

Salesforce.Salesforce-Communications-Cloud.v2026-07-18.q52

試験コード:	Salesforce-Communications-Cloud
試験名称:	Salesforce Communications Cloud Accredited Professional (AP) Exam
認定資格:	Salesforce
無料問題数:	52
バージョン:	v2026-07-18
アクセス数:	119
ページビュー数:	520
https://www.jpnpdf.com/Salesforce.Salesforce-Communications-Cloud.v2026-07-18.q52-mondaishu.html	

最新問題: 1

UC は、複数のリリース イテレーションで製品を市場に展開しています。最も売れているオファーはモバイルで、次にテレビです。発見フェーズでは、最も売れているオファーに関係なく、アカウントに通知メールを送信するという同じアクティビティが特定されました。

コンサルタントがオーケストレーションをモデル化する際に、再利用性を高め、稼働開始までの時間を最短にし、長期的なメンテナンスを最小限に抑えるには、どのような2つの方法が有効でしょうか？

- A. 製品クラスを作成し、それをすべてのトップレベルオファーに割り当て、製品に関するシナリオを含むオーケストレーションプランを作成します。
- B. 製品クラスを使用して、各トップオファーを、CFS 上のシナリオを使用した通知メールオーケストレーションプラン専用の CFS に分解します。
- C. オーケストレーション計画を作成し、各主要製品オファーのシナリオを定義する
- D. 各製品オファーについて、CFS 上のシナリオを使用して通知メールオーケストレーションプラン専用の CFS への分解関係を作成します。

Answer: A,B (メッセージを残す)

最新問題: 2

ABC通信の顧客は、最初の注文でルーターとともにインターネットバンドルを注文しました。その後、顧客は別のインターネットバンドルを注文しました。既存のルーターはすべてのサービスに対応しています。分解プロセスが既存の在庫品目に基づいて履行依頼明細 (FRL) を生成するためには、技術製品の範囲をどのように設定すべきでしょうか？

- A. 下流注文品目範囲
- B. トップオーダーアイテムの範囲
- C. 注文品目範囲
- D. アカウント範囲

Answer: A (メッセージを残す)

ABC通信の顧客が、既存の機器（複数のインターネットバンドルをサポートするルーターなどでサポート可能な追加サービスを注文するシナリオでは、**ダウンストリーム注文アイテムスコープ**」が最も適切です。このスコープにより、分解プロセスは既存の在庫アイテムを考慮してフルフィルメントリクエストライン (FRL) を生成し、不要な新規機器のプロビジョニングを回避し、既存の資産を効率的に活用します。参照 :Salesforce Communications Cloudの製品モデリングと注文管理プロセスに関するドキュメント。

最新問題: 3

Sonic Telecommunicationは、顧客にB2Cインターネット（ブロードバンド）およびTVサービスを提供しており、技術者は製品追加業務のために様々なタスクを実行する必要があります。フローのある段階で、技術者が手順を完了し、注文管理システムに情報を提供して注文された機器を識別する必要がある手動タスクがあります。コンサルタントは、この手動タスクの解決を支援するためにどのような行動をとるべきでしょうか？

- A. 技術者が手動で完了する必要がある各ステップを支援するために、オムニスクリプトを設計して手動タスクに添付します。
- B. 統合手順を使用して、技術者が遂行する必要があるさまざまなタスクを管理します。
- C. データラプターを使用して統合を支援し、いくつかの手動タスクをフローに導入します。
- D. コールアウトを使用してフローを完全に自動化し、手動の手順を不要にします

Answer: A (メッセージを残す)

技術者が必要とする手動タスクをサポートするために、手動タスクにOmniScriptを設計して添付することで A)、ガイド付きのステップバイステップのインターフェースが提供されます。これにより、技術者は必要な手順を完了しやすくなり、正確な情報が注文管理システムに確実に伝達されます。参照 :Salesforce IndustriesのOmniScriptと手動タスク管理に関するドキュメント。

最新問題: 4

Acme Technologyは、固定回線インターネットおよびテレビサービスを提供するティア1プロバイダーです。セットトップボックス (STB) とモデムを顧客に発送するために、配送フルフィルメントシステムへの単一の呼び出しが必要であり、この組み合わせを顧客に送付する必要があります。また、最適なパフォーマンスを確保し、顧客基盤における不必要な在庫保管を避けたいと考えています。

- A. モデムとSTBをM:1分解パターンを使用して1つのCFSに分解し、CFS技術製品定義のスコープフィールドをアカウントに設定します

B. モデムとSTBを1対1の分解関係を用いて個別のCFS技術製品に分解します。モデムとSTB製品のスコープフィールドを下流の注文アイテムに設定します。

C. モデムとSTBを1対1の分解関係を使用して個別のCFS技術製品に分解します。CFS技術製品定義のスコープフィールドを下流の注文アイテムに設定します。

D. M:1分解関係を使用して、モデムとSTBを1つのCFS技術製品に分解します。モデムとSTB製品のスコープフィールドをアカウントに設定します。

Answer: A (メッセージを残す)

最新問題: 5

Universal Connect (UC)は、ビジネス向けインターネットサービスの一環としてルーターを顧客に提供しています。しかし、このルーターは販売プロセスにおいて商業的な意味合いを持ちません。UCは現在、業界標準のオーダーマネジメント (OM) システムを使用しています。コンサルタントは、ビジネス向けインターネットサービスに関して、どのようにモデル化すべきでしょうか？

A. ルーターを独立した別個のオファーとしてモデル化し、ビジネスインターネットオファーが自動追加ルールによって追加されたらルーターを追加します。

B. ルーターの技術製品をモデル化し、ビジネスインターネットの提供内容から分解します。

C. ルーターをビジネスインターネットサービスの属性としてモデル化し、デフォルト値を「含まれる」とする

D. ルーターをビジネスインターネットサービスのデフォルトの子製品としてモデル化するが、顧客にレビューのために送信する前に見積書から非表示にする

Answer: B (メッセージを残す)

最新問題: 6

統合コミュニケーションは、仮想的な製品サイロで動作する多数のレガシーシステムに依存している。業務機能は複数のシステムに重複して存在するため、注文やサービスリクエストを完了するには手作業が必要となる。

複雑なシステム環境のため、成長するビジネスモデルをサポートすることが困難になっていることから、UCは通信クラウドのアップグレードを計画するとともに、既存の加入者を通信クラウドに移行することも検討しています。コンサルタントが尋ねるべき、移行戦略の技術的側面に直接影響を与える3つの質問とは何でしょうか？

A. 移住に関する主な連絡窓口は誰になりますか？

B. どのデータをどのシステムから移行するのか

C. 移行を実行するためにどのようなツールとデータベースが使用されますか？

D. データ移行の品質、構造、頻度はどのようなものですか？

E. 移行にかかる総費用はいくらになりますか？

Answer: B,C,D (メッセージを残す)

最新問題: 7

UCは通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UCはモバイルサービスごとにアクティベーションシステムへの呼び出しを1回行い、その後、分解されたアイテムごとに課金システムへの呼び出しを1回行います。コンサルタントは要件を満たすためにオーケストレーションをどのように構成すべきでしょうか。

A. アクティベーションオーケストレーションアイテムからオーダーアイテム、および請求オーケストレーションアイテムのスコープからグローバルへのオーケストレーション依存関係を持つ2つのオーケストレーションアイテム定義を含むオーケストレーションプラン定義を作成します。

