータを含むカスタムレポートを作成する
- B. クローズした商談、予測項目、およびノルマを含む結合レポートを作成する
- C. 製品レポートでクォータをカスタマイズし、必要なフィールドを追加します
- D. 機会予測をキャプチャするための分析スナップショットを作成する

Answer: D (メッセージを残す)

Consultant 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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

Universal Containers のサポート チームでは、顧客がサポートに関する問い合わせを自由形式の電子メール (Outlook、Gmail、Yahoo など) で送信することを義務付けています。追加の要件は次のとおりです。

* 1回のお問い合わせにつき最大30MBの添付ファイルをサポート

* 1日あたり10,000件以上の問い合わせ

これらの要件を満たすためにコンサルタントはどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか?

- A. オンデマンドのメールからケースへの対応
- B. 顧客 Chatter グループ
- C. メールからケースへ
- D. Web-to-Case

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 33

強力なパイプラインには、より高い可視性が必要です。次の例のうち、より高い可視性の必要性を説明しているものはどれですか。

- A. ビジネスが成熟するにつれて、適切な見込み客を特定することが難しくなります
- B. リードは適格だが、適切な担当者にルーティングされていない
- C. フォローアップ計画を伝達せずにキャンペーンが開始される
- D. リードは別々のシステムで追跡されており、全員がアクセスできるわけではない

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 34

Cloud Kicks (CK) は GDPR の要件に準拠する必要があります。個人情報、会社の以下の情報にアクセスする必要のあるユーザーのみに制限されます。

アカウント。CKにはプライベート アカウント モデルがあります。

コンサルタントは、更新チームと販売オペレーション チームに特定のアカウント アクセスをどのように提供すればよいのでしょうか?

- A. ロールベースの共有ルールを作成し、すべてのアカウントを営業オペレーションおよび更新ロールと共有します。
- B. デフォルトの商談チーム内の更新および営業オペレーション チーム メンバーの役割を変更します。

C. 更新および販売業務アカウントチームメンバーの役割を構築し、適切なユーザーに割り当てます。

D. 条件に基づく共有ルールを作成し、営業業務および更新のパブリックグループとアカウントを共有します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 35

正しい文を選択してください。

A. どの営業担当者もいつでも自分のノルマを変更できます。

B. 適切な権限を持つユーザーのみがクォータを変更できます。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 36

Northern Trail Outfitters (NTO) は、商談オブジェクトとの主従関係の子である Insight というカスタムオブジェクトを使用しています。営業チームはこのオブジェクトを使用して、商談に関するサポート調査を実施するアナリストへのリクエストを作成します。営業チームは Salesforce1 モバイルアプリを使用しており、携帯電話から簡単に新しいインサイトレコードを作成したいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

A. Visualforceページを作成する

B. 関連リストボタンを作成する

C. パブリッシャーアクションを作成する

D. カスタムオブジェクトタブを作成する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 37

データ管理に関してクライアントと連携する場合、最初のデータ移行にのみ焦点を当てる必要があります。

A. 偽

B. 真実

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 38

正しいテキスト

営業担当者は、クローズ/受注ステージ以降、特定の商談フィールド (営業オペレーション用に予約されているフィールド) を編集できないようにする必要があります。

a. 検証ルール

b. ワークフロールール

c. すべてのデータ権限の変更 -> セールスオペレーション

d. 現場レベルのセキュリティ

Answer:

あ

最新問題: 39

自分の予測を表示していて、チームメンバーの予測までドリルダウンすると、機会はどのように表示されますか？

Answer:

ユーザーの予測と機会を詳細に調べると、元の通貨でのマウントが表示されます。

最新問題: 40

Cloud Kicks の営業管理では、採用を増やして促進するために、営業担当者が作成した商談をフォローすることを望んでいます。ソリューションを作成するためにコンサルタントが推奨すべき2つのアクションはどれですか。

2つの回答を選択してください

- A. 商談所有者へのステージ通知を有効にする Chatter フィード設定をオンにします。
- B. 新しく作成された商談を含むレポートを作成し、営業管理にレポートをサブスクライブさせます。
- C. ユーザーが作成したレコードを自動的にフォローできるようにする Chatter フィード設定をオンにします。
- D. レコードが作成または編集されたときに、アクションタイプが Chatter をフォローであるプロセスビルダーを使用します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 41

サイドバー検索または詳細検索では Chatter フィード内の情報が検索されますか？

Answer:

いいえ。フィード内の情報はグローバル検索でのみ検索されます。

最新問題: 42

複数の通貨が有効になっている場合、ユーザーの個人通貨の金額はどのように表示されますか？

Answer:

括弧内。

最新問題: 43

Web to リードまたは Web to ケースを通じて通貨金額情報を取得できますか？

Answer:

はい。HTML フォームを生成するときに、リード通貨またはケース通貨フィールドを追加します。これにより、通貨金額が取得され、企業通貨に変換されなくなります。

最新問題: 44

正しいテキスト

顧客が強力なパイプラインを構築することに熱心であることを示した場合、リード生成およびリード選別プロセスのどの重要な要素を考慮する必要がありますか？

Answer:

どうやって

リードを特定し、そのニーズを判断することで、信頼できるデータを作成します。インポート時にデータの整合性を確保するために検証ルールを使用します。組織に重複排除プロセスがあることを確認します。検証をやりすぎるのではなく、フィールドレベルのセキュリティ、割り当て、非表示フィールドを検討します。

最新問題: 45

機会のプライベート共有モデルを前提として、作業を容易にするために何をお勧めしますか？

UP で取引を成立させようとするとき、営業業務とマーケティングはどのように連携しますか？

- A. 特定のアカウントのアカウントチームを作成する
- B. 特定の商談のための営業チームを作成する
(ベスト2を選択)
- C. 商談のフィード追跡を有効にする
- D. 特定の機会のためのプライベートグループを作成する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 46

エンドユーザーはどのようにして Outlook からデータを同期できますか (Salesforce for Outlook を使用)? (該当するものをすべて選択してください)

- A. Outlook で同期スケジュールを設定する
- B. 同期システムの試用アイコンを使用して、今すぐ同期をクリックする
- C. Salesforce での同期スケジュールの設定
- D. バックグラウンドで定期的に同期を実行できるようにする

Answer: ([解答を表示する](#))

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

最新問題: 47

Universal Containers は販売地域を再編成しており、400,000 のアカウントの所有権を更新する必要があります。アカウントの組織全体のデフォルトは非公開です。

コンサルタントが販売地域とアカウント所有者を更新する際に考慮すべき 2 つの要素はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 更新を実行する前に、組織全体のデフォルトをパブリックに設定する必要があります。
- B. Salesforce プラットフォームでは、一度に最大 200 個のアカウントを更新できます。
- C. データの更新により共有の再計算が行われるため、オフピーク時間帯に完了する必要があります。
- D. チームは共有計算を延期して、データ更新中のロック エラーのリスクを軽減できます。

Answer: C,D (メッセージを残す)

データ更新により共有の再計算が発生するため、オフピーク時に完了する必要があります。また、チームはデータ更新中のロック エラーのリスクを減らすために共有計算を延期できます。これらは、組織全体のデフォルトがプライベートである 400,000 の取引先の営業テリトリーと取引先所有者を更新する際に考慮すべき 2 つの要素です。共有の再計算は、共有設定または所有権の変更に基づいてレコード アクセスを更新するプロセスです。オフピーク時間は、Salesforce でのユーザー アクティビティやシステム負荷が少ない時間です。共有計算の延期は、ユーザーが共有の再計算をすぐに実行するのではなく、後で実行するように延期またはスケジュールできるオプションです。ロック エラーは、2 つ以上のプロセスが同時に同じレコードにアクセスまたは変更しようとしたときに発生するエラーです。

これら 2 つの要素を考慮することで、Universal Containers は、ユーザー エクスペリエンスやデータの整合性に影響を与えることなく、データ更新が効率的かつ効果的に実行されるようにすることができます。オフピーク時にデータ更新を完了することで、Universal Containers は、Salesforce のユーザー アクティビティやシステム負荷が増加するピーク時に、ユーザーのパフォーマンスや可用性に影響を与えることを回避できます。共有計算を延期することで、Universal Containers は、レコードの同時アクセスや変更が少ない後で計算を実行し、データ更新中のロック エラーのリスクを軽減できます。

最新問題: 48

ユニバーサル コンテナでは、営業担当者が新規顧客を開拓するたびに新しいリードを入力し、その新規リードが適格と判断されたら、取引を追跡するために新しい商談を作成する必要があります。コンサルタントは、データの品質と正確性を強化するために何を推奨しますか？ 3 つの回答を選択してください

- A. リードフィールドを対応する商談フィールドにマッピングする

- B. リード変換プロセスを作成します。
- C. データ品質チェックを実行するための Apex トリガーを作成します。
- D. リードの検証ルールを有効にする

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 49

Universal Containers では、各製品を 12 か月間の製品メンテナンス付きで販売することを義務付けています。これは、商談に個別の商談製品明細項目を入力することです。商談が成立/獲得され、注文が顧客に発送されると、サービス マネージャーは手動で資産オブジェクトにメンテナンス明細項目を記録し、有効期限の 90 日前にアラートを送信します。このプロセスを効率化するために、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. 資産設定から資産の同期機能をオンにして、商談がクローズ/成立したら資産レコードを作成します。
- B. 商談が成立/獲得されたら資産オブジェクトにトリガーを作成し、商談レイアウトにボタンを追加します。
- C. AppExchange アプリをインストールするか、商談が成立/獲得されたら資産レコードを自動的に作成するトリガーを作成します。
- D. 商談が成立/成立したら、資産レコードを作成するために、Salesforce から資産への注文の同期機能を要求します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 50

Cloud Kicks では、共同予測で割り当てが有効になっています。

予測階層内のすべてのユーザーの割り当てを管理できる 3 つの方法はどれですか？

3つの回答を選択してください。

- A. データインポートツールを使用してクォータを追加/更新する
- B. 設定 -> クォータ -> 予測クォータ
- C. DataLoader を使用してクォータを追加/更新する
- D. セットアップ -> 予測設定 -> 構成
- E. API を使用してクォータをアップロードする

Answer: C,D,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 51

外部システムからデータを移行する際に、データが準拠していることを保証するための推奨される方法は何ですか？

Salesforce 組織にデータ品質ルールが確立されていますか？

- A. Satesfbrce の外部でデータをクリーンアップしてから、データを移行します。
- B. データを Salesforce にアップロードし、データクレンジングツールを実行します。
- C. Salesforce インポート ウィザードを使用して、データをロードおよびクレンジングします。

D. Salesforce データローダーを使用してデータをロードおよびクレンジングします。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 52

強力なパイプラインには、営業とマーケティングの連携が必要です。次の例のうち、ニーズを説明しているものはどれですか？

営業とマーケティングの連携のためですか？

- A. フォローアップ計画を伝達せずにキャンペーンが開始される
- B. リードは別々のシステムで追跡されており、全員がアクセスできるわけではない
- C. ビジネスが成熟するにつれて、適切な見込み客を特定することが難しくなります
- D. リードは適格だが、適切な担当者にルーティングされていない

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 53

ユニバーサルコンテナは、Salesforceで新しいアカウントレコードを作成するプロセスを自動化しました。すべてのアカウント

このプロセスで作成されたレコードは一般ユーザーが所有します。現在、アカウントレコードは200万件あります。

この方法で作成されたユニバーサルコンテナでは、

アカウント共有ルールの変更。ユニバーサルコンテナは、変更せずに問題に対処するために何ができるでしょうか？

その統合？

- A. 汎用ユーザーにロールが割り当てられていないことを確認します。
- B. アカウントオブジェクトにインデックスを追加するには、Salesforce サポートにお問い合わせください。
- C. 組織全体のアカウントのデフォルトをパブリック読み取り/書き込みに設定します。
- D. 汎用ユーザーに「すべてのデータの変更」権限があることを確認します。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 54

コンサルタントは、Cloud Kicks のパフォーマンス測定ニーズに対応し、Sales Cloud 内の課題を克服しています。コンサルタントはどのアプローチを採用すべきでしょうか？

- A. パフォーマンス測定基準とシステム アーキテクチャを決定するには、一般的な業界標準に依存します。
- B. 顧客と緊密に連携して、顧客固有のパフォーマンス測定要件を把握します。
- C. Sales Cloud 全体の一貫性を確保するために、標準化されたパフォーマンス測定プラクティスを実装します。

Answer: B (メッセージを残す)

パフォーマンス測定のニーズに対応する場合、コンサルタントが顧客と緊密に連携して顧客の特定の要件を理解することが重要です。各組織には、独自の目標、課題、および重要な

指標があります。顧客と緊密に連携することで、コンサルタントはパフォーマンス測定基準とシステムアーキテクチャを顧客固有のニーズに合わせて調整し、実装が顧客のビジネス目標と一致するようにすることができます。

参照：

顧客の要件を理解する

セールスクラウド実装のベストプラクティス

最新問題: 55

Cloud kicks での商談へのアクセスは制限する必要があります。営業ユーザーは、自分が所有する商談と、自分が所有するアカウントに関連付けられた商談の 2 つのカテゴリの商談にのみアクセスできる必要があります。

コンサルタントが要件を満たすために実行できる 2 つのアクションは何ですか? 2 つの回答を選択してください

- A. ロールの商談アクセスを、アカウントに関連付けられているすべての商談を表示に設定します。
- B. 組織全体の商談のデフォルトを非公開に設定します。
- C. テリトリー管理を設定して、他のユーザーが所有する商談への読み取りアクセス権を付与します。
- D. 組織全体の商談のデフォルトを「公開/読み取り専用」に設定します。

Answer: A,B (メッセージを残す)

ロールの商談アクセスを「自分のアカウントに関連付けられているすべての商談を表示」に設定すると、営業ユーザーは自分が所有するアカウントまたはロール階層内で自分より上位にあるアカウントに関連するすべての商談を表示できます。

これにより、営業ユーザーに、自分が所有するアカウントに関連付けられた商談へのアクセス権を付与するという要件が満たされます。

組織全体の商談のデフォルトを非公開に設定すると、デフォルトで商談へのアクセスが制限され、所有者とロール階層でその上位のユーザーのみが商談を表示できるようになります。これにより、営業ユーザーに所有する商談へのアクセス権を付与するという要件が満たされます。

最新問題: 56

ユニバーサル コンテナズ (UC) は、顧客が注文して配送状況を追跡できる新しいモバイルアプリを作成しました。UC は、新しいモバイルアプリに顧客サービスを迅速に組み込むことを望んでいます。この要件を満たすには、どの 2 つの機能を追加する必要がありますか? 2 つの回答を選択してください

- A. サービス CloudSOS
- B. Salesforce ナレッジベース
- C. フィールドサービスライトニング
- D. チャッターグループ

Answer: A,C (メッセージを残す)

最新問題: 57

Universal Container では、すべてのアカウントに対してアカウント プランを作成する必要があります。アカウント プランは、参照関係を持つカスタム オブジェクトとして設定されています。アカウント プランの共有モデルは非公開です。Universal Containers は、関連付けられているアカウントと同じアクセス権をアカウント プラン レコードに割り当てたいと考えています。

コンサルタントはこれらのシナリオに対してどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. 各アカウント プラン レコードが作成された後に、アカウント所有者に手動共有を適用します。
- B. アカウント プラン オブジェクトへの読み取りアクセス権を持つ営業チーム ユーザーを作成します。
- C. アカウント プラン オブジェクトを、アカウントとマスター詳細関係になるように変更します。
- D. アカウント所有者に手動共有を自動的に追加するトリガーをアカウント プランに作成します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 58

Cloud Kicks の営業担当者は、「今月の靴」の称号を最大 5% 割引で交渉することができます。

地域営業マネージャー (RSM) は 5% を超える割引を承認する必要があります。地域副社長 (RVP) も 10% を超える割引を承認する必要があります。

これらの要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき2つのステップはどれですか？ 2つの回答を選択してください

- A. 承認プロセスを 2 つ作成します。1 つは RSM で、もう 1 つは RVP で行います。
- B. プロセス ビルダーを使用して、承認タスクと電子メールを RSM と RVP に送信します。
- C. プロセス ビルダーを使用して、5% 割引を超える承認を自動的に送信します。
- D. RSM と RVP を承認者として 2 段階の承認プロセスを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

* プロセスビルダーを使用して 5% 以上の割引の承認を自動的に送信し、RSM と RVP を承認者として 2 段階の承認プロセスを作成することは、Shoe of the Month クラブの割引を承認するための要件を満たすことができる 2 つのステップです。プロセスビルダーは、特定の条件またはトリガーに基づいてアクションまたはタスクを自動化するプロセスを作成できるツールです。承認プロセスは、レコードを確定または完了する前に 1 人以上のユーザーが承認または拒否する必要があるプロセスです。プロセスビルダーを使用して 5% 以上の割引の承認を自動的に送信することで、Cloud Kicks は Shoe of the Month クラブの割引が 5% を超えるすべての商談を確実に承認できます。

5% の割引は、営業担当者による手動介入を必要とせずに承認に送信されます。RSM と RVP を承認者として 2 段階の承認プロセスを作成することで、Cloud Kicks は、5% を超える割引が地域営業マネージャー (RSM) によって承認され、10% を超える割引も地域副社長 (RVP) によって承認されるようにすることができます。

最新問題: 59

正しいテキスト

複数の通貨が有効になっている場合、ユーザーの個人通貨金額はどのように表示されますか？

Answer:

で
括弧。

最新問題: 60

ユニバーサル コンテナの営業担当者はさまざまな電子メール アプリケーションを使用しており、オフィスを離れているときに重要な顧客からの電子メールを受信することがよくあります。営業管理では、営業担当者がオフィスを離れているときに顧客との電子メール アクティビティを Salesforce に記録していることを確認したいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。

- A. スマートフォンとコンピュータ用の Salesforce ユニバーサル コネクタをダウンロードしてインストールします。
- B. スマートフォンやコンピュータに Salesforce for Outlook コネクタをダウンロードしてインストールします。
- C. スマートフォンや「」コンピュータからメールを手動でコピーして、Salesforce の顧客レコードに貼り付けます。
- D. スマートフォンやコンピュータからメールを Salesforce のメールアドレスを使用して転送する

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 61

Cloud Kicks ではインターネットが利用できないため、営業チームは Salesforce モバイルアプリの機能を利用して商談を表示、作成、または更新することができません。

問題を解決するためにコンサルタントが実行すべき 2 つの手順はどれですか? (2 つ選択してください。)

- A. Salesforce サポートにケースを提出して、モバイル アプリのオフラインバージョンを有効にし、オフライン機能を使用するようにアプリを更新します。
- B. [設定] メニューから Salesforce オフラインに移動し、[Salesforce for Android および Salesforce for iOS でオフラインでの作成、編集、削除を有効にする] を選択します。
- C. [設定] メニューから Salesforce オフラインに移動し、[Salesforce for Android および iOS でキャッシュを有効にする] を選択します。

- D. セットアップメニューから、「システム権限 オフライン データの保存」を有効にします。
- E. システム権限 オフライン データの保存」を持つ権限セットを作成し、その権限セットを営業チームのユーザーに割り当てます。

Answer: B,C (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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

Northern Trail Outfitters (NTO) は、それぞれ異なる販売方法を採用した 2 つの製品ラインを販売しています。

さらに、各製品ラインは、製品の販売に使用されるさまざまな情報を収集します。コンサルタントは、2 つの製品ラインの販売をサポートするために何を推奨すべきでしょうか？

- A. 関連する商談情報を取得するための 1 つのページレイアウト、2 つの販売プロセス、検証ルールを作成します。
- B. 2 つのページ レイアウトと 2 つの販売プロセスを作成し、それぞれの製品ラインに割り当てて関連情報を収集します。
- C. 2 つのページ レイアウト、1 つの商談レコード タイプ、および 1 つのワークフロー ルールを作成し、レコード タイプに適切なページ レイアウトを割り当てます。
- D. 2 つの販売プロセスと 2 つのページレイアウトを作成し、各製品ラインの 2 つの異なる商談レコードタイプに割り当てます。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 63

Cloud Kicks の営業部長は、ユーザーが互いの商談を閲覧できないようにしたいが、新しいアカウントを作成する前にアカウントがすでに存在するかどうかを確認するようになりたいと考えています。

コンサルタントは組織全体のどのデフォルトを推奨すべきでしょうか？

- A. アカウントを公開読み取り専用を設定し、商談を親によって制御されるように設定します。
- B. アカウントと商談を非公開に設定します。
- C. アカウントを公開読み取り専用を設定し、商談を公開読み取り専用に設定します。
- D. アカウントを公開読み取り専用を設定し、商談を非公開に設定します。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 64

Chatter Free を使用して Salesforce.com 組織にユーザーを追加するにはどうすればよいでしょうか?

