

Salesforce.Marketing-Cloud-Email-Specialist- JPN.v2026-01-21.q67

試験コード : Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN
試験名称 : Salesforce Certified Marketing Cloud Email Specialist (Marketing-Cloud-Email-Specialist日本語版)
認証ベンダー : Salesforce
無料問題の数 : 67
バージョン : v2026-01-21
ページの閲覧量 : 109
問題集の閲覧量 : 821

<https://www.jpnsiken.com/shiken/Salesforce.Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN.v2026-01-21.q67.html>

質問: 1

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、最近のショッピング体験に関するフィードバックを求めるメールを顧客に送信する購入後キャンペーンを開始しています。高い応答率を促進するために、NTO マーケティング チームは電子メールのデザインに何を含める必要がありますか？

- A. フィードバック フォームにリンクするコール トゥ アクション ボタンを大きくし、背景を赤くします。
- B. 行動を促すフレーズをインタラクティブなメールフォームに置き換えます
- C. AMPscript 関数によって呼び出される Salesforce アンケート ブロック。

正解: ([正解を表示します](#))

Interactive Email Forms can significantly increase engagement and response rates by allowing recipients to complete forms directly within the email. For a post-purchase feedback campaign, including an interactive form where customers can provide their feedback without leaving the email can make the process more convenient and likely to yield higher response rates.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Interactive Email Forms

質問: 2

デジタル マーケティングの内部である Northern Trail Outfitters (NTO) は、NTO のビジネス ユニットから送信された最新の電子メールの配信率を迅速に提供するように求められました。

内部はこの情報を見つけるためにどこを見ればよいですか？

- A. Automation Studio > アクティビティ
- B. Content Builder > 最近の送信

C. Email Studio > 概要

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

The Email Studio > Overview section in Salesforce Marketing Cloud provides keyperformance metrics and insights for recent email sends. This includes the delivery rate, open rate, click-through rate, and other vital statistics. For quickly finding the delivery rate of the most recent email, this is the appropriate location.

References:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Email Studio Overview

質問: 3

グローバルマーケティングチームは、Content Builder Approvalsを使用して電子メールを作成し、エンタープライズ内の複数のビジネスユニットと共有しました。メールが承認されたとしても、追加の変更が必要です。

編集を行うために取るべき最初のアクションは何ですか？

- A. メール共有を解除します。
- B. メール承認を取り消す。
- C. メールでの送信をキャンセルします。

正解: ([正解を表示します](#))

In Salesforce Marketing Cloud, once an email is approved using Content Builder Approvals, any subsequent changes require the approval to be withdrawn first. This ensures that any modifications are tracked and re-approved if necessary. By withdrawing the email approval, you can make the necessary changes and then resubmit the email for approval. Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Content Builder Approvals.

質問: 4

マーケティング担当者は、メールキャンペーンの一環として、校正のためにクリエイティブチームにメールを送信する必要があります。

自動フローとしてこれを実現するのに役立つ機能はどれですか？

- A. サブスクライバプレビュー
- B. 承認ワークフロー
- C. コンテンツビルダーの承認

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:Salesforce Documentation - Approval Workflows

質問: 5

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) の購読者は、電子メールまたは SMS でマーケティングプログラムにオプトインできます。

オプトイン通信方法を尊重するために、NTO は Journey Builder のウェルカムシリーズで何を構成する必要がありますか？

- A. 電子メールと SMS の両方を送信して、サブスクライバーが NTO のメッセージを確実に受信できるようにします。
- B. メッセージング チャネルごとに 1 つのエントリ ソースを作成します。
- C. サブスクライバー データで優先チャンネルが利用可能であることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

To honor the opt-in communication method for subscribers in NTO's welcome series, it is recommended to create one Entry Source for each messaging channel in Journey Builder. This approach ensures that subscribers receive communications via their preferred channel, whether it be email or SMS. By configuring separate entry sources, the welcome series can deliver messages that align with the opt-in preferences of each subscriber, enhancing the personalization and effectiveness of the communication.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation - Journey Builder Entry Sources

質問: 6

ノーザントレイルアウトフィッターズは、送信オーディエンスに含まれている電子メールを受信しなかったサブスクライバーについてレポートしたいと考えています。期待される電子メールを受信しなかったサブスクライバーのリストを提供するツールはどれですか？

- A. `_sent` Dataview
- B. 'サブスクライバーが送信されない' レポート
- C. 追跡抽出を送信していません

正解: ([正解を表示します](#))

The Not Sent Tracking Extract in Salesforce Marketing Cloud provides detailed information about subscribers who were part of the send audience but did not receive the email. This extract can be configured in Automation Studio to automatically generate and analyze the list of subscribers who did not get the expected emails. Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Tracking Extracts.

