

Salesforce.Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant.v2026-07-23.q109

試験コード : Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant
試験名称 : Salesforce Certified Marketing Cloud Account Engagement Consultant
認証ベンダー : Salesforce
無料問題の数 : 109
バージョン : v2026-07-23
ページの閲覧量 : 102
問題集の閲覧量 : 1099
<https://www.jpnsiken.com/shiken/Salesforce.Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant.v2026-07-23.q109.html>

質問: 1

エンゲージメントプログラムについて正しいのはどれですか？

正解:

プログラムに新規見込み客が30日間追加または処理されない場合、プログラムは非アクティブになります。

回答: A、B、C、E、F、G

質問: 2

LenoxSoftは様々な製品を提供しており、各製品には独自のドメインを持つ専用ウェブサイトがあります。同社は、今後開催されるウェビナー向けに、Marketing Cloud Account Engagementでランディングページを作成したいと考えています。これらのランディングページには、各ウェビナーで紹介される製品と適切に連携するウェブページURLが設定されている必要があります。

各ランディングページのURLが、独自の製品ウェブサイトの一部であるかのように見せるには、どのような対策を講じるべきでしょうか？

- A. メインの LenoxSoft URL から 1 つのトラッキング ドメインを作成し、ランディングページを作成する際に URL を手動で変更して製品名を含めるようにします。
- B. 各ランディングページに対してページアクションを作成し、ランディングページのカスタムURLを適切な商品名に自動的に変更するアクションを含めます。
- C. 各製品ウェブサイトごとに1つずつ、複数のトラッカードメインを作成し、ランディングページを作成する際に適切なドメインを適用します。
- D. 各ランディングページごとに商品名を使用したカスタムリダイレクトURLを作成し、ランディングページを作成する際にそのカスタムリダイレクトURLを適用します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 3

LenoxSoftでは、見込み客を社内営業担当者に割り当てる前に満たさなければならない、非常に具体的なリード資格基準を設けています。*見込み客はテキサス州またはカリフォルニア州に所在していること。*見込み客はデモ依頼フォームを提出していること。これらの2つの基準が満たされると、見込み客は自動的に社内営業担当者に割り当てられます。

デモ依頼フォームでは、州は必須項目です。LenoxSoftにこの割り当てを自動化させるにはどうすればよいでしょうか？

- A. フォームの完了アクションを実行する アクション通知付きのデモをリクエストする 管理者
- B. 提出レポートのエクスポートとインポート
- C. 「デモをリクエスト」の送信と見込み客ステータスフィールドに基づいて割り当てを行う自動化ルールを実行します。
- D. フォームで完了アクションを実行し、ユーザーに割り当てられたアクションでデモをリクエストします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 4

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントのパーミッションベースマーケティングポリシーは、メールがスパムとしてフラグ付けされないようにするのに役立ちます。CAN-SPAMの規定には以下が含まれます。

正解:

虚偽または誤解を招くようなヘッダー情報を使用しないでください

回答: A、B、C、D、E、F、G

質問: 5

LenoxSoftには、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントのアカウントが2つあります。アカウントAとアカウントBです。

両アカウントは同じSalesforce組織と同期しています。両社のマーケティングチームは統合を行い、アカウントBをアカウントAに統合することを決定しました。

移行を成功させるために、彼らはどのような行動をとるべきでしょうか？

- A. アカウントBの見込み客活動履歴を保持したい場合は、見込み客インポートに含めてください。
- B. 新しい Marketing Cloud アカウント エンゲージメント組織を取得し、アカウント A とアカウント B の両方をそこに移行します。
- C. 既存のカスタムフィールドマッピングをエクスポートして、必要なフィールドをアカウント A にインポートします。
- D. アカウント B で構築された自動化をアカウント A で手動で再構築します。

正解: ([正解を表示します](#))

説明

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000318300&type=1&mode=1>

質問: 6

Lenoxsoftは現在、割り当てられたユーザーがリードのステータスが「新規」の場合に手動でリードをリストに追加するという、手動の営業活動プロセスを採用しています。営業マネージャーは、このプロセスを効率化する営業活動プログラムを開発したいと考えており、以下の要件があります。- プログラムに追加できるのはステータスが「新規」のリードのみです。「進行中」のステータスのリードは追加できません。- リードがメールを開封した際に、割り当てられたユーザーに通知する必要があります。上記の要件に基づき、Lenoxsoftの営業活動プログラムにおいて見込み客をセグメント化する最適な方法はどれでしょうか？

- A. リードステータスフィールドの値に基づいて自動化ルールを作成します。
- B. リードステータスフィールドの値に基づいて動的なリストを作成する
- C. リードステータスフィールドの値に基づいてセグメンテーションルールを作成する
- D. リードステータスフィールドの値に基づいて完了アクションを作成します。

正解: [B \(コメントを发表する\)](#)

質問: 7

営業およびマーケティング担当者は、組み込み分析ダッシュボードにどの程度のアクセス権限を持つべきでしょうか？

- A. Marketing Cloudアカウントエンゲージメント管理者ユーザーロールと、割り当て済みのMarketing Cloudアカウントエンゲージメント権限セット
- B. 分析表示専用組み込みアプリ」権限セットライセンス
- C. Marketing Cloudアカウントエンゲージメント権限セットと「レポートの表示」Marketing Cloudアカウントエンゲージメントユーザー権限
- D. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントユーザーがユーザー同期を介してSalesforceユーザーに接続されました

正解: [\(正解を表示します\)](#)

質問: 8

LenoxSoftは新しいホワイトペーパーを公開しました。見込み客が「ダウンロードリクエスト」フォームを送信すると、このホワイトペーパーがメールで送信されます。メールを受信し、ホワイトペーパーを閲覧したすべての見込み客には、スコアに10ポイントが加算されます。

彼らの目標を達成するには、どのような一連の出来事が必要だろうか？

- A. ホワイトペーパーを新規ファイルとしてアップロード > 新規フォームを作成 > フォームウィザードのステップ4で、「フォームのサンキューコンテンツを表示する代わりに見込み客をリダイレクトする」のチェックボックスをオンにして、「ホワイトペーパーのファイルリンクを指定 > 完了アクションを追加 自動返信メールを送信」AND フォームに「スコア調整 :: +10」を追加

B. ホワイトペーパーを新規ファイルとしてアップロード> ホワイトペーパーファイルへのカスタムリダイレクトを作成> カスタムリダイレクトリンクを含む新規メールテンプレートを作成> 完了アクション 自動返信メールを送信」と スコア調整:: +10」を含む新規フォームを作成

C. ホワイトペーパーを新規ファイルとしてアップロード> ホワイトペーパーファイルへのカスタムリダイレクトを作成> カスタムリダイレクトリンクを含む完了アクション クリック時:: スコア調整:: +10」を持つ新規メールテンプレートを作成> 完了アクション 自動返信メールを送信」を持つ新規フォームを作成

D. ホワイトペーパーを新規ファイルとしてアップロード> 完了アクション スコア調整:: +10」でホワイトペーパーファイルへのカスタムリダイレクトを作成> カスタムリダイレクトリンクを含む新規メールテンプレートを作成> 完了アクション 自動返信メールを送信」で新規フォームを作成

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 9

LenoxSoftは、イベント参加状況に基づいて独自のスコアリングを設定したいと考えています。Marketing Cloudアカウントエンゲージメントコネクタでは、どのようなスコアリングオプションが利用できますか？

A. ウェビナー&イベントへのご招待。登録と参加

B. ウェビナーとイベントへの参加のみ

C. ウェビナー: 参加済み/欠席/登録済み イベント: チェックイン済み/登録済み

D. ウェビナーおよびイベントの登録と参加

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

質問: 10

LenoxSoftは、メールアドレスによって個人が特定されたことがあるかどうかに関わらず、毎日LenoxSoftのウェブサイトを訪問する企業について、米国東部地域と米国西部地域に通知したいと考えています。

どのように設定すればよいでしょうか？

A. ユーザー設定> 州別訪問者アクティビティメールの送信（日次）

B. ユーザー設定> 所有者別にスター付き見込み客のアクティビティアラートを送信

C. ユーザー設定> オーナー別見込み客活動日次メール送信

D. ユーザーの設定> チーム別にSalesforce Engageレポートメールを送信する

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 11

Lenoxsoft は既存のフォームを引き続き使用したいと考えています。Marketing Cloud Account Engagement のフォーム ハンドラーは暗号化されているため使用できません。ただし、Lenoxsoft は、既存のフォームを介して変換された今後のすべてのリードまたは連絡

先を、Marketing Cloud Account Engagement キャンペーンを Salesforce コネクタに設定した状態で、Marketing Cloud Account Engagement の見込み客として作成したいと考えています。この制限を踏まえ、Lenoxsoft は次の要件を満たす自動化プロセスを構築したいと考えています。- 新規見込み客は新規リード エンゲージメント プログラムに追加され、スコアが 100 に達するまで残ります。- 見込み客のスコアが 100 に達すると、新規リード エンゲージメント プログラムからのメールは送信されなくなります。上記に基づき、コンサルタントはどのプロセスを推奨すべきでしょうか。

