

Salesforce.CRT-251-JPN.v2022-12-12.q68

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 : 68
バージョン : v2022-12-12
ページの閲覧量 : 807
問題集の閲覧量 : 20610
<https://www.jpnshiken.com/shiken/Salesforce.CRT-251-JPN.v2022-12-12.q68.html>

質問: 1

Cloud Kicks (CK) が会社を買収しました。技術担当副社長は、すべての販売データを CK の Salesforce インスタンスに移行したいと考えています。

コンサルタントは、オブジェクトに対してどのデータ移行シーケンスを推奨する必要がありますか？

- A. 取引先、連絡先、商談、製品、製品ラインアイテム、ケース、リード、キャンペーン
- B. 連絡先、商談、製品、製品ライン アイテム、ケース、リード、キャンペーン

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 2

Cloud Kicks での機会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、所有する商談と、所有する取引先に関連付けられている商談の 2 つのカテゴリの商談のみにアクセスできる必要があります。

要件を満たすために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つの答えを選択してください

- A. 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。
- B. ロールに機会アクセスを設定して、アカウントに関連付けられたすべての機会を表示します。
- C. 商談の組織全体のデフォルトを非公開に設定します。
- D. オポチュニティの組織全体の既定値を公開読み取り専用を設定します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 3

Cloud Kicks は、Sales Cloud Einstein の実装を決定しました。Sales Cloud Einstein を設定した後、コンサルタントは一部の機能が有効になっていないことに気付きました。

コンサルタントが問題をトラブルシューティングするために実行できる 2 つの手順はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. Sales Cloud Einstein 権限セットの割り当てを確認します。
- B. 統合ユーザー プロファイルの詳細を確認する
- C. 接続済みアプリの詳細を検証します。
- D. Einstein リード スコアリング アプリケーションを再設定します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 4

Universal Containers は、200 万のアカウント レコードと 1,000 万の連絡先レコードを既存のレガシー CRM アプリケーションからセールス クラウドに移行することを計画しています。

コンサルタントはどのソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. データ インポート ウィザード
- B. バッチ Apex
- C. データローダ
- D. サードパーティ ツール

正解: D ([コメントを发表する](#))

質問: 5

Cloud Kicks は、いくつかの連絡先を多くのアカウントに関連付ける必要があります。この要件を満たすために、コンサルタントはどのソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. 取引先の連絡先ロール関連リストを使用します。
- B. 連絡先にカスタム アカウント ルックアップ フィールドを追加します。
- C. 他のアカウントのパートナー関連リストに連絡先を追加します。
- D. 複数アカウントへの連絡機能を使用します。

正解: D ([コメントを发表する](#))

質問: 6

Cloud Kicks は、新しい機能についてユーザーをトレーニングする担当者とトレーニングの提供方法を明確に記載した作業明細書 (SOW) を要求しました。

要件を満たすために、コンサルタントが Cloud Kicks とさらに話し合う必要がある SOW の 2 つのセ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. スコープ
- B. アプローチ
- C. 利用規約
- D. 背景

正解: A,B ([コメントを发表する](#))

質問: 7

Cloud Kicks の営業担当副社長は、営業チームが Salesforce モバイルアプリを使用してタスクを完了することを望んでいます。営業チームは、見込み客、連絡先、商談を簡単に作成および編集する必要があります。

営業チームが使用するためにコンサルタントが推奨すべき機能はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. クイック アクション
- B. Lightning モバイルコンポーネント
- C. Einstein 活動キャプチャ
- D. モバイル スマート アクション

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 8

Cloud Kicks マーケティング チームは、2 キャンペーンの結果として作成された商談を Lightning で表示してレポート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選択肢はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. データローダを使用して商談とキャンペーンの影響力をエクスポートし、結果をマージします。
- B. セットアップでカスタマイズ可能なキャンペーンの影響力を有効にします。
- C. Opportunity と Campaign の間の結合レポートを作成して、影響を示します。
- D. [キャンペーンの影響力] 関連リストを商談ページ レイアウトに追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 9

Cloud Kicks は、スーパーバイザーが通話記録に基づいてコンサルタントを指導することを好みます。

コンサルタントはどの Salesforce 製品を推奨する必要がありますか？

- A. Salesforce High Velocity Sales
- B. Salesforce Service Cloud
- C. Salesforce Sales Cloud
- D. Salesforce native CTI Connector