質問: 7

これまで、Northern Trail Outfitter は、マーケティング クラウド SFTP でベンダーから 1 日あたり大量のデータ ファイルを受信していました。ベンダーは送信頻度を更新しており、1 日を通じて約 8 時間かけてファイルを配信する予定です。ファイルは同じ命名規則を維持し、タイムスタンプが含まれます。

ネットワークを最小限に抑えながらフライドポテトを受け取ったときに処理するには、自動化にどの更新を実装する必要がありますか？

- A. スケジュールをファイル ドロップに置き換え、ファイル名パターンを使用します。
- B. ファイル転送ごとに自動化を開始する API を実装します。
- C. オートメーションをレプリケートし、サーバーを 8 時間実行するようにスケジュール設定します。

正解: A ([コメントを发表する](#))

When the file delivery cadence changes to multiple times a day, it is efficient to replace the existing schedule-based automation with a File Drop automation. This setup triggers the automation whenever a file matching a specific filename pattern is dropped into the SFTP, thereby minimizing network usage and ensuring timely processing of the files as they are received.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on File Drop Automations

質問: 8

マーケティング担当者は、フィルターを使用して、昨日のレコードのみを含むデータ拡張機能を作成したいと考えています。

データ拡張に新しく追加されたレコードが含まれるようにするには、どの手順を実行する必要がありますか？

- A. [送信時に自動的に更新]チェックボックスをオンにします。
- B. プロパティでdailyを自動更新するようにフィルターDEを構成します。
- C. 自動化をスケジュールして、フィルターアクティビティを毎日更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that a data extension includes only records from the previous day and is updated with newly added records, the marketer should schedule an automation to refresh the filter activity daily. This approach ensures that the data extension is consistently updated with the latest relevant records, maintaining its accuracy and relevance for campaigns.

References:

Salesforce Marketing Cloud Documentation on Filter Activity

質問: 9

Northern Trail Outfitters (NTO)は、営業担当者の情報をデータ拡張機能に格納します。NTOは、対象となる顧客の特定の担当者との電子メールの差出人名をパーソナライズしたいと考えています。

要求された構成を実行する機能はどれですか？

- A. 配信プロファイルとAMPscriptルックアップ
- B. 分類とサブスクライバー属性を送信します
- C. 送信者プロファイルとAMPscriptルックアップ

正解: ([正解を表示します](#))

To personalize the From Name in emails with the targeted customer's specific representative, Northern Trail Outfitters should use a Sender Profile in conjunction with AMPscript Lookup. A Sender Profile allows the configuration of dynamic sender information, and AMPscript Lookup can be used to retrieve the representative's information from a data extension. This combination enables the dynamic personalization of the From Name in emails.

References:

質問: 10

Northern Trail Outfitters は、購読者のお気に入りの色の暗号化されたファイルをインポートします。

復号化された情報をデータエクステンションにインポートするには、どの自動化アクティビティと構成設定を使用する必要がありますか？

- A. ファイル転送のマネージャー ファイル。
- B. インポートファイルの文字エンコードを指定します。
- C. インポート ファイルでフィールド レベルの暗号化を構成します。

正解: ([正解を表示します](#))

To import an encrypted file and decrypt it into a data extension, you should use the 'Manage File' activity within the File Transfer functionality of Automation Studio. This activity allows you to handle file decryption during the import process, ensuring that the data is securely imported and decrypted for use in your data extension.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on File Transfer

質問: 11

ノーザントレイルアウトフィッターは、AI ベースのアプローチを使用して、あまり多くのメールを受信していないが、送信されたメールに常に参与しているサブスクライバーをターゲットにしたいと考えています。

これを実現するのに役立つ機能はどれですか？

- A. Einstein メッセージング インサイト
- B. Einstein エンゲージメントスコアリング
- C. アインシュタイン エンゲージメント頻度

