

# Salesforce.CRT-251-JPN.v2022-12-05.q24

試験コード： CRT-251-JPN  
試験名称： Salesforce Certified Sales Cloud Consultant (CRT-251日本語版)  
認証ベンダー： Salesforce  
無料問題の数： 24  
バージョン： v2022-12-05  
ページの閲覧量： 691  
問題集の閲覧量： 4403  
<https://www.jpnsiken.com/shiken/Salesforce.CRT-251-JPN.v2022-12-05.q24.html>

## 質問: 1

Universal Containers は、割り当てのある製品ファミリーごとの予測をダッシュボードに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る必要がありますか？

- A. 完了した商談、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. 予測クォータと予測項目を使用してカスタム レポート タイプを作成します。
- 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. 分析スナップショットを作成して、機会予測を取得します。

正解: ([正解を表示します](#))

## 質問: 2

Universal Containers は、取引の成立に重要な役割を果たす個人の同じチームとの頻繁なコラボレーションを必要とする製品を販売しています。主任営業担当者は、共同作業をしている各チーム メンバーの機会に対するアクセス レベルを決定します。

主任営業担当者とチーム メンバーのコラボレーションを促進するために、コンサルタントはどのソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. すべての外部チーム メンバーに適切なアクセス権を割り当てるために、主要な営業担当者ごとに共有ルールを定義します。
- B. チーム販売が有効になっているすべての主任営業担当者に対して、既定の商談チームを構成します。
- C. Chatter を有効にして、主任営業担当者が営業チームのスワーミングを通じてコラボレーションを促進できるようにします。
- D. 拡張されたチーム メンバー用の公開グループを作成し、営業担当者が商談を手動で共有できるようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

## 質問: 3

Universal Containers は PDF ドキュメントを使用して、営業チームが新製品について学習できるようにします。これらのドキュメントを保存するために、コンサルタントはどの機能を推奨する必要がありますか？

- A. Salesforce ファイル
- B. SharePoint のファイル連絡先
- C. ファイル同期
- D. 添付ファイル

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 4

Universal Containers は、交渉段階に移行する前に、製品ライン アイテムを関連付ける機会を必要とする販売プロセスを設定しました。

この要件を満たすためにコンサルタントが推奨する必要があるソリューションを 2 つ選択してください。2 つの答えを選択してください。

- A. Has Line Item フィールドと Stage フィールドが正しい条件かどうかをテストする検証ルールを構成します。
- B. 製品ラインの作成時に、すべての営業担当者が少なくとも 1 つの価格表にアクセスできるようにします。
- C. 商談レコード タイプを構成して、交渉段階を選択する前に製品品目の入力を強制します。
- D. ネゴシエーション ステージの選択時に、PriceBook および製品ライン アイテムに自動的にデフォルト設定されるワークフロー ルールを定義します。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 5

Universal Containers は、Salesforce の製品を使用し、プライベート セキュリティ モデルを備えています。製品管理の従業員は、すべての機会にアクセスできるわけではありませんが、発売後の新製品のパフォーマンスを追跡したいと考えています。製品管理の従業員が製品のパフォーマンスを追跡できるようにするために、コンサルタントは何を推奨する必要がありますか？

- A. 製品マネージャーを新製品の機会の所有者として設定するトリガーを作成します。
- B. 新しい製品を作成し、製品マネージャーを所有者として価格表に追加します。
- C. 基準ベースの共有ルールを作成して、製品管理チームを関連する機会に追加します。
- D. 製品管理チームを関連する商談の営業チームに追加するトリガーを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 6

Universal Containers の再販業者は、機会を管理するために、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。

レポートへの適切なレベルのアクセス権を再販業者に付与するには、Salesforce をどのように構成する必要がありますか？

- 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 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て、適切なリスト ビューとレポート フォルダを表示します。

**C.** 適切なリスト ビューとレポート フォルダを作成し、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 ユーザーのために、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 フォルダを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 7

Universal Containers の配送部門は、販売プロセスの一環として製品サンプルを送信する責任があります。機会が「サンプリング」段階に移行すると、Universal Containers は、機会の製品を一覧表示する配送部門に自動メールを送信する必要があります。ワークフロー電子メールを使用して、この要件を満たすにはどうすればよいですか？

**A.** Visualforce メール テンプレートを使用して商談商品を作成します。

**B.** HTML メール テンプレートを使用して商談を作成します。

**C.** HTML メール テンプレートを使用して商談商品を作成します。

**D.** Visualforce メール テンプレートを使用して商談を作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 8

UniversalContainers は、ソーシャル アカウントと連絡先を有効にしました。営業担当者が Salesforce 内の連絡先にアクセスすると、担当者は連絡先のソーシャル プロファイルから詳細情報を表示できません。