B. アクティベーションオーケストレーションアイテムからメインオーダーアイテムへのオーケストレーション依存関係と、請求オーケストレーションアイテムの範囲からオーダーへのオーケストレーション依存関係を持つ、2つのオーケストレーションアイテム定義を含むオーケストレーションプラン定義を作成します。

C. 単一のオーケストレーション項目定義を持つ2つのオーケストレーション計画定義を作成し、それぞれをオーケストレーション項目に依存させます。アクティベーションオーケストレーション計画のスコープを注文に、請求オーケストレーション項目のスコープを注文明細項目に設定します。

D. 単一のオーケストレーション項目定義を持つ2つのオーケストレーション計画定義を作成し、各オーケストレーション項目で、アクティベーションオーケストレーション計画のスコープをオーダーに、課金オーケストレーション項目のスコープをグローバルに設定します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

モバイルサービスごとにアクティベーションシステムへの呼び出しが1回、続いてアイテムごとに課金システムへの呼び出しが行われるという要件を満たすには、2つのオーケストレーションアイテムとオーケストレーション依存関係 A)を含むオーケストレーションプランを構成することをお勧めします。この設定により、課金情報が処理される前にアクティベーションプロセスが完了し、正しい操作順序が維持されます。参照 :Salesforce Communication Cloud Order Managementのオーケストレーションプラン構成に関するドキュメント。

最新問題: 8

Universal Connect (UC)は、法人向けインターネットサービスの一環として、ルーターを顧客に提供しています。

しかし、ルーターは販売プロセスにおいて商業的な意義を持ちません。UCは現在、業界オーダー管理 (OM)を使用しています。コンサルタントは、ビジネスインターネットサービスに関してどのようなモデルを構築すべきでしょうか？

A. ルーターの技術製品をモデル化し、ビジネスインターネットの提供内容から分解します。

B. ルーターを独立した別個のオファーとしてモデル化し、ビジネスインターネットオファーが自動追加ルールによって追加されたらルーターを追加します。

C. ルーターをビジネスインターネットサービスの属性としてモデル化し、デフォルト値を含まれる」とする

D. ルーターをビジネスインターネットサービスのデフォルトの子製品としてモデル化するが、顧客にレビューのために送信する前に見積書から非表示にする

Answer: [\(解答を表示する\)](#)

ビジネス向けインターネットサービスに含まれるルーターに商業的な意義がない場合は、技術製品としてモデル化し、ビジネス向けインターネットサービスから分離する必要があります。このアプローチにより、商用オファーは簡潔で重要な要素に集中できる状態を維持しつつ、履行に必要な技術コンポーネントが注文に含まれることが保証されます。参照：Salesforce Industries Order Management (OM) の製品モデリングと分解に関するドキュメント。

最新問題: 9

United Telecomは高レベル設計 (HLD) フェーズを完了し、関連するオブジェクト、データ量、ファイル要件に関する情報を入手しました。通信クラウド上のストレージニーズを評価するために、コンサルタントはどのような3つのステップを踏むべきでしょうか。

A. よりコスト効率の良いデータストレージを実現するために、外部データストレージシステムを分析する。

B. アーカイブ戦略にアクセスし、アーカイブによってストレージがどのようにクリアされるかを決定します。

C. 既存のレガシーシステムのストレージ使用状況を分析する

D. 必要なデータ量とファイル添付要件に基づいて、必要なファイルとデータストレージを計算します。

E. データストレージとファイルストレージ間のストレージニーズを特定します。

Answer: B,D,E ([メッセージを残す](#))

ストレージのニーズを評価するには、アーカイブ戦略 (B) を分析し、データ量と添付ファイルの要件に基づいて必要なデータおよびファイルストレージを計算し (D)、データストレージとファイルストレージのニーズを区別することが重要です (E)。これらの手順を踏むことで、ストレージの最適化とコストの効率的な管理が実現します。

参考資料 :Salesforceのデータおよびファイルストレージ管理とアーカイブ戦略に関するドキュメント。

最新問題: 10

Universal Connect (UC) は、顧客に複数のモバイルデバイスを販売しています。UCは、色、ストレージ容量、画面サイズなど、モバイルデバイスに共通するいくつかの属性を持っています。UCは、SFI製品カタログを使用してこれらのデバイスを効率的に活用するための推奨事項を求めています。コンサルタントは、UCの製品カタログをどのようにモデル化すべきでしょうか？

- A. 共通属性を持つ「モバイルオファー仕様タイプ」オブジェクトを作成し、特許オブジェクトタイプを「基本オファー仕様タイプ」に設定します。次に、モバイルデバイスオファーを「モバイルオファー仕様タイプ」オブジェクトタイプに関連付けます。
- B. 基本属性を親オブジェクトタイプとして「モバイルオファー仕様タイプ」を作成し、モバイルデバイスオファーをオブジェクトタイプに関連付け、追加属性を追加します。
- C. すべての属性を持つ「基本オファー仕様タイプ」オブジェクトタイプを作成し、モバイルデバイスオファーをこのオブジェクトタイプに関連付けます。
- D. 共通属性を持つ「モバイルオファー仕様タイプ」オブジェクトを作成し、特許オブジェクトタイプを「基本オファー仕様タイプ」に設定します。次に、モバイルデバイスオファーを「基本オファー仕様タイプ」オブジェクトタイプに関連付けます。

Answer: B (メッセージを残す)

基本オファー仕様タイプにはオブジェクトサブタイプを含めないのがベストプラクティスです。

最新問題: 11

Universal Containers (UC) は、通信クラウドを利用した通信サービスを提供しており、顧客向けに期間限定のキャンペーンを実施したいと考えています。このキャンペーンは、UCのウェブサイト上でDC APIを通じて利用可能となり、申し込むと3ヶ月間10%の割引が適用されます。コンサルタントは、この要件を満たすためにどのオプションを設定すべきでしょうか？

- A. 割引
- B. プロモーション
- C. タイムプラン
- D. 提供

Answer: B (メッセージを残す)

3か月間10%割引の期間限定オファーを導入するには、Salesforce Communications Cloudのプロモーション B)を設定するのが最も適切なソリューションです。プロモーションを使用すると、対象となる注文に自動または手動で適用できる期間限定オファーを作成でき、割引の適用に関して柔軟性と制御性を確保できます。参考資料 :Salesforce Communications Cloudのプロモーションと割引管理に関するドキュメント

最新問題: 12

調査フェーズでは、業界の注文管理システムをHTTPプロトコルを使用してプロビジョニングシステムと統合する必要があることが判明しました。ただし、サービスをアクティブ化するには、外部システムからフォーマット済みのJSONペイロードを渡す2つのHTTPリクエストが必要です。最初のリクエストから一時的な識別子が返され、2番目のリクエストで使用する必要がありますが、これはCRMとは関係ありません。プロビジョニングシステムは、各リクエストに対して750ms以内に応答することがわかっています。このシステムとの統合のための、すぐに利用できる2つのオプションは何ですか？

- A. 各リクエストにつき1つのコールアウトを設計し、識別子を履行リクエスト行の非資産化属性に保存します。
- B. 注文管理に対して要求を行い、結果を返す統合手順を設計します。
- C. 各リクエストにつき1回の呼び出しを行い、識別子をメモリにキャッシュするように設計する
- D. データラプター技術を使用してリクエストを行い、応答を注文管理に返します。

Answer: A,D (メッセージを残す)