- A. 自動化ルールを作成する:: 見込み客キャンペーンは:: Salesforceは:: Salesforceコネクタであり、見込み客スコアが:: 100未満の場合、アクション:: リストに追加する
- B. 自動化ルールを作成する:: 見込み客の作成日が :: 100 :: であり、見込み客スコアが :: 10 未満の場合、アクション:: リストに追加する
- C. 動的リストの作成:: 見込み客キャンペーンは:: Salesforceコネクタであり、見込み客スコアは:: 未満です:: 100、アクション:: リストに追加。
- D. セグメンテーションルールを作成する:: 見込み客キャンペーンは:: Salesforceコネクタであり、見込み客スコア:: 100以上、アクション:: リストに追加

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

質問: 12

顧客は、自社の商談記録に関連する連絡先のみにマーケティング活動を行っているわけではないため、キャンペーンの影響に関するレポートでは、自社のマーケティング貢献度を完全に把握できていないと感じている。

コンサルタントは、マーケティングアトリビューションをさらに明らかにするために、どのような機能を推奨すべきでしょうか？

- A. プライマリ - キャンペーンソース帰属
- B. アインシュタインの帰属
- B. ファーストタッチモデル
- C. アカウントと商談のマッチング

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 13

LenoxSoftは、エンゲージメント履歴組み込みダッシュボードを使用することで、営業およびマーケティングチームのユーザーが重要なデータを探索し、視覚化できるようにしたいと考えています。

ユーザーがSalesforceキャンペーンおよびアカウントレコード上でMarketing Cloudアカウントエンゲージメントのエンゲージメントデータを探索できるようにするには、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. 各チーム向けに、標準およびカスタムのSalesforceレポートの両方を使用して、カスタムSalesforceダッシュボードを作成します。

B. 各チームメンバーにログインして、Analytics Studioアプリのダッシュボードを参照するように指示してください。

C. ダッシュボードを表示したい各ユーザーに、アナリティクス表示専用の埋め込みアプリ権限セットを割り当てます。

D. Lightning App Builderを使用して、埋め込みエンゲージメント履歴ダッシュボードを目的のオブジェクトページレイアウトに配置します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 14

見込み客がフォームを送信し、かつその見込み客がEMEA地域出身である場合、その見込み客を特定の営業担当者に割り当てたいとします。どのツールを使用すればよいでしょうか？[回答を1つ選択してください]

A. 完了アクション

B. 分割ルール

C. 動的リスト

D. 自動化ルール

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 15

展示会ブースで管理者が同じコンピューターを使って多数のユーザーを登録したい場合、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームで何を有効にする必要がありますか？

A. ReCAPTCHA

B. キオスク／データ入力モード

C. プログレッシブ・プロファイリング

D. あなたじゃないの?」リンク

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

質問: 16

見込み客から情報を収集するフォームを作成するよう依頼されました。この情報は、Marketing Cloudのアカウントエンゲージメントと、独自に構築したコミュニティサイトの両方で利用できるようにする必要があります。どのように実現しますか？

A. Marketing Cloud アカウントエンゲージメントフォームを作成し、自動化ルールを使用して詳細をコミュニティサイトに送信します。

B. Marketing Cloud Account Engagement フォーム ハンドラーと統合する Web サイト フォームを作成し、Marketing Cloud Account Engagement API を使用して詳細をコミュニティ サイトに送信します。

C. コミュニティサイトに詳細情報を送信するウェブサイトフォームを作成し、それをマーケティングクラウドアカウントエンゲージメントフォームハンドラーと統合します。

D. Marketing Cloud アカウントエンゲージメントフォームを作成し、完了アクションを通じて詳細をコミュニティサイトに送信します。

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com 提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード:

JPNshiken」

質問: 17

LenoxSoft では、見込み客が同じメールからメールをクリックするアクティビティを多数記録しているレコードが表示されます。見込み客の監査を確認すると、見込み客がメールを同僚に転送し、同僚がメール内のリンクをクリックしたため、元の受信者向けに意図された Cookie が同僚を追跡するようになったという訪問者関連付けの変更が確認できます。この問題を今後防止するための Marketing Cloud アカウント エンゲージメントのベスト プラクティスではないものはどれですか？

- A. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームに 「あなたではありませんか？」リンクを表示するように設定してください。
- B. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントメールで 「友人に転送」変数タグを使用する
- C. マーケティングクラウドアカウントエンゲージメントフォームでキオスクモードを有効にする
- D. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントのアカウント設定 「Cookieのクロスオーバーを防止する」を有効にする

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 18

LenoxSoftは、Salesforce組織のキャンペーンページレイアウトにエンゲージメント履歴メトリックフィールドを追加しました。エンゲージメント履歴メトリックフィールドの値はすべて 0」です。

この経験にはどのような説明がつくのだろうか？

- A. このキャンペーンは連携キャンペーンではないため、データは同期されません。

- B.** Marketing Cloud アカウント エンゲージメントのユーザーには Marketing Cloud アカウント エンゲージメントの権限が設定されていないため、データを見ることができません。
- C.** これらのアセットとのやり取りは、フィールドがページレイアウトに追加される前に発生しました。
- D.** データが24時間更新されていないため、値は更新されていません。

正解: ([正解を表示します](#))

説明

https://resources.docs.salesforce.com/latest/latest/en-us/sfdc/pdf/engagement_history_implementation_guide.pdf

質問: 19

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームフィールドで利用可能なデータ形式は何ですか？

- A.** メール
- B.** 電話
- C.** 有効なメールサーバーを持つメールアドレス
- D.** 日付
- E.** 番号
- F.** パスワード
- G.** テキスト
- H.** ISPや無料メールプロバイダーからのメールではありません

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 20

LenoxSoftは、「デモ依頼」フォームから寄せられたすべての新規リードを、営業チームに割り当て、3日以内に電話でフォローアップするよう即座に通知したいと考えています。これらの要件を満たす割り当てワークフローはどれでしょうか？

- A.** エンゲージメントスタジオプログラムに追加して、割り当てられたユーザーに通知するフォーム完了アクションを追加します。
- B.** フォーム完了アクションを追加して、まず割り当てられたユーザーに割り当て、次にユーザーに通知します。
- C.** フォーム入力完了アクションを追加して、営業担当者に電話リマインダー付きのカスタマイズされたメールを送信します。
- D.** フォーム完了アクションを追加して、最初にユーザーを割り当て、次にSalesforceタスクを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 21

ユーザーがマーケティングクラウドアカウントエンゲージメントに見込み客をインポートする際に実行できる2つの操作はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 見込み客を既存ユーザーに割り当てる
- B. ごみ箱から一致する見込み客を復元する
- C. 見込み客を完全に削除する
- D. 新しいカスタムフィールドを作成し、フィールド値を入力します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 22

LenoxSoftは、自社ウェブサイトの訪問者に対し、自社がホストするブランド化されたウェブ資産と、LenoxSoft Marketing Cloudのアカウントエンゲージメントフォームおよび資産との間で、一貫した移行を提供する必要がある。

この要件を満たすために、どのような対策を講じるべきでしょうか？

- A. IP許可リスト
- B. トラックカードメイン
- C. カスタムリダイレクト
- D. ページアクション

正解: ([正解を表示します](#))

説明

[https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing Cloud Account Engagement_admin_tracker_domain_parent.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing%20Cloud%20Account%20Engagement_admin_tracker_domain_parent.htm&type=5)

質問: 23

利用可能なユーザーメール設定をすべて選択してください

正解:

毎週月曜日に検索マーケティングメールを送信する

回答: A、B、E、F、H、I、J、K

質問: 24

LenoxSoftの営業チームは、製品問い合わせフォームから大量のリード情報を受け取っています。これらのリードの多くは米国以外の国からのものです。LenoxSoftは米国内の顧客のみを対象としているため、営業チームはこれらの問い合わせを顧客に割り当てる前に、国に基づいて資格審査を行うよう依頼しました。

フォームを送信した見込み客のうち、適格な見込み客のみが新規リードとして営業チームに送られるようにするには、どうすればよいのでしょうか？

- A. 製品関心フォームが完了し、国フィールドが米国と等しいという条件に一致するすべての自動化ルールセットを作成し、見込み客を割り当てるアクションを設定します。
- B. 製品関心フォームに完了アクションを追加して見込み客を割り当て、その後営業担当者が米国以外の見込み客を削除できるようにします。
- C. 製品関心フォームに完了アクションを追加し、国フィールドが米国の場合のみ見込み客を割り当てるようにします。

D. 製品関心フォームが完了し、国フィールドが米国と等しいという条件に一致する自動化ルールセットを作成し、見込み客を割り当てるアクションを設定します。

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 25

LenoxSoftは現在、マーケティングクラウドのアカウントエンゲージメント事業部 (PBU) を2つ運営しており、1つは米国部門、もう1つは欧州部門を担当しています。新年には、各事業部 (BU) が同じマーケティング資産一式を構築し、それらを使用して同様のキャンペーンを実施する予定です。