営業担当者がこの情報にアクセスできない原因は何ですか？

**A.** Universal Container の管理者が連絡先ページのレイアウトで設定したフィールドがありません。

**B.** Universal Containers は、そのユーザーのパブリック プロファイ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。

**C.** Facebook プロフィールへのリンクは、詳細情報にアクセスするための管理者パスワードで構成されていません。

**D.** 表示される情報は、営業担当者と連絡先との社会的つながりに基づいています。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 9

予測を管理するための Universal Containers の現在のソリューションは扱いにくいものです。セールス マネージャーはチームの予測を確認できず、予測を更新することもできません。その結果、マネージャーは営業担当者に電子メールまたは電話で最新の予測データを提供するように継続的に求めています。Universal Containersが予測の管理を改善するため

に、コンサルタントが推奨する2つのソリューションはどれですか？2つの答えを選択してください。

- A. 予測階層を作成し、マネージャーを予測マネージャー ロールに割り当てます。
- B. カスタマイズされた毎週の予測レポートとダッシュボードを構成して、営業管理者に電子メールで送信します。
- C. 営業担当者が予測を投稿して共有できる予測 Chatter グループを作成します。
- D. マネージャのプロファイルで予測権限のオーバーライドを有効にします。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 10

UniversalContainers は、新製品発表用の Web サイトを実装したいと考えています。サイトは一般に公開され、訪問者が情報を求めるリクエストを送信できるようにし、非技術的なマーケティング 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ソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. Lightning コンポーネント
- B. Salesforce モバイル サイト
- C. カスタマー コミュニティ
- D. ライトニング プラットフォーム

正解: C ([コメントを发表する](#))

#### 質問: 11

Universal Containers は、現在の売上予測の精度を向上させたいと考えています。また、販売段階の関連性と販売プロセスでの役割を改善したいと考えています。

これらの要件を満たすには、販売プロセスのさまざまな要素間の関係をどのように定義する必要がありますか？

- A. 販売確率値を予測カテゴリにマップします。販売段階に正確なパーセンテージを割り当てます。
- B. 予測確率を機会確率にマッピングします。適切な販売段階を割り当てます。
- C. 適切な販売段階を商談段階にマッピングします。正確な予測確率を割り当てます。
- D. 商談ステージを予測カテゴリにマップします。各ステージに正確な確率を割り当てます。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 12

Universal Containers は、顧客の課題を特定し、製品でそれら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。上記の販売方法はどれですか？

- A. 直接販売
- B. 対象口座販売
- C. 関係販売
- D. ソリューション販売

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 13

Universal Containers は、特定のグループの製品を販売するために、営業担当者が内部認定プロセスを通過することを要求しています。

営業担当者が販売資格を持っていない場合、これらの製品を商談に追加できないようにする 2 つのアクションはどれですか？

2つの答えを選択してください。

- A. 認定が必要とマークされた製品に検証ルールを使用して、機会に追加されないようにします。
- B. 認証が必要な製品には別の価格表を使用し、認証されたユーザーにのみ価格表を共有します。
- C. 認証が必要であるとマークされた製品に条件ベースの共有ルールを使用して、認証されたユーザーにのみ製品を共有します。
- D. オポチュニティ製品に検証ルールを使用して、認定されていない場合に必要な認定としてマークされた製品を追加できないようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 14

Universal Containers では、営業担当者が機会に対して最大 5% の割引を交渉することができます。

5% を超える割引は、承認のために地域のセールスマネージャー (RSM) に送信する必要があります。15% を超える割引も、承認のために地域副社長 (RVP) に送信する必要があります。

これらの要件を満たすアプローチはどれですか？

- A. RSM と RVP を承認者とする 2 段階の承認プロセスを作成します。
- B. RSM の承認プロセスと RVP のワークフロールールを構成します。
- C. RSM と RVP に通知するワークフロー承認タスクと電子メールを構成します。
- D. RSM 用と RVP 用の 2 つの承認プロセスを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 15

Universal Containers は、グローバルユーザーベースへの新しい Sales Cloud 実装の開始に向けて準備を進めています。

以前の販売自動化アプリケーションでは、同社は新しいソリューションの採用に時間がかかりました。採用を確実にするために考慮すべき Sales Cloud 展開の 3 つの要素はどれですか？ 3つの答えを選択してください。

- A. メンテナンスリリーススケジュール
- B. 営業担当ノルマ目標
- C. 管理通信

D. 提供されるトレーニングの種類

E. 現地語研修

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 16

Universal Containers には、15,000 を超えるアカウントと 60,000 を超える連絡先の顧客ベースがあります。マーケティング マネージャーは、次の新製品の発売に顧客データを使用したいと考えていますが、連絡先が別の会社に移動した可能性があることを懸念しています。

顧客データが正確であることを確認するために、コンサルタントは何を推奨する必要がありますか？

- A. データ クレンジング ツールと Salesforce のステイ イン タッチ機能を使用して連絡先にメールを送信します。
- B. アカウントのワークフロー ルールを作成し、所有者に連絡して連絡先データを確認します。
- C. 連絡先に大量の電子メールを送信し、電子メールのバウンスをキャプチャするワークフロー ルールを作成します。
- D. データ エンリッチメント ツールを使用して、アカウントと連絡先のデータが最新であることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**CRT-251-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**CRT-251-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**CRT-251-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com CRT-251-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**CRT-251-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/CRT-251-JPN-mondaishu> **192**問、**30%**ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 17