最新問題: 13

Universal Connect (UC)は、顧客にビジネス向けテレビサービスを提供しています。UCは、サービスの一環として、アカウントのSLAフィールドの値が「ゴールド」の場合、ビジネス向けテレビの属性を「ゴールド」に変更することを要求しています。コンサルタントは、この要件を満たすためにどのようなソリューションを推奨しますか？

- A. アドバンスルール
- B. 属性ルール
- C. コンテキストルール
- D. 互換性ルール

Answer: C (メッセージを残す)

アカウントの SLA フィールド値に基づいてビジネス TV の属性を「ゴールド」に変更するには、コンテキストルールを使用するのが最も適切な方法です。コンテキストルールを使用すると、アカウント フィールドなどの特定の基準に基づいて製品属性を動的に調整できるため、製品構成が顧客の SLA レベルを自動的に反映します。参照: Salesforce CPQ の高度な製品構成とコンテキストルールに関するドキュメント。

最新問題: 14

UCは通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UCはモバイルサービスごとにアクティベーションシステムへの呼び出しを1回行い、その後、分解されたアイテムごとに課金システムへの呼び出しを1回行います。コンサルタントは要件を満たすためにオーケストレーションをどのように構成すべきでしょうか。

- A. アクティベーションオーケストレーションアイテムからオーダーアイテム、および請求オーケストレーションアイテムのスコープからグローバルへのオーケストレーション依存関係を持つ、2つのオーケストレーションアイテム定義を含むオーケストレーションプラン定義を作成します。
- B. アクティベーションオーケストレーションアイテムからメインオーダーアイテムへのオーケストレーション依存関係と、請求オーケストレーションアイテムの範囲からオーダーへのオーケストレーション依存関係を持つ、2つのオーケストレーションアイテム定義を含むオーケストレーションプラン定義を作成します。
- C. 単一のオーケストレーション項目定義を持つ2つのオーケストレーション計画定義を作成し、それぞれをオーケストレーション項目に依存させます。アクティベーションオーケ

ストレーション計画のスコープを注文に、請求オーケストレーション項目のスコープを注文明細項目に設定します。

D. 単一のオーケストレーション項目定義を持つ2つのオーケストレーション計画定義を作成し、各オーケストレーション項目で、アクティベーションオーケストレーション計画のスコープをオーダーに、課金オーケストレーション項目のスコープをグローバルに設定します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 15

ABC Telcoは、B2C顧客が製品カタログを閲覧・注文できるセルフサービスポータルを提供したいと考えています。これを実現するには、Salesforceの業界別ソリューションのうちどれが適していますか？

- A. 企業向け営業管理
- B. 資産ベースの順序付け
- C. モバイル契約管理
- D. デジタルコマース

Answer: D ([メッセージを残す](#))

B2C顧客が製品カタログを閲覧して注文できるセルフサービスポータルを提供するには、Salesforce Industriesのデジタルコマースソリューションが最適です (D)。このソリューションは、顧客向けのデジタルエクスペリエンスを実現するように設計されており、顧客はオンラインポータルを通じて製品を閲覧したり、提供内容を設定したり、直接注文したりできます。参考資料 :Salesforce Industriesデジタルコマースのドキュメントとセルフサービスポータルのベストプラクティス。

最新問題: 16

ユナイテッド・テレコムは、ネットワークのアップグレード後、通信クラウド上で高速サービスの提供を開始した。

UTは、既存資産を高速化して関心のある顧客に提供する際に、どの既成のMACDプロセスを検討すべきでしょうか。

- A. 計画変更
- B. プロモーションを適用する
- C. 注文の変更
- D. 断絶と新たな秩序

Answer: A ([メッセージを残す](#))

United Telecom が既存の資産を高速サービスにアップグレードする必要性に対応するには、「プラン変更」MACD プロセスが最適です。この既成の機能により、既存の顧客のサービスを新しいプランに変更する（例えば、より高速なインターネット サービスにアップグレードする）ことが、完全な切断や新規注文を必要とせず、シームレスかつ効率的に行えます。参照: Salesforce の Communications Cloud における MACD (移動、追加、変更、切断) プロセスに関するドキュメント。

有効な **Salesforce-Communications-Cloud** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Salesforce-Communications-Cloud 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Salesforce-Communications-Cloud** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Salesforce-Communications-Cloud-mondaishu.html> (8230%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

MACD注文の出力結果を決定するために注文管理で使用する3つの主要な入力要素は何ですか？

- A. 注文と注文商品の詳細
- B. 製品の商用および技術構成
- C. 見積もりと見積もり明細の記録
- D. 資産および在庫品目記録
- E. 履行依頼および履行依頼明細記録

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 18

Universal Connect (UC)は、法人顧客向けに専用インターネットサービスを提供しています。UCでは、最初の専用インターネットサービスを追加する際に、顧客宅内機器 (CPE)を自動的に追加する必要があります。

UCには、VOIPやビジネスTVなどの将来のサービスにも同じイーサネットアクセスデバイスを使用できるという要件もあります。コンサルタントモデルは、専用のインターネットサービスとデバイス間でのイーサネット提供をどのように実現すべきでしょうか。

- A. イーサネットアクセスデバイスを専用インターネットサービス提供の子製品としてモデル化する
- B. イーサネットアクセス機器提供の子製品として、専用インターネットサービスをモデル化します。
- C. イーサネットアクセスデバイスと専用イーサネットサービスを2つの独立したオファーとしてモデル化し、専用インターネットサービスが追加されるとイーサネットアクセスデバイスが自動的に追加される自動追加関係を提供します。
- D. イーサネットアクセスデバイスと専用インターネットサービスの提供を、インターネットサービスが追加されたときにイーサネットアクセスデバイスを推奨する推奨関係を持つ2つの独立した提供としてモデル化します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

専用インターネットサービスとイーサネットアクセスデバイスをモデリングする場合、特にデバイスを将来のサービスで再利用する場合は、自動追加関係を持つスタンドアロンのサービスとしてモデリングするのが効率的です。このアプローチにより、専用インターネットサービスが追加されるとイーサネットアクセスデバイスが自動的に含まれるようになり、将来的にVOIPやビジネスTVなどの他のサービスでデバイスを使用する柔軟性も確保できます。参照 :Salesforce CPQの製品モデリングと自動追加関係に関するドキュメント。

最新問題: 19

Airtalkは最近、CPQや注文管理システムなどの通信クラウドを利用するMobitelを買収しました。Airtalkは、自社の既存のCPQおよび注文管理システムにMobitel製品を移行するコストをかけずに、自社の顧客ポータルでMobitel製品をアップセルすることで収益とシェアを拡大したいと考えています。コンサルタントは、AirtalkのポータルアプリケーションをMobitelの通信クラウドに迅速に統合するために、どのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. カートベースのAPIを使用する
- B. デジタルコマースAPIを使用する
- C. CPQAppHandlerメソッドを使用する
- D. EPC APIを使用する

Answer: B (メッセージを残す)

Airtalkが製品移行を行わずに、自社のポータルアプリケーションをMobitelのCommunication Cloudと迅速に統合し、アップセルにつなげるには、デジタルコマースAPIを利用するのが最も効果的な戦略です。これらのAPIは、外部コマースプラットフォームをSalesforceのCPQおよび注文管理システムと統合するために設計されており、Airtalkが自社の消費者向けポータルを通じてMobitel製品に効率的にアクセスし、販売することを可能にします。