Answer:

1. 管理者はアプリ内でユーザーを作成し、Chatter Freeライセンスを割り当てることができます。
2. ユーザーと管理者は、招待を使用して、指定された電子メールドメイン内の他のユーザーを Chatter に参加するよう招待できます。

最新問題: 65

エージェントの定着率を向上させるにはどの方法を使用できますか? 2 つの回答を選択してください。

- A. 電話によるやりとりと電子メールやチャットを組み合わせる
- B. エージェント間のシフト交換を許可する
- C. ツールとプロセスに関する追加トレーニングを提供する
- D. パートタイムエージェントにも特典を拡張

Answer: B,D (メッセージを残す)

最新問題: 66

Cloud Kicks の営業担当者は、自分が所有するアカウントのすべての子アカウントにアクセスできる必要があります。

アカウントの組織全体のデフォルト設定は非公開です。ユーザーが親アカウントにアクセスできる場合はどうなりますか?

- A. アカウント階層を介して共有ルールを設定することでアクセスを許可できます。
- B. 子アカウントへのアクセスは手動で追加する必要があります。
- C. 階層を使用したアクセスの許可」が有効になっている場合、ユーザーはすべてのアカウントにアクセスできます。
- D. ユーザーは子アカウント レコードにアクセスできます。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 67

Cloud Kicks (CK) は、最初の Salesforce リリースの計画を開始しています。CK は、リリースの包括的なプレビューをまとめて、今後の変更と新機能をリーダーシップ チーム、関係者、エンドユーザーに伝えたいと考えています。CK はコンサルタントに指導を求めています。

コンサルタントはどのオプションを推奨すべきでしょうか?

- A. リリースマトリックス
- B. リリースノート

C. 箱の中のリリース

Answer: ([解答を表示する](#))

Release in a Box」は、Salesforce が提供する包括的なコミュニケーション ツールで、組織が今後のリリースに備えるのに役立ちます。これには、リーダーシップ チーム、関係者、エンド ユーザーに、変更や新機能を効果的に伝えるためのプレゼンテーション、機能の概要、その他のリソースが含まれています。このオプションは、新しいリリースをプレビューして計画するための構造化されたアプローチを提供し、関係者全員が十分な情報を得て準備できるようにします。

参照：

箱入りリリース

Salesforce リリースの準備

最新問題: 68

Cloud Kicks の販売プロセスは複雑です。営業担当者は、商談をさまざまなステージに進めるタイミングを決めるのに苦労することがよくあります。

コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. 30日間同じステージに留まっている商談を表示するダッシュボードを構成する
- B. パスをアクティブ化し、最大 5 つのキー フィールドと成功のためのガイダンスを追加します。
- C. 自動化を使用して、成功のためのガイダンスを使用して営業担当者にメールを送信します。
- D. 営業担当者に、Slack でコラボレーションしてパイプラインに沿って商談を進めるようアドバイスします。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 69

Chatter プロファイルを編集する権限を持つのは誰ですか？

- A. 個々のユーザー
- B. 管理者
- C. ユーザーのマネージャー
- D. プロフィールは編集できません

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 70

Northern Trail Outfitters (NTO) は最近、パイプラインをより深く理解するために、営業ステージと連携して予測を使用し始めました。すべての営業担当者は、承認のために予測数値を提出しました。営業担当副社長は予測を確認し、オープンな商談パイプライン レポートに合計 25,000 ドルが含まれていることを確認しました。

営業担当副社長は、パイプライン予測の概要に 15,000 ドルが含まれていないことに気付きました。コンサルタントは除外の考えられる理由として何を提案すべきでしょうか？

- A. 15,000 ドルはすでに失われたビジネスであり、パイプライン予測の概要からは除外されています。
- B. 15,000 ドルはコミット カテゴリのビジネスであり、パイプライン予測サマリーからは除外されます*
- C. 15,000 ドルは新しいビジネスであるため、省略された予測カテゴリに割り当てられています。
- D. 15,000 ドルは、パイプライン予測の概要から除外されるベストケースのカテゴリに属するビジネスです。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 71

Universal Containers の営業チームは、各顧客アカウントのパートナー関係を追跡する必要があります。各顧客アカウントには、多数のパートナーが関連付けられる場合があります。さらに、次のパートナーと顧客の関係情報を追跡する必要があります。

各パートナーの役割

各パートナーのサポート製品カテゴリ

各パートナーの次のステップ

この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. パートナー ロール機能を使用します。
- B. アカウントにパートナーカスタムフィールドを作成します。
- C. 各顧客アカウント チームにパートナーを追加します。
- D. パートナー関係のカスタム オブジェクトを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 72

キャンペーンの影響期間が 60 日間の場合、連絡先が連絡先ロールの商談に関連付けられると、商談に対するキャンペーンの影響はどのように影響を受けますか？

- A. 過去 60 日以内に作成されたすべてのキャンペーンが、キャンペーンの影響関連リストに追加されます。
- B. 営業担当者は、過去 60 日以内に作成されたキャンペーンのうち、キャンペーン影響関連リストに追加するキャンペーンを選択できます。
- C. キャンペーンに関連付けられているすべての連絡先が、キャンペーンの影響関連リストに追加されます。
- D. 過去 60 日以内に連絡先がメンバーになったキャンペーンは、影響を受けた商談レポートに関連付けられ、キャンペーンに表示されます。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

説明

最新問題: 73

顧客は、モバイルユーザー向けに Chatter、カスタム モバイル レイアウト、カスタム ブランディングを必要としています。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. カスタムモバイルソリューション
- B. モバイル向け Chatter
- C. モバイル クラシック
- D. Salesforce1

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 74

Cloud Kicks の営業チームは、Salesforce モバイルアプリの機能を利用して商談を表示、作成、または更新する必要がありますが、Android および iOS モバイルデバイスではインターネットを利用できません。

コンサルタントは、この問題を回避するためにどの 2 つのアクションを推奨すべきでしょうか？

2つの回答を選択してください

- A. Salesforce でオフライン接続機能を有効にします。
- B. Salesforce にオフラインデータを保存するためのシステム権限を有効にします。
- C. Salesforce でオフラインでの作成、編集、削除を有効にします。
- D. Salesforce でキャッシュを有効にします。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 75

強力なパイプラインにはより速い応答が必要です。次の例のうち、より速い応答の必要性を説明しているものはどれですか？

応答？

- A. フォローアップ計画を伝達せずにキャンペーンが開始される
- B. ビジネスが成熟するにつれて、適切な見込み客を特定することが難しくなります
- C. リードは適格だが、適切な担当者にルーティングされていない
- D. リードは別々のシステムで追跡されており、全員がアクセスできるわけではない

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 76

Universal Containers は、担当者向けに Service Cloud 内にオムニチャネルを実装したいと考えています。

オムニチャネルを構成するために管理者が実行する必要がある最初の手順は何ですか？

- A. オムニチャネル機能ライセンスにユーザーを割り当てる
- B. ユーザーにオムニチャネル権限を割り当てる
- C. オムニチャネルを有効にするには Salesforce にお問い合わせください
- D. セットアップで設定をクリックしてオムニチャネルを有効にします。

Answer: D (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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

Cloud Kicks のグローバル営業チームは、商談パイプラインをより簡単に表示および管理する方法を求めています。

チームは、複数の国と通貨にまたがる数百件の取引を同時に担当することがよくあります。アカウント エグゼクティブは、カンバン ビューの使用を提案しました。

考慮すべき 3 つの点は何ですか? (3 つ選択してください。)

- A. カンバン カードには最大 10 個のフィールドが表示されます。
- B. カンバン ビューでは、通貨フィールドごとにレコードを要約できます。
- C. カンバン ビューには、ユーザーの通貨で金額が表示されます。
- D. カンバン ビューには最大 200 件のレコードを表示できます。
- E. カンバン ビューでは、通貨フィールドのロールアップ サマリーを表示できます。

Answer: B,C,D (メッセージを残す)

最新問題: 78

Northern Trail Outfitters の経営陣は、営業担当者がオフィスを離れている間に、顧客との重要な電子メール通信を記録していることを確認したいと考えています。営業担当者はさまざまな電子メール アプリケーションを使用します。

どのソリューションを推奨すべきでしょうか?

- A. スマートフォンとコンピューター用の Salesforce ユニバーサルコネクタをダウンロードしてインストールします。
- B. スマートフォンやコンピューターから Salesforce の顧客レコードにメールを手動でコピーして貼り付けます。
- C. スマートフォンやコンピューターから Email-to-Salesforce のメールアドレスを使用してメールを転送します。
- D. Salesforce for Outlook コネクタをスマートフォンとコンピューターにダウンロードしてインストールします。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 79

Cloud Kicks では現在、営業部門が急成長を遂げています。営業部長は、新しい営業幹部が、ビジネス関係の発展に影響力のない既存の連絡先とのつながりに時間を費やしていることに気付きました。コンサルタントは、どの2つの潜在的な解決策を推奨できますか。2つ選択してください。

- A. 影響力のある連絡先を示すために、連絡先にルックアップ フィールドを追加します。
- B. 各連絡先のカスタムフィールドに費やされた時間を追跡する
- C. アカウント連絡先ロール機能を実装します。
- D. 取引先に影響力のある連絡先の複数選択リスト フィールドを追加します。

Answer: C,D (メッセージを残す)

最新問題: 80

ユーザーが作成、編集、削除、複製できるようにするには、「マーケティングユーザー」チェックボックスをどこで選択しますか？

キャンペーン、キャンペーン メンバーの管理、高度なキャンペーン設定の編集などを行いますか？

- A. 組織全体のデフォルト
- B. 共有ルール
- C. ユーザーレコード
- D. プロフィール

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 81

Salesforce 自動化機能「アクティビティ」を最もよく表すものはどれですか？

- A. 購入側の主要な利害関係者を特定します。
- B. 販売方法をより適切に自動化できます。
- C. 組織の販売段階を決定します。
- D. 望ましい状態への進捗状況を追跡していることを確認します。
- E. ビジネス プロセスを適用します。
- F. 販売プロセスに関与する人々を認識します。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 82

Universal Containers は、ギャップを特定するためにデータを分析しており、... 商談のあるどのアカウントに連絡先が欠けているかを把握したいと考えています。

このレポートを作成するためにコンサルタントはどの機能を推奨すべきでしょうか？

- A. カスタムレポートタイプ
- B. 参加レポート
- C. クロスフィルター
- D. カスタムフィルター

Answer: C (メッセージを残す)

クロス フィルターは、取引先企業の有無など、関連するオブジェクトとそのフィールドでレポートをフィルターできる機能です。クロス フィルターは、取引先企業、取引先担当者、リード、商談など、クロス フィルターをサポートする任意のレポート タイプに追加できます。クロス フィルターを使用することで、Universal Containers は、取引先担当者のない商談がある取引先企業など、取引先担当者のない商談がある取引先企業を表示するレポートを作成できます。

最新問題: 83

Cloud Kicks (CK) は、主力の「今月の靴」クラブのオンライン サブスクリプションを販売しています。

顧客は、一括払い、または毎週、毎月、四半期ごとに支払うことができます。CK は、Opportunities を使用してこれらのサブスクリプション取引を追跡し、レポートを作成したいと考えています。

この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. Opportunity オブジェクトのスケジュールをアクティブ化します。
- B. Opportunity オブジェクトを参照して契約を実装します。
- C. Opportunity オブジェクトを参照してアセットを構成します。
- D. 製品オブジェクトのスケジュールを有効にします。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 84

Cloud Kicks (CK) では、組織全体のデフォルトが商談に対して「公開/読み取り専用」に設定されています。CK のアカウント チーム ロールの 1 つはエグゼクティブ スポンサーです。エグゼクティブ スポンサーのロールを持つアカウント チーム メンバーには、すべての子商談に対する読み取り/書き込みアクセス権が必要です。

コンサルタントはどのようにして要件を満たす必要がありますか？

- A. 商談への読み取り/書き込みアクセス権を付与するための商談スネアリング ルールを作成します。
- B. 商談への読み取り/書き込みアクセス権を付与するフローを作成します。
- C. 商談への読み取り/書き込みアクセス権を付与するアカウント共有ルールを作成します。

Answer: (解答を表示する)

エグゼクティブ スポンサーの役割を持つアカウント チーム メンバーに子商談への読み取り/書き込みアクセス権を付与するという要件を満たすには、商談共有ルールを作成する必要があります。Salesforce の共有ルールを使用すると、ユーザーの役割やその他の基準に基づいて、ユーザーへのアクセスを自動的に拡張できます。この場合、共有ルールは、アカウント チームのエグゼクティブ スポンサーの役割を持つユーザーに商談への読み取り/書き込みアクセス権を提供するように構成されます。

参照 :

共有ルールの概要

共有ルールの作成と編集

最新問題: 85

正しいテキスト

マトリックスレポートとは何ですか？

Answer:

あ

マトリックス レポートには、行と列の両方でグループ化され、要約されたデータが表示されます。この種類のレポートは、関連する合計を比較する場合、特に要約するデータが大量にあり、複数の異なるフィールドの値を比較する必要がある場合、または日付別、製品別、人別、または地域別にデータを表示する場合に使用します。

最新問題: 86

データローダーの 2 つの機能は何ですか？ 2 つの回答を選択してください

- A. フィールド履歴データをエクスポートします
- B. 重複レコードのインポートを防止します
- C. 組織と構成のメタデータを抽出します
- D. 1回限りまたはスケジュールされたデータロードを実行します

Answer: A,D (メッセージを残す)

最新問題: 87

営業部長は、ユーザーが互いの商談を閲覧できるようにするのではなく、新しいアカウントを作成する前に、そのアカウントがまだ存在していないことをユーザーが確認できるようにしたいと考えています。コンサルタントはどの組織全体のデフォルトを推奨すべきでしょうか。

- A. アカウントと商談を非公開に設定します。
- B. アカウントをパブリック読み取り/書き込みに設定し、商談を親によって制御されるように設定します。
- C. アカウントを公開読み取り/書き込みに設定し、商談を非公開に設定します。
- D. アカウントを公開読み取り専用を設定し、商談を公開読み取り専用を設定します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 88

コンサルタントは、Sales Cloud 実装の展開戦略を設計するために新しいクライアントと会議を行っています。

実装を成功させるために、コンサルタントは計画段階で何をすべきでしょうか？

- A. 提案されたソリューションのプロトタイプを設計します。
- B. 使用する Salesforce の機能と関数を特定します。
- C. 目標、指標、プロジェクト スケジュール、および販売プロセスを定義します。

Answer: C (メッセージを残す)

計画段階では、明確な目標、指標、プロジェクト スケジュール、販売プロセスを定義することが重要です。

これにより、すべての関係者がプロジェクトの目的、タイムライン、成功基準について共通の理解を持つことができます。これらの要素を定義することで、実装のための構造化されたフレームワークが提供され、進捗状況を追跡し、問題に積極的に対処するのに役立ちます。

参考文献:

- * セールスクラウド実装のベストプラクティス
- * プロジェクト計画と管理

最新問題: 89

Universal Containers の営業マネージャーは、企業 Web サイトの「お問い合わせ」フォームから作成されたリードが送信後 24 時間以内にフォローアップされなかった場合に通知を受け取りたいと考えています。この要件を満たすために、コンサルタントはどの Salesforce 機能を使用すればよいでしょうか。

- A. リードエスカレーションルールを使用してメールを送信する
- B. パブリッシャーアクションを使用して通知する
- C. リードのチャッターを使用して通知する
- D. 時間ベースのワークフローを使用してメールを送信する

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 90

ユニバーサル コンテナは、社内営業の生産性を向上させたいと考えており、営業に Salesforce コンソールを検討するようアドバイスを受けています。この要件を満たすユースケースは何でしょうか? 2 つの回答を選択してください

- A. 各レコードにメモをすばやく追加したり、アクティビティを記録したりする必要がある
- B. 連絡先と商談の検索結果を優先する必要がある
- C. レコードと関連項目を 1 つの画面のタブとして表示する必要がある
- D. チャッターを使用して顧客とリアルタイムでチャットする必要がある

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 91

Universal Containers の再販業者は、ビジネスチャンス进行管理するために、パートナー コミュニティのレポートにアクセスする必要があります。

再販業者にレポートへの適切なレベルのアクセス権を付与するには、Salesforce をどのように構成すればよいですか?