連携キャンペーンが有効になった後、どのようなアプローチが推奨されるでしょうか？

- A. 各事業部門ごとに個別のキャンペーンを作成する > 作成したキャンペーンのみを含む新しいデータセットをSalesforceレポートに作成する > このデータセットを使用してダッシュボードを開き、両事業部門のキャンペーンパフォーマンス指標の集計ビューを表示する
- B. キャンペーンページレイアウトにエンゲージメント履歴コンポーネントを追加する > どの事業部門にも関連付けられていない親キャンペーンを作成し、それぞれ単一の事業部門に関連付けられた2つの子キャンペーンを作成する > 親キャンペーンで 子キャンペーンを含める」を有効にする
- C. キャンペーンページレイアウトにEinstein Campaign Insightsコンポーネントを追加する > どの事業部門にも関連付けられていない親キャンペーンを作成し、それぞれ単一の事業部門に関連付けられた2つの子キャンペーンを作成する > 親キャンペーンで 子キャンペーンを含める」を有効にする
- D. 両方の事業部門に関連するキャンペーンを作成します > 作成したキャンペーンのみを含む新しいデータセットをB2Bマーケティングアナリティクスで作成します > このデータセットを使用してダッシュボードを開き、両方の事業部門にわたるキャンペーンパフォーマンス指標の集計ビューを表示します

正解: B ([コメントを发表する](#))

質問: 26

LenoxSoftは、Engagement Studioの繰り返しプログラムを使用して、特定のフォームに入力した見込み客に一連のメールを送信し、メールが開封されると見込み客のスコアを上げ、メール内の行動喚起が完了した場合は担当ユーザーに通知します。見込み客は、フォームに再度入力した場合にのみ、このプログラムを繰り返す必要があります。

LenoxSoftはどのようにして見込み客を追加すべきでしょうか？

- A. 自動化ルールを使用して、フォームの入力内容に基づいて見込み客を静的リストに追加し、そのリストをプログラムの受信者リストとして使用します。
- B. 入力されたフォームに基づいて動的なリストを作成し、そのリストをプログラムの配信リストとして使用します。

C. フォームの完了アクションに静的リストを使用し、「フォーム完了」トリガーでプログラムを開始することで、フォームを完了した見込み客のみがフォローアップアクションを受け取るようにします。

D. プログラムの受信者リストとして使用されるフォームの完了アクションに静的リストを使用し、プログラムの各終了ステップの前に静的リストから見込み客を削除します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 27

管理者ユーザーが、新規マーケティングインターン向けに、見込み客リストと既に送信済みのメールのみを閲覧できるユーザーロールを作成したいと考えています。LenoxSoftがUltimateレベルのアカウントを保有している場合、管理者ユーザーがインターン向けにこのロールを設定する最適な方法は次のうちどれでしょうか？

A. インターンをデフォルトの「マーケティングインターン」ユーザーロールに設定します。

B. インターンをデフォルトの「マーケティング」ユーザーロールに設定します。

C. 「リストの表示」と「編集」、および「メールの表示」オプションのみを選択したカスタムユーザーロールを作成します。

D. 「リストの表示」と「メールの表示」オプションのみを選択したカスタムユーザーロールを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 28

「LenoxSoftは、ハイテク業界の見込み客（スコアが200以上、評価がB以上）に焦点を当てた、継続的なターゲットマーケティング活動を実施したいと考えています。」

見込み客がこの条件に合致する場合、一連のメールを送信し、リストに追加し、担当の営業担当者に通知します。

このマーケティング活動を達成するには、Marketing Cloudのアカウントエンゲージメント機能のどれを使用すべきでしょうか？

A. セグメンテーションルールを使用してリストを作成し、フォームの完了アクションを使用してアクションを実行します。

B. 見込み客をセグメント化し、メールを送信するアクションを設定する自動化ルールを作成します。

C. 見込み客をセグメント化するための静的リストを作成し、完了アクション付きのメールリスト送信をスケジュールします。

D. エンゲージメントスタジオで複雑なルールを作成して見込み客をセグメント化し、その後一連のアクションステップを実行します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 29

LenoxSoftの理想的な顧客は、従業員数500名以上の企業のCレベル幹部です。所属部署は技術部門か財務部門のいずれかである必要があります。Cレベル幹部が最適ですが、購買決定権を持つ可能性のあるマネージャーも対象に含めるべきです。理想的な顧客に「A」評価を与えるために使用される評価基準として正しいのはどれですか。

- A. 役職 - Cレベル 3/3 役職 - マネージャー 3/3 規模 2/3 部門 3/3
- B. 役職 - Cレベル 3/3 役職 - マネージャー 3/3 規模 3/3 部門 3/3
- C. 役職 - Cレベル 3/3 役職 - マネージャー 2/3 規模 3/3 部門 3/3
- D. 役職 - Cレベル 3/3 役職 - マネージャー 3/3 規模 3/3 部門 2/3

正解: C ([コメントを發表する](#))

質問: 30

LenoxSoftは、外部ベンダーからMarketing Cloud Account Engagementにフォームを移行します。これらのフォームには、デフォルトフィールドとカスタムフィールドの両方が含まれています。同社は、トラッキング目的でフォームをMarketing Cloud Account Engagementでホストしたいと考えていますが、見た目や操作感は現状維持したいと考えています。

これを実現するためには、どのような2つの行動を取るべきでしょうか？

2つの回答を選択してください

- A. フォームで使用されているカスタムフィールドのリストをインポートして、Marketing Cloud Account Engagement にフィールドを作成します。
- B. トラッキングのために、Marketing Cloud アカウント エンゲージメントで既存のフォーム リンクをカスタム リダイレクトとして作成します。
- C. 現在のフォームの HTML と CSS を新しい Marketing Cloud アカウント エンゲージメント レイアウト テンプレートに移行します。
- D. Marketing Cloud Account Engagement で、フォームに必要なカスタムフィールドを個別に作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

説明

[https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing Cloud Account Engagement_automation_page_actions.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing%20Cloud%20Account%20Engagement_automation_page_actions.htm&type=5)

質問: 31

LenoxSoftのマーケティングチームは、自社ウェブサイトへの外部訪問者全員の企業名リストを地域営業マネージャーと共有しています。地域マネージャーはこのリストを新規顧客開拓や、自社サイトで最近発生した商談の有無を把握するために活用しています。Marketing Cloudアカウントエンゲージメント管理者は、このプロセスを自動化するためにどのような手順を踏むべきでしょうか？

- A. 特定のIP範囲の訪問者フィルタを有効にする。毎日の訪問者アクティビティメールを送信する。

- B. 毎日の訪問者アクティビティメールを送信する。毎日の見込み客アクティビティメールを送信する（見込み客向け）。
- C. 特定のIP範囲に対して訪問者フィルタを有効にする。管理者に通知するページアクションを有効にする。
- D. 見込み客の毎日の活動メールを送信する（すべての見込み客に対して）を有効にする。ページアクションを有効にして、管理者に通知する。

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com 提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード:

JPNshiken」

質問: 32

見込み客を作成する際に必須項目を選択してください

- A. 割り当て先
- B. CDキャンペーン
- C. スコア
- D. メール
- E. 会社
- F. プロフィール
- G. グレード

正解: B,C,D,F ([コメントを发表する](#))

質問: 33

営業チームは、購入にふさわしい見込み客グループを特定したが、彼らはまだ購入の準備が整っていない。

マーケティングチームは、これらの見込み客が購入準備が整うまで、どのように対応すべきでしょうか？

- A. 見込み客を配信停止リストに追加して、購入準備が整うまでマーケティングメールが届かないようにします。
- B. 見込み客に製品デモや無料トライアルオファーを掲載した月刊ニュースレターを送付する。

C. 教育コンテンツを送信し、顧客が関心を示した場合に営業担当者に通知するエンゲージメントプログラムを作成する。

D. 見込み客が関心を示すフォームを送信したら、見込み客のスコアを0にリセットし、営業担当者に再割り当てします。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 34

利用可能なソーシャルメディアコネクタを選択してください

A. Facebook

B. AddThis

C. フルコンタクト

D. CD LinkedIn

E. Twitter

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 35

マーケティング担当者は、特定の条件に基づいて見込み客を自動的に追加するニュースレターリストを作成したいと考えています。しかし同時に、営業担当者が条件に合致しない見込み客でも手動でリストに追加できるようにしたいと考えています。

どの自動化ツールを使用すべきでしょうか？

A. 分割ルール

B. 自動化ルール

C. 動的リスト

D. 完了アクション

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 36

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントには、メールと呼ばれるカスタムフィールドタイプがあります。

A. 偽

B. 真

正解: A ([コメントを発表する](#))

質問: 37

ソーシャル投稿コネクタはいくつ作成できますか？

A. 多数あるが、タイプは1つだけ

B. ソーシャル投稿コネクタはいくつでも作成できます

C. 各タイプ1個

D. ソーシャル投稿コネクタは使用できません

正解: B ([コメントを発表する](#))

質問: 38

Marketing Cloudのアカウントエンゲージメント機能を使って、メールキャンペーンの成功度を測定する推奨方法は何ですか？

- A. メール苦情率
- B. スпамに関する苦情。
- C. HTML開封率
- D. クリック率

正解: D ([コメントを发表する](#))