参考資料 :Salesforce Communications CloudのデジタルコマースAPIドキュメントおよび統合ガイド。

最新問題: 20

Orbit Telecommunicationは、同社のB2Cモバイル事業が好調であり、来年の受注増加は当初の計画をはるかに上回る見込みだと発表した。

コンサルタントが生産の安定性を確保するために取るべき2つの準備ステップは何ですか？

- A. 顧客が負荷をカバーするのに十分な非同期 Apex コールアウトとプラットフォーム イベントを利用できることを確認してください。
- B. プラットフォームイベントモードが有効になっていることを確認してください
- C. エンタープライズセールスマネジメント (ESM)を活用して、注文管理システムに送信する前に大口注文を分割するようにしてください。
- D. MuleSoftを統合に活用し、Salesforceリソースの消費を削減する。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 21

ABC Telcoは、B2C顧客が製品カタログを閲覧・注文できるセルフサービスポータルを提供したいと考えています。これを実現するには、Salesforceの業界別ソリューションのうちどれが適していますか？

- A. 企業向け営業管理
- B. モバイル契約管理
- C. 資産ベースの順序付け
- D. デジタルコマース

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 22

ある企業は、注文処理と在庫管理に社内レガシー注文管理システムを使用しています。注文処理サポートチームからは、在庫管理システムにコールアウトするアイテムが数日間処理されずに停止し、手動での介入が必要になるという苦情が出ています。同社は、業界標準の注文管理 (OM) システムへの移行を決定しました。業界標準のOMフォールアウト管理機能は、この問題をどのように軽減できるでしょうか。

- A. 複数のオーケストレーション項目間で注文処理タスクを自動的にバランス調整します
- B. フォールアウト分析レポートに基づいて、履行リクエストを自動的にキューに入れて再試行します。
- C. 複数のオーケストレーションキュー間で注文処理タスクを自動的にバランス調整します
- D. 事前定義された再試行ポリシーに従って、履行要求を自動的にキューに入れて再試行します。

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 23

現在のアーキテクチャは、販売担当者向け（社内システムと顧客向け ウェブサイト）システムの2つで構成されています。現在、製品カタログは両方のシステムで別々に管理されています。

UT社はコミュニケーションクラウドを導入しました。コンサルタントは、デジタル変革の過程で製品カタログを維持するために、どのようなアプローチを推奨すべきでしょうか。

- A. 企業製品カタログで製品カタログを管理し、デジタルコマースAPIを使用して製品カタログをWebチャンネルに抽出します。
- B. コミュニケーションクラウドを使用して製品カタログを内部的に管理し、カートAPIを使用して製品カタログをウェブサイトに公開します。
- C. コミュニケーションクラウドで製品カタログを管理し、ウェブチャンネルを定期的に自動的に同期します。

D. コミュニケーションクラウドとウェブチャネルの両方を同期する新しい製品カタログ
主要アプリケーションを導入します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 24

加入者数2000万人を抱える大手ティア1通信事業者は、既存システムから通信クラウドへ顧客データをすべて移行する必要がある。しかし、チームはすべてのデータを移行するには長い時間がかかることを発見した。

移行中にSalesforceプラットフォームを通じてすべての注文が中断されないようにするために、フルフィルメント設計者はどの移行戦略を推奨すべきでしょうか？

- A.** Salesforceインターフェースを通じて注文が発生した際にオンデマンドでデータを移行し、一括移行戦略を実装する
- B.** データを論理ブロックに分割し、移行を複数段階に分けて実行することで、移行されていないデータを必要に応じてレガシーシステムに移行できるようにする。
- C.** データを論理ブロックに分割し、移行を複数段階に分けて実行することで、移行が発生した際にオンデマンドで移行データを取得できるようにする。
- D.** オフピーク時間帯には本番システムを停止し、旧システムから新システムにデータを移行します。ピーク時間帯には新旧両方のシステムが稼働していることを確認してください。

Answer: ([解答を表示する](#))

大規模な移行の場合、データを論理ブロックに分割し、段階的に移行を実行する B)ことで、段階的なアプローチが可能になり、システムの中断を最小限に抑えることができます。移行対象外のデータについてはオンデマンドで移行を行うことで、移行期間中も注文処理を中断することなく継続できます。参考資料 :Salesforce環境における大規模データ移行のベストプラクティス。

最新問題: 25

Universal Connectは、高速ビジネスインターネットサービスの提供状況を確認するために、サイトアドレスを取得する必要があります。通信クラウドにおいて、位置情報を取得するために使用される2つのエンティティは何ですか？

- A.** サービスアカウント
- B.** 住所
- C.** 前提
- D.** 場所

Answer: **A,C** ([メッセージを残す](#))

最新問題: 26

ユニバーサル・コンテナーズ (UC)は、通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UCは、営業担当者から、現在のレガシーシステムの見積もりおよび受注フローについて以下の情報を収集しました。

* 彼らは、日常的な顧客からの依頼に対応するために、しばしば文書を参照する必要がある。

* 現在の課題にもかかわらず、顧客からのリクエストの大部分を自分たちで処理できる。

* 日常的な顧客からの依頼には多くのクリックが必要となるため、顧客は新しいシステムでユーザーエクスペリエンスの向上に注力することを望んでいる。

MACD の一般的なトランザクションの 1 つは、資産の品質を向上させることです。コンサルタントは、実装の手間を最小限に抑えつつエージェントからのフィードバックを軽減するために、コミュニケーションクラウドでの見積もりと注文の取得フローを設計する際に、どのようなアプローチを推奨すべきでしょうか？

A. 一般的なユースケースにはガイド付き販売のOmniScriptsを活用し、その他のユースケースにはCPQカートを活用します。

B. FlexCardsとLWCを使用してカスタムCPQカートを構築し、既存システムのUIに合わせる。

C. CPQカートをあらゆるケースで活用し、実装の手間を最小限に抑える

D. 営業担当者のトレーニングの手間を最小限に抑えるため、すべてのユースケースでオムニスクリプトを活用する。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 27

ABC通信はB2Cビジネスで通信クラウドを利用していますが、B2Bビジネスでは、B2B製品全体に対応した新しい見積もりソリューションを求めています。B2B顧客は数百の拠点を持つ大企業であり、B2B営業担当者は、拠点ごとの要件に基づいて異なる製品を構成し、拠点をグループ化し、交渉価格に応じて割引を適用し、複数拠点向けの提案書を作成したいと考えています。コンサルタントは、上記の要件を満たす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？

A. コミュニケーションクラウド (CPQ) のマスター見積もりおよびグループ見積もり機能を利用して、サービスアカウントをグループ見積もりに関連付けます。各拠点は見積もり明細項目に関連付けることができます。

B. エンタープライズセールス管理の見積もり交渉プロセスを使用して、サイトリストをアップロードし、サイトごとにオファーを設定することで、複数サイトの見積もりを取得します。

C. Communication Cloud CPQ を使用して、複数のサービス アカウントに関連付けられた見積もりを作成します。サービス アカウントを表すサイトのリストをインポートし、オファーを設定します。

D. Communication Cloud CPQ マルチサイト見積もりキャプチャを使用してサイトリストをアップロードし、サイトのオファーを設定します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

最新問題: 28

Acme Technologyは、20種類のダウンロード速度と10種類のアップロード速度を提供するインターネットサービスプロバイダーであり、サービス提供時には固有の請求コードを請求システムに送信する必要があります。