- A. パートナーが適切なリスト ビューとレポートへのリンクを投稿できるようにする Chatter グループを作成します。

- B. パートナー コミュニティに新しいタブを作成し、適切なリスト ビューとレポート フォルダーを表示します。
- C. すべてのパートナー ユーザー向けに、パートナー コミュニティに適切なリスト ビューとレポート フォルダーを作成します。
- D. 適切なリスト ビューとレポート フォルダーを作成し、すべてのパートナー ユーザーと共有します。

Answer: C (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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

キャンペーン コールダウン レポートは、プログラムへの支出を正当化し、将来のキャンペーンのターゲットを把握するのに役立ちます。また、販売データ、リード データ、キャンペーンの分析との関係を示し、顧客コミュニティがどのように相互作用し、それが販売にどのように影響するかを反映します。このレポートが販売データ、リード データ、キャンペーンの分析との関係を示すという考えから最も恩恵を受けるのは誰でしょうか。

- A. マーケティングエグゼクティブ
- B. マーケティング担当副社長
- C. BI/アナリティクス
- D. キャンペーンマネージャー

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 93

ユニバーサルコンテナには、リードを選別して商談に変えるリード選別チームがありません。

リードのコンバージョンを達成するには、新しい商談をアカウント所有者に割り当てる必要があります。

コンサルタントはこの要件を満たすことを推奨しますか？

- A. 機会にトリガーを作成します。
- B. 商談に割り当てルールを作成します。
- C. アカウントに割り当てルールを作成します。
- D. 商談にワークフローを作成します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 94

Cloud Kicks のコンサルタントは、Einstein リードスコアリング機能の実装に成功し、現在はその効果を測定し、リードのコンバージョン率を追跡したいと考えています。利用できる標準ダッシュボードは3つあります。

3つの回答を選択してください

- A. リードソース別のコンバージョン率
- B. リードスコアによるコンバージョン率
- C. リードソース別の平均リードスコア
- D. 作成日別のリードスコア
- E. リードスコア分布

Answer: B,C,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 95

Cloud Kicks (CK) は最近、Sales Cloud 実装の第1フェーズを完了しました。次のフェーズでコンサルタントが検討している要素の1つは、CKの500人の営業担当者のうち、Salesforce にアクセスするためにモバイル デバイスまたはブラウザを使用しているかどうかです。

ユーザーがSalesforce にログインする方法を効率的に分析するには、コンサルタントは何をすべきでしょうか？

- A. ユーザーレコードのログイン履歴を確認します。
- B. ユーザー オブジェクトに関するカスタム レポートを作成します。
- C. ユーザー レポートを作成し、ログイン サブタイプでフィルターします。

Answer: ([解答を表示する](#))

ユーザー レポートを作成し、ログイン サブタイプでフィルタリングすることは、モバイル デバイスまたはブラウザを介してユーザーがSalesforce にログインする方法を分析する最も効率的な方法です。ログイン サブタイプはアクセス方法に関する具体的な情報を提供するため、ユーザーの行動や好みを正確に評価しやすくなります。このアプローチにより、コンサルタントは個々のログイン履歴を手動で確認することなく、洞察を生成できます。

参照：

ログイン履歴

ユーザーログインに関するレポートの作成

最新問題: 96

正しいテキスト

複数の通貨を使用している場合、通貨の変動に基づいて収益の増減を追跡できますか？

Answer:

いいえ

履歴の変更や変動は保存されません。

最新問題: 97

正しいテキスト

日付付き為替レートはどこで使用されますか？

Answer:

日付あり

為替レートを使用すると、通貨換算レートを特定の日付範囲にマッピングできます。日付付き為替レートは、商談、商談商品、商談商品スケジュール、キャンペーン商談フィールド、およびこれらのオブジェクトとフィールドに関連するレポートに使用されます。

最新問題: 98

営業担当者は商談を所有しており、関連付けられているアカウントを表示できますが、そのアカウントの連絡先を表示することはできません。

アカウント所有者がアカウントの連絡先を商談所有者と選択的に共有できるようにするには、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 商談オーナーをアカウント チームに追加し、連絡先の共有を構成します。
- B. アカウントの所有権を自分から商談所有者に譲渡します。
- C. 連絡先の所有権を自分自身から商談所有者に譲渡します。
- D. 商談チームに商談所有者を追加し、連絡先の共有を構成します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 99

営業担当者は、クローズ/受注ステージ以降、特定の商談フィールド (営業オペレーション用に予約されているフィールド) を編集できないようにする必要があります。

- A. ワークフロールール
- B. 検証ルール
- C. すべてのデータ権限の変更 -> セールスオペレーション
- D. フィールドレベルのセキュリティ

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

最新問題: 100

コンサルタントは、Sales Cloud 実装の展開戦略を設計するために、初めて新しいクライアントと会っています。

実装を成功させるために、コンサルタントは計画段階で何をすべきでしょうか？

- A. 新しい機能をビルドしてテストします。
- B. 使用する Salesforce 機能を特定します。
- C. 提案されたソリューションのプロトタイプを設計します。
- D. 目標、指標、販売プロセスを定義します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 101

営業担当者がノルマを達成できるよう、マネージャーは ofwork.com のどの機能を使用できますか? 2 つの回答を選択してください

- A. コーチングフィードは営業チーム全体に表示されます
- B. 営業担当者が成果を上げるためのコーチングプラン
- C. 進捗状況を監視するためのコーチングダッシュボード
- D. 目標を自動的に調整するコーチングフィードバック

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 102

Salesforce のユーザビリティとは何ですか?

- A. Salesforce を使用すると、顧客はどれだけ簡単に目標を達成できるか
- B. Salesforce ユーザーがアプリケーションにどの程度満足しているか
- C. Salesforce ユーザーと売上高の比率はどのくらいですか?
- D. Salesforce に毎日ログオンするユーザーの数

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 103

次のステージのうち、予測カテゴリ「クローズ」に一致するのはどれですか?

- A. 閉鎖され、失われました
- B. 終了して勝利
- C. 中間パイプライン
- D. パイプラインの初期段階
- E. パイプラインの後期ステージ

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 104

会社の成長を適切に計画するために、Cloud Kicks は年間サブスクリプションサービスの販売による月間収益予測を予測する必要があります。

この要件を満たすためにコンサルタントは何を構成する必要がありますか?

- A. 月次製品スケジュールを持つ機会製品
- B. 毎月販売された製品を表示する商談ダッシュボード
- C. 毎月完了した商談を表示する商談ダッシュボード
- D. 各月の値の数式フィールドを持つ商談商品

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 105

QUESTION NO: 222Data.com から Salesforce に

追加できるレコードの種類は何ですか? (該当するものをすべて選択してください)

- A. アカウント

- B. 連絡先
- C. キャンペーン
- D. リード
- E. 機会

Answer: A,B,D (メッセージを残す)

最新問題: 106

Universal Containers では、ソーシャル アカウントと連絡先が有効になっています。営業担当者が Salesforce 内の連絡先にアクセスしても、連絡先の Facebook プロフィール (連絡先のウォール投稿など) の詳細情報を表示できません。営業担当者が連絡先の Facebook ページの詳細情報にアクセスできないのはなぜでしょうか。

- A. ユニバーサルコンテナは、ユーザーの公開情報にアクセスするために Facebook のライセンスを購入する必要があります。
- B. 連絡先ページレイアウトでユニバーサルコンテナ管理者が設定したフィールドがありません
- C. 表示される情報は、営業担当者と ' Facebook 上の連絡先との接続レベルに基づいています。
- D. Facebook プロフィールへのリンクに、詳細な ' 情報にアクセスするための管理者パスワードが設定されていません

Answer: C (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 107

Cloud Kicks (CK) のユーザーによると、連絡先を検索するとグローバル検索で返される結果が多すぎるとのことです。CK の管理者は、ユーザーが適切な権限を持ち、表示したい連絡先へのレコード アクセス権を持っていることを確認しました。

より良い検索結果を得るためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 検索ウィンドウの連絡先のフルネームの横に LIKE キーワードを追加します。
- B. 括弧演算子を使用して、検索を連絡先オブジェクトに制限します。
- C. 連絡先の名と姓を引用符演算子で囲みます。
- D. 検索ウィンドウの連絡先のフルネームの横に会社名を追加します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 108

Cloud Kicks (CK) の営業チームは、販売代理店と小売業者という 2 種類のリードを扱っています。CK の経営陣は、リードを商談に変換する前に、営業チームが 2 つの異なるリード評価プロセスに従うことを望んでいます。

この要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき 3 つのアクションはどれですか？
3 つの回答を選択してください

- A. 小売業者と販売代理店のリード プロセスを作成します。
- B. 新しいプロファイルを作成し、それにリード レコード タイプを 1 つだけ割り当てます。
- C. リードタイプに基づいて、さまざまなキャンペーンにリードを追加します。
- D. 各リード タイプに固有のステータス選択リスト値を作成します。
- E. 販売代理店および小売業者のリード レコード タイプを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 109

パートナー ポータル ユーザーに付与できる Salesforce CRM コンテンツへの 2 つのアクセス レベルは何ですか？

Answer:

Salesforce CRM Content 機能ライセンスを持たないポータル ユーザは、ポータルのコンテンツの表示にユーザ権限を持っている場合、コンテンツをダウンロード、評価、コメント、購読できます。ユーザ名やダウンロード、バージョン、購読履歴などの機密性の高いデータを表示することはできません。Salesforce CRM Content 機能ライセンスを持つポータル ユーザは、コンテンツの投稿、投稿、共有など、ライブラリ権限によって付与されたすべての Salesforce CRM Content 機能にアクセスできます。

最新問題: 110

キャンペーンコールダウンレポートは、プログラムへの支出を正当化し、将来のターゲット層を知るのに役立ちます。

キャンペーン、販売データ、リードデータ、キャンペーンの分析との関係を示し、顧客がどのように

コミュニティがどのようにに関わり、それが売上にどう影響するか。このレポートが反映されていることから最も利益を得るのは誰でしょうか？

顧客コミュニティがどのように相互作用し、それが売上にどのように影響するか？

- A. BI/アナリティクス
- B. マーケティング担当副社長
- C. キャンペーンマネージャー
- D. マーケティングエグゼクティブ

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 111

予測カテゴリ「パイプライン」に一致するステージは次のどれですか？

- A. パイプラインの後期ステージ
- B. 中間パイプライン
- C. パイプラインの初期段階
- D. 閉鎖され、失われました
- E. 終了して勝利

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 112

Cloud Kicks では、予測でクォータが有効になっています。予測階層内のすべてのユーザーのクォータを管理できる 3 つの方法はどれですか？

3つの回答を選択してください

- A. 予測期間にクォータを割り当てます。
- B. データ インポート ウィザードを使用してクォータを追加/更新します。
- C. API を使用してクォータを挿入します。
- D. 予測クォータを設定します。
- E. データローダーを使用してクォータを追加/更新します。

Answer: ([解答を表示する](#)**)**

最新問題: 113

Cloud Kicks の営業部長は、組織内で個人取引先を有効にしたいと考えています。営業部長はコンサルタントにソリューションを評価し、営業チームに提示するよう依頼しました。個人アカウントを評価する際にコンサルタントが考慮すべきことは何ですか？

- A. 個人アカウント機能を有効にすると元に戻せません。
- B. 個人アカウントを有効にするには、公開読み取り/書き込み共有モデルが必要です
- C. 個人アカウント レコードはアカウント ストレージにのみカウントされます。
- D. 個人アカウント オブジェクトには少なくとも 2 つのレコード タイプが必要です。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

* 個人アカウント機能を有効にすると元に戻せなくなるため、コンサルタントは個人アカウントを評価する際にこの点を考慮する必要があります。個人アカウントは、ビジネスアカウントではなく、個々の消費者を表すアカウント タイプです。個人アカウントを有効にすると、元に戻すことも非アクティブ化することもできない永続的なアクションになります。したがって、コンサルタントは個人アカウントを使用することの長所と短所を慎重に評価し、この機能を有効にする前に、Cloud Kicks がこの機能の影響と制限を理解していることを確認する必要があります。

最新問題: 114

Universal Containers の営業管理では、次の情報を追跡したいと考えています。

* 営業担当者別の今四半期のオープン案件数

* 営業担当者による前四半期の成約案件数

これらの要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 分析スナップショットを作成する
- B. 結合レポートを作成します。
- C. クロスフィルターを使用して概要レポートを作成する
- D. 動的なダッシュボードを作成する

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 115

商談を移行する際には何をすべきでしょうか？

- A. 所有者を含む利用可能なすべてのデータをロードします
- B. 現在のユーザーである所有者のみをロードします
- C. 現在のユーザーではないユーザーも含め、常にすべての所有者をロードします。
- D. 現在のユーザーではない所有者をロードする必要があるかどうかを決定します

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 116

ユニバーサルコンテナは新しいマーケティングデータベースリストを購入し、それを使用して電子メールキャンペーンを実行したいと考えています。

新製品の発売。営業チームは回答者を評価し、見込み客との販売プロセスを進める前に、意思決定者と話し合う必要があります。コンサルタントはどのような手順を踏むべきでしょうか？

このシナリオでは何を勧めますか？

- A. リードを作成し、それを商談に変換し、商談の回答者を評価します。
- B. キャンペーンを作成し、リードをキャンペーンに関連付け、回答者を選別します。
- C. キャンペーンを作成し、回答者を選別し、アカウントと連絡先を作成します。
- D. アカウントと連絡先の両方のレコードを作成し、連絡先をキャンペーンに関連付けます。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 117

場合によっては、営業担当者はビジネス プロセスに基づいてアカウントのない連絡先を作成する必要があります。

コンサルタントはこれらの連絡先について何を考慮すべきでしょうか？

- A. アカウントのない連絡先は非公開であり、所有者と管理者のみが閲覧できます。
- B. アカウントのない連絡先は手動で共有する必要があります。
- C. アカウントのない連絡先は共有ルールを通じて共有する必要があります
- D. アカウントのない連絡先は、ロール階層を通じて共有されます。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 118

UC は、承認を効率化するために商談の承認プロセスを使用します。営業管理では、承認プロセスの各ステップで商談の数を分析する必要があります。この要求をサポートするソリューションは何ですか？

- A. 承認レポートを使用して商談を作成し、承認ステップでフィルタリングします。
- B. フィールド更新を使用して、レポート用の商談の承認ステップを取得します。
- C. 承認プロセス レポートを作成し、機会と承認ステップごとにグループ化します。
- D. レポート用の商談に関連する承認のロールアップ サマリー フィールドを追加します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 119

Northern Trail Outfitters (NTO) は営業担当者の生産性を向上したいと考えています。この要件を満たすために work.com をどのように活用できますか？2つの回答を選択してください

- A. 営業チーム全体に対してフィードバックをリクエストできます
- B. コーチングの統計をレポートにリンクできます
- C. フィードバックは公開または非公開で提供できます。
- D. コーチングの目標をレポートにリンクできる

Answer: C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 120

従来のプロジェクト方法論を使用する場合、設計および構築フェーズ、承認後のプロジェクト範囲の変更を最小限に抑えるには、どの2つのプロセスが適していますか？2つの回答を選択してください

- A. ソリューション設計に対する顧客の承認を得ます。
- B. ビジネス要件をソリューション設計にマッピングします。
- C. ソリューション設計ドキュメントをシステム テスト スクリプトにマップします。
- D. 主要な利害関係者からのフィードバックに基づいて要件を更新します。

Answer: A,B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 121

UCは、新規リードの資格情報（例えば、その人が意思決定者であるかどうか）を取得したいと考えています。

リードが変換されると、その情報は連絡先レコードにも表示されます。

コンサルタントはどのようなアプローチを推奨すべきでしょうか？

- A. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、トリガーを使用して変換後に値を転送します。
- B. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、変換中に転送用に選択するようにユーザーにアドバイスします。

C. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、変換用にこれら 2 つのフィールドのマッピングを構成します。

D. リードと連絡先オブジェクトにカスタムフィールドを作成します。これらのフィールドは、
変換。

Answer: C (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 122

正しいテキスト

カスタム レポートを保存すると、その時点のデータのスナップショットが保存されます。
正しいですか、それとも誤りですか？

Answer:

間違い

カスタムレポートを保存するときは、

最新問題: 123

営業チームはどのように構成されていますか？

Answer:

組織の役割階層内の自分または部下が所有するあらゆる商談に対して営業チームを設定できます。営業チーム関連リストがユーザーのプロファイルに割り当てられていることを確認します。

最新問題: 124

Universal Containers (UC) は、役員の連絡先ロールを持つ特定のアカウントに関連付けられた連絡先と取引しています。この連絡先は、UC に慈善寄付を依頼した非営利団体の役員でもあります。UC は、両方のアカウントでこの連絡先を追跡したいと考えています。要件を満たすためにコンサルタントが実装すべき最も効率的なソリューションは何ですか？

A. 連絡先レコードに新しい参照フィールドを作成します。

B. 非営利団体アカウントに関連する新しい連絡先レコードを作成します。

C. 複数のアカウントへの連絡先機能を有効にします。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

Salesforce の「連絡先を複数のアカウントに関連付ける」機能を使用すると、連絡先レコードを複製することなく、1つの連絡先を複数のアカウントに関連付けることができます。これは、連絡先がビジネスアカウントと非営利団体の両方に関連付けられているこのシナリオのように、連絡先が複数の組織で役割を持っている関係を追跡する場合に特に便利です。この機能を有効にすると、複雑な関係を管理するための効率的なソリューションが提供されます。

参照：

複数のアカウントへの連絡先

複数のアカウントへの連絡先を有効にする

最新問題: 125

記録のセキュリティを管理する際にプロファイルが重要なのはなぜですか? (該当するものをすべて選択してください)

A. プロファイルでは、ユーザーに読み取り権限のみが許可されます。作成、編集、または削除権限を許可するには、管理者がデフォルト設定を変更する必要があります。

B. プロファイルは、ユーザーが配置されている場所に基づいてデータの可視性を管理します。

C. カスタムアプリケーションをインストールまたは作成すると、プロファイルレベルでアクセスを管理できます。C.

プロファイルは、Salesforce 内でさまざまな機能を実行するためのユーザーの権限を定義します。

Answer: B,C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 126

コンタクトセンターマネージャーは、新しい顧客ケアプログラムを導入しており、特に顧客ロイヤルティを測定したいと考えています。

この要件を満たす対策はどれですか? 3つの回答を選択してください

A. カスタマーサポートリクエスト

B. サービスレベル契約

C. ネットプロモータースコア

D. 顧客購入履歴

E. 顧客満足度調査

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 127

Cloud Kicks の営業マネージャーは、チーム目標を含む製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示する必要があります。

コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか?