質問: 39

LenoxSoftはMarketing Cloudのアカウントエンゲージメントビジネスユニットを利用して、マーケティング担当者が、自分のビジネスユニット (BU)でリードのセットを見つけることができず、別のBUに表示されていることに気づきました。

この出来事を説明できる2つの理由は何ですか？

2つの回答を選択してください

- A. 見込み客が、リードのマーケティングデータ共有ルールを制御するフィールドを更新するフォームを送信しました。
- B. リードがそのBUに存在しないユーザーに再割り当てされました。
- C. マーケティングデータ共有ルールの基準が定義されているフィールド値がリードレコードで更新されました。
- D. マーケティングデータ共有ルールが変更され、リードが基準に合致しなくなりました。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 40

相談先のマーケティングチームは、見込み客が以下の基準のうち少なくとも1つを満たした場合に、見込み客を営業担当者に割り当てたいと考えています。* 見積もり依頼」フォームを正常に完了した、または * スコアが一定以上である

175点以上、かつB+以上の成績を目指す場合、どの課題モデルが彼らの目標達成に最適でしょうか？

- A. 完了アクション
- B. 自動化ルールマッチすべて
- C. 自動化ルールが任意の条件に一致する
- D. ページアクション

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 41

LenoxSoftは、外部システムからMarketing Cloud Account Engagementへ見込み客レコードを移行しています。この外部システムでは、各見込み客に50個のカスタムフィールドが設定されています。

彼らは、レコードをインポートする前に、Marketing Cloud Account Engagementでどのフィールドを再作成するかを決定しようとしている。

Marketing Cloud Account Engagementでどのフィールドを再作成するかを決定する際に、どのような2つの方法を用いるべきでしょうか？

2つの回答を選択してください

- A. セグメンテーション目的で使用する予定のデータに関するレポートを取得します。
- B. 既存のフォームとランディングページを確認し、収集する必要のあるデータを把握する。
- C. 既存の見込み客レコードをフィルタリングして、どのカスタムフィールドに最も多くのデータがあるかを確認します。
- D. 経理チームにレビューを依頼し、最も役立つ5つの項目を選択してもらいます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 42

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントには「日付」というカスタムフィールドタイプがあります。

- A. 偽
- B. 真

正解: B ([コメントを发表する](#))

質問: 43

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントにおける標準的な役割ではないものはどれですか？[回答を1つ選択してください]

- A. 営業部長
- B. マーケティング
- C. 管理者
- D. 販売ユーザー

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 44

企業の営業担当者は、Salesforceの「ステータス」フィールドを使用して、見込み客が営業ファネルのどの段階にいるかを示します。Marketing Cloudアカウントエンゲージメントの管理者は、営業担当者が見込み客の「ステータス」フィールドを「育成」に更新した際に、各見込み客に一連の育成メールを送信したいと考えています。管理者は、この処理をMarketing Cloudアカウントエンゲージメント内で完全に自動化したいと考えています。このワークフローはどのように自動化すべきでしょうか？

- A. 「リードステータス」のカスタムフィールドを作成し、Salesforceの「ステータス」フィールドにマッピングします。「サーチャリング」の値を検出する自動化ルールを作成し、自動化ルールに基づいて自動応答メールを送信します。

B. Marketing CloudアカウントエンゲージメントでCRM可視リストを作成する > 営業担当者にもこれらを追加してもらう

「サーチャリング」はSalesforceの該当リストにリンクします > リストメンバーシップに基づいてメールを送信する自動化ルールを作成します

C. 「リードステータス」用のカスタムフィールドを作成し、Salesforceの「ステータス」フィールドにマッピングします。サーチャリング」値を検出する動的リストを作成し、エンゲージメントプログラムの受信者リストとして追加してメールを送信します。

D. Salesforceでリードステータスが「育成」の場合のレポートを作成します > Marketing Cloudアカウントエンゲージメントにエクスポートしてインポートします > インポートしたリストを作成します > エンゲージメントプログラムの受信者リストとして追加します

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 45

LenoxSoft は、オプトアウトした特定の見込み客にマーケティング以外のメールを送信したいと考えています。以前別の会社で Marketing Cloud アカウント エンゲージメントを扱った経験から、アカウントの「運用メール送信を有効にする」のは簡単なプロセスであることを知っています。期限が迫っているため、電話でアクセス権を付与してもらう必要があります。次のうち、取るべき適切な手順はどれでしょうか？

A. LenoxSoftに対し、オプトアウトした見込み客にマーケティング以外のメールを送信することは、米国のCAN-SPAM法に違反することを通知してください。

B. LenoxSoftに対し、この機能をマーケティング目的以外で使用する意図があることを書面で確認してから、設定を有効にするよう通知してください。

C. 同意を得た後、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントアカウントの設定に移動し、運用メールの送信を有効にします。

D. LenoxSoftに、クライアントアドボケートチームに連絡する必要があること、および運用メール送信を有効にするリクエストに、マーケティング目的ではないことを記載するよう伝えてください。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 46

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントごみ箱について正しいのはどれですか？

A. コンテンツファイルは完全に削除され、復元することはできません。また、ごみ箱にも表示されません。

B. リサイクルボックス内の品目は使用制限にはカウントされません

C. コンテンツファイルは完全に削除され、復元することはできませんが、ごみ箱には表示されます。

D. 削除された見込み客は、同期先のSalesforceレコードが復元されると復元されます。

E. 管理者はごみ箱内の見込み客を完全に削除できます。見込み客が完全に削除されると、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントは見込み客を追跡しなくなります。

F. キャンペーンを削除しても、そのキャンペーンに関連付けられていた見込み客は、削除されたキャンペーンに関連付けられた状態でシステムに残ります。

G. タグは完全に削除され、ごみ箱には表示されません

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com 提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード:

JPNshiken」

質問: 47

Marketing Cloud Account Engagementで作成できないメールテンプレートはどれですか？

[回答を1つ選択してください]

- A. 『対1メール』テンプレート
- B. 『エンゲージ』テンプレート
- C. 『メール一覧』テンプレート
- D. 『自動返信メール』テンプレート

正解: B ([コメントを発表する](#))

質問: 48

LenoxSoft社は、先月開催されたウェビナーに参加した見込み客のスコアに50ポイントを加算したいと考えています。これを実現するには、どのような方法がありますか？

- A. ウェビナー参加者テーブルで全ての見込み客を選択し、下部のテーブルアクションを使用してスコアを追加します。
- B. 新しい自動化ルールを作成します。
- C. 見込み客がウェビナーに登録するために記入したフォームに完了アクションを追加します。
- D. 新しいセグメンテーションルールを作成します。

正解: B ([コメントを発表する](#))

質問: 49

動的コンテンツについて正しいのはどれですか？[3つ選択してください]

- A. 最大25種類のコンテンツバリエーションを追加できます

- B. スコアリングカテゴリーに基づいてバリエーションを作成できます
- C. ウェブページに動的なコンテンツを追加できます
- D. 件名に動的なコンテンツを使用できます

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 50

動的コンテンツはいくつのバリエーションを作成できますか？

- A. AC 3)
- B. A-Z 25)
- C. 10
- D. A/B 2)

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 51

ユーザーがリードまたは取引先責任者レコードのエンゲージメント履歴カスタムLightningコンポーネントを表示していて、最近のアクティビティを理解したいと考えています。ライトニングコンポーネントに表示されるアクティビティは、次のうちどれですか？
2つの回答を選択してください

- A. 見込み客がメールに返信しました
- B. 見込み客がユーザーによって削除されました
- C. 見込み客がランディングページを閲覧しました
- D. 見込み客がメールの購読を解除しました

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 52

LenoxSoft社は、購読解除率が非常に高くなっていることに気づき、その原因はボットによる活動ではないかと疑っている。

メールスキャナーによる自動購読解除を防ぐために、コンサルタントはどのような対策を推奨すべきでしょうか？

- A. スキャナーが無視するように、購読解除リンクに <blockquote> タグを適用します。
- B. 見込み客に再登録メールテンプレートをすぐに送信します。
- C. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントで2クリック購読解除を有効にする。
- D. メールのフッターではなく、メールのヘッダーに購読解除リンクを移動します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 53

メールの配信可能性を決定する要因は何ですか？

- A. CAN-SPAM
- B. Sender Policy Framework (SPF)
- C. ホワイトリスト

D. 送信者ID

E. ドメインキー

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 54

適格な見込み客と適格でない見込み客を社内全体に振り分けるためのモデルを提案してください。適格性の高い見込み客から低い見込み客へと順に並べてください。

A) 低グレード | 低スコア

B) 高評価 | 低得点

C) 高評価 | 高得点

D) 低評価 | 高得点

A. ABDC

B. CDAB

C. CBDA

D. CDBA

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 55

Lenoxsoftは、自動化ルールを実行するために、SalesforceのカスタムオブジェクトをMarketing Cloudのアカウントエンゲージメント見込み客と同期させる必要があります。2つのシステム間でカスタムオブジェクトの同期を設定するプロセスの最初のステップは何ですか？

A. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントカスタムオブジェクトの同期動作を調整して、Salesforceの値を使用するようにします。