コンサルタントは、技術製品カタログと分解関係をモデル化するために、どのような2つの行動を推奨すべきでしょうか？

- A. 課金コード属性が定義されている複数のCFS仕様を作成します。属性ベースの分解関係を使用して、さまざまなアップロード/ダウンロード速度を課金コード属性にマッピングします。
- B. 請求モデルと1対1で対応する技術製品カタログを作成します。既製のツールを使用して製品を作成し、請求コードを生成します。無条件分解関係を使用して、適切な技術製品を選択します。
- C. 単一のCFS仕様を作成し、アップロード速度とダウンロード速度をマッピングします。カスタム自動タスクを使用して、計算マトリックスから履行の詳細を取得します。
- D. 単一のCFS仕様を作成し、アップロード速度とダウンロード速度をマッピングします。自動タスクによって呼び出される統合手順を使用して、計算マトリックス市場から履行の詳細を取得します。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 29

コンサルタントが商業製品やサービスの資産化を検討すべき主な要因を3つ挙げるとすれば何でしょうか？

- A. 販売される製品・サービスは、将来的に属性が変化する可能性があります。
- B. 販売される製品サービスには、今後子供向け機能が追加される予定です。
- C. 販売商品は、スマートフォンケースなどのデバイスアクセサリです。
- D. 販売される商品/サービスは、ペーパービューなどの大量販売で、一回限りの課金イベントです。
- E. 販売されている製品サービスには定期的な料金が発生します

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 30

ある組織がUTに対し、見積もりの中で価格交渉を依頼している。顧客の要求を満たすために、UTは通信クラウドにどのような2つのビジネスフローを導入すべきか？

- A. 契約作成および契約更新フローの設計
- B. 商談管理フローを設計し、商談を見積りに変換します。
- C. 価格交渉と割引承認プロセスに関する見積もりフローを設計する。
- D. 受注および受注処理フローの設計

Answer: B,C ([メッセージを残す](#))

最新問題: 31

Universal Connectは、高速ビジネスインターネットサービスの提供状況を確認するために、サイトアドレスを取得する必要があります。通信クラウドにおいて、位置情報を取得するために使用される2つのエンティティは何ですか？

- A. サービスアカウント
- B. 場所
- C. 前提
- D. 住所

Answer: A,B (メッセージを残す)

Salesforce Communications Cloud のサービス アカウント (A) および場所 (B) エンティティは、位置情報を取得するために使用されます。サービス アカウントは、場所を含むサービス固有の詳細情報を保存できます。一方、場所は、サイトや施設などの物理的な場所を表すことができるため、サービス提供状況の確認のためにサイトの住所を取得するのに適しています。参照: Salesforce Communications Cloud のデータ モデルと場所管理に関するドキュメント。

有効な **Salesforce-Communications-Cloud** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Salesforce-Communications-Cloud 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Salesforce-Communications-Cloud** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Salesforce-Communications-Cloud-mondaishu.html> (8230%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

UCは通信クラウドを利用していますが、既存システムには在庫管理単位 (\$SKU) ごとに大量の製品モジュールが存在します。UCは製品カタログの合理化を望んでいます。この要件を満たすために、コンサルタントはどのような3つのオプションを設定すべきでしょうか？

- A. 料金プラン
- B. フィールズ
- C. 計算マトリックス
- D. 属性
- E. 価格表

Answer: B,C,D (メッセージを残す)

最新問題: 33

Universal Container社は、B2BユースケースでCommunication Cloud CPQと注文管理を使用していました。重要な要件の1つは、下流システムにルーターコードを送信することです。

た。ルーターコードの送信は、以下の条件によって決まります。*顧客がインターネットサービスを移行中で、ルーターの利用資格がある場合 *顧客がインターネットサービスを移行中で、以前にルーターを所有していなかった場合 *顧客がインターネットサービスを更新中で、以前にルーターを所有していなかった場合。コンサルタントは、注文送信パフォーマンスを最適化しながら上記の要件を満たすために、どの3つのオプションを推奨すべきでしょうか？

- A. 統合レイヤーでルーター条件ロジックをコールアウトタスクとして実装する
- B. 関連するすべての情報を顧客対応サービス (CFS)にマッピングする
- C. コールアウト条件タスクで履行要求行のアクションタイプを使用する
- D. 分解層内にルーター条件ロジックを実装し、より多くの条件を追加します。
- E. 分解関係条件に対して、注文項目のアクションタイプを使用します。

Answer: A,B,E (メッセージを残す)

特定の条件に基づいてルーターコード要件を満たしながら注文送信パフォーマンスを最適化するには、統合レイヤーでルーター条件ロジックをコールアウトタスクとして実装し

A)、コールアウト間の柔軟性とメモリ効率を高めるためにApexでカスタムアダプタを使用し B)、分解関係条件で注文アイテムのアクションタイプを利用する E)ことが推奨されます。この多面的なアプローチにより、ロジックが効率的に適用され、条件が正確に評価され、Salesforceアーキテクチャの各レイヤーの強みを活用することでパフォーマンスが最適化されます。参考資料：

Salesforce Communications Cloudのドキュメントには、統合パターン、カスタムApex開発、および注文管理構成に関する情報が記載されています。

最新問題: 34

United Telecomは、デジタル変革計画を発表しました。この計画には、従来のCRMと新しいコミュニケーションクラウドの両方が含まれており、デジタル変革が完了するまで両方とも稼働します。従来のCRMの顧客データは、デジタル変革プロジェクトの第一段階としてコミュニケーションクラウドに移行されます。プロジェクトの第一段階終了後も、従来のCRMで稼働し続けるビジネス上重要な業務があります。コンサルタントは、従来のCRMとコミュニケーションクラウド間で顧客データを同期させるために、どのような戦略を推奨すべきでしょうか？

- A. バッチ更新を使用して、営業終了時に2つのCRM間でリアルタイムの顧客データを同期します。
- B. 顧客データの更新はコミュニケーションクラウド上でのみ許可し、更新内容を従来のCRMに同期する。
- C. デジタル変革の一環として顧客データ管理システムを導入し、顧客データを最新の状態に保つ。
- D. 2つのCRMシステムのいずれかで更新が行われた際に、リアルタイムの顧客データを同期します。

Answer: D (メッセージを残す)

最新問題: 35

Universal Containersは、通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UCのレガシーシステムITチームのメンバーが、レガシーシステムから既存のすべての製品の抽出データをコンサルタントに提供し、そのデータを通信クラウドに移行するよう依頼しました。このシナリオにおいて、コンサルタントはデータ移行戦略を明確にするために、どのような2つの質問をすべきでしょうか？

- A. どの製品が不活性ですか？
- B. 顧客固有のサービスはありますか？
- C. 製品の数合理化して、より少ない数にすることは可能でしょうか？
- D. 提供された製品のうち、現在も積極的に販売されているものはどれですか？

Answer: A,D (メッセージを残す)

レガシーシステムからSalesforce Communications Cloudへ製品データを移行する際には、非アクティブな製品 (A)と現在も販売されている製品 (D)を特定し、関連性の高い最新の製品のみが新しいシステムに含まれるようにすることが不可欠です。この合理化により、製品カタログが効率化され、移行されたデータが現在のビジネスニーズに合致することが保証されます。参考資料 :Salesforce製品カタログ管理のベストプラクティスとデータ移行ガイドライン。