正解: A ([コメントを發表する](#))

質問: 10

顧客は、1 日の制限を超える、一晩で作成されたリードの大幅な増加に気付きました。調べてみると、リードはボットによって作成されたようです。顧客は、フォーム上のスパムを制限するための保護手段を講じずに、標準の Web-to-Lead を使用しています。

コンサルタントは、フォームを再発行する前の防御の最前線として何を推奨する必要がありますか？

- A. Web-to-Lead 設定で reCAPTCHA 検証が必要を選択します。

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

質問: 11

Cloud Kicks (CK) の営業担当者は、取引先の割引フィールドで商談金額を確認する必要があります。CK の営業担当者はさまざまな地域に配置されており、さまざまな通貨を使用しています。コンサルタントは、商談にカスタム数式フィールドを作成します。

商談レコードと取引先レコードの通貨が異なる場合、カスタム数式はその値にどの通貨を使用しますか？

- A. 商談通貨**
- B. 企業通貨**
- C. 口座通貨**
- D. ユーザー通貨**

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

質問: 12

コンサルタントは、共同予測を実装するために Cloud Kicks を使用して新しいプロジェクトを開始しています。

コンサルタントは、アジャイル手法を使用して要件を収集するために何を使用する必要がありますか？

- A. 線形プロセス**
- B. 予測階層**
- C. ユーザーストーリー**
- D. Quip スプレッドシート**

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

質問: 13

Cloud Kicks Cloud の営業チームには、約 100 人のメンバーがいます。営業部長は、新しく作成されたレポートを営業チームと共有するように要求しました。

コンサルタントはこれらのレポートをどのように効率的に共有する必要がありますか？

- A. レポート フォルダーを作成し、プライベート グループにメンバーを追加して、レポート フォルダーを共有します。**
- B. レポート フォルダーを作成し、特定のプロファイルにメンバーを追加して、レポート フォルダーを共有します。**
- C. レポート フォルダーを作成し、特定のロールにメンバーを追加して、レポート フォルダーを共有します。**
- D. レポート フォルダーを作成し、特定のキューにメンバーを追加して、レポート フォルダーを共有します。**

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 14

Universal Containers の管理者は製品を廃止しようとしています、製品が商談に関連付けられているため、エラーが発生しています。

問題を最も効率的に解決するために、コンサルタントは何を推奨すべきか？

- A. 価格表から商品を自動的に削除するフローを作成します。
- B. 関連する製品をすべての商談と見積もりから削除します。
- C. 製品レコードを編集し、アクティブ フィールドのチェックを外します。
- D. 商品または価格表、および関連する各価格表エントリをアーカイブします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 15

Cloud Kicks の営業チームは、商談を表示、作成、または更新するために Salesforce モバイル アプリ機能を利用する必要がありますが、Android および iOS モバイル デバイスでインターネットを利用できません。

この問題を回避するために、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つの答えを選択してください

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

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 16

Universal Containers は、会社の売上収益目標の達成に基づいて、販売チームに報酬を与えます。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要件を満たす必要がありますか？

- A. カスタム数式を使用して商談レポートを作成し、達成を示します。
- B. 販売ノルマを設定し、予測でノルマ達成を比較します。
- 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を計算してストーンします。
- D. 自動化を構築して、ユーザー オブジェクトからの収益達成を集計およびレポートします。

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

コンサルタントは Einstein 売上予測を設定して、営業チームが予測期間の終わりまでにどれだけ売れるかを予測できるようにしています。

予測が確実に表示されるようにするために、コンサルタントが留意すべき 2 つの考慮事項はどれですか。

2つの答えを選択してください

- A. 予測は、標準の完了日と金額フィールドのみに基づいています。
- B. 予測は、少なくとも 12 か月の商談データが存在する場合にのみ表示されます。

正解: A,B ([コメントを发表する](#))

質問: 18

Cloud Kicks (CK) の幹部は、ビジネスの高レベルのプロセスを示す図を作成するよう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プロセス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. 強み、弱み、機会、脅威 (SWOT) 図
- B. サプライヤー、インポート、プロセス、アウトプット、顧客 (SIPOC) ダイアグラム
- C. 機能モデル
- D. バリュー ストリーム マップ

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 19

Cloud Kicks (CK) の販売チームは、ディストリビューターと小売業者という 2 種類のリードと連携しています。CK の経営陣は、リードを機会に変換する前に、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る必要がある 3 つのアクションはどれですか？