Universal Containers は、トレード ショーを通じて毎年セールス リードを獲得しています。マーケティング チームがシステムに既に存在するリードをインポートすると、重複するリードが生成されることがあります。システム内でリードが重複しないようにするために、コンサルタントは何を推奨する必要がありますか？

- A. データ インポート ウィザードを使用してリードをアップロードし、適切なフィールドを選択して重複を既存のレコードと照合します。
- B. リードを Data.com にアップロードして重複を削除し、それらを自動的にインポートするオプションを選択します。

C. リードをアップロードし、各リードの [重複を検索] ボタンをクリックして、潜在的な重複リードレコードを特定します。

D. データローダを使用してリードをアップロードし、[重複を検索] 設定を有効にしてレコードの重複を防ぎます。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 18

Universal Containers は、それぞれ異なる販売方法を使用する 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取得します。

2 つの製品ラインの販売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すか？

A. 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ます。それらを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。

B. 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ます。製品ラインごとに 2 つの異なるオポチュニティレコードタイプに割り当てます。

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て、正しいページレイアウトをレコードタイプに割り当てます。

D. 1 つのページレイアウト、2 つの販売プロセス、および検証ルールを作成して、関連する商談情報を取得します。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 19

Universal Containers のマーケティング部門は、従来のキャンペーンおよびメール管理システムから Salesforce に移行しており、コミュニケーション資料も確実に移行できるようにしたいと考えています。コンサルタントは、マーケティング部門の電子メールテンプレートを移行するために何を推奨する必要がありますか？

A. Email-to-Close を有効にして、インポートウィザードを使用します。

B. メールテンプレートの変更セットを作成するか、Lightning Platform を使用します。

C. Salesforce でメールと差し込み印刷のテンプレートを手動で再作成します。

D. メールテンプレートを Salesforce に送信する前に、Email to Salesforce を有効にします。

正解: ([正解を表示します](#))

#### 質問: 20

クライアントの利害関係者の目標を確実に達成するために、プロジェクト計画段階でコンサルタントが実行できるアクションはどれですか？ (2つ選んでください。)

A. プロジェクトの重要業績評価指標が利益を上げていることを確認します。

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. 利害関係者委員会と会議スケジュールを確立します。

D. すべての利害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。

正解: **B,C** ([コメントを发表する](#))

**質問: 21**

Universal Containers は、個々の製品が販売された時期に基づいて収益を測定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. 商談金額による予測
- B. 予定日別予測
- C. 受注額による予測
- D. 製品日付による予測

正解: ([正解を表示します](#))

**質問: 22**

Universal Containers には、新しい顧客を開拓するたびに、営業担当者が新しいリードを入力します。新しいリードを評価した後、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。

データの品質と正確性を強化するためにコンサルタントが推奨する必要がある 3 つのアクションはどれですか？ (3つ選んでください。)

- A. リード変換権限を有効にします。
- B. データ品質チェックを実行する Apex トリガを作成します。
- C. リードで検証ルールを有効にします。
- D. カスタム リード フィールドを対応するカスタム商談フィールドにマッピングします。
- E. オポチュニティで検証ルールを有効にします。

正解: ([正解を表示します](#))

**質問: 23**

Universal Containers にはアカウントのパブリック共有モデルがあり、親アカウントフィールドを使用して複数レベルのアカウント階層を作成します。親取引先を表示するとき、会社は階層内のすべての取引先の進行中の商談の合計値を表示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ソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. Apex を使用して、子取引先からの進行中の商談の合計値で親取引先のカスタム項目を更新します。
- B. 階層内のすべてのアカウントの進行中の営業案件の合計値を示すレポートを開くリンクをアカウントに作成します。
- C. 親取引先のカスタム フィールドを子取引先の進行中の商談の合計値で更新するワークフロー ルールを定義します。

D. 親アカウントにロールアップ サマリー フィールドを作成し、子アカウントからの進行中の商談の合計値を表示します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 24

Universal Containers は最近、新しい Sales Cloud ソリューションの実装を完了しました。利害関係者委員会は、販売ユーザーの採用は、毎日のログイン数によって最もよく測定されると考えています。営業ユーザーの導入を検討する必要がある 2 つの指標はどれですか? 2 つの答えを選択してください。

- A. 大量メール キャンペーンの全体的な効果
- B. 時間の経過とともに無視された機会の数 (役割別)
- C. 新システムに入力された記録の完全性
- D. 分析のために Excel にエクスポートされたレポートの数

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**CRT-251-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**CRT-251-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**CRT-251-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com CRT-251-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**CRT-251-JPN**問題集のテストエンジンを手に入れます。最新版のアクセス、<https://www.jpntest.com/shiken/CRT-251-JPN-mondaishu> **192**問、**30%**ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」