最新問題: 36

ある企業が、法人顧客向けに音声製品を販売しています。この製品では、顧客は様々なモデルのデバイスを選択できます。製品モデラーは、最大700のカーディナリティを持つ音声オプションを備えた電話アドオン製品仕様を作成する予定です。このシナリオにおける製品モデルに関して、次の3つの記述のうちどれが正しいでしょうか？

- A. 製品モデルはEPCのOOTB機能を使用しているため、MACD演算と分解は正常に動作することが保証されています。
- B. カーディナリティの大きい子をモデル化すると、MACD 演算の処理効率が低下する可能性があります。
- C. 製品モデルは、EPCをネイティブにサポートする階層型モデリングを使用します
- D. 製品モデルはEPCの標準機能を使用します。処理する製品数が最大数に達すると、分解が失敗する場合があります。
- E. このタイプのモデリングはEPCではサポートされておらず、モジュールはフラットモデリング手法に従う必要があります。

Answer: B,C,D (メッセージを残す)

音声オファーで最大 700 台のデバイスを許可するなど、カーディナリティが高いシナリオでは、カーディナリティが大きい子をモデル化すると MACD 操作の処理効率が低下する可能性があること (B)、および最大数の製品を処理する際に分解が失敗する可能性があること (D) に注意することが重要です。

EPCは階層型モデリングをサポートしていますが、システムのパフォーマンスを確保するためには、カーディナリティが大きい場合は慎重な検討が必要です。参考資料 :Salesforce EPCのドキュメントおよび製品モデリングのベストプラクティス。

最新問題: 37

Universal Containers (UC) は、通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UC は、営業担当者と B2C 顧客向けに、ガイド付きの注文プロセスを作成したいと考えています。技術的に実現可能な 3 つのオプションはどれですか。

- A. エージェント向けのガイド付き注文ジャーニーの構築にはSalesforce Flowを使用し、顧客が開発チームのFlowに関する専門知識を活用できるよう、Salesforceコミュニティのコミュニティビルダーを介してSalesforce Flowを使用します。
- B. エージェント向けのガイド付き注文プロセスを構築するためにOmni Scriptを使用し、顧客向けにSalesforceコミュニティ上でOmni Scriptを使用してガバナー制限とパフォーマンスを最大化します。
- C. エージェント向けのガイド付き注文ジャーニーの構築にはOmni Scriptを使用し、再利用を最大化するためにSalesforceコミュニティのコミュニティビルダー経由でOmni Scriptを呼び出します。
- D. OmniScript を使用してエージェント向けのガイド付き注文プロセスを構築し、OmniScript を OmniOut を介して顧客向けに公開して再利用を最大化します。
- E. Salesforce Flow を使用してエージェント向けのガイド付き注文プロセスを構築し、Lightning Out を介してサードパーティの CMS 上で Salesforce Flow を使用して、開発チームの Flow に関する専門知識を顧客が活用できるようにします。

Answer: A,C,D (メッセージを残す)

営業担当者とB2C顧客の両方を対象としたガイド付き注文プロセスを作成するには、OmniScriptを使用するのが最も効果的な方法です。OmniScriptを使用すると、注文入力などの複雑なプロセスでユーザーをガイドできる動的でインタラクティブなスクリプトを作成できます。B2C顧客の場合、SalesforceコミュニティのCommunity Builder経由でOmniScriptを呼び出すことで、開発したスクリプトの再利用が最大限に高まり、担当者と顧客のインターフェース全体で一貫したユーザーエクスペリエンスが確保されるとともに、Salesforceのコミュニティエンゲージメントとプロセス自動化に関するベストプラクティスにも準拠します。参照 :Salesforce Communications Cloud OmniScriptドキュメントおよびSalesforce Community Cloudのベストプラクティス。

最新問題: 38

Airtalkは最近、CPQや注文管理システムなどの通信クラウドを利用するMobitelを買収しました。Airtalkは、自社の既存のCPQおよび注文管理システムにMobitel製品を移行するコストをかけずに、自社の顧客ポータルでMobitel製品をアップセルすることで収益とシェアを拡大したいと考えています。コンサルタントは、Airtalkのポータルアプリケーションを

Mobitelの通信クラウドに迅速に統合するために、どのようなことを推奨すべきでしょうか。

- A. カートベースのAPIを使用する
- B. デジタルコマースAPIを使用する
- C. CPQAppHandlerメソッドを使用する
- D. EPC APIを使用する

Answer: B ([メッセージを残す](#))

最新問題: 39

Universal Containers (UC) はインターネットサービスを提供しており、最近、B2Bユースケース向けにIndustries Order Management (OM) ライセンスを購入しました。同社は以下の要件を抱えています。

製品は分解時にグループ化され、場所に基づいて請求システムへ送信される必要があります。

*注文された商品を場所に基づいてグループ化した後、各場所の同じ請求システムにそれぞれのコードを送信します。これらの要件に対するソリューションを設計する際に、コンサルタントが取るべき3つのステップは何ですか？

- A. 注文を複数の注文に分割し、サービス提供場所に基づいて注文品目をグループ化します。
- B. 各サービスごとに分解を作成し、それぞれに独自の履行リクエストを持たせ、各サービスごとにコールアウトタスクを作成します。
- C. CPQのマルチサイト機能を使用してサービス拠点をグループ化し、グループごとに注文を作成します。
- D. 注文を分割した後、各ロケーションごとにフルフィルメントリクエストを作成し、各アイテムごとにオーケストレーションシナリオを作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

UC の要件である、分解時に場所に基づいて製品をグループ化し、請求システムにコードを送信するには、サービス場所に基づいて注文を複数の注文に分割し (A)、各サービスごとに独自の履行要求と呼び出しタスクを持つ固有の分解を作成し (B)、注文を分割した後にグループ化された各注文アイテムに対してオーケストレーション シナリオを作成する (D) という手順が推奨されます。このアプローチにより、製品が場所に応じてグループ化および処理され、効率的かつ正確な請求システムとの統合が可能になります。参照: Salesforce Communications Cloud の注文管理、分解、およびオーケストレーションに関するドキュメント。

最新問題: 40

United Telecomは、デジタル変革の一環として、資産を通信クラウドに移行しています。資産移行プロセスにおいて、コンサルタントは変更なしMACDオーダーを作成する手順を追加しました。移行プロセスにこの手順が必要な理由は何でしょうか？

- A. 後続のMACDで使用する在庫品目を作成します。
- B. 移行された資産データが資産データモデルと一致していることを検証する
- C. 移行されたアセットに対して分解処理が機能するかどうかを検証する
- D. MACDが移行された資産で機能するかどうかを検証します。

Answer: ([解答を表示する](#))

資産移行プロセスの一環として変更なしのMACDオーダーを作成することは、移行された資産データがSalesforceの資産データモデルと一致していることを検証するために不可欠です。この手順により、資産がSalesforce環境内で正しく構造化され、機能することが保証され、これらの資産に対する今後のMACDプロセスが容易になります。参照 :Salesforce Communications Cloudにおける資産移行と検証のベストプラクティス。

最新問題: 41

UCは、業界標準の注文管理システムを使用して履行する必要のある新しいサービスを展開しています。オーケストレーションは、サービスの有効化に異なるペイロードを受け入れるプロビジョニングシステムと統合する必要があります。不要な設定を最小限に抑えながらオーケストレーションを設計するための推奨アプローチは何ですか？