- A. 商談、予測項目、および割り当てを結合したレポートを作成します。
- B. 製品ファミリー レポートを使用してクォータを設定し、必要なフィールドを追加します。
- C. 予測クォータと予測項目を含むカスタム レポート タイプを作成します。

Answer: C (メッセージを残す)

チームのノルマを含む製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示するには、予測ノルマと予測項目を含むカスタム レポート タイプを作成することをお勧めします。このカスタム レポート タイプを使用すると、営業マネージャーは予測された商談とチームに設定されたノルマに関する情報を組み合わせた詳細なレポートを生成し、製品ファミリー別のパフォーマンスの包括的なビューを提供できます。

参照：

カスタムレポートタイプ

Salesforce での予測

最新問題: 128

Cloud Kicks では、通話記録に基づいてスーパーバイザーがコンサルタントを指導することを好んでいます。

コンサルタントはどの Salesforce 製品を推奨すべきでしょうか？

- A. Salesforce ネイティブ CTI コネクタ
- B. Salesforce サービスクラウド
- C. Salesforce セールスクラウド
- D. Salesforce ハイベロシティセールス

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 129

商談を移行する際には何をすべきでしょうか？

- A. 現在のユーザーではないユーザーも含め、常にすべての所有者をロードします。
- B. 所有者を含む利用可能なすべてのデータをロードします
- C. 現在のユーザーである所有者のみをロードします
- D. 現在のユーザーではない所有者をロードする必要があるかどうかを決定します

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 130

Cloud Kicksのウェブサイトのお問い合わせフォームは、

営業担当者がタイムリーにフォローアップする必要があります。営業担当副社長は、リード作成日から 24 時間経過し、リードのステータスがまだ新規である場合に通知を受け取りたいと考えています。営業担当者はフォローアップするリストも希望しています。コンサルタントがソリューションを作成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。2 つの回答を選択してください。

- A. 「リード作成日が今日ではない」および「ステータスが新規」でフィルターされたリード リスト ビューを作成します。

- B. 営業担当者が購読できる動的レポートを作成します。
- C. リードに対してパブリッシャーアクションを作成します。
- D. 電子メールを送信するためのプロセスビルダー プロセスを作成します。
- E. 「リード作成日が今日ではない」かつ「ステータスが新規」のリードエスカレーションルールを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 131

Cloud Kicks (CK) の技術担当副社長は、営業チームのすべての自動化に Salesforce を使い始めようとしています。CK は、レガシー データベースから 7,000 万件のレコードをデータウェアハウスに移行し、Salesforce と同期させました。CK は、元のソース データベースでレコードを検索して相互参照したいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 標準の外部 ID フィールドを使用し、これをソース レコード ID 値にマップします。
- B. カスタム外部 ID フィールドを使用し、これをソース レコード ID 値にマップします。
- C. 標準の外部 ID フィールドを使用し、これを Salesforce レコード ID 値にマッピングします。
- D. 「外部 ID」という名前のカスタム フィールドを使用し、これを Salesforce レコード ID 値にマッピングします。

Answer: ([解答を表示する](#))

これは、レガシーデータベースから Salesforce と同期されるデータウェアハウスに 7,000 万件のレコードを移行した後、元のソースデータベースでレコードを検索して相互参照したい場合の Cloud Kicks に推奨されるソリューションです。カスタム外部 ID フィールドを使用してソースレコード ID 値にマッピングすると、Cloud Kicks は各レコードを一意に識別し、ソースデータベース内の対応するレコードと照合できます。カスタム外部 ID フィールドは、外部 ID 属性が有効になっているカスタム フィールドです。つまり、データのインポートや統合の目的で一意の識別子として使用できます。

最新問題: 132

Cloud Kicks は、商談が終了日を過ぎてもまだ開いている場合に営業担当者に通知を送りたいと考えています。

要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき 2 つのソリューションはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 営業担当者を商談チームに追加します。
- B. 営業担当者に商談を追跡するよう指示します。
- C. Einstein Opportunity Insights を有効にします。
- D. スケジュールされたアクションと電子メールアラートを備えた Flow を使用します。

Answer: B,D ([メッセージを残す](#))

営業担当者に商談をフォローするように指示し、スケジュールされたアクションとメールアラートを備えたフローを使用することは、商談がクローズ日を過ぎてもオープンのままである場合に営業担当者に通知を送信するという要件を満たすことができる2つのソリューションです。商談をフォローすると、営業担当者は Chatter フィードで商談に関する更新情報やリマインダーを受け取ることができます。スケジュールされたアクションとメールアラートを備えたフローを使用すると、クローズ日などの時間ベースの条件に基づいて営業担当者にメール通知を送信するプロセスを自動化できます。検証済みの参照:

<https://developer.salesforce.com/resources2/certification-site/files/SGCertifiedSalesCloudConsultant.pdf> (21 ページ)

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

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

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

最新問題: 133

Cloud Kicks では、GumShoe というカスタム オブジェクトを使用しています。GumShoe は、商談オブジェクトとの主従関係における子です。スタッフ メンバーはこのオブジェクトを使用して、サポート リサーチのリクエストを作成します。スタッフ メンバーは、Salesforce モバイル アプリケーションを使用して、携帯電話から簡単に新しい GumShoe レコードを生成したいと考えています。要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。

- A. カスタム プロセス ビルダー プロセスを作成します。
- B. モバイル用の Lightning コンポーネントを作成します。
- C. クイックアクションを作成します。
- D. 関連リストへのカスタムハイパーリンクを作成します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 134

高度な通貨管理を実装する際の考慮事項は何ですか? 3つの回答を選択してください

- A. 商談商品からビジネスチャンスへの通貨ロールアップ集計フィールドでは、日付付き為替レートが使用されます。
- B. 高度な通貨管理日付付き為替レートは毎月自動的に更新されます
- C. 商談の換算額には、「J」商談の終了日に基づいた日付付き為替レートが使用されます。
- D. 必要に応じて、会社の 'J' プロファイルの組織内で高度な通貨管理を有効または無効にすることができます。

Answer: A,C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 135

パスコードを設定する手順を正しい順序で並べます (Salesforce Classic を使用)。

- A. パスコードを作成するように求められたら、パスコードを入力します。
- B. 確認のためパスコードをもう一度入力してください

C. Salesforce Classicアプリケーションがインストールされ、すべてのセールスフォースレコードが

デバイスにダウンロードされました

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 136

Cloud Kicks の管理者は、Salesforce Files と多要素認証の導入について理解する必要があります。

コンサルタントは採用分析で何を推奨すべきでしょうか？

- A. セットアップ監査証跡を確認します。
- B. ログイン履歴オブジェクトのレポートを作成します。
- C. Salesforce Optimizer を実行します。
- D. Lightning 使用状況アプリを開きます。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

Lightning Usage App は、Salesforce Files や多要素認証などの Salesforce 機能をユーザーがどのように採用し、操作しているかについての洞察を提供するツールです。このアプリには、ファイルの表示、ダウンロード、アップロード、プレビュー、共有、多要素認証ログインなどの指標を示すダッシュボードとレポートが含まれています。このアプリは、管理者がユーザーの行動を監視し、改善やトレーニングが必要な領域を特定するのに役立ちます。

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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: 137

UC には、ハードウェア、ソフトウェア、コンサルティングの 3 つの営業部門があります。ハードウェア部門とソフトウェア部門は、10 段階の営業プロセスに従います。コンサルティング部門は 8 段階の営業プロセスに従い、営業サイクル中に見込み客の発掘や認識分析の段階を使用しません。これらの要件をサポートするためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。3 つの回答を選択してください。

- A. 個別のページレイアウトを作成する
- B. レコードタイプを作成します。
- C. ステージ選択リストの値を定義します。

D. 個別のステージ フィールドを作成します。

E. 販売プロセスを作成します。

Answer: B,C,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 138

Northern Trail Outfitters (NTO) の営業担当者は、ソーシャル プロファイルから連絡先の情報を表示できません。

NTO のアカウントではソーシャル アカウントと連絡先が有効になっています。営業担当者が情報にアクセスできないのはなぜですか？

A. 連絡先ページのレイアウトでユニバーサルコンテナの管理者が設定したフィールドがありません

B. Facebook プロフィールへのリンクには、詳細情報にアクセスするための管理者パスワードが設定されていません。

C. 表示される情報は、営業担当者の連絡先とのソーシャル接続に基づいています

D. ユニバーサル コンテナは、ユーザーの公開プロフィール情報にアクセスするために APP Exchange パッケージをインストールする必要があります。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 139

Cloud Kicks の営業マネージャーは、チーム目標を含む製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示する必要があります。

コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

A. 商談、予測項目、および割り当てを結合したレポートを作成します。

B. 製品ファミリー レポートを使用してクォータを設定し、必要なフィールドを追加します。

C. 予測クォータと予測項目を含むカスタム レポート タイプを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

チームのノルマを含む製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示するには、予測ノルマと予測項目を含むカスタム レポート タイプを作成することをお勧めします。このカスタム レポート タイプを使用すると、営業マネージャーは予測された商談とチームに設定されたノルマに関する情報を組み合わせた詳細なレポートを生成し、製品ファミリー別のパフォーマンスの包括的なビューを提供できます。

参考文献:

* カスタムレポートタイプ

* Salesforceでの予測

最新問題: 140

Cloud Kicks は小売販売向けにエンタープライズ テリトリー管理を実装しています。営業部長は、テリトリーを特性に基づいて整理したいと考えています。コンサルタントはこの要件をどのように満たすことができますか？

A. テリトリー階層と優先度を持つテリトリー管理モデルを作成します。

- B. テリトリー階層を作成し、割り当てと割り当てを設定します。
- C. 優先度を指定してテリトリー タイプを作成し、テリトリー タイプに基づいてテリトリーを作成します。
- D. テリトリー階層を持つテリトリー モデルを作成し、割り当てを設定します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 141

正しいテキスト

Salesforce に追加したいリードが 20,000 件あります。使用するのに最適なツールは何ですか？

Answer:

輸入

ウィザード。

最新問題: 142

Cloud Kicks IT チームは、Salesforce 組織で個人アカウントを有効にしたいと考えています。

コンサルタントが個人アカウントを有効にする前に満たす必要がある 3 つの前提条件はどれですか？

3つの回答を選択してください

- A. 連絡先の組織全体のデフォルトが「親によって制御」に設定されています。
- B. 取引先と連絡先の両方の組織全体のデフォルトがパブリック読み取り/書き込みに設定されています。
- C. アカウントへの読み取りアクセス権を持つユーザー プロファイルには、連絡先への読み取りアクセス権もあります。
- D. アカウントに対して少なくとも 1 つのレコード タイプが作成されました。
- E. Cloud Kicks Salesforce コミュニティは、今後個人アカウントの自己登録を許可しないように無効になっています。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 143

オペレーション マネージャーは、バック オフィス システムの顧客リストを Salesforce と同期したいと考えています。データの整合性を確保するためにコンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. アカウントオブジェクトに外部IDフィールドを作成する
- B. Opportunity オブジェクトに一意的 ID フィールドを作成します。
- C. Salesforce インスタンスとバックオフィス システム間でデータを交換するための Apex トリガーを作成します。
- D. Salesforce インスタンスとバックオフィス システムの間に Web サービス接続を作成します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 144

Universal Containers のマーケティング マネージャーは、セールス クラウドのパワーを活用して、次の要件を満たすセールスをサポートしたいと考えています。

- * ウェブサイトのトラフィックを監視する
- * 1日あたり1200件のリードにメールを送信
- * 顧客満足度調査の結果をウェブフォームに記録する
- * マーケティング活動と営業活動の事例を理解する (報告する)

この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. AppExchange マーケティング アプリ、キャンペーン、Web-to-リード、商談、レポートを使用する
- B. site.com キャンペーン Web リード機会、レポート、ダッシュボードを使用する
- C. 大量メール、キャンペーン、キャンペーンの影響、Web-to-リード、商談、レポートを使用する
- D. コミュニティキャンペーン、Web-to-リード、商談、レポート、ダッシュボードを使用する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 145

Universal Containers (UC) は、営業担当者が電子メールやカレンダー アプリケーションから直接、電子メールやイベントなどの顧客とのやり取りを簡単に記録できるようにしたいと考えています。UC は、Salesforce でこれらのアクティビティをレポートしたいと考えています。

コンサルタントが推奨すべき 2 つのアクションはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. Outlook または Gmail カレンダー イベントを同期するために Inbox を実装します。
- B. Outlook または Gmail から Salesforce のレコードを含むメールを記録します。

Answer: A,B ([メッセージを残す](#))

Inbox は、Salesforce を Outlook または Gmail と統合するメール生産性向上ツールスイートです。Inbox を使用すると、営業担当者は Salesforce とメール アプリケーション間でカレンダー イベントを同期し、受信トレイを離れることなく Salesforce の関連レコードにメールを記録できます。これにより、営業担当者は顧客とのやり取りを簡単に追跡し、Salesforce でレポートできます。

最新問題: 146

UC は、すべての個別の消費者連絡先を「消費者」という 1 つのアカウントに保存するように Salesforce を設定しました。消費者ビジネスは 500,000 以上の連絡先に成長しました。一括更新は定義されたメンテナンス期間内に完了しなくなり、報告されるエラーの数が増

えています。システムパフォーマンスを改善するためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。2つの回答を選択してください。

- A. 個人アカウントを有効にしてデータを移行する
- B. 1つのアカウントに10,000件を超える連絡先が存在しないことを確認する (未確認)
- C. すべてのオブジェクトのアカウント割り当てを削除します
- D. 連絡先オブジェクトのアカウントフィールドにインデックスを追加します

Answer: A,B (メッセージを残す)

最新問題: 147

Universal Containers には、大規模な販売代理店および再販業者のコミュニティがあります。このパートナーネットワークの管理を容易にするために、同社はパートナーポータルを実装しています。パートナーユーザーを設定する際に考慮すべきことは何ですか? 2を選択してください。

- A. パートナーはアカウントと商談を所有できます
- B. パートナーポータルが有効になっている場合は、共有モデルを再評価する必要があります。
- C. パートナーはワークフローメールを受信できません
- D. パートナーユーザーは、内部ユーザーと同じプロファイルセットに関連付けられます。

Answer: A,B (メッセージを残す)

最新問題: 148

Cloud Kicks (CK) には、フランチャイズ販売部門と一般販売部門の2つの販売部門があります。各部門の営業担当者は、異なるユーザープロファイルを持っています。フランチャイズ販売部門の営業担当者は、ビジネスアカウントのみを設定する必要があります。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか?

- A. 共有ルールを使用して、フランチャイズ部門とパブリック部門間でアカウントを共有します。
- B. 個人取引先に少なくとも2つのレコードタイプがあることを確認します。
- C. フランチャイズ販売ユーザープロファイルから個人取引先レコードタイプを削除します。
- D. Salesforce サポートに、CKの組織内の個人取引先を無効にするよう依頼します。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 149

Cloud Kicks では、アカウントの組織全体のデフォルトが非公開に設定されています。Opportunity Teams の展開では、コンサルタントは何を考慮すべきでしょうか?

- A. 機会は暗黙的にチームのために書くこととなります。
- B. 最初に機会をパブリック読み取り/書き込みに設定する必要があります。
- C. 最初にアカウントをパブリック読み取りに設定する必要があります。
- D. 商談のアカウントはチームに対して暗黙的に読み取り済みとなります。

Answer: (解答を表示する)

* 商談のアカウントは暗黙的にチームに既読になります。これは、コンサルタントがプライベート アカウントの組織全体のデフォルトを持つ商談チームを展開する際に考慮すべき事項です。商談チームとは、営業担当者、セールス エンジニア、マネージャーなど、商談と一緒に作業するユーザーのグループです。商談チームの各メンバーには、商談とその関連レコード (製品、見積もり、アクティビティなど) に対する役割とアクセス レベルがありません。組織全体のデフォルトは、ユーザーが所有または共有していないレコードに対するアクセスのベースライン レベルです。プライベートの組織全体のデフォルトとは、レコード所有者と役割階層でその上位のユーザーのみがアクセス可能であることを意味します。

* レコードを表示および編集できます。暗黙的な共有は、オブジェクトまたはユーザー間の関係に基づいてレコードへの追加アクセス権を付与する共有の種類です。暗黙的な読み取りとは、ユーザーがレコードを表示できますが、編集できないことを意味します。

* 組織全体のデフォルトとしてプライベート アカウントを持つ商談チームを展開する場合、コンサルタントは、商談チームのメンバーが商談のアカウントに対して暗黙的な読み取りアクセス権を持つことを考慮する必要があります。つまり、メンバーは作業中の商談に関連するアカウント レコードを表示できますが、編集することはできません。

最新問題: 150

Universal Containers の営業担当者は、Salesforce アプリケーション内の販売データに関して、次のような課題を経験しています。連絡先に効果的に連絡することが困難です。重複する連絡先が多数あります。アカウント データをセグメント化できません。これらすべての課題を解決するために、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. Data.com から連絡先とアカウントをエクスポートし、データ ローダーを使用してアップロードします。
- B. データ ローダーを使用してデータをエクスポートし、重複レコードにフラグを立てます。
- C. Data.com を利用して重複をフラグ付けし、既存のデータを更新します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 151

Cloud Kicks はリードリストを購入しており、営業担当者が連絡を取り、購入したリストの投資収益率 (ROI) を測定することを望んでいます。

コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか?