3つの答えを選択してください

- A. 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。
- B. 新しいプロファイルを作成し、リードレコードタイプを 1 つだけ割り当てます。
- C. 各リードタイプに固有のステータスピックリスト値を作成します。
- D. 小売業者と流通業者のリードプロセスを作成します。
- E. ディストリビューターと小売業者のリードレコードタイプを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 20

Universal Containers は、顧客が製品が販売された月から始まる毎月の分割払いで、1 年から 3 年にわたる大量注文の支払いを可能にす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る必要がありますか？

- 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. 割賦販売用の新しい価格表で、既定の数量を 12、24、および 36 に設定します。
- C. プロセス ビルダーを作成して、各分割払いの注文を作成します。
- D. 分割払いの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。

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

質問: 21

Universal Containers は最近、Sales Cloud を実装しました。利害関係者は、顧客とのやり取りをログに記録することが、成功した販売の難聴者の数にどのように影響するかについての洞察を求めています。

要件を満たすために、コンサルタントはどのレポートを作成する必要がありますか？

- A. 取引先別の成約商談
- B. 活動を伴う商談成立
- C. クローズされた商談と推奨事項
- D. 営業チームが商談を成立させた

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

質問: 22

Cloud Kicks は現在、単一の Salesforce インスタンス内で 3 つのビジネス ラインをサポートしています。

ランニング、アスレジャー、セレブの共同ブランド。Atheisure の VP は多額の予算を管理しており、多くの場合、ビジネス ストーリーの優先順位を変更し、他のグループよりも先にリリースする「シャドー プロジェクト」を行うことができます。

このトピックは頻繁に取り上げられ、多くの場合、毎月のプロジェクト管理会議の詳細が示されます。これにより、他の重要なトピックをカバーする時間が制限されます。

これらの問題に対処するために、コンサルタントが推奨する戦略はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. 開発の方向性と優先順位を確認するために、ビジネスとテクノロジーのリソースを含めて、週に 1 度のオールハンズ コールを作成します。
- B. 開発チームを 3 つのユニット/トラックに分割して、各事業部門を独立してサポートします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 23

Northern Trail Outfitters は、中間市場の販売チームに Sales Cloud の実装を完了しました。販売管理者は、データの傾向と採用を追跡したいと考えています。

コア Sales Cloud レコード データを測定するために、コンサルタントは何を推奨する必要がありますか？

- A. システム概要ページ
- B. Adoption Dashboards Pack
- C. ユーザーログインレポート
- D. Salesforce オプティマイザー

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 24

Cloud Kicks は、その事業をヨーロッパに拡大しています。この会社は、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、取引先レコードに進行中の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、要件を満たすために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. 商談でカスタム集計項目を使用します。
- B. AppExchange からサードパーティ アプリをインストールします。
- C. 商談からアカウントへのロールアップ サマリー フィールドを使用します。
- D. 取引先にクロスオブジェクト数式フィールドを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 25

この時点までに、2 つの営業が別々の取引先と商談を持っていました。営業担当 A は、1 つの取引先のいくつかの商談に営業担当 B を含めたいと考えています。

このアカウントでアカウントチームが有効化され、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. アカウントを表示し、アクティビティを非公開にします。
- B. アカウントのすべての商談を編集します。
- C. アカウントの商談の 1 つを表示します。
- D. アカウントのケースに対する読み取りアクセスを許可します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 26

Cloud Kicks は国際市場に拡大しています。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取るべき 2 つの手順はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. 製品を有効化

B. 商品を価格表に追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 27

Cloud Kicks は、分割率が収益額の 100% 未満である個々のチーム メンバーの分割率を担当者が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る必要がありますか？

A. 商談収益分割

B. 機会パーセント フィールド

C. 商談通貨フィールド

D. 商談オーバーレイ分割

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

質問: 28

Cloud Kicks の営業担当者は、見込み客とのミーティングの調整に多くの時間を費やしています。

会議をより効率的にスケジュールするためにコンサルタントが推奨するソリューションはどれですか？

A. Salesforce Inbox の空き状況の挿入機能を利用します。

B. 営業担当者の Salesforce カレンダーをクライアントと共有します。

C. クライアントがアクセスして会議をスケジュールできるサイトを作成します。

D. クライアントに Outlook カレンダーを共有するよう依頼します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 29

営業担当者は、Cloud Kicks で新しい機会に取り組んでいるときに、過去の契約の価格を確認したいと考えています。契約は、アカウント ページから作成されます。営業担当者は、商談レコードでアカウント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. オブジェクト固有のアクションを作成して、営業で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します。