- A. 2つのオーケストレーション プランを作成します。1つはアクティベーション オーケストレーション アイテム、もう1つは非アクティベーションです。1つのシナリオを構成して、アクティベーションを Add アクションに、非アクティベーションを disconnect アクションにマッピングします。
- B. 2つのオーケストレーション プランを作成します。1つはアクティベーション オーケストレーション アイテム、もう1つは非アクティベーションです。シナリオを構成して、アクティベーションをアクションの追加と非アクティベーションにマッピングします。
- C. 相互に排他的な条件を持つ2つのオーケストレーション定義を含む1つのオーケストレーションプラン定義を作成します。シナリオに、追加アクションと切断アクションの両方が含まれるように構成します。
- D. 2つのオーケストレーションプランを作成します。1つはアクティベーションオーケストレーションアイテムを含み、もう1つは非アクティベーションアイテムを含みます。製品に基づいてオーケストレーションアイテムを設定します。

Answer: C ([メッセージを残す](#))

アクティベーションと非アクティベーションのオーケストレーション項目 (C)に対して相互排他的な条件を持つ単一のオーケストレーションプランを作成することで、不要な設定を最小限に抑えることができます。この合理化されたアプローチにより、単一のオーケストレーションフレームワーク内でサービスのアクティベーションと非アクティベーションを効率的に管理できます。参考文献：

Salesforce Industries Order Managementにおけるオーケストレーションプランの設計に関するドキュメント。

最新問題: 42

Universal Containers (UC) は、通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。UC は、B2B 顧客と顧客固有の価格設定について交渉し、その価格はその後、顧客による価格設定注文に使用されます。この要件を満たすために、コンサルタントはどのような 2 つのアクションを実行する必要がありますか？

- A. 新しいプロモーションを作成し、顧客固有の価格設定に対して価格オーバーライドを設定し、それをフレーム契約プロモーションとしてマークします。
- B. 契約書を作成し、顧客固有の価格設定に関する契約明細項目を追加し、それをフレーム契約書としてマークします。
- C. 新規オフリングを作成し、顧客固有の価格設定のために価格表エントリを設定し、それをフレーム契約オフリングとしてマークします。
- D. 見積書を作成し、顧客固有の価格設定のために顧客契約に基づく割引を追加し、見積書から契約書を作成します。

Answer: ([解答を表示する](#))

B2B環境で顧客固有の価格設定に対応するには、価格オーバーライド付きの新しいプロモーション A) を作成し、交渉済みの価格を反映した契約明細項目を含むフレーム契約 B) を確立することが効果的な戦略です。これらのアクションにより、価格設定が交渉済みの条件を反映し、注文全体に一貫して適用されることが保証され、顧客固有の契約を管理するための構造化された拡張可能なアプローチが提供されます。参照 :プロモーション、価格オーバーライド、および契約管理に関するSalesforce CPQドキュメント。

最新問題: 43

ABCクラウドは、B2B市場向けに通信クラウドを利用する通信サービスプロバイダーです。ABCクラウドの顧客は、異なるサービス拠点に対して同じ製品セットを頻繁に契約しています。現在、ABCクラウドの営業担当者は、顧客が契約できるよう、各サービス拠点ごとに複数の同一の見積書を作成しています。ABCクラウドは、リード獲得から入金までのプロセスを短縮することで、販売サイクルを加速したいと考えています。コンサルタントは、ABCクラウドのリード獲得から入金までのプロセスを短縮するために、どのようなソリューションを提案できますか？

- A. LWC CPQ カートを使用して、すべてのアフィリエイトのすべての製品を同じカートに取り込むことで、視認性を向上させます。

業界注文管理の一括注文処理カスタム設定を有効にして、一括注文の分解とオーケストレーションをサポートできるようにします。

- B. マルチサイトCPQカート機能を使用して複数の見積もりを取得し、注文管理のための既成のサポート (OOTB) を活用します。

- C. LWC CPQ カートを使用して、すべてのアフィリエイトのすべての製品を同じカートに取り込むことで、視認性を向上させます。

既製の注文分割機能を利用して、個々の製品を注文管理に送信する

- D. マルチサイトCPQカート機能を使用して複数の見積もりを取得し、統合手順を使用して注文分割機能を設定します。

Answer: B (メッセージを残す)

マルチサイトCPQカート機能を利用して複数の見積もりを取得し、既製の注文管理 B) サポートを活用することで、営業担当者が異なるサービス拠点の見積もりを統合的に効率的に管理できるようになり、リードから現金化までの時間を短縮できるため、販売サイクルが加速されます。

参考資料 :Salesforce CPQのマルチサイト機能と注文管理統合に関するドキュメント。

最新問題: 44

汎用コンテナ販売業者は、バンドルBを販売する際に必ず製品Aも同梱したいと考えている。

ユーザーは希望すればこの製品をオプトアウトできますが、1バンドルにつき1個以上購入することはできません。コンサルタントはシステム上でこの製品をどのように設定すべきでしょうか？

- A. バンドルBが追加された場合、製品Aに対する推奨ルールを追加する。
- B. カーディナリティを最小値1、最大値1、デフォルト値1に設定します。
- C. カーディナリティの最小値を0、最大値を1、デフォルト値を1に設定します。
- D. バンドルBに商品Aを含める自動追加ルールを追加します。

Answer: C (メッセージを残す)

最新問題: 45

Acme Technologyは、20種類のダウンロード速度と10種類のアップロード速度を提供するインターネットサービスプロバイダーであり、サービス提供時には固有の請求コードを請求システムに送信する必要があります。

コンサルタントは、技術製品カタログと分解関係をモデル化するために、どのような2つの行動を推奨すべきでしょうか？

- A. 単一のCFS仕様を作成し、アップロード速度とダウンロード速度をマッピングします。自動タスクによって呼び出される統合手順を使用して、計算マトリックス市場から履行の詳細を取得します。
- B. 単一のCFS仕様を作成し、アップロード速度とダウンロード速度をマッピングします。カスタム自動タスクを使用して、計算マトリックスから履行の詳細を取得します。
- C. 請求モデルと1対1で対応する技術製品カタログを作成します。既製のツールを使用して製品を作成し、請求コードを生成します。無条件分解関係を使用して、適切な技術製品を選択します。
- D. 課金コード属性が定義されている複数のCFS仕様を作成します。属性ベースの分解関係を使用して、さまざまなアップロード/ダウンロード速度を課金コード属性にマッピングします。

Answer: A,D (メッセージを残す)

独自の課金コードを使用して個別のダウンロード速度とアップロード速度をモデル化するには、単一の CFS 仕様を作成し、統合手順を介して履行の詳細を取得し (A)、属性ベースの

分解を使用して複数の CFS 仕様内で速度を課金コードにマッピングします (D)。これにより、製品のモデリングと履行に対する拡張性と柔軟性のあるアプローチが提供されます。参照: Salesforce Industries 製品カタログおよび技術製品モデリングガイドライン。

最新問題: 46

ユニバーサル・コンテナーズ (UC) は、テレビサービスと VoIP 回線をセットにしたバンドルを顧客に販売しています。UC は、バンドル構成の一部としてモデムを技術製品のひとつとして含めることを義務付けています。また、顧客が将来的に VoIP 回線を追加注文する際には、最初のバンドル注文時に構成されたモデム技術製品を再利用することも UC の要件となっています。