- A. リストを newLeads としてインポートし、リード ソースを「購入済みリード」に更新します。
- B. 購入したリードをインポートするための新しいカスタムオブジェクトを作成します。
- C. データ インポート ウィザードを使用して、リストを新しいリードとしてインポートします。

D. キャンペーンを作成し、リストをリードとしてインポートして、キャンペーンに追加します。

Answer: D (メッセージを残す)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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: 152

Cloud Kicks (CK) は、Salesforce 実装に高度な通貨管理を実装する予定です。CK には、取引先と商談にロールアップ サマリー フィールドがあります。

Salesforce 組織で高度な通貨管理を有効にする場合、CK が考慮すべきことは何ですか？

- A. 日付付き為替レートは、商談予測や他の種類のレポートの通貨フィールドで使用されません。
- B. アカウト クロス オブジェクト数式では、通貨換算に常に動的換算レートが使用されます。
- C. アカウト ロールアップ サマリー フィールドは、商談オブジェクトから更新されません。
- D. 商談ロールアップ サマリー フィールドは、商談明細オブジェクトから更新されます。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 153

正しいテキスト

アカウント チームと営業チームの違いは何ですか？

Answer:

アン

アカウント チームは、アカウントで共同作業するユーザーのチームです。営業チームは、商談に共同で取り組みます。アカウント チームには、エグゼクティブ スポンサー、専任のサポート担当者、プロジェクト マネージャーなどが含まれる場合があります。

最新問題: 154

Cloud Kicks は最近、Sales Cloud の実装を完了しました。CK は、Salesforce モバイル アプリを使用してモバイル デバイスから Salesforce にアクセスするようにユーザーをトレー

ニングしており、Salesforce モバイル アプリの使用頻度を判断したいと考えています。コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか？

- A. Salesforceでケースを開く
- B. ユーザーとアイデンティティイベントログ間のカスタムレポートタイプを作成する
- C. ユーザーとモバイルアクティビティ間のカスタムレポートタイプを作成する
- D. Lightning Usageアプリを使用してモバイルアクティビティを表示します

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 155

Cloud Kicks には、今月の靴」クラブのメンバーシップを定期的に更新する顧客が多数います。営業担当者は、これらの顧客に対して 今月の靴」クラブというアカウント タイプを使用します。営業管理では、Salesforce を使用して繰り返しの商談を自動化したいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか。

- A. 更新顧客に対して、クローズ/獲得段階に達したときに営業担当者に商談のコピーを挿入するワークフロー ルールを設定します。
- B. 更新顧客向けにプロセス ビルダー プロセスを構成します。このプロセス ビルダーは、クローズ/獲得段階に達したときに、営業担当者に新しい商談を作成するためのリマインダー タスクを送信します。
- C. 更新顧客向けに、クローズ/受注段階に達したときに営業担当者向けに商談のコピーを挿入する Apex トリガーを開発します。
- D. 更新顧客がクローズ/獲得段階に達したときに自動的に新しい商談を設定する商談収益スケジュールを設定する Lightning コンポーネントを開発します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 156

Cloud Kicks は、個人販売とフランチャイズ販売という 2 つの事業ラインを維持しています。フランチャイズ販売の販売サイクルは、個人販売サイクルよりも複雑で、より多くの段階を伴います。

ソリューションを作成するためにコンサルタントが推奨すべき 3 つのアクションはどれですか? (3 つ選択してください。)

- A. 各レコード タイプに異なるページ レイアウトを割り当てます。
- B. 事業部門ごとに異なる販売プロセスを構成します。
- C. さまざまなレコード タイプを構成します。
- D. ページレイアウトごとに異なる販売プロセスを構成します。
- E. 各ページ レイアウトに異なる販売プロセスを割り当てます。

Answer: ([解答を表示する](#))

説明/参照:

最新問題: 157

Cloud Kicks (CK) は、マーケティング フォーカス グループのために請負業者と頻繁に連携しています。

これらの請負業者は頻繁に会社を変更するため、CK は Accounts を通じて会社の履歴を保持したいと考えています。

コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

Answer:

複数のアカウントへの連絡先機能を実装します。

最新問題: 158

正しいテキスト

Chatter を通じて表示されるすべてのグループに対して、「参加」オプションを利用できますか？

Answer:

いいえ

パブリック グループに参加できますが、プライベート グループに参加するには「参加をリクエスト」する必要があります。これにより、プライベート グループの所有者または管理者に電子メール リクエストが生成され、参加を許可できるようになります。

最新問題: 159

UC では、組織全体のデフォルトが非公開に設定されています。営業担当者がアカウントを所有しており、他の部門 (マーケティング部門やその他の管理部門) の社内 (... 社外) の担当者と共同作業したいと考えています。共同作業チームのメンバーが Salesforce で関連データをレポートおよびアクセスできるようにするには、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. 商談チームを使用して、関連する人々とレコードを共有する
- B. チャッターを使用して関係者と記録を共有する
- C. 特定のレコードを共有するには、アカウントのカスタム共有を使用します。
- D. アカウントチームを使用して、関連する人々とレコードを共有する

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 160

Northern Trail Outfitters (NTO) の営業管理チームは、商談が成立するまでに時間がかかるようになっていることに気づきました。これまでは、新規商談が成立/獲得されるまでに 30 日かかっていました。最近、この期間は 45 日に延びています。営業管理チームは、原因を特定するためにどのような分析ツールを活用できますか？ 2 つの回答を選択してください

- A. キャンペーンの投資収益率 (ROI) に関するレポート
- B. リードコンバージョンの月間トレンドのダッシュボード
- C. 商談ステージ期間のダッシュボード
- D. 見積の割引承認時間に関するレポート

Answer: C,D (メッセージを残す)

最新問題: 161

Data.com Clean の機能は何ですか? 3 つの回答を選択してください

- A. アカウントは連絡先をクリーンアップする前にクリーンアップする必要がありますが、リードはアカウントのクリーンアップの前または後にクリーンアップできます。
- B. Data.com は、フィールドの違いをフラグ付けし、空白のフィールドを自動的に埋める自動クリーンアップジョブを実行するように構成できます。
- C. 個々のレコードは、一致する Data.com レコードと手動で並べて比較し、フィールドごとに更新できます。
- D. アカウント、連絡先、リード レコードをリストから選択して、一度にクリーンアップできます。

Answer: B,C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 162

リード読み込みを有効にするにはどのような権限が必要ですか?

Answer:

マーケティング ユーザーは、マーケティング ユーザー プロファイル (または リードのインポート) 権限とキャンペーンの「編集」権限) も持っている場合、リードをインポートし、キャンペーンのインポート ウィザードを使用できます。

最新問題: 163

Northern Trail Outfitters の営業担当者は、機密の製品ロードマップ情報を主要顧客に安全に送信する必要があります。コンテンツ配信を使用してこの情報を送信するには、どの 2 つの手順を実行する必要がありますか? 2 つの回答を選択してください

- A. コンテンツをダウンロードするには顧客にセキュリティトークンの入力を求める
- B. 受信者がコンテンツにアクセスするには Salesforce にログインする必要があります
- C. コンテンツを閲覧するには顧客にパスワードの入力を求める
- D. 指定した日付以降にコンテンツへのアクセスを削除する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 164

顧客が古いアカウントデータを使用しています。どのようにサポートできますか?

- A. アカウント統合ユーティリティを使用する
- B. すべてのアカウントレコードを再読み込みします
- C. アカウントのデータ移行計画を変更する
- D. data.com でアカウント コンテンツを強化

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 165

Cloud Kicks の営業チームは、より多くの取引を成立させるのに役立つ商談で協力していません。貢献している営業チームのメンバーが成立した商談からの収益を共有できるようにするには、コンサルタントは何を構成する必要がありますか？

- A. 子商談を作成するためのクイックアクションを作成します。
- B. キャンペーンに機会を追加する
- C. セットアップから商談分割を有効にします。
- D. 商談の連絡先ロール関連リストに貢献者を追加します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 166

商談分割を有効にする前にコンサルタントが考慮する必要がある前提条件は何ですか？

- A. オープンな商談がアクティブなユーザーによって所有されていることを確認します。
- B. 商談チームを有効にし、所有者がチームメンバーであることを確認します。
- C. カスタマイズされた分割タイプを商談に追加します。

Answer: B (メッセージを残す)

商談分割を有効にする前に、商談チームが有効になっており、商談所有者がチームメンバーであることを確認することが重要です。商談分割は、分割がチームメンバー間に割り当てられるため、商談チーム機能によって正しく機能します。商談所有者がチームの一員であることを確認することで、分割が適切に割り当てられ、管理されることが保証されます。この前提条件は、商談分割を効果的に設定して使用するために重要です。

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 167

Salesforce 自動化機能「セールスプロセス」を最もよく表すものはどれですか？

- A. 目的の状態に向けた進捗状況を追跡していることを確認します。
- B. 組織の販売段階を決定します。
- C. 販売プロセスに関与する人々を認識するようにします。
- D. 販売方法をより自動化できます。
- E. 購入側の主要な利害関係者を特定します。
- F. ビジネス プロセスを適用します。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 168

営業担当は、Cloud Kicks で新しい商談に取り組む際に、過去の契約の価格を確認したいと考えています。契約は取引先ページから作成されます。営業担当は、商談レコードで取引先のすべての契約を表示する必要があります。

要件を満たすためにコンサルタントは何を実装する必要がありますか？

- A. アカウント依存関係フィルターを使用して、契約へのカスタム商談参照フィールドを構築し、編集可能にします。
- B. 営業が使用する商談ページレイアウトから契約レコードを作成するためのオブジェクト固有のアクションを作成します。
- C. 販売レコードタイプで使用される各商談ページレイアウトに契約関連リストを追加します。
- D. 関連リスト - 単一コンポーネントを使用して、取引先の契約を商談 Lightning ページに表示します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 169

UC は、新しいリードの資格情報 (たとえば、人が意思決定者であるかどうか) を取得したいと考えています。リードが変換されると、その情報は連絡先レコードにも表示される必要があります。コンサルタントはどのアプローチを推奨すべきでしょうか？

- A. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、トリガーを使用して変換後に値を転送します。
- B. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成します。これらのフィールドは変換中に自動的にマッピングされます。
- C. リードおよび連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、変換中に転送用に選択するようにユーザーにアドバイスします。
- D. リードと連絡先オブジェクトにカスタム フィールドを作成し、変換用にこれら 2 つのフィールドのマッピングを構成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 170

ある企業は、サービス担当者が顧客サービスに対して責任を負うようなソリューションを導入したいと考えています。

レベル契約。

この要求を満たすには、どの 2 つの手順を完了する必要がありますか？ 2 つの回答を選択してください

- A. 資格プロセスを作成します。
- B. マイルストーンを設定します。
- C. 作業指示を有効にします。
- D. サービス コントラクトを構成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 171

ユニバーサル コンテナーズは、年間 400 万から 600 万のペースで新しいケースが追加されることを認識しており、長期にわたってパフォーマンスを維持したいと考えています。推奨される 2 つの手法のうち、どれを活用すべきでしょうか。2 つの回答を選択してください。

- A. クエリを最適化して、各検索に含まれるケースの範囲を縮小します。
- B. 新しいケースが作成されるたびに 1 つのケースを削除する Apex トリガーを記述します。
- C. コンタクトセンターの管理者に四半期ごとにデータを確認して削除するかどうかを問い合わせる
- D. 定期的にケースをアーカイブまたは消去するデータ保持計画を作成する

Answer: A,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 172

Cloud Kicks は、事業をヨーロッパに拡大しています。同社は、高度な通貨管理を有効にして EUR と USD の両方の通貨をサポートし、取引先レコードにオープンな商談の合計値を表示したいと考えています。

コンサルタントは要件を満たすソリューションをどのように実装する必要がありますか？

- A. 商談から取引先へのロールアップ サマリー フィールドを使用します。
- B. アカウントにクロスオブジェクト数式項目を作成します。
- C. 商談でカスタム集計数式フィールドを使用します。
- D. AppExchange からサードパーティ製アプリをインストールします。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 173

Universal Containers は、顧客が製品の販売月から 1 ~ 3 年にわたって月々の分割払いで大口注文の支払いを行える新しいプログラムを作成しています。管理者は、新しい価格設定条件に対応し、財務部門が簡単に予測できるように Sales Cloud を構成する必要があります。

コンサルタントは要件を満たすために何を推奨すべきでしょうか？

- A. 収益スケジュールを使用して、各製品の分割払いプランの詳細を取得します。
- B. 分割回数を取得するために、Quotes オブジェクトにカスタム フィールドを追加します。
- C. 分割払いごとに注文を作成するためのプロセス ビルダーを作成します。
- D. 分割販売用の新しい価格表で、デフォルトの数量を 12、24、36 に設定します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 174

Universal Containers の営業管理では、次の情報を追跡したいと考えています。

* 営業担当者別の今四半期のオープン案件数

* 営業担当者による前四半期の成約商談数 これらの要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 動的なダッシュボードを作成する
- B. 分析スナップショットを作成する
- C. 結合レポートを作成します。
- D. クロスフィルターを使用して概要レポートを作成する

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 175

見積を編集するときに、次のどれを編集できますか？(該当するものをすべて選択してください)

- A. 見積の有効期限
- B. すべての明細項目を含む見積全体に適用される割引
- C. 顧客の連絡先と住所情報
- D. 見積もり名とステータス

Answer: A,C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 176

コンタクトセンターマネージャーは、新しいカスタマーケアプログラムを導入しており、具体的には

顧客ロイヤルティ。

この要件を満たす対策はどれですか？3つの回答を選択してください

- A. サービスレベル契約
- B. ネットプロモータースコア
- C. カスタマーサポートリクエスト
- D. 顧客購入履歴
- E. 顧客満足度調査

Answer: B,D,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 177

ダッシュボード コンポーネントの 5 つのタイプは何ですか？

Answer:

1. チャート
2. 表
3. ゲージ
4. メートル法
5. VFページ

最新問題: 178

Northern Trail Outfitters では高度な通貨管理が有効になっており、為替レートが異なっていた期間にわたるレポートが必要です。このシナリオに基づく換算額はいくらですか？

- A. 商談に入力された為替レート
- B. 最新のエントリを使用する為替レートについて
- C. 最も古いエントリを使用する為替レートについて
- D. 締め日に関連付けられた過去の為替レート

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 179

次のどれが Salesforce for Outlook と同期できますか？ (該当するものをすべて選択してください)

- A. アカウント
- B. イベント
- C. タスク
- D. 連絡先
- E. メール

Answer: B,C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 180

次の説明のうち、コンテンツを最もよく表すものはどれですか？

- A. 顧客に価格提案を提供するツール
- B. ドキュメントへのアクセスを可能にするライブラリ
- C. コラボレーションツール
- D. 更新されたデータを維持するデータ強化ツール
- E. 情報を求めるユーザーのためのコンテンツ管理ツール

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 181

ユニバーサルコンテナの営業マネージャーは、「お問い合わせ」からリードが作成されたときに通知を受け取りたいと考えています。

企業ウェブサイト上のフォームは、送信後24時間以内にフォローアップされていません。セールスフォース

要件を満たすためにコンサルタントが使用すべき機能は何ですか？

- A. パブリッシャーアクションを使用して通知する
- B. リードのチャッターを使用して通知する
- C. リードエスカレーションルールを使用してメールを送信する
- D. 時間ベースのワークフローを使用してメールを送信する

Answer: (解答を表示する)

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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: 182

Cloud Kicks は国際市場に進出しています。営業担当者は国際価格表で特定の製品を見つけることができません。

この問題を解決するためにコンサルタントが実行すべき 2 つの手順はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 製品を製品ファミリーに追加します。
- B. 製品をアクティブ化する
- C. 製品を価格表に追加します。
- D. 製品を営業担当者と共有します。

Answer: B,C (メッセージを残す)

* 製品をアクティブ化して価格表に追加することは、営業担当者が製品を商談に追加できるようにするために必要な 2 つの手順です。製品とは、商談で販売できる商品またはサービスです。製品を価格表に追加するには、アクティブにする必要があります。価格表は、営業担当者が商談を作成するときを使用できる製品とその価格のリストです。製品を商談に追加するには、まず価格表に追加する必要があります。

最新問題: 183

プロジェクトの計画段階で、クライアントのステークホルダーの目標を確実に達成するためにコンサルタントはどのような行動を取ることができますか？ 2 つの回答を選択してください

- A. 利害関係者委員会と会議スケジュールを確立します。
- B. クライアントの利害関係者の主要業績評価指標を取得します。
- C. プロジェクトの主要業績評価指標が収益性があることを確認します。
- D. すべての関係者に毎週送信されるスケジュールされたダッシュボードを作成します。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 184

Cloud Kicks のコンサルタントは、Einstein リードスコアリングを正常に実装しました。営業担当副社長は、この新しい機能の有効性を確認したいと考えています。

この要求を満たすためにコンサルタントは何をすべきでしょうか？

- A. 予測リスト ビューに Einstein 予測列を追加します。
- B. Sales Cloud Einstein の標準ダッシュボードを追加します。
- C. Sales Cloud Einstein レコード用のカスタム レポート タイプを作成します。

Answer: B (メッセージを残す)

Sales Cloud Einstein の標準ダッシュボードを追加することは、Einstein リードスコアリングの効果を示すための最適なアプローチです。Salesforce は、リードスコアリングのパフォーマンスに関する洞察を提供する、事前に構築された Einstein Analytics ダッシュボードを提供しており、営業担当副社長がリードスコアリングが営業プロセスに与える影響を視覚化するのに役立ちます。これらのダッシュボードには、Einstein リードスコアリングの実装の価値と精度を示す指標と傾向が含まれています。

参考文献:

- * セールスクラウド Einstein Analytics
- * リードスコアリングのための Einstein Analyticsダッシュボード

最新問題: 185

ユニバーサル コンテナーズの営業管理部門は、販売プロセスの交渉段階で遅れている販売取引に製品マネージャーがもっと関与することを望んでいます。製品マネージャーは、特定の販売取引の詳細を理解し、製品の機能やロードマップに関する顧客との質問に対処する必要があります。コンサルタントは、製品マネージャーが販売取引に関与するのを支援するためにどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか。2つの回答を選択してください。

- A. Chatter グループを作成して、営業チーム、製品マネージャー、顧客と製品情報を共有します。
- B. 割り当てルールを使用して、商談が更新されたときに製品マネージャーに通知します。
- C. 営業取引に関連するファイルを含むライブラリに、商談チーム、製品マネージャー、顧客を追加します。
- D. 関連する販売取引に関する Chatter 投稿で製品マネージャーを @メンションします。

Answer: C,D (メッセージを残す)

最新問題: 186

ユニバーサル コンテナーズの営業マネージャーは、マーケティング部門からのリードが古く、質が低いことを懸念しています。

この問題に対処するにはどのような措置を講じるべきでしょうか?