B. 関連リスト - 単一コンポーネントを使用して、Opportunity Lightning ページに取引先の契約を表示します。

C. アカウントの依存関係フィルターを使用して、カスタム商談ルックアップ フィールドを契約に構築し、編集可能にします。

D. 販売レコード タイプで使用する商談ページ レイアウトのそれぞれに、契約関連リストを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 30

Universal Containers の営業チームは、アカウントの関係を営業担当者に簡単に示し、これらの関係について報告したいと考えています。

コンサルタントが考慮すべき考慮事項を 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. 個人取引先は、取引先階層の親または子のいずれかになります。
- B. アカウントは、特定の基準に基づいてさまざまな部門に編成できます。
- C. 取引先リレーションは、個人取引先レコードから表示されます。
- D. Account Hierarchy には、ユーザーが閲覧権限を持っている金額のみが表示されます。

正解: B,D ([コメントを发表する](#))

質問: 31

有効化の制限により注文データの整合性を保護する 2 つのユース ケースはどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. 有効な注文に新しい商品を追加できます。
- B. 注文は、製品が含まれている場合にのみアクティブ化できます。
- C. 有効な削減注文から商品を削除できます。
- D. 1 つの注文に対して複数の削減注文を作成できます。

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: 32

Good Kicks は、Sales Cloud を実装することで質の高いリードを生み出すことを目標としています。

この目標の成功を判断するために、コンサルタントはどの指標を分析する必要がありますか？

- A. リードから見積もりへのコンバージョン率
- B. 営業担当者が作成したリードの総数
- C. 見込み顧客のコンバージョン率
- D. ソース別のリードの総数

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 33

Cloud Kicks の営業部門は急速に成長しています。新しい営業幹部は、ビジネス関係を促進するために、意思決定者で影響力のある既存の連絡先とのやり取りを優先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. 連絡先ルックアップ Meld を商談に追加します。
- B. Opportunity と Contact の間にジャンクション オブジェクトを使用します。
- C. 商談オブジェクトに複数選択リスト項目を追加します。
- D. Opportunity オブジェクトで Contact ロールを使用します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 34

Cloud Kicks では、セールス ステージはセールス方法論間で共有されます。独自の販売方法を持つ 3 つの製品ラインがあります。3 つの製品ライン間でいくつかの販売段階が重複しています。

コンサルタントが行うべき推奨事項を 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. 3 セットの機会ステージ
- B. チャンスステージ1セット
- C. 3 つのレコード タイプ
- D. 1 つのレコード タイプ

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 35

Cloud Kicks は、Shoe of the Month クラブのキャンペーンを実施しています。営業管理者は、キャンペーンの影響力機能を商談で使用して、成功の割合を影響力のあるキャンペーンに帰したいと考えています。

標準アトリビューション モデルとカスタム アトリビューション モデルで収益分配を可能にする機能はどれですか？

- A. 共有ルールを使用して、キャンペーン メンバーにアクセス権を付与します。
- B. キャンペーンの影響力を追跡する数式項目を作成します。
- C. キャンペーンのレポート スナップショットを作成します。
- D. レポートには、カスタマイズ可能なキャンペーン インフルエンスを使用します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 36

Good Kicks の営業担当副社長は、特定の段階で最終的に成約した商談の割合を知りたいがっています。

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 つの手順はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. 自動化を使用してカスタム フィールドを更新します。
- B. 積み上げ集計式を作成します。
- C. レポートとダッシュボードを作成します。
- D. フィールド追跡を有効にします。

正解: B,C ([コメントを发表する](#))

質問: 37

Cloud Kicks 営業チームは、法人顧客と個人顧客の両方のリードを作成できません。Salesforce 組織で個人取引先が有効になっている。
リードを個人取引先に変換するには、どのアクションを実行する必要がありますか？

- A. Company フィールドに Person.
- B. 個別のリード レコード タイプを作成します。
- C. 会社フィールドを空白のままにします。
- D. 複数のアカウントへの連絡先を有効にします。