B. Salesforceカスタムオブジェクトを作成する前に、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントデータベースの完全な同期を実行します。

C. Salesforceのカスタムオブジェクトをアカウント、リード、または取引先責任者に関連付けるように設定する

D. 見込み客アカウントレベルより前に、見込み客レベルで Marketing Cloud アカウントエンゲージメントのカスタムオブジェクトを作成します。

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 56

LenoxSoftは、米国とカナダの両方で事業部門の格付けプロファイルを作成しています。どちらのプロファイルにも、業界分野の選択肢と、A]評価の有望な見込み客が複数含まれています。LenoxSoftの現在の格付け戦略について、私たちは何を知っているのでしょうか？

A. LenoxSoft は、米国またはカナダの基準に一致する自動化ルールを使用して、評価に影響を与えます。

B. LenoxSoftは見込み客を動的リストに追加する必要があります

C. LenoxSoft は、場所に基づいたスコアリング カテゴリを使用します。

D. LenoxSoftが位置情報に基づく基準を追加しました

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 57

「LenoxSoftは、見込み客や連絡先が事業部門 (BU)の市場データ共有ルールを満たさなくなった場合、その見込み客が以前マッチングしたBUにおいて活動していないことを確実にしたいと考えています。」

リードまたはコンタクトが市場データ共有ルールに合致しなくなった場合、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントではどのような動作が想定されますか？

- A. 見込み客はリサイクルボックスに送られました
- B. 見込み客はメール送信禁止対象としてマークされています。
- C. 見込み客はユーザーに割り当てられていません
- D. 見込み客はオプトアウト済みとしてマークされています

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 58

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントコネクタを介してTwilio SMS Centerを接続することはできますか？

- A. 真
- B. 偽

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 59

Salesforceの電話番号フィールドを同期するMarketing Cloudアカウントエンゲージメントフィールドの種類はどれですか？

- A. テキスト
- B. 電話
- C. これはできません
- D. 番号

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 60

LenoxSoftは、自社ウェブサイトの「お問い合わせ」フォームにSalesforceのWeb-to-Lead フォームを使用しています。同社はこのフォームをMarketing Cloudのアカウントエンゲージメントと統合したいと考えており、以下の要件を満たす必要があります。

* Marketing Cloud Account EngagementとSalesforceの両方で重複が発生しないようにしてください。

フォームの閲覧数と送信数に基づいて見込み客をセグメント化する。

どちらのリード獲得戦略が、両方の前提条件を満たすでしょうか？

- A. フォームハンドラーを設定する

- B. 別のサードパーティフォームを使用する
 - C. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームに置き換えてください
 - D. 現在の形態を維持する
- 正解: C ([コメントを発表する](#))

質問: 61

良好なメール配信率を達成するために重要なことは何ですか？

- A. 専用IP経由でメールを送信する
- B. メールコンテンツのテキストのみのバージョンを用意する
- C. メールコンテンツにおけるパーソナライゼーションの活用
- D. メール認証の設定

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード:
JPNshiken」

質問: 62

企業の営業担当者は、Salesforceの「ステータス」フィールドを使用して、見込み客が営業ファネルのどの段階にいるかを示します。

Marketing Cloudのアカウントエンゲージメント管理者は、営業担当者が見込み客の「ステータス」フィールドを「育成」に更新した際に、見込み客ごとに一連の育成メールを送信したいと考えています。管理者は、この処理をMarketing Cloudアカウントエンゲージメント内で完全に自動化したいと考えています。

このワークフローはどのように自動化すべきでしょうか？

- A. Salesforceでリードステータス「育成」に基づいてレポートを作成 > Marketing Cloudアカウントエンゲージメントにエクスポートおよびインポート > インポートからリストを作成 > エンゲージメントプログラムの受信者リストとして追加
- B. Marketing Cloud Account EngagementでCRM可視リストを作成する > 営業担当者にもこれらの「育成」リードをSalesforceのそのリストに追加してもらう > リストメンバーシップに基づいてメールを送信する自動化ルールを作成する

C. 「リードステータス」のカスタムフィールドを作成し、Salesforceの「ステータス」フィールドにマッピングします。次に、「サーチャリング」の値を検出する自動化ルールを作成し、自動化ルールに基づいて自動応答メールを送信します。

D. 「リードステータス」のカスタムフィールドを作成し、Salesforceの「ステータス」フィールドにマッピングします。「サーチャリング」の値を検出する動的リストを作成し、エンゲージメントプログラムの受信者リストとして追加してメールを送信します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 63

利用可能なソーシャル投稿コネクタを選択してください

A. Facebook

B. Twitter

C. LinkedIn

D. Tumblr

E. インスタグラム

F. WhatsApp

G. ゾーン

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 64

LenoxSoftは、共有IPアドレスから専用IPアドレスへの移行を検討している。専用IPアドレスへの移行を勧める根拠となる要件は何でしょうか？

A. LenoxSoftは四半期ごとに10万人の見込み客にメールを送信しています。

B. LenoxSoftのデータベースに50万件の見込み客が増加

C. LenoxSoftは月に10万通以上のメールを送信している

D. LenoxSoftが20の新しいエンゲージメントプログラムを開発

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 65

LenoxSoft社は、求職者がウェブサイトの採用ページを訪問した場合、その求職者のスコアを100ポイント減点したいと考えています。この場合、どのような対策を講じるのが最善でしょうか？

A. 完了アクション

B. カスタムリダイレクト

C. ページアクション

D. 自動化ルール

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 66

LenoxSoftのマーケティングマネージャーは、毎月CEOに対し、新規リード数と、それらのリードを生み出しているアセットの種類を報告したいと考えています。これらの指標を提供するMarketing Cloudアカウントエンゲージメントレポートと関連するKPIを特定してください。2つ選択してください。

- A. フォームレポート：提出物
- B. フォームレポート：コンバージョン
- C. ライフサイクルレポート：新規見込み客の創出
- D. フォームレポート：感想

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 67

マーケティングチームは、メールを送信する前に徹底的にテストすることを好みます。これには、見込み客がどのようにリンクや可変タグを見るかを確認することも含まれます。これらのテストを実行するために、Marketing Cloudのアカウントエンゲージメント機能のうち、どのメール機能を使用できますか？

- A. テストタブの「メール送信先」セクションにメールアドレスを入力して、1回限りのメールテスト送信を作成します。
- B. 送信タブの受信者リストとして使用する、承認済みユーザーの静的リストを作成します。
- C. メールのテストタブで使用する承認済みユーザーのテストリストを今すぐ作成します。
- D. 送信タブの受信者リストとして使用する、承認済みユーザーの動的なリストを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 68

Marketing Cloud Account Engagementで有効化できる標準コネクタはどれですか？[2つ選択してください]

- A. オラーク
- B. YouTube
- C. サーベイモンキー
- D. GoToWebinar

正解: A,D ([コメントを发表する](#))

質問: 69

コンサルタントは、LenoxSoftの効率性とリードの関連性を向上させるために、自動評価システムを設計したいと考えています。関連性の高いリードは、「ディレクター」という役職を持ち、「テクノロジー」業界に属しています。

彼らはこの自動化戦略をどのように設計すべきでしょうか？

A. ディレクター」というスコアリングカテゴリを作成し、プロフィールを設定する自動化ルールと、業界が「テクノロジー」の場合にグレードを上げる2つ目の自動化ルールを作成します。

B. ディレクター」プロフィールを作成し、プロフィールを設定する自動化ルールと、業界が「テクノロジー」の場合にスコアを上げる2つ目の自動化ルールを作成します。

C. ディレクターのプロフィールを作成し、プロフィールを設定する自動化ルールと、業界が「テクノロジー」の場合にグレードを上げる2つ目の自動化ルールを作成します。

D. ディレクターのプロフィールを作成し、プロフィールを設定する自動化ルールを作成し、見込み客のプロフィールタブでサムズアップまたはサムズダウンのアイコンをクリックして条件の一致を設定します。

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 70

LenoxSoft製品は年間更新で設定されています。マーケティングチームは、年間製品の更新時期になると見込み客にメールを送信する際に問題が発生しています。さらに、営業チームは年間更新メールが送信されたタイミングを把握できないと不満を述べています。LenoxSoftは「契約」というカスタムフィールドを使用しており、その値は既に製品サブスクリプションを更新した見込み客には「更新済み」、まだ更新していない見込み客には「空白」と表示されます。LenoxSoftは、以下の機能を備えたエンゲージメントスタジオを使用してこのプロセスを自動化したいと考えています。* 更新ステータスに基づいて見込み客をエンゲージメントスタジオに追加/削除する * サブスクリプションを更新するための一連のメールを送信する * 見込み客のエンゲージメントに関する継続的なインサイトを営業担当者に提供する 上記の基準に基づいて、LenoxSoftに何を推奨しますか？