2つの回答を選択してください

- A. 特定のフィールドが入力されていないとリードが変換されないようにする検証ルールを作成し、すべてのデータを正確に入力するようにユーザーをトレーニングします。
- B. リードが所在する都市と州に基づいて、リードを営業担当者に割り当てるためのリード割り当てルールを作成します。

- C. リードステータス フィールドに基づいてリード評価フィールドを更新するワークフロー ルールを作成し、割り当てルールを使用してリードを適切な営業担当者にルーティングします。
- D. リード属性に基づいてリードにスコアを付ける計算フィールドを作成し、割り当てルールを使用してリードを適切な営業担当者にルーティングします。

Answer: A,D (メッセージを残す)

最新問題: 187

Cloud Kicks のエンタープライズ アーキテクトは、Sales Cloud 内のオブジェクトが相互にどのように接続されているかを理解したいと考えています。

コンサルタントが建築家を支援するために使用すべき 2 つのアプローチはどれですか？
2つの回答を選択してください

- A. Salesforce のオブジェクト関係の種類について説明します。
- B. 顧客と一緒にセットアップのオブジェクト マネージャ タブを確認します。
- C. スキーマ ビルダーを使用して、関連するオブジェクトのビジュアルを表示します。
- D. 現在のシステムからオブジェクト データのエクスポートを取得します。

Answer: B,C (メッセージを残す)

セットアップのオブジェクト マネージャ タブを使用すると、コンサルタントは、フィールド、リレーション、ページレイアウト、レコードタイプなどの標準オブジェクトとカスタムオブジェクトのメタデータを表示および編集できます。スキーマビルダーは、Salesforce 内のオブジェクトリレーションシップの動的なグラフィカルビューを提供し、コンサルタントが新しいカスタムオブジェクト、フィールド、リレーションシップを作成できるようにします。

最新問題: 188

Universal Containers は、営業担当者全員に Salesforce を導入しました。営業担当者は全員、案件ごとに成功または失敗のステータスを選択する必要があります。マネージャーは営業担当者全員の成功率を測定したいと考えています。

コンサルタントはどのようにして要件を満たす必要がありますか？

- A. 勝敗率を表示するカスタム集計式を使用して、商談に関するカスタム レポートを作成します。
- B. 商談の勝率を取得するために、商談に保持されるカスタム数式を作成します。
- C. すべてのマネージャーが標準の Win/Loss レポートにアクセスできることを確認します。
- D. 獲得した商談に基づいて勝率を表示するカスタム Lightning コンポーネントを構築します。

Answer: (解答を表示する)

* 商談に関するカスタム レポートを作成し、勝率/不勝率を表示することは、すべての営業担当者の勝率を測定するという要件を満たす最善の方法です。カスタム レポートは、ユーザーがニーズや好みに応じて作成およびカスタマイズできるレポートです。カスタム集計

式は、レポートに追加して、レポート データに基づいて合計、平均、パーセンテージなどの値を計算する数式です。勝率/不勝率は、すべてのクローズされた商談のうち、クローズされた受注商談の割合を測定する指標です。商談に関するカスタム レポートを作成し、勝率/不勝率を計算するカスタム集計式を使用すると、マネージャーは営業担当者のパフォーマンスを簡単に確認できます。

最新問題: 189

営業担当者は、自分が所有するアカウントに関連付けられている一部の商談は編集できるものの、自分が所有するアカウントに関連付けられている他の商談は編集できないことに気付きました。営業担当者の経験を説明できる 3 つの理由は何ですか。

3つの回答を選択してください

- A. 商談の共有ルールはマネージャー グループに設定されています。
- B. 商談の可視性により、他のユーザーが所有し、自分が所有するアカウントに関連付けられている商談への表示アクセスが許可されます。
- C. 組織全体の商談のデフォルトは非公開に設定されています。
- D. プロビジョニングされたすべての商談オブジェクト権限により、営業担当者のすべてのアカウントに対する読み取りアクセスが有効になります。
- E. 営業担当者のアカウントに関連付けられている一部の商談は、他のユーザーが所有しています。

Answer: C,D,E (メッセージを残す)

これら 3 つの理由により、営業担当者が、自分が所有する取引先に関連付けられた一部の商談は編集できるが、他の商談は編集できないという経験を説明できます。組織全体の商談のデフォルトが非公開に設定されている場合、営業担当者は自分が所有する商談、または明示的に自分と共有されている商談のみを編集できます。プロビジョニングされたすべての商談オブジェクト権限で、営業担当者が所有するすべての取引先に対する読み取りアクセスが有効になっている場合、営業担当者は、商談の所有者に関係なく、自分の取引先に関連付けられている商談を表示できますが、編集することはできません。営業担当者の取引先に関連付けられている商談の一部が他のユーザーによって所有されている場合、営業担当者は、その商談が他のユーザーと共有されている場合、またはロール階層で所有者よりも高いロールを持っている場合にのみ、それらの商談を編集できます。

最新問題: 190

Universal Containers では、営業チームに加えて、サポート担当者もコミッションを受け取る資格がある場合があります。サポート担当者が取引に関与した場合、収益の 15% のクレジットを受け取る必要があります。

収益分配ソリューションを設計する際にコンサルタントが考慮すべきことは何ですか？

- A. 商談に割り当てられた収益の分割は、合計で任意の割合にすることができます。
- B. オーバーレイ分割を使用するには、収益分割が必要です。

- C. オーバーレイ分割はアートに割り当てられ、機会は任意のパーセンテージを合計できません。
- D. オーバーレイ分割は、適切なプロフィールを持つ任意のユーザーに割り当てることができます。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 191

Cloud Kicks は設定をデプロイする準備をしています。選択されたりリリース日は Salesforce リリース期間内です。現在の設定は非プレビュー サンドボックス内にあります。

コンサルタントが推奨すべき 2 つの戦略はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. プレビューサンドボックスで新しい構成をテストする
- B. Salesforce リリース後にデプロイします。

Answer: A,B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 192

Cloud Kicks では、商談で協力する複数の営業担当者が頻繁に存在し、販売目標を追跡するために Salesforce で各営業担当者にクレジットを割り当てる必要があります。この要件を満たす Salesforce 機能はどれですか？

- A. 機会分割
- B. 公開グループ
- C. アカウントチーム
- D. 機会チーム

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 193

Universal Containers はケース管理に Lightning サービス コンソールを使用しており、クリックして通話する機能を有効にするためにソフトフォンを追加したいと考えています。Salesforce でソフトフォンを動作させるために必要な 3 つの設定はどれですか？ 3 つの回答を選択してください

- A. 適切な Salesforce ユーザーをコールセンターに割り当てます。
- B. コミュニティ内で Live Agent を有効にしてエージェントとチャットできるようにします。
- C. Salesforce CTI ライセンスを Salesforce ユーザーに割り当てます。
- D. サードパーティの cn システムで動作するように、AppExchange からアダプターをインストールします。
- E. ソフトフォンレイアウトを作成し、ユーザープロフィールに割り当てます。

Answer: A,D,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 194

Cloud Kicks は Chatter を使用して企業全体でコラボレーションを行っています。営業担当者のフィードに表示される項目が多すぎるため、優先度の高い項目や営業担当者がすぐに対応する必要がある項目を見つけるのが困難です。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. Chatter ストリームを作成する
- B. Chatter フィードページレイアウトを作成する
- C. Chatter フィードのブックマーク制限を増やす
- D. Chatter フォロワーの制限を増やす
- E. Chatter トピックを作成する

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

最新問題: 195

プロジェクトの計画段階で、クライアントのステークホルダーの目標を確実に達成するためにコンサルタントはどのような行動を取ることができますか？ 2 つの回答を選択してください

- A. クライアントの利害関係者の主要業績評価指標を取得します。
- B. 利害関係者委員会と会議スケジュールを確立します。
- C. すべての関係者に毎週送信されるスケジュールされたダッシュボードを作成します。
- D. プロジェクトの主要業績評価指標が収益性があることを確認する

Answer: [A,B \(メッセージを残す\)](#)

最新問題: 196

Cloud Kicks (CK) は最近、本番組織に Einstein 商談スコアリングを実装しました。CK は商談スコアリング モデルで金額項目を使用しています。

Opportunity オブジェクトの Amount フィールドにアクセスできないユーザーは何を観察するのでしょうか？

- A. 金額フィールドには、寄与要因セクションにエラーが表示されます。
- B. そのユーザーに対して、商談スコア フィールドと金額フィールドは非表示になります。
- C. 金額フィールドは寄与要因セクションでは非表示になります。

Answer: [C \(メッセージを残す\)](#)

商談オブジェクトの金額項目にアクセスできないユーザーは、寄与要因セクションで金額項目が非表示になっていることに気付くでしょう。Salesforce は、Einstein 商談スコアリングで項目レベルのセキュリティが尊重されることを保証します。つまり、ユーザーはアクセス権のない項目のデータを見ることはできません。寄与要因セクションには、そのようなユーザーの金額項目は表示されません。これにより、データのセキュリティと整合性が維持され、ユーザーがアクセスできるデータに基づいて関連する洞察が提供されます。

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%OFF問題集溶と正解付きで 30%w 特別割引コード: **Freepdfumps**)

最新問題: 197

Cloud Kicks の営業マネージャーは、一部の商談レポートの情報が不完全であることに気付きました。コンサルタントが分析を行った結果、営業担当者がまだデータを入力しておらず、商談ステージレポートには営業マネージャーが各ステージで期待する重要な情報が欠けていることが多いことが判明しました。

機会ステージレポートにマネージャーが期待するデータが常に含まれるようにするには、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. パスをカスタマイズし、ステージに応じた検証ルールを作成します。
- B. ページレイアウトでフィールドを必須としてマークします。
- C. 必須フィールドが欠落しているかどうかを判断するために自動起動フローを作成します。
- D. キーフィールドが必須」チェックボックスをオンにしてパスを設定します。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 198

テリトリー管理とは何ですか？

Answer:

大規模な国内および多国籍企業は、テリトリー管理を実施して、ユーザーへのアカウントの割り当てを自動化します。テリトリーは、1つまたは複数の抽象化されたアカウント属性によって定義され、ビジネスに対する特定の限定された時点のコンテキストを持ちます。商談と予測レポートを自動化するために使用されます。プライベートな商談とアカウントの共有モデルを使用しているが、数千から数百万のアカウントを管理する必要がある場合に最適です。テリトリー管理は、

最新問題: 199

Universal Containers には、チャット、ケース、Web フォームの送信など、すべてのサービス リクエストを処理する単一のコンタクトセンターがあります。すべてのリクエストが受信順に処理されるように、担当者に作業を均等に割り当てることが重要です。

コンサルタントはこの要件にどのように対処するでしょうか？

- A. 最もアクティブでないルーティングでオムニチャネルを構成する
- B. ライブエージェントのスキルベースのルーティングを構成する

- C. ケース割り当てルールを構成する
- D. 最も利用可能なルーティングでオムニチャネルを構成する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 200

レポートを通じてデータへのアクセスはどのように制御されますか？

Answer:

レポートに表示される情報は、アクセスできるデータです。これには、自分が所有するレコード、自分が読み取りまたは読み取り/書き込みアクセス権を持つレコード、自分と共有されているレコード、階層内で自分より下位のロールのユーザーが所有または共有しているレコード、自分が「読み取り」権限を持つレコードが含まれます。

最新問題: 201

Northern Trail Outfitters のパートナーは、営業担当者向けに最近実装された新しい見積機能を必要としています。何を推奨すればよいでしょうか？

- A. パートナー コミュニティで見積もりとコンテンツを有効にして、パートナーが PDF 見積もりを保存できるようにします。
- B. パートナー販売プロセスを更新して、パートナー見積の管理と送信の段階を含めます。
- C. パートナーに見積へのアクセス権を付与し、見積関連リストをパートナー商談ページレイアウトに追加します。
- D. パートナー以外の見積とは別に、商談に関するパートナーの見積を取得するためのカスタム見積オブジェクトを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 202

顧客は、モバイル ユーザー向けにカスタム モバイル レイアウトとカスタム ブランディングを必要としています。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. モバイルクラス
- B. カスタムモバイル
- C. セールスフォース
- D. モバイル用チャッター

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 203

Cloud Kicks は、消費者と企業の両方に販売したいと考えています。消費者向け営業チームと企業向け営業チームは、異なるステージを使用します。

コンサルタントがこの要件を満たすために使用できる Salesforce 機能は 2 つあります。

2つの回答を選択してください

- A. 販売プロセス
- B. レコードタイプ

C. 機会分割

D. パイプライン検査

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 204

Cloud Kicks では、データ ウェアハウスと Salesforce が統合されています。運用担当 VP は、システム間で顧客データを同期したいと考えています。

データの整合性を確保するためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

A. 管理者プロファイルを除くすべてのプロファイルのフィールド セキュリティ設定で読み取り専用を指定して、アカウントオブジェクトの暗号化フィールドを設定します。

B. アカウントオブジェクトにプロセスビルダー プロセスを設定し、毎月一意の値をチェックします。

C. 管理者プロファイルを除くすべてのプロファイルのフィールド セキュリティ設定で読み取り専用を指定して、アカウントオブジェクトの外部 ID フィールドを設定します。

D. データローダーを使用して、データウェアハウスから毎月データをインポートするように設定します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 205

正しいテキスト

変換率を変更した場合、以前の変換率は保存されますか？

Answer:

いいえ

以前の変換率は保存されません。

最新問題: 206

営業担当者は、カレンダーの管理と会議の記録に同じシステムを使用する必要があります。

A. 偽

B. 真実

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 207

標準価格表とカスタム価格表に関する次の記述のうち、正しいものはどれですか？(該当するものをすべて選択してください)

A. カスタム価格表は、標準価格表に記載されている製品のサブセットです。

B. 標準価格表には、すべての製品とそれに関連付けられた標準価格のマスター リストが含まれています。

C. カスタム価格表には、すべての製品とそれに関連付けられたカスタム価格のマスター リストが含まれます。

Answer: A,B (メッセージを残す)

最新問題: 208

Cloud Kicks (CK) には、フランチャイズ販売部門と一般販売部門の 2 つの販売部門があります。各部門の営業担当者は、異なるユーザー プロファイルを持っています。フランチャイズ販売部門の営業担当者は、ビジネス アカウントのみを設定できる必要があります。この要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. フランチャイズ販売ユーザー プロファイルから個人取引先レコード タイプを削除します。
- B. 個人取引先に少なくとも 2 つのレコード タイプがあることを確認します。
- C. 共有ルールを使用して、フランチャイズ部門とパブリック部門間でアカウントを共有します。
- D. Salesforce サポートに、CK の組織内の個人取引先を無効にするよう依頼します。

Answer: A (メッセージを残す)

これらの回答により、カスタム価格表ごとに異なる通貨を設定でき、各製品に異なる通貨で複数の価格を設定できるため、CK はさまざまな通貨で製品を販売できるようになります。標準価格表には、組織で使用される各通貨で各製品の価格が少なくとも 1 つ設定されている必要があります。

最新問題: 209

コンサルタントが、Cloud Kicks での Sales Cloud 実装の構築および検証フェーズを完了しました。

コンサルタントは次にどのステップを完了する必要がありますか？

- A. 最新の Salesforce リリースにアップグレードします。
- B. 作業明細書に署名します。
- C. トレーニングを実施します。
- D. 事後検証を完了します。

Answer: C (メッセージを残す)

Sales Cloud 実装の構築フェーズと検証フェーズを完了したら、次のステップは、システムのエンドユーザーと管理者にトレーニングを提供することです。トレーニングは、ユーザーがシステムを効果的かつ効率的に使用する方法を理解し、日常業務の一部としてシステムを採用するために不可欠です。トレーニングは、オンライン コース、ウェビナー、ビデオ、マニュアル、ハンズオン セッションなど、さまざまな形式で提供できます。

最新問題: 210

Force.com サンドボックスの利点は何ですか？

- A. Salesforceの機能を拡張します
- B. ボタンを作成または変更し、承認を動的にルーティングできます。
- C. 開発、テスト、トレーニングを可能にします
- D. 新しいアプリケーション機能を構築します

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 211

Cloud Kicks の営業マネージャーは、営業メンバーが運営および管理する領域で営業効果を示す動的なダッシュボードを導入したいと考えています。

コンサルタントは、動的ダッシュボードに関して営業マネージャーにどの 2 つの考慮事項をアドバイスする必要がありますか？

2つの回答を選択してください

- A. 動的ダッシュボードは手動で更新する必要があります。
- B. 動的ダッシュボードは、パブリック フォルダーまたは共有フォルダーに保存する必要があります。
- C. 動的ダッシュボードでは、すべてのユーザーが任意のユーザーとしてデータを表示できます。
- D. 動的なダッシュボードでは、ユーザーは各コンポーネントに従う必要があります。

Answer: B,C ([メッセージを残す](#))

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(**19230%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: 212

ユニバーサルコンテナズは顧客とのやり取りにライブエージェントを使用しています。サービス担当者は時間がかかりすぎると不満を漏らしています。

チャットを終了してケースを閉じる時間です。

この懸念に対処するためにコンサルタントが推奨すべき 2 つの機能はどれですか? 2 つの回答を選択してください

- A. ビジュアルワークフロー
- B. 電撃誘導エンゲージメント
- C. クイックテキスト
- D. マクロ

Answer: C,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 213

組織全体の価格表へのアクセス権のデフォルトは「使用」に設定されていますが、価格表にアクセスできるのは営業担当者のみです。最初のステップは何でしょうか？

- A. 組織全体のデフォルト設定を「アクセスなし」に変更します
- B. 組織全体のデフォルト設定を「表示のみ」に変更します
- C. 組織全体のデフォルト設定をそのままにして、営業担当者のアクセス権を変更します。
- D. 営業担当者のアクセス権を「使用」に変更します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 214

これまで、2つの営業には別々のアカウントと商談がありました。営業担当者 A は、1つのアカウントのいくつかの商談に営業担当者 B を含めたいと考えています。

アカウントチームが有効になっていて、このアカウントで使用されている場合、営業担当者 A が営業担当者 B に許可できる2つのアクションはどれですか。2つの回答を選択してください。