- A. TV と VOIP からモデムへの 1:1 の分解関係を作成し、モデム技術製品の注文項目に範囲を設定します。
- B. TV からモデム、VOIP からモデムの間に 1 対 1 の分解関係を作成し、モデムが既に技術インベントリに存在するかどうかに基づいて条件付きで分解します。
- C. テレビとモデム間の M:1 分解関係を作成し、初期バンドル順序以降の分解関係を削除します。
- D. TV からモデム、VOIP からモデム間の M:1 分解関係を作成し、モデム技術製品を対象とした範囲を設定します。

Answer: D (メッセージを残す)

UC の要件である、同じモデムを複数の VOIP 回線に再利用するには、TV と VOIP をモデムに M:1 分解関係で接続し、モデムの技術製品 (D) のスコープをアカウントに設定するのが最も効果的な解決策です。これにより、モデムがアカウントレベルに関連付けられ、不要な重複なしに複数のサービス間で再利用できるようになります。参照: Salesforce Communications Cloud の製品カタログ管理と技術インベントリに関するドキュメント。

有効な **Salesforce-Communications-Cloud** 問題集は GoShiken.com が提供された合格しやすい Salesforce-Communications-Cloud 試験問題集！ GoShiken.com が最新の **Salesforce-Communications-Cloud** 試験問題集を提供しています。GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 試験問題は最新で、解答が正確でございます。最新の GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud 問題集をゲットする人はこちら：
<https://www.goshiken.com/Salesforce/Salesforce-Communications-Cloud-mondaishu.html> (8230%OFF 問題集溶と正解付きで 30%w 特別割引コード: **Freepdfdumps**)

最新問題: 47

United Telecom は膨大な製品カタログを保有しており、時間の経過とともにそのカタログに含まれる要素の数が増加してきました。同社は製品カタログの規模を縮小するために、

通信クラウドを製品として選択しました。コンサルタントは、これらの課題を解決し、安定した製品カタログを構築するために、どのような2つのステップを踏むべきでしょうか。

- A. 類似商品をまとめて梱包することで、容積を削減します。
- B. 重複商品や削除可能な旧型商品を特定し、商品カタログを合理化する。
- C. EPC機能を使用して、オブジェクトタイプと属性を活用してスケーラビリティをより適切に処理します。
- D. レガシーシステムの注文可能フラグを false に設定して、使用できないようにします。

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 48

インターネットサービスには、「アクセスタイプ」という商用属性があり、DSLとファイバーの2つの値があります。UCは、ルーターを技術製品としてモデル化し、「アクセスタイプ」の値に基づいてDSLルーターまたはファイバールーターのいずれかを提供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分解関係を推奨すべきでしょうか？

- A. 1:M
- B. 1:1
- C. M:1
- D. M:M

Answer: ([解答を表示する](#))

最新問題: 49

ユニバーサル・コミュニケーションズは、米国全土でデジタルケーブル事業をリードする企業です。同社はB2B用途向けに通信クラウドの利用を開始しました。新たな要件の一つとして、複数の要因に基づいて課金される一括課金（OTC）があります。これらの要因には、アカウント関連のものもあれば、製品関連のものもあります。

彼らは既に、製品とアカウントのさまざまな特性に基づいて変動するマトリックススペースの価格設定を定期課金に採用しています。コンサルタントは、既存のマトリックススペースの定期課金モデル内でOTCを導入するために、どのようなアプローチを取るべきでしょうか？

- A. 既存のマトリックス内に定期料金用の列を追加し、そのマトリックスを使用してOTCを計算します。
- B. OTCを価格付きの追加商品として作成し、postCartItemsを使用する別のボタンを使用してそれらの商品をカートに追加します。
- C. Apexクラスとフックコードを作成し、価格を計算して価格プラン内のステップとして追加します。
- D. OTC用の別のマトリックスを作成し、アカウントと製品のすべての属性を入力として、価格を出力として追加します。

Answer: ([解答を表示する](#))

複数のアカウントおよび製品関連要因に依存する一時料金 (OTC) については、OTC専用のマトリックスを作成するのが最も拡張性と柔軟性に優れたアプローチです。これにより、定期料金と一時料金を明確に区別することができ、価格設定モデルがOTC計算の複雑さと変動性に対応しつつ、定期料金計算と混同しないようにすることができます。このマトリックスでは、アカウントと製品の両方からの関連するすべての属性を入力として考慮し、OTCを出力とします。参照: Salesforce CPQの価格マトリックスと価格設定方法に関するドキュメント。

最新問題: 50

ABCテレコムは、複数の地域における複数のサービス見積もりと、1つの見積もりにつき1000項目まで対応可能な、高度なB2B接続製品を企業に提供しています。このシナリオをサポートするアプリケーションはどれですか？

- A. 加入者ライフサイクル管理
- B. 複数購読管理
- C. 広告販売管理
- D. 企業向け営業管理

Answer: D ([メッセージを残す](#))

最新問題: 51

Universal Containers (UC) は、コミュニケーションクラウドを導入しています。同社のデジタル変革におけるKPIの一つは、新製品および製品変更の市場投入までの時間を短縮することです。現状では、新製品の発売にはエンドツーエンドで3ヶ月かかっています。コミュニケーションクラウドにおける製品の市場投入までの時間を測定する上で役立つ2つのアクションはどれですか？

- A. EPC機能を活用して、製品関連の構成を追跡します。
- B. CRMアナリティクスのテンプレートから製品の市場投入までの時間を追跡するアプリを作成する
- C. EPCプロジェクトオブジェクトに関するSalesforceレポートを作成し、製品の市場投入までの時間を追跡します。
- D. 製品オブジェクトに関するSalesforceレポートを作成し、製品の市場投入までの時間を追跡する

Answer: A,C ([メッセージを残す](#))

Salesforce Communications Cloudで製品の市場投入までの時間を測定するには、EPC (エンタープライズ製品カタログ) 機能を活用して製品構成を追跡し A)、EPCプロジェクトオブジェクトに関するSalesforceレポートを作成する C) が効果的な方法です。これらの操作により、製品開発のタイムラインに関する洞察が得られ、プロセス改善の領域を特定するのに役立ちます。参考資料 :Salesforce EPCドキュメントおよびCRM Analyticsのベストプラクティス。

最新問題: 52

Fivercorpは、従来のオンプレミスシステムから通信クラウドへの業務移行を進めています。アカウント情報と製品情報は既に移行済みで、年末までに資産記録とMACD処理ルートをSalesforceに移行する予定です。この処理を成功させるために、Fivercorpはどのような2つの点を考慮すべきでしょうか？

- A. 大規模な資産は段階的な移行によって論理的に分割し、シームレスな運用を可能にするためにオンデマンド移行を検討する必要があります。
- B. MACD注文を正常に処理するには、Salesforceに商用資産と技術資産の両方が存在する必要があります。
- C. MACD 注文を正常に処理するには、Salesforce に商用資産が存在するだけで十分です。
- D. 顧客がMACD注文を行おうとしているときに必要なアセットのみを移行します。

Answer: A ([メッセージを残す](#))

Valid Salesforce-Communications-Cloud Dumps shared by GoShiken.com for Helping Passing Salesforce-Communications-Cloud Exam! GoShiken.com now offer the **newest Salesforce-Communications-Cloud exam dumps**, the GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud exam **questions have been updated** and **answers have been corrected** get the **newest** GoShiken.com Salesforce-Communications-Cloud dumps with Test Engine here: <https://www.goshiken.com/Salesforce/Salesforce-Communications-Cloud-mondaishu.html> (82 Q&As Dumps, **30%OFF** Special Discount: **Freepdfdumps**)