LenoxSoft製品は年間更新で設定されています。マーケティングチームは、年間製品の更新時期になると見込み客にメールを送信する際に問題が発生しています。さらに、営業チームは年間更新メールが送信されたタイミングを把握できないと不満を述べています。LenoxSoftは「契約」というカスタムフィールドを使用しており、その値は既に製品サブスクリプションを更新した見込み客には「更新済み」、まだ更新していない見込み客には「空白」と表示されます。LenoxSoftは、以下の機能を備えたエンゲージメントスタジオを使用してこのプロセスを自動化したいと考えています。* 更新ステータスに基づいて見込み客をエンゲージメントスタジオに追加/削除する * サブスクリプションを更新するための一連のメールを送信する * 見込み客のエンゲージメントに関する継続的なインサイトを営業担当者に提供する 上記の基準に基づいて、LenoxSoftに何を推奨しますか？

A. 自動化ルールを作成し、条件として連絡先を追加し、空白にしてアクションとして割り当てられたユーザーに通知を追加します。

B. 動的リストを作成し、条件を連絡先として追加し、空白にしてアクションを割り当てられたユーザーに通知するとして追加します。

C. 自動化ルールを作成し、条件として「更新済み」の連絡先を追加し、アクションとして割り当てられたユーザーに通知を追加します。

D. 動的リストを作成し、条件として「更新済み」として連絡先を追加し、アクションとして割り当てられたユーザーに通知を追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 71

LenoxSoftのマーケティングチームは、先日シカゴで開催されたイベントで自社の展示ブースを訪れたすべての参加者のリストをスプレッドシートにまとめました。イベント参加者全員が自社製品に興味を持っているとは限らないことを認識しているため、イベントに参加しただけでなく、ウェブサイトに関心表明フォームを送信した参加者については、Salesforceで新規リードを作成しています。

イベントで獲得した新規見込み客はすべて、シカゴの営業ユーザーグループに均等に分配されるべきである。

これらの要件を満たすための最適な手順は何でしょうか？

A. シカゴ営業ユーザーグループの各ユーザーに対して、「見込み客フォーム:: -任意-:正常に完了した」かつ「見込み客リスト:: シカゴイベントのメンバーである」という条件に基づいて「見込み客をユーザーに割り当てる」自動化ルールを実行します。> 見込み客をインポートし、「シカゴイベント」リストに追加します。

B. 「Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォーム:: -任意の-:が正常に完了した」かつ「見込み客イベント:: がシカゴイベントである」という条件に基づいて、「見込み客をグループ内のユーザーに割り当てる」自動化ルールを実行します。> 見込み客をインポートし、「シカゴイベント」リストに追加します。

C. 見込み客をインポートして「シカゴイベント」リストに追加 > 「Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォーム:: -任意-:が正常に完了した」かつ「見込み客リスト:: がシカゴイベントのメンバーである」という条件に基づいて、「見込み客をグループ内のユーザーに割り当てる」自動化ルールを実行します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 72

Lenoxsoftデータベースには、一定期間活動していない未割り当ての見込み客が多数存在します。

60日間。自動化ルールでは、見込み客のスコアが100に達したら担当者を割り当てるように設定されています。担当者が割り当てられないようにするには、どのような自動ワークフローを作成できますか？

A. 見込み客の活動時間に基づいて完了アクションを作成し、60日間活動していない見込み客のスコアを0に調整します。

B. 見込み客の活動時間に基づいて自動化ルールを作成し、60日間活動がない場合にスコアを0に調整します。

C. 見込み客の活動時間に基づいて動的なリストを作成し、60日間活動していない見込み客のスコアを0に調整します。

D. 見込み客の活動時間に基づいてセグメンテーションルールを作成し、60日間活動していない見込み客のスコアを0に調整します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 73

エンゲージメントプログラム全体が一時停止された場合、待機段階に入った見込み客にはどのような影響がありますか？

A. 彼らは待機ステップを進んではならず、エンゲージメントプログラムが再開されると、待機ステップは中断したところから再開されます。

B. 彼らは待機ステップの終わりに達するまで待機ステップを続け、エンゲージメントプログラムが再開されると、エンゲージメントプログラムの一時停止が待機ステップよりも短かった場合でも、見込み客はすぐに次のステップに進みます。

C. 彼らは待機段階を続行せず、エンゲージメントプログラムが再開されると、待機段階を最初からやり直します。

D. 彼らは待機ステップの終わりに到達するまでそのステップを進め続け、エンゲージメントプログラムが再開された後、待機ステップのロジックの長さを超えている場合は、見込み客はすぐに次のステップに進みます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 74

メール設定センターでは、複数のページ階層深度を使用することをお勧めします。

A. 真

B. 偽

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 75

Salesforce Engageについて正しいのはどれですか？

A. Salesforce Engage は Salesforce サンドボックス アカウントではサポートされていません

B. Salesforce Engageは、主に営業担当者が見込み客の行動を常に把握するためのアプリです。

C. 拡張機能をダウンロードすることで、Salesforce EngageをGmailと連携させることができます。

D. Salesforce Engage を設定する前に、検証済みの Salesforce Marketing Cloud アカウント Engagement コネクタが必要です。

E. Salesforce Engageアプリは、デスクトップパソコンまたはスマートフォン (Mac、Windows) にダウンロードできます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 76

LenoxSoftは、Marketing Cloud Account EngagementとSalesforceを1年間使用しており、Einstein Behavior Scoringを有効にしています。

システム管理者は、LenoxSoftの営業チームが、見込み客の評価がなぜそのようになっているのかを理解できるように、どのようなガイダンスを提供すべきでしょうか？

A. 見込み客とのフォローアップコールを必ず予約し、通話内容をマーケティングクラウドのアカウントエンゲージメントノートフィールドに記録して、後で確認できるようにする。

B. B2Bマーケティング分析アプリにアクセスして、見込み客が過去1年間に参与したキャンペーンを確認する。

C. リードスコアの根拠を読んで、見込み客がそのようにスコア付けされた肯定的または否定的な理由に関する追加的な背景情報を得る。

D. 行動スコアの根拠を読んで、見込み客がそのように評価された肯定的または否定的な理由について、より詳しい背景を理解する。

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com 提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード：**JPNshiken**」

質問: 77

LenoxSoftはSalesforceにリードと連絡先の大規模なデータベースを保有しています。これらのリードと連絡先には、カスタムフィールドに保存された情報が含まれています。同社はこれらのリードや連絡先をMarketing Cloud Account Engagementにインポートしておらず、Marketing Cloud Account Engagementでカスタムフィールドを設定していません。Marketing Cloudアカウントエンゲージメントにおける最初のステップは何であるべきでしょうか？

- A. カスタムフィールドデータを含む.CSVファイルをMarketing Cloudアカウントエンゲージメントにインポートします。
- B. Marketing Cloud Account Engagement でカスタム フィールドを手動で作成し、マッピングします。
- C. Salesforce から Marketing Cloud Account Engagement にリードと連絡先をインポートします。
- D. Salesforceコネクタを介してカスタムフィールドの作成を有効にします。

正解: B ([コメントを发表する](#))

[https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing Cloud Account Engagement_fields_create_custom_field.htm & type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing%20Cloud%20Account%20Engagement_fields_create_custom_field.htm&type=5)

質問: 78

アカウントベースドマーケティング戦略を実施する際に考慮すべき2つの事項は何ですか？

2つの回答を選択してください

- A. アカウントベースドマーケティングは、特定の業界にのみ適しています。
- B. アカウントベースドマーケティングは、見込み客に対してパーソナライズされた体験を提供します。
- C. アカウントベースドマーケティングは段階的に実施できます。
- D. アカウントベースドマーケティングは、ブロードベースドマーケティングを完全に置き換えます。

正解: B,C ([コメントを发表する](#))

質問: 79

LenoxSoftはMarketing Cloud Account Engagement Proを活用し、見込み客がMarketing Cloud Account Engagementでホストされているランディングページから展示会に登録するという、新たなリード獲得キャンペーンを展開している。

コンサルタントは2つ作成することを提案しています

ランディングページのバージョンと多変量テストの使用について、LenoxSoftはよく知らないようです。このキャンペーンで多変量テストを使用する主なメリットは何ですか？

- A. Marketing Cloud アカウントエンゲージメントは、各ランディングページ向けのコンテンツアイデアを提供します。
- B. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントは、各見込み客のパーソナライズされた情報を自動的に入力します。
- C. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントは、どのバージョンのランディングページが最も多くのコンバージョンを生み出したかを判断します。
- D. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントは、パフォーマンスの低いランディングページを自動的にごみ箱に送ります

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 80

Marketing Cloud アカウント エンゲージメント管理者は、Salesforce で Engage Sales Tools ページを有効にしたいと考えています。このページから Salesforce で利用できるリソースはどれですか (2 つ選択)。Engage を設定するには、2 つの回答を選択してください。

- A. ライセンスと権限セットを割り当てるためのリンク
- B. Mac版Engage Alertsのダウンロードリンク
- C. キャンペーン送信制限
- D. Salesforce Engageのトレーニングリソースへのリンク

正解: B,D ([コメントを发表する](#))

質問: 81

LenoxSoft社は 2019年トレードショー」リストにメールを送信しましたが、配信停止リストは使用していません。翌日、アカウントマネージャーは、リストに登録されているはずの見込み客がメールを受け取っていない理由を知りたいと考えています。