正解: ([正解を表示します](#))

To target subscribers who are not receiving too many emails but are engaging constantly with the emails sent to them, Northern Trail Outfitters should use Einstein Engagement Frequency. This feature uses AI to analyze and predict the optimal number of emails each subscriber should receive to maximize engagement without causing fatigue. It helps marketers balance their sending frequency to maintain high engagement levels.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Einstein Engagement Frequency

質問: 12

マーケティング担当者は、キャンプ中の料理セッションのすべての登録者に送信されるイベント確認メールを作成しました。Connect を使用して CRM に統合し、受信者が [出欠確認の確認] ボタンをクリックしたときにレコードを直接更新したいと考えています。

このアクションを簡単に許可できる自動化ソリューションはどれですか？

- A. オートメーション スタジオ
- B. 行動のトリガー
- C. ジャーニービルダー

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Journey Builder and CRM Integration

質問: 13

マーケティング チームは、過去 1 年間に電子メールを開いたすべての購読者を対象に、あなたがお考えの「お礼」オファーを購読者に提供したいと考えています。

送信先の購読者を特定するにはどのツールを使用する必要がありますか？

- A. 合計開封数の測定
- B. _データビューを開く
- C. 追跡データの抽出

正解: B ([コメントを发表する](#))

The _Open data view in Salesforce Marketing Cloud contains detailed information about all email opens, including subscriber data and timestamps. This data view can be queried to identify subscribers who have opened emails within a specific timeframe, such as the past year, to target them with a "thank you" offer.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Data Views

質問: 14

Northern Trail Outfitters は、購入後のジャーニーを流れる顧客のステータスを監視したいと考えています。

このデータに関する意思決定を行うには、どの構成が必要ですか？

状況データは、属性グループ内の連絡先に関連付けられています。

- A. ステータスの更新を行うために使用した Update Contact アクティビティ。
- B. Update Contact アクティビティは、ステータスの更新に使用されます。
- C. エントリ ソース データ エクステンションには、プライマリ キーとサブスクライバー キーがあります。

正解: C ([コメントを发表する](#))

For monitoring customer status and making decisions within a journey in Salesforce Marketing Cloud, the entrysource's data extension must have a primary key and a subscriber key. These keys ensure that the data is properly linked to the contact, allowing the journey to reference and update status data accurately as the contact flows through the journey.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Data Extensions and Keys

質問: 15

マーケティング担当者は、メール キャンペーンの一環として校正のために、クリエイティブ チームの 20 人のメンバー全員にメールを送信する必要があります。

Preview \$ Test Content Personalization のどのオプションを使用する必要がありますか？

- A. 受信者テスト データ拡張に基づく
- B. サブスクライバー プレビュー リストまたはデータエクステンションに基づく
- C. プレビューに基づく

正解: ([正解を表示します](#))

To send emails to all 20 members of the creative team for proofing as part of an email campaign, the marketer should use the "Based on Subscriber Preview List or Data Extension" option in Preview & Test Content Personalization. This allows the marketer to create a specific list or data extension containing the email addresses of the creative team members, ensuring that each team member receives the test email for review.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Preview & Test Content Personalization

質問: 16

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、最もエンゲージメントの高い顧客向けの特定のコンテンツと、最もエンゲージメントの低い顧客向けのさまざまなコンテンツを含めたいと考えています。

NTOはどのジャーニービルダーアクティビティを使用する必要がありますか？

- A. エンゲージメントスプリット
- B. 周波数分割
- C. スコアリングスプリット

正解: ([正解を表示します](#))

The Engagement Split activity in Journey Builder allows you to branch contacts based on their level of engagement with your emails. Northern Trail Outfitters (NTO) can use this activity to differentiate content for their most engaged customers versus their least engaged customers, ensuring a personalized experience for each segment. Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Engagement Split.