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 38

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 サービスの売上から毎月の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のある機会製品
- B. 各月の値の数式項目を持つ商談商品
- C. 毎月成立した商談を示す商談ダッシュボード
- D. 毎月販売された製品を示す商談ダッシュボード

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 39

コンサルタントは、Cloud Kicks での Sales Cloud 実装のビルド フェーズと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. 事後分析を完了します。
- 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. 最新の Salesforce リリースにアップグレードします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 40

Cloud Kicks (CK) は、8,000 のリードを含むデータ ファイルをレガシー システムから Salesforce に移行したいと考えています。リード所有者の多くが退職したため、CK は、ア

クティブな割り当てルールを使用して、これらのレコードの [リード所有者] フィールドにデータを入力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る必要がある 2 つのツールはどれですか？

2つの答えを選択してください

A. データローダ

B. データ インポート ウィザード

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 41

マーケティング チームは見込み客を管理するために別のプラットフォームを使用しており、適格な見込み客を営業チームに引き渡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必要がありますか？

A. Salesforce でリードを作成するマーケティング プラットフォームとの統合を推奨します。

B. マーケティング チーム用の Salesforce ユーザーを作成して、リードを直接 Salesforce に入力できるようにします。

C. 見込み客情報を含むタスクを生成する Salesforce へのマーケティング プラットフォームとの統合を推奨します。

D. Salesforce リードのレポートを作成し、定期的にマーケティング データと比較します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 42

Cloud Kicks のデプロイ フェーズでは、ユーザーは新しいシステムを使用するのが難しいと感じています。これが採用です。

コンサルタントは、今後この問題をどのように回避する必要がありますか？

A. 検証段階でベータ レビューを実施します。

B. 計画段階でテスト スクリプトを作成します。

C. ビルド フェーズでソリューションを設計します。

D. 分析段階で賛同を得ます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 43

Cloud Kicks (CK) は、製品の価格変更が頻繁に行われるため、外部プラットフォームで製品と価格表を維持しています。CK は B2B ライセンスを持っています。営業マネージャーは、営業担当者と地域ごとにパイプラインを監視し、目標に対するチームの収益を報告し、Salesforce で注文状況を確認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取るべき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. 商談チームと商談分割の実装

B. 商談を使用して予測を有効にする

- C. 注文のオプションの価格表を有効にします。
 - D. 外部プラットフォームから商品と価格表をインポートします。
- 正解: **A,C** ([コメントを发表する](#))

質問: 44

Cloud Kicks は、セールス オペレーション チームが Salesforce 内で顧客のクレジット カード支払いを処理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、コンサルタントはどのアプローチを推奨する必要がありますか？

- A. AppExchange からアプリケーションを利用します。

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

質問: 45

Cloud Kicks (CK) は、共有ルールを実装したいと考えています。コンサルタントが CK に説明すべき考慮事項を 3 つ選択してください。

3つの答えを選択してください

- A. 共有ルールは、ソース データ セットの定義を満たす新しいレコードにのみ適用されます。
- B. CK は、共有ルールを使用して、組織全体の既定のレベルを超えてアクセスを拡張できます。
- C. 共有ルールを作成するには、組織の共有設定を読み取り専用または非公開にする必要があります。
- D. 複数の共有ルールが割り当てられている場合、ユーザーには最も制限の少ないアクセスが割り当てられます。
- E. 共有ルールが削除された場合、そのルールによって作成された共有アクセスは手動で削除する必要があります。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 46

Cloud Kicks は、キャンペーンが過去 30 日間に生成した成約商談の数を知りたいと考えています。標準機能を使用してこの要件を満たすために、コンサルタントが実行する必要がある 2 つの手順はどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. 自動関連付け設定に基準を追加して、一致を過去 30 日間に制限します。
- B. キャンペーンに商談を追加し、30 日後にロックするルールを定義します。
- C. カスタマイズ可能なキャンペーンの影響力を有効にするように管理者に依頼してください。
- D. プライマリ キャンペーン ソースの子キャンペーンを自動的に追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**CRT-251-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**CRT-251-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**CRT-251-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.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: 47

Cloud Kicks (CK) は、Salesforce の実装のために Advanced Currency Management を実装する予定です。CK には、取引先と商談のロールアップ 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 は何を考慮する必要がありますか？

- A. オポチュニティ ロールアップ サマリー フィールドは、オポチュニティ ライン アイテム オブジェクトから更新されます。
- B. 日付付き為替レートは、商談予測または他の種類のレポートの通貨フィールドで使用されます。
- C. アカун 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す。
- D. アカウン トの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。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 48