- A. アカウントのケースに対する読み取りアクセス権を付与します。
- B. アカウントのすべての商談を編集します。
- C. アカウントを表示し、アクティビティを非公開にします。
- D. アカウントの商談の1つを表示します。

Answer: ([解答を表示する](#))

取引先チームが有効になっていて、取引先に対して使用されている場合、営業担当者 A は、営業担当者 B を取引先のチームメンバーとして追加し、ケースへの読み取りアクセス権を持つチームロールを割り当てることで、営業担当者 B に取引先のケースへの読み取りアクセス権を付与できます。また、営業担当者 A は、営業担当者 B をその商談のチームメンバーとして追加し、商談への読み取りアクセス権以上を持つチームロールを割り当てることで、営業担当者 B が取引先の商談の1つを表示できるようにすることもできます。

最新問題: 215

Universal Containers は、アカウントと商談のプライベート共有モデルを構成しました。営業戦略の一環として、各営業担当者は商談ごとに同じ担当者と連携します。

営業担当者に適切な機会へのアクセスを許可するには、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. Chatter を有効にし、顧客 Chatter グループを構成して、アイデアのコラボレーションを可能にします。
- B. 各チームのパブリックグループを作成し、営業担当者がそれぞれのグループと手動で商談を共有できるようにします。
- C. 各営業担当者に対して、デフォルトの商談チームと商談を自動的に共有するトリガーを作成します。
- D. 商談チーム販売を有効にし、各営業担当者にデフォルトの商談チームを設定させます。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 216

Universal Containers には、アカウントと商談のプライベート共有モデルがあります。営業戦略の一環として、各営業担当者は商談ごとに同じ担当者と連携します。

営業担当者に適切な機会へのアクセスを許可するには、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. Chatter を有効にし、アイデアのコラボレーションを可能にするために顧客の Chatter グループを構成します。
- B. 商談チーム販売を有効にし、各営業担当者にデフォルトのチームを設定させる
- C. 各チームに公開グループを作成し、営業担当者にデフォルトの商談チームを設定してもらいます。
- D. 各営業担当者に対して、デフォルトの商談チームと商談を自動的に共有するトリガーを作成します。

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 217

Cloud Kicks は、商談が終了日を過ぎてもまだ開いている場合に営業担当者に通知を送信したいと考えています。

要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき 2 つのソリューションはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 営業担当者に商談を追跡するよう指示します。
- B. Einstein Opportunity Insights を有効にします。
- C. スケジュールされたアクションと電子メールアラートを備えた Flow を使用します。
- D. 営業担当者を商談チームに追加します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 218

コンテンツ配信によって何が可能になりますか？

Answer:

コンテンツ配信を使用すると、PowerPoint、Word、Excel、Adobe PDF ドキュメントをオンライン表示用に最適化された Web ページに変換できます。

最新問題: 219

正しいテキスト

Salesforce の特定のコンポーネントに翻訳が存在しない場合は、どのような結果になりますか？

Answer:

もし

カスタマイズされたコンポーネントに翻訳された値がない場合は、ユーザーには組織のデフォルト言語で値が表示されます。

最新問題: 220

Universal Containers は、Salesforce ユーザーが別の Salesforce 組織内の会社の請求システムから顧客の請求情報を表示および更新できるようにしたいと考えています。

この要件を満たすためにコンサルタントは何を実装する必要がありますか？

- A. Salesforce Connect と外部オブジェクト
- B. マイドメインとシングルサインオン
- C. 夜間にスケジュールされたバッチデータジョブ
- D. ワークフロールールとアウトバウンドメッセージ

Answer: ([解答を表示する](#))

Salesforce Connect を使用すると、Salesforce にデータをコピーせずに外部ソースからデータにアクセスできます。外部システムのデータにマップする外部オブジェクトを作成し、他のオブジェクトと同様に Salesforce で使用できます。これにより、現在の組織内の別の Salesforce 組織から顧客の請求情報を表示および更新できます。検証済みの参照:

<https://developer.salesforce.com/resources2/certification-site/files/SGCertifiedSalesCloudConsultant.pdf> (16 ページ)

[https://help.salesforce.com/s/articleView?](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_access_salesforce_connect.htm&type=5)

[id=sf.data_access_salesforce_connect.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_access_salesforce_connect.htm&type=5)

最新問題: 221

Cloud Kicks (CK) の営業チームは、販売代理店と小売業者という 2 種類のリードを扱っています。CK の経営陣は、リードを商談に変換する前に、営業チームが 2 つの異なるリード評価プロセスに従うことを望んでいます。

この要件を満たすためにコンサルタントが推奨すべき 3 つのアクションはどれですか？

3つの回答を選択してください

- A. 小売業者と販売代理店のリード プロセスを作成します。
- B. 新しいプロファイルを作成し、それにリード レコード タイプを 1 つだけ割り当てます。
- C. リードタイプに基づいて、さまざまなキャンペーンにリードを追加します。
- D. 各リード タイプに固有のステータス選択リスト値を作成します。
- E. 販売代理店および小売業者のリード レコード タイプを作成します。

Answer: A,D,E ([メッセージを残す](#))

小売業者と販売業者のリード プロセスを作成すると、CK はリードを商談に変換する前に 2 つの異なるリード評価プロセスに従うことができます。これにより、各リード タイプのステータス フィールドに異なる選択リスト値のセットを定義できるようになります。リード プロセスは、オープン、連絡済み、評価済み、変換済みなど、ユーザーがリードを評価するために実行する手順を表すステージのコレクションです。各リード タイプに固有のステータス選択リスト値を作成すると、CK は 2 つの異なるリード評価プロセスに従うことができます。これにより、異なるタイプのリードで進捗状況を追跡および測定する方法をカスタマイズできるようになります。たとえば、小売業者のリードと販売業者のリードを評価するための基準やアクションが異なる場合があります。販売業者と小売業者のリード

のレコードタイプを作成すると、CKは2つの異なるリード評価プロセスに従うことができます。これにより、各リードタイプに異なるページレイアウト、プロセス、およびビジネスロジックを割り当てることができるようになります。レコードタイプは、さまざまなビジネス要件またはユーザープロファイルに基づいてレコードを分類する方法です。

最新問題: 222

Cloud Kicksは、収益額の分割率が100%未満の場合に、営業担当者が個々のチームメンバーの分割率を表示できるようにしたいと考えています。コンサルタントはどの帰属方法を推奨すべきでしょうか？

- A. 機会の割合の分割
- B. 機会オーバーレイ分割
- C. 機会金額の分割

Answer: A (メッセージを残す)

Salesforceの商談パーセンテージ分割方式では、チームメンバー間で収益を共有できません。各メンバーに収益の特定のパーセンテージを割り当てることができます。この方法は、収益をチームメンバー間でどのように分配するかを細かく制御できるため、分割パーセンテージが収益額の100%未満の場合に理想的です。Salesforceのドキュメントによると、商談分割は、収益認識や報酬など、さまざまな販売シナリオを反映するように設定できます。商談パーセンテージ分割方式は、分割の合計が100%未満になるシナリオを特にサポートします。

参照：

Salesforce 商談分割の概要

機会分割の設定

最新問題: 223

Cloud Kicks (CK)は、Salesforce 予測構成を分析し、改善方法をCKにアドバイスするためにコンサルタントを雇いました。コンサルタントは、価値提案ステージの商談がCollaborative Forecastingに一貫して表示されず、レポートが不正確になっていることを発見しました。商談が一貫して表示されるようにするには、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. 商談ステージを予測カテゴリにマッピングします。
- B. 予測カテゴリに検証ルールを追加します。
- C. 予測カテゴリを必須にします。
- D. 予測レポートを変更して予測カテゴリを含めます。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 224

Universal Containersの営業担当者は、Salesforceへのアクセス権を持たない顧客と製品仕様書を共有したいと考えています。これらの顧客には、ダウンロード権限なしでブラウザ

でドキュメントをプレビューすることのみを許可する必要があります。この要件を満たすためにコンサルタントはどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. ファイルをChatterファイルにアップロードし、ダウンロード配信オプションを無効にします
- B. ファイルを Chatter ファイルにアップロードし、パスワード保護オプションを有効にします。
- C. ファイルをコンテンツにアップロードし、ダウンロード配信オプションを無効にします。
- D. ファイルをドキュメント化し、外部から利用可能なオプションを有効にします。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 225

Universal Containers は、営業担当者が Gmail から送受信するメールとイベントを、関連レコードのアクティビティ タイムラインに自動的に追加したいと考えています。

要件を満たすためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. マーケティング クラウド ジャーニー
- B. Salesforce 向け Gmail
- C. アインシュタインアクティビティキャプチャ
- D. リードへのメール

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 226

ある組織は、「記録システム」として別々のシステムを維持したいと考えています。このシナリオでは、どのようにしてデータの整合性を確保しますか？

Answer:

統合を使用して、さまざまなシステムからデータにアクセスしたり、Salesforce.com を通じて実行される更新に基づいてデータを「正確」に維持したりできます。

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 227

Cloud Kicks は、米国に加えてヨーロッパでも事業を開始しました。同社は EUR と USD の両方をサポートする高度な通貨管理を実現しました。Cloud Kicks には、既存のロールアップサマリーフィールドもあります。通貨関連のロールアップサマリーフィールドはどこでサポートされていますか？

- A. OpportunityオブジェクトからAccountオブジェクトをロールアップする
- B. 任意のカスタムオブジェクトから商談オブジェクトへ
- C. OpportunityラインオブジェクトからOpportunityオブジェクトへ
- D. オブジェクトから商談オブジェクトまで

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 228

クォータについて説明します。

- A. 成熟度のさまざまな段階にある機会から構成される
- B. ドル金額、製品ファミリ単位、またはその両方で表現できる収益予測
- C. 一定の期間内にどれだけ販売すべきかのベンチマーク

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 229

Cloud Kicks (CK) には、1つの商談で協力する複数の営業担当者が頻繁に存在します。CKでは、販売目標を追跡するために、Salesforce を使用して各営業担当者にクレジットを割り当てる必要があります。

この要件を満たすためにコンサルタントはどの Salesforce 機能を使用する必要がありますか？

- A. 機会分割
- B. セールス分析
- C. カスタムメタデータ
- D. 共同予測

Answer: A ([メッセージを残す](#))

商談分割は、商談で協力する複数の営業担当者にクレジットを割り当てることができる Salesforce の機能です。ユーザーは、収益分割やオーバーレイ分割などのさまざまな種類の分割を定義し、各チームメンバーにパーセンテージまたは金額を割り当てることができます。商談分割は、販売ノルマや目標に対する個人およびチームのパフォーマンスを追跡するのに役立ちます。検証済みの参照: [商談分割]

最新問題: 230

Salesforce 機能を本番環境に導入する際に使用すべき3つのベストプラクティスは何ですか？

3つの回答を選択してください

- A. 事前に展開を計画し、組織内のすべてのユーザーに伝えます。

- B. 本番環境にデプロイする前に、コードの少なくとも 60% が単体テストでカバーされていることを確認します。
- C. よりスムーズな実際のエクスペリエンスを実現するために、テスト展開をステージング環境に移行します。
- D. 展開前の 1 日間は、すべてのユーザーが本番環境にログインしないようにします。
- E. ユーザーが組織に変更を加えない時間帯を選択します。

Answer: A,C,E (メッセージを残す)

最新問題: 231

Universal Containers は、いくつかの機会についてコンサルティング パートナーと連携しています。パートナー アカウントが顧客機会のパートナー関連リストに追加されると、どのような影響がありますか？

- A. パートナー アカウントの連絡先が、商談の連絡先ロール関連リストに追加されます。
- B. パートナー アカウントの連絡先が商談チームに追加されます。
- C. パートナー アカウントが顧客アカウントのパートナー関連リストに追加されます。
- D. パートナー アカウント所有者は、その顧客アカウントのすべての連絡先を表示できません。

Answer: (解答を表示する)

最新問題: 232

ファネル チャートを使用する理由は何ですか？

Answer:

順序付けられたセット内の複数のグループを表示し、ボトルネックを特定するのに役立ちます。

最新問題: 233

Universal Containers の経営陣は、それぞれの地理的地域からのコンタクト センターの指標を確認したいと考えています。コンサルタントはこの要件をどのようにサポートすればよいのでしょうか？

- A. ケース チーム フィルターを使用して単一のダッシュボードを作成します。
- B. 地域フィルターを使用して単一のダッシュボードを作成します。
- C. 各リージョンのダッシュボードを作成します。
- D. 各ケースチームの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: 234

Universal Containers の再販業者は、商談を管理するためにパートナー コミュニティのレポートにアクセスする必要があります。再販業者にレポートへの適切なレベルのアクセス権を付与するには、Salesforce をどのように構成すればよいですか？

- A. パートナー コミュニティに新しいタブを作成し、適切なリスト ビューとレポート フォルダーを表示します。
- B. パートナーが適切なリスト ビューとレポートへのリンクを投稿できる Chatter グループを作成します。
- C. 適切なリスト ビューとレポート フォルダーを作成し、すべてのパートナー ユーザーと共有します。
- D. すべてのパートナー ユーザー向けに、パートナー コミュニティに適切なリスト ビューとレポート フォルダーを作成します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 235

Cloud Kicks の営業マネージャーは、チームノルマとともに製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示する必要があります。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

気に入ったものを選択してください。

- A. クローズした商談、予測項目、およびノルマを含む結合レポートを作成します。
- B. 分析スナップショットを構成して、商談予測とクォータを取得します。
- C. 製品レポートを使用してクォータを設定し、必要なフィールドを追加します。
- D. 予測クォータと項目を含むカスタム レポート タイプを作成します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 236

Universal Containers は四半期末が近づいていますが、コミットされた予測は目標を大きく下回っています。追加の販売機会を特定するために、Universal Containers は顧客が使用している競合製品を追跡し、それらの顧客アカウントに販売できるようにする必要があります。競合製品の情報はどこで追跡すればよいでしょうか？

- A. 機会商品
- B. 資産
- C. 製品
- D. チャンス

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 237

エンドユーザーは Salesforce for Outlook をどのように使用できますか？ (該当するものをすべて選択してください)

- A. Salesforce for Outlook をインストールする
- B. プロファイルを使用してユーザーに構成を割り当てる
- C. Outlook同期フォルダを選択
- D. Outlook の設定を定義する

Answer: A,C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 238

ユニバーサル コンテナでは、営業担当者が新規顧客を開拓するたびに新しいリードを入力し、その新規リードが適格と判断されたら、取引を追跡するために新しい商談を作成する必要があります。コンサルタントは、データの品質と正確性を強化するために何を推奨しますか? 3つの回答を選択してください

- A. リード変換プロセスを作成します。
- B. リードに検証ルールを作成する
- C. データ品質チェックを実行するための Apex トリガーを作成します。
- D. リードフィールドを対応する商談フィールドにマッピングする
- E. 商談の検証ルールを作成する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 239

Universal Containers の営業担当者は、1つの商談に関して複数の見積りを頻繁に受け取っています。見積りを管理するためにコンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか。

- A. 商談の [同期の開始] ボタンをクリックすると、商談が見積もりにリンクされ、自動同期が実行されます。
- B. 商談商品と見積明細項目にワークフロー ルールを作成し、それらの同期を維持します。
- C. 商談製品明細項目に変更があった場合に見積明細項目を更新します。
- D. 見積の [同期の開始] ボタンをクリックすると、見積が商談にリンクされ、自動同期が実行されます。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 240

ユニバーサル コンテナズは販売地域を再編しており、40万のアカウント全体の所有権を更新する必要があります。

組織全体のアカウントのデフォルトはプライベートです。

コンサルタントが販売地域とアカウント所有者を更新する際に考慮すべき2つの要素はどれですか?