この見込み客がリストメールを受け取れなかった原因は何だったのでしょうか？

- A. メール送信前に専用IPアドレスが適切にウォームアップされていませんでした。
- B. 見込み客は、アカウントの営業時間に基づいて、過去営業日内に別のマーケティングクラウドアカウントエンゲージメントメールを既に受信しています。
- C. 見込み客は、メール送信に使用された 2019年展示会」リストのメンバーではなくなりました。
- D. 同じメールアドレスを持つ複数の見込み客を許可する」設定により、同じメールアドレスを持つ2人目の見込み客がメールを受信しました。

正解: D ([コメントを发表する](#))

質問: 82

LenoxSoftは、B2Bマーケティング分析のアカウントベースドマーケティングダッシュボードで、先月閉鎖されたすべてのアカウントを表示したいと考えています。

どのダッシュボード機能を使用すべきですか？

- A. 過去1か月以内に作成されたアカウントでフィルタリングできる 「アカウント」フィルターを選択します。
- B. 収益勝率ドーナツチャートで勝率を選択すると、アカウントが成約した取引ごとに分類されます。
- C. ドロップダウンフィルター 「閉鎖日」と 「先月」を選択すると、先月に閉鎖されたすべてのアカウントが表示されます。
- D. アカウント別売上活動チャートで最も売上活動の高いアカウントでダッシュボードをフィルタリングします。

正解: C ([コメントを发表する](#))

質問: 83

動的リストを2つ以上の静的リストに分割することは可能ですか？

A. 偽

B. 真

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 84

成績評価について正しいのはどれですか？ 2つ選択してください

A. 基準に合致するか合致しないかによって、成績が、または 3/3 だけ増減します。

B. 見込み客は複数のプロファイルに関連付けられることがあります。

C. すべての有望株はD評価から始まります。

D. デフォルトのプロファイル基準は変更できません

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 85

LenoxSoft社は近タイイベントを開催予定で、参加登録用のランディングページを作成したいと考えています。ドラッグ&ドロップ操作でページを作成したいと考えており、HTMLやCSSは一切使用したくないとのことです。

コンサルタントは、この設定をどのように推奨すべきでしょうか？

A. Marketing Cloud Account Engagement で、フォーム要素を含むカスタムレイアウトテンプレートを作成します。

そのテンプレートを使ってランディングページを作成してください。

B. 拡張ランディングページ機能を使用してランディングページを作成します。Marketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームコンポーネントを使用して、送信内容を追跡するためのMarketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームを追加します。

C. 拡張ランディングページ機能を使用してランディングページを作成します。HTMLコンポーネントを使用してMarketing Cloudアカウントエンゲージメントフォームをiframe内に埋め込み、送信内容を追跡します。

D. 拡張ランディングページ機能を使用して、ランディングページとフォームの両方を作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 86

LenoxSoftは、Engagement Studioの繰り返しプログラムを使用して、特定のフォームに入力した見込み客に一連のメールを送信し、メールが開封されると見込み客のスコアを上げ、メール内の行動喚起が完了した場合は担当ユーザーに通知します。見込み客は、フォームに再度入力した場合にのみ、このプログラムを繰り返す必要があります。

LenoxSoftはどのようにして見込み客を追加すべきでしょうか？

A. 入力されたフォームに基づいて動的なリストを作成し、そのリストをプログラムの配布リストとして使用します。

- B.** プログラムの受信者リストとして使用されるフォームの完了アクションに静的リストを使用し、プログラムの各終了ステップの前に静的リストから見込み客を削除します。
- C.** 自動化ルールを使用して、フォームの完了に基づいて見込み客を静的リストに追加し、そのリストをプログラムの受信者リストとして使用します。
- D.** フォームの完了アクションに静的リストを使用し、プログラムを「フォーム完了」で開始します。

トリガーを設定することで、フォームを完了した見込み客のみがフォローアップアクションを受け取ることができます。」

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

質問: 87

LenoxSoftには、見込み客を営業担当者に割り当てる前に満たさなければならない、非常に具体的なリード資格基準があります。

* 候補者はジョージア州またはフロリダ州に所在する必要があります。

* 見込み客は「デモ依頼」フォームを提出する必要があります。

この条件が満たされた場合、見込み客を自動的に営業担当者に割り当てたいと考えています。「デモ依頼」フォームでは、「州」は必須項目です。

LenoxSoftはこれらのリードの割り当てをどのように自動化すべきでしょうか？

- A.** フォームに完了アクションを追加して、管理者に通知し、管理者が手動で見込み客を割り当てます。
- B.** 「デモをリクエスト」の送信と状態フィールドに基づいて割り当てを行う自動化ルールを実行します。
- C.** ユーザーに割り当てるアクションを使用して、「デモをリクエスト」フォームに完了アクションを作成します。
- D.** フォーム送信レポートをエクスポートしてインポートし、インポート時に正しいユーザーに割り当てます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 88

LenoxSoftの目標の一つは、エンゲージメントスタジオプログラムを効果的に活用し、見込み客がアクティブになるまで継続的に再アプローチすることです。そのためには、マーケティングチームは見込み客リストを作成する必要があります。

これらの見込み客をセグメント化するための最適なユースケースは何ですか？

- A.** 見込み客の最終活動日が90日以上前である」という条件で自動化ルールを実行します。
- B.** 見込み客の最終活動日が90日以上前」という条件でセグメンテーションルールを実行します。
- C.** 見込み客の最終活動日が90日以上前」という条件で動的リストを実行します。
- D.** 見込み客の作成日が90日以上前」という条件で動的リストを実行します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 89

LenoxSoftは、ハイテク業界の見込み客のうち、スコアが200以上、評価がB以上の顧客を対象とした、継続的なターゲットマーケティング活動を実施したいと考えています。見込み客がこの基準を満たした場合、一連のメールを送信し、リストに追加し、担当の営業担当者に通知します。

このマーケティング活動を達成するには、Marketing Cloudのアカウントエンゲージメント機能のどれを使用すべきでしょうか？

- A. 見込み客をセグメント化するための静的リストを作成し、完了アクション付きのメールリスト送信をスケジュールします。
- B. 見込み客をセグメント化し、メールを送信するアクションを設定する自動化ルールを作成します。
- C. セグメンテーションルールを使用してリストを作成し、フォームの完了アクションを使用してアクションを実行します。
- D. エンゲージメントスタジオで複雑なルールを作成して見込み客をセグメント化し、その後一連のアクションステップを実行します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 90

LenoxSoftは、外部システムからMarketing Cloud Account Engagementへ見込み客の記録を移行しています。

この外部システムでは、各見込み客に50個のカスタムフィールドが設定されています。彼らは、レコードをインポートする前に、Marketing Cloud Account Engagementでどのフィールドを再作成するかを決定しようとしている。

Marketing Cloud Account Engagementでどのフィールドを再作成するかを決定する際に、どのような2つの方法を用いるべきでしょうか？

2つの回答を選択してください

- A. セグメンテーション目的で使用する予定のデータに関するレポートを取得します。
- B. 既存の見込み客レコードをフィルタリングして、どのカスタムフィールドに最も多くのデータが含まれているかを確認します。
- C. 経理チームにレビューを依頼し、最も役立つ5つの項目を選択してもらいます。
- D. 既存のフォームとランディングページを確認し、収集する必要のあるデータを把握します。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 91

訪問者フィルターについて正しいのはどれですか？

- A. IPアドレスでフィルタリングできます
- B. フィルターを使用して、キャンペーン結果やメール通知から特定の種類の訪問、クリック、またはその他のアクションを除外します。

- C. ホスト名でフィルタリングできます
 - D. 自社の知的財産をフィルタリングすることはできません
 - E. ホスト名のワイルドカードでフィルタリングできます
- 正解: A,B,C,E ([コメントを発表する](#))

有効的なMarketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant問題集はJPNTTest.com提供され、Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここでMarketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> 247問、30%ディスカウント、特別な割引コード:
JPNshiken」

質問: 92

完了アクションについて正しいのはどれですか？[2つ選択してください]

- A. 画像ファイルに対しては完了処理は実行されません。
- B. 完了アクションは見込み客に対してのみ実行されます。訪問者には影響しません。
- C. 完了処理は遡及的に適用され、適用前と適用後に行われた活動にも適用されます。
- D. 完了アクションは基準に基づいて行うことができます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 93

いくつかの採点カテゴリを作成できますか？

- A. 100
- B. 50
- C. 25
- D. 15

正解: B ([コメントを発表する](#))

質問: 94

ある企業は複数のMarketing Cloudアカウントエンゲージメント事業部門を利用しており、B2Bマーケティング分析の設定を希望している。

ビジネスユニットでB2BMAを使用する際に、何が真実だと考えられているのでしょうか？

- A. アプリは各事業部門ごとに固有のデータセットを作成します。
- B. 各ダッシュボードには、事業部門でフィルタリングするオプションがあります。

C. 事業部門ごとに独自のアプリを作成するか、すべての事業部門で共通のアプリを作成するかを選択できます。

D. 各事業部門は、関連付けられるB2Bマーケティング分析アプリを1つだけ持つことができます。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 95

LenoxSoft社は、見込み客が同社チームに連絡を取るためのフォームを、ウェブサイトの「お問い合わせ」ページなど複数の場所に設置したいと考えています。リード獲得戦略に沿って、フォーム送信後、追加情報の入力を求めるようにしたいと考えています。これをMarketing Cloudアカウントエンゲージメントでどのように実装すればよいでしょうか？