Universal Containers は、営業担当者がカレンダーに保存されている会議やイベントを手動で作成する必要性を最小限に抑えたいと考えています。

コンサルタントが考慮すべき Einstein 活動キャプチャ (EAC) 機能を 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. EAC は、電子メール、イベント、および連絡先をサポートします。
- B. EAC は、カスタム オブジェクトのアクティビティ タイムラインにイベントを追加します。
- C. EAC イベントは、取引先担当者および見込み客と同期できません。
- D. EAC は、イベントと連絡先の双方向同期です。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 49

Cloud Kicks には、アカウントのプライベート共有モデルがあります。アカウント エグゼクティブは、特定のユーザーが自分のアカウントでマーケティング オポチュニティを認定できるようにする必要があります。特定の Opportunity に対して異なるユーザーが存在する

可能性があります。営業管理者は、どのユーザーが商談に割り当てられているかを報告する必要があります。

コンサルタントはアカウントエグゼクティブに何を勧めるべきですか？

A. 特定のユーザーを商談チーム メンバーとして追加し、読み取り/書き込みアクセスを許可するロールを付与します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 50

Cloud Kicks の各製品エンジニアは、3 つの特定の製品ラインをサポートしています。3つの製品ラインがあります。営業担当者は、会社のすべての製品ラインを販売しています。販売管理者は、適切な製品エンジニアが、読み取り専用権限を持つ製品ラインの新しいオポチュニティに自動的に割り当てられることを望んでいます。

要件を満たすために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つの答えを選択してください

A. 商談の既定の商談チームを有効にします。

B. 各製品ラインのデフォルト アカウント チームを有効にします。

C. 製品固有の役割を各製品エンジニアに手動で割り当てます。

D. 製品ラインごとに条件に基づいた商談共有ルールを作成します。

正解: **C** ([コメントを発表する](#))

質問: 51

Cloud Kicks (CK) は、製品の国際販売を開始したばかりです。経営陣は、Salesforce の商談と予測に、CK の見通しのそれぞれの通貨 (米ドル、ユーロ、英ポンド、日本円など) を反映させたいと考えています。

これが既存の CK 価格表に影響を与える 2 つの方法はどれですか？

2つの答えを選択してください

A. 各通貨には独自のカスタム価格表が必要です

B. 多国籍企業への機会は、複数の通貨を誘発する可能性があります。

C. 各ユーザーは自分の通貨を選択できます。

D. 標準価格表のすべての商品にすべての通貨価格を追加する必要があります。

正解: **A** ([コメントを発表する](#))

質問: 52

Northern Trails Outfitters (NTO) は、Salesforce 実装の次のフェーズを開始する準備ができています。コンサルタントは、Universal Process Notation (UPN) を使用して、NTO がガイドとして使用するビジネス プロセス マップを文書化することを推奨しています。

NTO がそのプロセスを計画する際に、チームが留意すべき UPN の 2 つの重要な原則はどれですか？

2つの答えを選択してください

A. 画面上のアクティビティ ボックスの数を 8 ～ 10 に制限します。

- B. 詳細レベルでサポート情報を添付します。
 - C. わかりやすくするために、さまざまな色、矢印、およびスイム レーンのシンボルを使用します。
 - D. バージョン管理と変更履歴をダイアグラム レベルで保持します。
- 正解: ([正解を表示します](#))

質問: 53

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、機会のあるもののアカウントに連絡先がないかを知りたがっています。

このレポートを作成するためにコンサルタントが推奨する機能はどれですか？

- A. 結合レポート
- B. カスタム レポート タイプ
- C. クロスフィルター
- D. カスタムフィルター

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 54

Cloud Kicks (CK) は、事前に定義された営業担当者のグループがアカウントで共同作業する販売モデルを使用します。各グループは、特定のアカウントにも責任があります。CK には、組織全体の既定のアクセス権がアカウントの Public Read/1 に設定されています。CK は、担当者がスコープの責任範囲外で取引先を編集した場合にデータ品質の問題が発生することを発見しました。CK は、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担当者だけに制限したいと考えています。