2つの回答を選択してください

- A. 更新を実行する前に、組織全体のデフォルトをパブリックに設定する必要があります。
- B. Salesforce プラットフォームでは、一度に最大 200 個のアカウントを更新できます。
- C. データの更新により共有の再計算が行われるため、オフピーク時間帯に完了する必要があります。
- D. チームは共有計算を延期して、データ更新中のロック エラーのリスクを軽減できます。

Answer: C,D ([メッセージを残す](#))

* データの更新により共有の再計算が発生するため、オフピーク時に完了する必要があります。また、チームはデータ更新中にロックエラーが発生するリスクを減らすために共有

の計算を延期することができます。これらは、組織全体のプライベートデフォルトを持つ 400,000 のアカウントの販売地域とアカウント所有者を更新する際に考慮すべき 2 つの要素です。共有の再計算は、

* 共有設定または所有権の変更に基づいてアクセスを記録します。オフピーク時間は、Salesforce でのユーザーアクティビティやシステム負荷が少ない時間です。共有計算の延期は、ユーザーが共有の再計算をすぐに実行するのではなく、後で延期またはスケジューリングできるようにするオプションです。

ロック エラーは、2 つ以上のプロセスが同時に同じレコードにアクセスまたは変更しようとしたときに発生するエラーです。

* これら 2 つの要素を考慮することで、Universal Containers は、ユーザー エクスペリエンスやデータの整合性に影響を与えることなく、データ更新が効率的かつ効果的に実行されるようにすることができます。オフピーク時にデータ更新を完了することで、Salesforce のユーザー アクティビティやシステム負荷が増加するピーク時に、Universal Containers はユーザー パフォーマンスや可用性への影響を回避できます。共有計算を延期することで、Universal Containers は、レコードの同時アクセスや変更が少ない後で計算を実行し、データ更新中のロック エラーのリスクを軽減できます。

最新問題: 241

Northern Trail Outfitters (NTO) は、50,000 人のリードのリストに毎月電子メール プロモーションを送信したいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. リードタブにある標準の Salesforce 一括メールツールを使用する
- B. 毎月リードにメールを送信するためのメールアラートワークフローを作成します。
- C. マーケティングキャンペーン用のメールを送信するには、メール実行ベンダーを使用します。
- D. リード割り当てルールを作成し、リードに毎月メールを送信します。

Answer: ([解答を表示する](#))

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

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 242

Cloud Kicks の営業マネージャーは、チームノルマとともに製品ファミリー別の商談予測を含むレポートとダッシュボードを表示する必要があります。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. クローズした商談、予測項目、およびノルマを含む結合レポートを作成します。
- B. 製品レポートを使用してクォータを設定し、必要なフィールドを追加します。
- C. 分析スナップショットを構成して、商談予測とクォータを取得します。
- D. 予測クォータと項目を含むカスタム レポート タイプを作成します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 243

Universal Containers は、商談の成立に以前よりも時間がかかっていると判断しました。クローズまでに要する時間が長くなった理由を判断するために、営業管理部門はどのような措置を講じるべきでしょうか？ 回答を 2 つ選択してください。

- A. ユーザーのログイン率とオープン商談レコードのアクティビティを調べます。
- B. マーケティング キャンペーンに割り当てられた予算を確認します。
- C. 商談ステージの期間を表示するダッシュボードを構築します。
- D. 時間の経過とともにリードのコンバージョン率が低下したかどうかを評価します。

Answer: A,C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 244

キャンペーンに関連付けられたリードを変換する場合、キャンペーンは変換時にアカウントに関連付けられますか？

Answer:

いいえ。キャンペーンは通常、商談に関連付けられます。プライマリ キャンペーン ソースは、リード変換前にリードに関連付けられたキャンペーンを追跡するフィールドです。この値は、リードの詳細で手動で変更できます。指定されたキャンペーンにクレジットされた収益額の 100% が提供されます。

最新問題: 245

Cloud Kicks は毎回の締め切りに遅れ、会議にも何度か出席できませんでした。プロジェクトを軌道に戻すために、コンサルタントは Cloud Kicks プロジェクト マネージャーに何を推奨すべきでしょうか。

- A. 要件ワークショップを設定し、承認を得る
- B. ソリューション設計を記述し、承認を得て、ビルド フェーズを開始できるようにします。
- C. コミュニケーション計画を見直し、顧客との接点をより頻繁に設定します。
- D. 顧客がどのようなソリューションを望んでいるかを尋ね、構築フェーズの最後にデモを行います。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 246

Cloud Kicks は毎回の締め切りに遅れ、会議も数回欠席しました。

プロジェクトを軌道に戻すために、コンサルタントは Cloud Kicks プロジェクト マネージャーに何を推奨すべきでしょうか？

- A. 要件ワークショップをセットアップし、承認を得ます。
- B. コミュニケーション計画を見直し、顧客とのタッチポイントをより頻繁に設定します。
- C. 顧客がどのようなソリューションを望んでいるかを尋ね、構築フェーズの最後にデモを行います。
- D. ソリューション設計を記述し、承認を得てビルド フェーズを開始できるようにします。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 247

営業担当者は、Cloud Kicks で新しい商談に取り組む際に、過去の契約の価格を確認したいと考えています。

契約は取引先ページから作成されます。営業担当者は、商談レコードで取引先のすべての契約を表示する必要があります。

要件を満たすためにコンサルタントは何を実装する必要がありますか？

- A. アカウント依存関係フィルターを使用して、契約へのカスタム商談参照フィールドを構築し、編集可能にします。
- B. 販売レコード タイプで使用される各商談ページ レイアウトに契約関連リストを追加します。
- C. 関連リスト - 単一コンポーネントを使用して、取引先の契約を商談 Lightning ページに表示します。
- D. 営業が使用する商談ページレイアウトから契約レコードを作成するためのオブジェクト固有のアクションを作成します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

* 関連リスト - 単一コンポーネントを使用して取引先の契約を商談 Lightning ページに表示することは、取引先のすべての契約を商談レコードに表示するという要件を満たす最善の方法です。関連リスト - 単一コンポーネントは、単一の取引先契約を表示する Lightning コンポーネントです。

* レコード ページ上の別のオブジェクトからのレコードの関連リスト。契約は、組織が販売または提供する製品またはサービスに関する、取引先と組織間の合意を表すレコードです。関連リスト - 単一コンポーネントを使用して取引先の契約を商談 Lightning ページに表示することで、営業担当者は別のページに移動したり別の参照フィールドを作成したりすることなく、商談に関連する取引先のすべての契約を簡単に確認できます。

最新問題: 248

Cloud Kicks は、商談を利用して、Shoe of the Month クラブへの登録を報告および追跡したいと考えています。

加入者は、一括払い、または毎週、毎月、四半期ごとに支払うことができます。
要件を満たすためにコンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. Opportunity オブジェクトへの参照を使用してアセットを構成します。
- B. 製品オブジェクトのスケジュールを有効にします。
- C. Opportunity オブジェクトへの参照を使用して契約を実装します。
- D. Opportunity オブジェクトのスケジュールをアクティブ化します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 249

Cloud Kicks は、リードレコードが変換されると、ユーザー入力を最小限に抑えて、取引先、取引先責任者、商談、および製品のレコードが自動的に作成されるようにしたいと考えています。この要件を満たすためにコンサルタントはどの戦略を使用すべきでしょうか？

- A. 標準の変換ボタンをカスタム Lightning コンポーネントで上書きします。
- B. ワークフロー ルールを利用してレコードを作成します。
- C. 新しいレコードを作成するカスタムクイックアクションを作成する
- D. セットアップからカスタマイズされたリード変換設定を有効にします。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 250

Cloud Kicks (CK) では、事前に定義された営業担当者のグループが取引先で共同作業を行うセールス モデルを使用しています。各グループは特定の取引先も担当します。CK では、取引先に対する組織全体のデフォルト アクセスがパブリック読み取り/1に設定されています。CK は、営業担当者が自分の責任範囲外で取引先を編集すると、データ品質に問題が発生することを発見しました。CK は、営業担当者がすべての取引先を表示できるようにしながら、編集を特定の取引先を担当する営業担当者だけに制限したいと考えています。誤った編集を排除しながら担当者が引き続き共同作業できるようにするために、コンサルタントが推奨すべき 2 つの手順はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. アカウント チームを有効にして、所有者が読み取り/書き込みアクセス権を付与できるようにします。
- B. アカウント組織全体のデフォルトをパブリック/読み取り専用に変更します。
- C. アカウントの組織全体のデフォルトをプライベートに変更します。
- D. すべてのアカウントに読み取り/書き込みアクセス権を付与するアカウント共有ルールを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 251

クリーンデータとは何ですか？

- A. ユーザーが信頼するデータ
- B. 他のデータから独立したデータ

- C. 管理者によって入力されたデータ
- D. 単一のロールで使用されるデータ
- E. 新しく入力されたデータ

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 252

Northern Trail Outfitters (NTO) には、アカウントと商談のプライベート共有モデルがあります。各営業担当者は、専属の営業エンジニアと連携するように割り当てられます。営業エンジニアは、割り当てられた営業担当者のアカウントと商談にアクセスする必要があります。この要件を満たすために、コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. 営業担当者に、担当の営業エンジニアとアカウントや商談を手動で共有してもらいます。
- B. アカウントチームを有効にし、各営業担当者にデフォルトのチームを設定させる
- C. 基準に基づく共有ルールを作成し、アカウントと商談を営業エンジニアと共有する
- D. 営業エンジニアを営業担当アカウントおよび商談チームに追加するためのトリガーを作成します。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 253

ジョーはリードのレコード所有者です。リード共有ルールは、ジョーが所有するリードが共有されるように定義されています。

「ジョーのチーム」という公開グループでリードが取引先、取引先責任者、商談に変換されると、

これらのオブジェクトにプライベート共有モデルが実装されており、これらのオブジェクトには共有ルールが定義されていませんか？

- A. Joe、パブリックグループの全メンバー、Joeのチーム、および役割「1」のグループメンバーより上位のユーザー階層は3つのレコードにアクセスできるようになります。
- B. アカウント、連絡先、および商談レコードにアクセスできるのは Joe だけです。
- C. ジョーと彼より上の階層の役職の人は、3つのレコードにアクセスできます。
- D. ジョー、パブリックグループの全メンバー、そしてジョーのチームは3つのレコードにアクセスできるようになります。

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 254

Cloud Kicks は、商談を利用して「今月の靴」クラブへの登録を報告および追跡したいと考えています。登録者は、全額 (一括)、週ごと、月ごと、または四半期ごとに支払うことができます。コンサルタントは、Cloud Kicks のニーズを満たすためにどのソリューションを推奨すべきでしょうか。

- A. Opportunityオブジェクトのスケジュールを有効にする
- B. Opportunityオブジェクトへの参照を使用して契約の使用を構成する
- C. 機会オブジェクトへの参照を使用して資産の使用を構成する
- D. 製品オブジェクトのスケジュールを有効にする

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 255

組織全体の価格表のデフォルトは「アクセスなし」に設定されています。営業担当者が南米の価格表を表示し、この価格表の製品を商談に追加できるようにするには、どうすればよいでしょうか。

- A. すべての営業担当者の組織全体のデフォルトを「使用」に設定します
- B. 南米価格表の営業担当者に特定の「使用」アクセス権を付与します。
- C. 組織全体のデフォルトを「使用」に設定し、営業担当者以外のすべてのアクセスを手動で「アクセスなし」に変更します。
- D. すべてのカスタム価格Bを変更する

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 256

Cloud Kicks (CK) の幹部が、ビジネス内の高レベルのプロセス領域を示す図を作成するように管理者に依頼しました。CK は、この図を使用して、ビジネス全体における新しいビジネス領域のコンテキストを示す予定です。

この要件を満たすために管理者は何を作成する必要がありますか？

- A. サプライヤー、輸入、プロセス、出力、顧客 (SIPOC) 図
- B. 強み、弱み、機会、脅威 (SWOT) 図
- C. バリューストリームマップ
- D. 機能モデル

Answer: A ([メッセージを残す](#))

SIPOC 図は、ビジネス内の高レベルのプロセス領域、各プロセスの入力と出力、および関連するサプライヤーと顧客を表示するために使用できるツールです。ビジネスの運営方法とさまざまなプロセスが互いにどのように関連しているかの概要を提供するのに役立ちます。SWOT 図は、ビジネスまたはプロジェクトの強み、弱み、機会、脅威を分析するために使用されます。バリューストリーム マップは、顧客の需要から製品の提供までの価値の流れを示し、その過程で無駄と改善の機会を特定するために使用されます。機能モデルは、ビジネスまたは組織の機能と、それらがその目標と目的をどのようにサポートするかを説明するために使用されます。

Consultant 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant 問題集をゲットする人はこちら:

<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html>

(19230%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: 257

Northern Trail Outfitters (NTO) の営業マネージャーは、マーケティング部門からのリードが古く、質が低いことを懸念しています。この問題に対処するにはどのような措置を講じるべきでしょうか。2つの回答を選択してください。

- A. 特定のフィールドが入力されていないとリードが変換されないようにする検証ルールを作成し、すべてのデータを正確に入力するようにユーザーをトレーニングします。
- B. リードステータスフィールドに基づいてリード評価フィールドを更新するワークフロールールを作成し、割り当てルールを使用してリードを適切な営業担当者にルーティングします。
- C. リードが所在する都市と州に基づいて、リードを営業担当者に割り当てるためのリード割り当てルールを作成します。
- D. リード属性に基づいてリードにスコアを付ける計算フィールドを作成し、割り当てルールを使用してリードを適切な営業担当者にルーティングします。

Answer: A,D (メッセージを残す)

最新問題: 258

ユニバーサルコンテナーズは3つのユニークな製品を販売しており、各製品には独自の販売プロセスがあります。同社は3つの製品の見込み客を一貫した方法で選別していますが、顧客が興味を示したら、営業担当者は関連する製品の販売プロセスに従う必要があります。これらの要件を満たすためにコンサルタントが推奨するソリューションは何ですか？2つの回答を選択してください

- A. 各商談レコードタイプにマップする販売プロセスを定義します。
- B. 各販売プロセスの商談レコードタイプを構成します。
- C. 各商談レコードタイプに対してデフォルトの商談チームを定義します。
- D. 商談レコードタイプに合わせた販売ステージを作成します。

Answer: A,B (メッセージを残す)

最新問題: 259

Universal Containers は最近、顧客がケースを送信するためのメール ツー ケース チャネルを設定しました。ただし、メールの応答を追跡して関連する Salesforce ケースに関連付けるのに問題があります。この問題を解決するためにコンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか？

- A. 受信メールを手動で管理するユーザーを割り当てる
- B. オンデマンドのメール-toケース設定に変換する

- C. メールの件名テンプレートに参照スレッドIDを挿入します。
 - D. オムニチャネルを使用して受信メールを自動的にルーティングする
- Answer: C ([メッセージを残す](#))**

最新問題: 260

営業組織にとっての典型的な課題は次のどれですか? (該当するものをすべて選択してください)

- A. 顧客満足度が低い
- B. ビジネスを活性化
- C. 完全な可視性
- D. リード管理の最適化
- E. 営業担当者の生産性の向上

Answer: C,D,E ([メッセージを残す](#))

最新問題: 261

Northern Trail Outfitters は、信用格付けにサードパーティ アプリケーションを使用しています。外部の Web ベースの信用アプリケーションは、Salesforce の顧客のアカウントレコードから起動する必要があります。アプリケーションは、アカウント オブジェクトの信用 ID を使用します。この要件を満たすには、何を作成する必要がありますか?

- A. クレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡すためのアカウントの外部IDとしてのカスタムクレジットIDフィールド
- B. 製品フルフィルメントアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡すワークフロールール
- C. Apexトリガーを呼び出してクレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡すカスタムボタン
- D. ハイパーリンク機能を使用してクレジットアプリケーションを起動し、クレジットIDを渡す数式フィールド

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 262

Universal Containers の営業管理では、チャネル パートナーが承認済みの製品ドキュメントに簡単にアクセスできるようにする必要があります。また、重要な改訂や更新についてパートナーに通知する必要もあります。Salesforce でこれらの目標を達成するにはどうすればよいでしょうか。

- A. コンテンツ関連リストをパートナー連絡先ページレイアウトに追加し、コンテンツ配信を有効にします。
- B. パートナー コミュニティの [ドキュメント] タブを有効にし、パートナー ユーザーへの電子メール アラートを有効にします。
- C. コンテンツ関連リストをパートナー アカウント ページ レイアウトに追加し、コンテンツ配信を有効にします。

D. パートナー コミュニティでコンテンツを有効にし、パートナー ユーザー向けのコンテンツ メール アラートを有効にします。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 263

Universal Containers では、高度な通貨管理を有効にしました。アジア太平洋地域の営業担当副社長 (VP) は、商談収益レポートの通貨を、米国通貨 (USE) と該当国の通貨の両方で表示したいと考えています。アジア太平洋地域の営業担当副社長は、デフォルトの通貨として米国通貨 (USE) を使用しています。

この要件を満たすためにコンサルタントはどのようなソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. 各国の商談収益レポートを作成し、結合レポートを使用して値を表示します。
- B. ダッシュボードを作成し、表示通貨をアジア太平洋地域のすべての通貨が表示されるように設定します。
- C. アジア太平洋地域の通貨のみを表示するダッシュボードとダッシュボード フィルターを作成します。
- D. 商談収益レポートを作成し、金額と変換された金額の値を含めます。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 264

Cloud Kicks のエンタープライズ アーキテクトは、Sales Cloud 内のオブジェクトが相互にどのように接続されているかを理解したいと考えています。

コンサルタントが建築家を支援するために使用すべき 2 つのアプローチはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 顧客と一緒にセットアップのオブジェクト マネージャ タブを確認します。
- B. スキーマ ビルダーを使用して、関連するオブジェクトのビジュアルを表示します。
- C. 現在のシステムからオブジェクト データのエクスポートを取得します。
- D. Salesforce のオブジェクト関係の種類について説明します。

Answer: A,D (メッセージを残す)

最新問題: 265

Northern Trail Outfitters (NTO) は、製品の販売とサービス提供にチャネル パートナーを利用しています。リード数が増えるにつれて、リードの品質に関するパートナーの満足度が低下し、リードのコンバージョン率が著しく低下していることに NTO は気づきました。共有されているリードに対するパートナーの満足度を高めるために、コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか。

- A. リード品質を評価し、スコアを超えたリードをパートナーに割り当てるためのカスタム リードスコアフィールドを作成します。
- B. すべてのリードをパートナー チャネル マネージャーに割り当て、リード データを検証して手動でパートナーに割り当てる

C. 重複検索ボタンのリードスコアを使用し、スコアの高いカテゴリのリードを割り当てます。

D. リードレコードのすべてのフィールドにデータが入力されていることを確認するために、複数の検証ルールを作成します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 266

ファネルをどのように管理しますか？

Answer:

商談管理プロセスをサポートする販売方法論があることを確認する予測の可視性を確保する、カスタマイズ可能な予測を検討する

最新問題: 267

次のどれがよい Chatter エチケットですか？(該当するものをすべて選択してください)

A. ユーザーを専門家に誘導する

B. 週末の出来事を同僚に知らせて、つながりを深めましょう

C. ボーナススケジュールについて質問する

D. 垂直的な専門知識を得るために質問する

Answer: A,D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 268

24 時間以内にコンテンツ配信に割り当てられる帯域幅の量はどれくらいですか？

Answer:

1 GB。レート制限を超えた状態で受信者が配信を表示しようとする、後でもう一度試すように求める通知メッセージが表示されます。

最新問題: 269

複数の通貨が有効になっている場合、通貨フィールドはどのように計算されますか？

Answer:

1. すべてのレコードには、そのレコード内の金額の通貨タイプを決定する通貨フィールドがあります。

2. すべての通貨金額はレコードの通貨で表示され、変換レート（管理者が入力）に基づいてレコード所有者の個人通貨にも変換されます。たとえば、ドイツの会社である Acme, Inc. と取引する場合、Acme, Inc. アカウントの通貨フィールドを「EUR - ユーロ」に設定できます。年間収益などの金額は eu で表示されます。

最新問題: 270

あなたのコミットメントサマリーには、この期間に 1,000 ドルを稼ぐことができると書かれていますが、あなたは口頭で承認を得ただけです。

CEO から 500 ドルの取引を持ちかけられたら、どうすればよいですか？

- A. 機会を無効にしてステージをコミットに移動し、予測をより現実的にします
- B. 何もない。予測が不正確でも問題ない。
- C. コミットの予測サマリーを上書きする

Answer: A (メッセージを残す)

Valid Sales-Cloud-Consultant Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing Sales-Cloud-Consultant Exam! GoShiken.com now offer the **newest Sales-Cloud-Consultant exam dumps**, the GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Sales-Cloud-Consultant dumps with Test Engine here:
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Sales-Cloud-Consultant-mondaishu.html> (192 Q&As Dumps, **30%OFF Special Discount: Freepdfdumps**)