A. Marketing Cloud アカウント エンゲージメントでホストされたフォームを作成し、別の「お問い合わせ」ランディングページに配置します。

B. Marketing Cloud Account Engagementでホストされているフォームを作成し、iframeを使用してWebサイトに配置します。

C. フォームハンドラーを作成し、データキオスク入力モードを有効にします。

D. Webサイト上の既存のフォームにリンクするフォームハンドラーを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

https://help.salesforce.com/articleView?id=Marketing_Cloud_Account_Engagement_forms_kiosk_mode.htm
& type=0

質問: 96

LenoxSoftは、導入開始に先立ち、すべてのデータをSalesforceに統合することを希望しています。現在、顧客データの管理にはSalesforceを含む3つの異なるシステムを使用しています。すべてのデータが1つのシステムに集約されているわけではないため、LenoxSoftはSalesforceを顧客記録の主要システムとしたいと考えています。

Salesforceをプライマリレコードホルダーにするために、Lenoxsoftが最初にとるべき手順は何ですか？

A. すべてのシステムから既存のレコードをSalesforceにインポートして統合する

B. すべてのシステムから既存のレコードをインポートして、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントに統合します

C. Marketing Cloud Account Engagement にカスタム見込み客フィールドを追加し、Salesforce にマッピングします。

D. Marketing Cloud Account Engagementにカスタムアカウントフィールドを追加し、Salesforceにマッピングする

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 97

マーケティングは輸入と輸出の両方の見込み客に対応できるのか？

A. 真

B. 偽

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 98

見込み客がマーケティングクラウドアカウントエンゲージメントランディングページにある「お問い合わせ」という名前のマーケティングクラウドアカウントエンゲージメントフォームを送信した場合、見込み客の記録にはどの活動が表示されますか？

A. Marketing Cloudアカウントエンゲージメント「お問い合わせ」フォームが正常に送信されました

B. マーケティングクラウドアカウントエンゲージメント「お問い合わせ」ランディングページとフォームが正常に送信されました

C. 何も表示されません

D. Marketing Cloud アカウントエンゲージメント「お問い合わせ」ランディングページの送信に成功しました。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 99

Marketing Cloudアカウントエンゲージメントイベントコネクタはどれですか？

A. イベント主催者

B. TheEvents

C. EventMe

D. Eventbrite

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 100

Marketing Cloudのアカウントエンゲージメントアセットタイプのうち、高度な動的コンテンツを埋め込むことができるのはどれですか？ (3つ選択)

3つの回答を選択してください

A. レイアウトテンプレート

B. コンテンツファイル

C. メール一覧

D. ランディングページ

E. ソーシャル投稿

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 101

LenoxSoftは、ホワイトペーパーのフォームに記入した見込み客を自動的に育成したいと考えています。特に価値の高いホワイトペーパーには専用のフォームがあり、このフォーム

に記入した見込み客が育成プログラム内の特定の経路に進むようにしたいと考えています。

どのように設定すればよいでしょうか？

A. フォームに完了アクションを追加します: リストに追加してユーザーに割り当てる > エンゲージメントプログラムの受信者リストとしてリストを追加します > ホワイトペーパーに関連する Salesforce キャンペーンメンバーシップを確認するステップを追加します

B. フォームに完了アクションを追加します: リストに追加、タグを追加 > エンゲージメントプログラムの受信者リストとしてリストを追加します > 見込み客がホワイトペーパーのダウンロードに関連するタグを持っているかどうかを確認するステップを追加します

C. フォームに完了アクションを追加します: リストに追加、Salesforce キャンペーンに追加 > エンゲージメントプログラムの受信者リストとしてリストを追加 > 見込み客がホワイトペーパー ファイルを正しくダウンロードしたかどうかを確認するステップを追加します6

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

質問: 102

LenoxSoft社はMarketing Cloud Account Engagementを購入し、別のマーケティングオートメーションツールからMarketing Cloud Account Engagementへ移行する予定です。最初のキックオフミーティングで、マーケティングマネージャーは既存ツールの契約が3週間後に終了することを伝えました。この短い期間を考慮すると、最初に行うべき推奨ステップは何でしょうか？

A. 技術的な設定項目を完了し、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントユーザーを作成します。現在のマーケティング戦略について、強み 弱み 機会 脅威 (SWOT) 分析を実施します。

B. Salesforce AppExchangeパッケージをインストールし、Salesforceコネクタを確認します。

C. Salesforceコネクタユーザーはカスタムオブジェクトに対して Read1」権限を持っています

D. 既存のツールからすべてのデータとアセットをエクスポートします

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 103

Lenoxsoftは、現在使用しているマーケティングオートメーションプラットフォームからMarketing Cloud Account Engagementへの移行を進めています。同社は、Marketing Cloud Account Engagementに移行したいランディングページを所有しており、ページの既存の外観と操作性を維持するために必要な手順を把握する必要があります。このランディングページをMarketing Cloud Account Engagementに移行する際に、ページの既存の外観と操作性を維持するために必要な最初の手順は何ですか？

A. HTMLファイルをMarketing Cloudアカウントエンゲージメントにインポートし、ランディングページに適用します。

- B. レイアウトテンプレートを作成し、ランディングページのURLからHTMLをインポートします。
- C. Marketing Cloudアカウントエンゲージメントランディングページを作成し、ランディングページのHTMLからHTMLをインポートします。
- D. HTMLファイルをMarketing Cloudアカウントエンゲージメントにインポートし、レイアウトテンプレートに適用します。
- 正解: ([正解を表示します](#))

質問: 104

LenoxSoftの企業マーケティングチームは、ヨーロッパからのウェブサイト訪問者が、ウェブサイト上での活動を追跡されることを希望するかどうかを選択できるようにしたいと考えている。

これはどのように実現できるだろうか？

- A. ヨーロッパに所在することがわかっている見込み客向けに訪問者フィルターを作成します。
- B. すべてのウェブサイト訪問者に対して、トラッキングのオプトイン設定を有効にします。
- C. ウェブサイトからトラッキングコードを削除し、国ごとに新しいサイトを作成します。
- D. 特定の国からの訪問者に対するトラッキングのオプトイン設定を有効にする。

正解: A ([コメントを发表する](#))

質問: 105

LenoxSoftは、リードではなく連絡先を作成したり、個人アカウントレコードと同期させたりしたいと考えています。コンサルタントはどのような手順を推奨すべきでしょうか？

- A. 関連するドキュメントを探し、有効化の手順に従ってください。
- B. Salesforceコネクタのユーザー権限を更新してください
- C. 必要なコネクタ動作を有効にするには、Marketing Cloudアカウントエンゲージメントサポートにお問い合わせください。
- D. 管理画面 > フィールド設定 に移動して、フィールドマッピングを更新してください。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 106

レイアウトテンプレートを作成する際に、特定のURLからレイアウトをインポートすることが可能です。

- A. 真
- B. 偽

正解: ([正解を表示します](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu> **247問、30%ディスカウント**、特別な割引コード：**JPNshiken**」

質問: 107

LenoxSoftは、アカウントベースドマーケティング戦略の導入を計画している段階です。最初にどのような行動を取るべきでしょうか？

- A. すべての連絡先を1つのキャンペーンのキャンペーンメンバーとして作成します。
- B. 既存のすべてのリードを連絡先に変換し、アカウントに紐付けます。
- C. リードフィールドに基づいて動的なコンテンツを開発します。
- D. ターゲットとする主要顧客の属性を特定する。

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 108

LenoxSoftの営業およびマーケティングチームは、顧客とのやり取りに基づいて、どの見込み客が最も購入に繋がる可能性が高いかをより深く理解したいと考えています。どの機能を推奨すべきでしょうか？

- A. マーケティングクラウドアカウントエンゲージメントグレードフィールド
- B. アインシュタイン行動スコア
- C. アインシュタイン リードスコア
- D. マーケティングクラウドアカウントエンゲージメントスコアフィールド

正解: ([正解を表示します](#))

https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.Marketing_Cloud_Account_Engagement_アインシュタイン行動スコアリング.htm & type=5

質問: 109

利用可能なウェビナー採点ルールを選択してください

- A. ウェビナーに参加しました
- B. ウェビナー招待
- C. ウェビナー登録済み
- D. ウェビナー拒否

正解: A,B,C ([コメントを发表する](#))

有効的な**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**問題集はJPNTest.com
提供され、**Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant**試験に合格することに
役に立ちます！ JPNTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Account-Engagement-
Consultant**試験問題集を提供します。JPNTest.com Marketing-Cloud-Account-
Engagement-Consultant試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-
Account-Engagement-Consultant**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/Marketing-Cloud-Account-Engagement-
Consultant-mondaishu](https://www.jpntest.com/shiken/Marketing-Cloud-Account-Engagement-Consultant-mondaishu) **247**問、**30%ディスカウント**、特別な割引コード：
JPNshiken」