不適切な編集を排除しながら営業担当者が共同作業を継続できるようにするために、コンサルタントが推奨する必要がある 2 つのステップはどれですか？

2つの答えを選択してください

- A. アカウント共有ルールを作成して、すべてのアカウントに読み取り/書き込みアクセスを許可します。
- B. アカウントの組織全体のデフォルトを非公開に変更します。
- C. アカウントの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。
- D. アカウント チームを有効にして、所有者が読み取り/書き込みアクセスを許可できるようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 55

Cloud Kicks は Sales Cloud をグローバルに展開したばかりで、すべてのユーザーが Salesforce を使用していることを確認したいと考えています。コンサルタントは、すべての地域が Salesforce を使用しているかどうかをどのように判断する必要がありますか？

- A. AppExchange から Salesforce Adoption Dashboards をインストールし、地域チャートを使用します。

- B. ユーザーでフィルタリングして、地域ごとに商談レポートを作成します。
- C. 各地域のセールスマネージャーに、標準のユーザー導入レポートを実行するよう依頼します。
- D. すべてのユーザーを地域に割り当て、ユーザーのログイン履歴を使用してレポートを作成し、地域でフィルター処理します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 56

Cloud Kicks では、特定の製品グループをオポチュニティに追加する前に、myTrailhead の内部認定プロセスを通じて営業担当者を 90 人にする必要があります。
営業担当が myTrailhead バッジを完了したことを検証するために使用する必要がある 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. myTrailhead バッジが必要であるとマークされた製品で検証ルールを使用して、それらの製品が商談に追加されないようにします。
- B. 商談商品の入力規則を使用して、営業担当がまだバッジを完了していない場合に、myTrailhead バッジが必要であるとマークされた商品を営業担当が追加できないようにします。
- C. myTrailhead バッジが必要であるとマークされた製品に対して Process Builder プロセスを使用して、バッジを完了した営業担当者と製品を自動的に共有します。
- D. myTrailhead バッジを必要とする製品には別の 1 回限りの本を使用し、バッジを完了した営業担当者とのみ 1 回限りの本を共有します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 57

Good Kicks では、複数の営業担当者が協力して商談を成立させています。経営陣は、正確なノルマ レポートを維持するために、それぞれの商談でどれだけのセールス ナップが得られるかを知る必要があります。

要件を満たすために、コンサルタントはどのソリューションを推奨する必要がありますか？

- A. 商談オブジェクトの組織全体の共有のデフォルトを非公開に設定します。
- B. 営業担当者が信用率を入力できるように、商談オブジェクトにカスタム項目を作成します。
- C. 商談チームの販売を有効にし、商談チーム メンバー別にグループ化されたレポートを作成します。
- D. 商談スパッツを有効にし、商談分割関連リストを商談ページレイアウトに追加します。

正解: D ([コメントを发表する](#))

質問: 58

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

コンサルタントは、データの整合性を確保するために何を推奨する必要がありますか？

A. 管理者プロフィールを除くすべてのプロフィールのフィールド セキュリティ設定で読み取り専用のアカウント オブジェクトに外部 ID フィールドを設定します。

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 59

セールス オペレーション マネージャーは、チームの正確な数よりも多くの活動を報告している レポートを表示すると、マネージャーは、自分のチームの商談と取引先に関連する活動のみを表示します。ただし、キャンペーンに関連するアクティビティ レコードは、どの営業チームがクレジットを取得するかに関係なく、すべてのレポートに表示されます。エンタープライズ テリトリーマネジメントと役割階層が使用されます。

すべてのチームのキャンペーン活動がセールス オペレーション マネージャーに表示されるレポートに表示されるのはなぜですか？

A. セールス オペレーション マネージャーには、プロフィール内のキャンペーン オブジェクトへの読み取りアクセス権が付与されます。

B. キャンペーンの組織全体の既定値は、パブリック読み取り専用で設定されています。

C. アカウントの組織全体のデフォルトは非公開で設定されています。

D. Apex マネージド共有は、アカウントに関連するアクティビティの表示を制御するために使用されます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 60

Cloud Kicks でのディスカバリー セッション中に、トピックが強調表示されます。

コンサルタントはどのように進めるべきですか？

A. 別のディスカバリー セッションを実施します。

B. 新しいアイテムの変更指示を定義して送信します。

C. 新しいアイテムのタイムラインを修正します。

D. 保証対象なので作業を続行します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 61

Universal Containersは、前年比で大幅な成長を続けています。外部の営業担当者は、担当地域が密集しすぎて適切に対応できないと考えています。リーダーシップは、既存の販売地域を変更し、追加のスタッフを雇って、アカウントの割り当てをより管理しやすくすることを決定しました。一部の州は、1つの地域から2つ以上の小さな地域に変更されます。このような場合、アカウントを新しい地域に再割り当てする必要があります。

セールス オペレーションは、Sales Cloud に変更が反映される前に、テリトリーマネジメントの割り当てを確認し、その正確性を検証したいと考えています。

コンサルタントは、変更後にデータがどのように見えるかをセールス オペレーションにどのように示す必要がありますか？

- A. Planning State で更新された割り当てルールを実行し、担当地域の詳細ページでアカウントを表示します。
- B. Tableau を使用してアカウントの住所をジオコーディングし、テリトリー マップに表示します。
- C. AppExchange から Territory Management Reporting Pack をインストールします。
- D. データ ローダを使用してアカウントをエクスポートし、Google スプレッドシートで更新します。
- 正解: A ([コメントを発表する](#))

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: 62

Cloud Kicks では、セールス アソシエイトが Salesforce 内のすべての顧客とのやり取りを記録する必要があります。Cloud Kicks の営業マネージャーが販売戦略を監視および強化するために使用できる販売指標はどれですか？

- A. アクティビティ トラッキング
- B. 更新率
- C. 成約率
- D. 予測精度

正解: A ([コメントを発表する](#))

質問: 63

Cloud Kicks の販売生産性は低下している一方で、競合他社はより成功しています。コンサルタントは、Einstein 商談インサイトを提案しました。

これにより得られる 3 つの洞察はどれですか？

3つの答えを選択してください

- A. 取引予測
- B. 商談代表スコア
- C. キー モーメント
- D. フォローアップ リマインダー
- E. 感情分析

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 64

Cloud Kicks (CK) は、フォーマル シューズとアスレチック シューズのくわを販売しています。CK は Products の Product Families を使用して、各製品を対応するラインに関連付けています。CK は現在、すべての製品を組み合わせた予想収益額を予測しています。

コンサルタントは、CK が予測をフットウェア ラインごとにどのように分割できるかを評価しています。

CK の予測を改善するために、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. フローを使用して、カスタムの公式通貨と運動通貨の合計を入力し、これらのフィールドで予測します。
- B. 製品ファミリーごとに個別の段階と販売プロセスを作成します。
- C. 製品ファミリー別にグループ化されたオポチュニティ製品で新しい予測タイプを構成します。
- D. 製品ファミリー別にグループ化されたオポチュニティで新しい予測タイプを構成します。

正解: **C** ([コメントを発表する](#))

質問: 65

Cloud Kicks のコンサルタントは、売上データがすぐに古くなってしまうことに気付き、取引先データを最新の状態に保ちたいと考えています。

コンサルタントは、現在のアカウント情報を維持するために何を推奨する必要がありますか？

- A. 連絡先と見込み客に電子メールを送信して、現在の情報を取得します。
- B. サードパーティ データを使用して、レコードを更新し、Salesforce に追加します。
- C. [設定] で自動アカウント フィールドを有効にします。
- D. 社内システムから毎週のデータ更新を構築して、Salesforce のデータを更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 66

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。

コンサルタントは、この要件を満たすために何を推奨する必要がありますか？

- A. 共有ルールを使用して、フランチャイズ部門と公的部門の間でアカウントを共有します。
- B. 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。
- C. 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。
- D. CK の組織で個人取引先を無効にするよう Salesforce サポートに依頼します。

正解: **B** ([コメントを発表する](#))

質問: 67

最後の要件会議中。Cloud Kicks のチーム メンバーは、次の週は会議に出席するために休みを取ると述べました。

このニュースに応じて、コンサルタントは何をすべきですか？

- A. 次の週に 2 つの要件ワークショップを設定します。
- B. チームがオフィスにいない間にソリューション設計を更新します。
- C. クライアントに要件を承認してビルドを開始するよう依頼します。
- D. プロジェクト計画を更新し、利害関係者に伝達します。

正解: D ([コメントを發表する](#))

質問: 68

コンサルタントは、Cloud Kicks で Sales Cloud を正常にデプロイしました。エンゲージメントを完了するための最後のステップは何ですか？

- A. ソリューションのデプロイ
- B. テストを実行
- C. 対策採用
- D. 書類を渡す

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**」