有効的な**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Email-Specialist-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/Marketing-Cloud-Email->

[Specialist-JPN-mondaishu](#) 162問、30%ディスカウント、特別な割引コード:
JPNshiken

質問: 17

ノーザントレイルアウトフィッターズのリーダーシップは、過去7日間にウェルカムシリーズジャーニーを通過した顧客の成功率を示すダッシュボードを見たいと考えています。このダッシュボードはどこにありますか？

- A. ジャーニービルダージャーニーストーリー
- B. Datoramaレポートジャーニーパフォーマンス
- C. レポートジャーニーエンゲージメント

正解: B ([コメントを發表する](#))

To view a dashboard showing the success rate of customers that have been through a Welcome Series Journey in the last 7 days, Northern Trail Outfitters' leadership should look at Datorama Reports - Journey Performance. This tool provides comprehensive insights and performance metrics for journeys, including success rates and engagement over specified time periods.

References:

* [Salesforce Marketing Cloud Documentation on Datorama Reports](#)

質問: 18

マーケティングチームは、一貫したスタイルガイドを作成する手段として電子メールテンプレートを使用します。チームは最近、全社的なブランド変更に合わせてプライマリテンプレートを更新しました。ただし、コンテンツ承認者は、新しい変更が反映されていないことを報告しています。

どのステップを完了する必要がありますか？

- A. 更新されたテンプレートを使用してメールを再作成する必要があります。
- B. 今すぐメールを更新」を各メールに適用する必要があります。
- C. 更新が反映される前に、テンプレートを承認する必要があります。

正解: ([正解を表示します](#))

When a template is updated, the changes are not automatically applied to emails that were created before the update. To reflect the new changes, the 'Update Email Now' action needs to be applied to each email created from the template. This ensures that the content and style in the emails are consistent with the updated template. Reference: [Salesforce Marketing Cloud Documentation](#)

質問: 19

Northern Trail Outfitters (NTO) は、1,000 人の顧客にターゲットを絞った電子メールを送信しましたが、実際の数値シリーズは 10% 少なくなりました。問題のトラブルシューティングで、NTO は 100 個の電子メール アドレスに `gmail.com`ではなく `gmail.com`のタイプミスが含まれていることに気がきました。

メールが無効なドメインに送信されるのを防いだ Marketing Cloud の機能はどれですか？

- A. バウンスメール管理
- B. 自動抑制リスト
- C. リスト探偵

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

List Detective is a feature in Salesforce Marketing Cloud that scans email addresses for potential issues such as typos, invalid domains, and addresses that are known to cause bounces or spam complaints. In this case, List Detective would have identified the typo in "gmaii.com" and prevented those emails from being sent to avoid deliverability issues.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on List Detective

質問: 20

Northern Trail Outfitters (NTO) は、IP アドレスの警告を受けており、データ レベルで送信された電子メールのメトリックを理解したいと考えています。

この情報を取得して送信方法を絞り込むために IMTO が使用する標準レポートはどれですか？

- A. 最近のメール送信の概要
- B. ドメイン別メール パフォーマンス
- C. ユーザーによるメール送信

正解: ([正解を表示します](#))

To understand the metrics of email sends on a data level, particularly during IP address warming, the "Email Performance by Domain" report should be used. This report provides detailed insights into how emails are performing across different domains, which is crucial for identifying and addressing deliverability issues during the IP warming process.

References:

Salesforce Help: Email Performance by Domain Report

Salesforce Marketing Cloud: Understanding Email Deliverability

質問: 21

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、電子メール購読者の数を増やしたいと考えています。

購読者を増やすためのベスト プラクティスに従うアクションはどれですか？

- A. 購読するリンクを含む SMS を NTO の顧客データベース全体に送信します。
- B. 店舗などのオフライン活動でメールを収集します。
- C. NTO の顧客データベース全体に紹介を求める電子メールを送信します。

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Collecting emails at offline activities, such as in-store events or other physical locations, is a best practice for increasing subscribers. It ensures that the emails collected are from individuals who are genuinely interested in the brand and are more likely to engage with

email communications. This method also helps to maintain the quality and relevance of the email list.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Subscriber Acquisition Best Practices

質問: 22

顧客は、SalesforceContactオブジェクトを同期データソースとして使用します。彼らはさらに細分化するためにカスタムフィールドの同期を開始しました。

新しいフィールドをセグメント化できるようにするために、顧客はどの最初のステップを実行する必要がありますか？

- A. 同期されたデータソースのフィールドを編集します。
- B. 新しいフィールドを使用して新しいデータ拡張を作成します。
- C. 新しいフィールドを含むデータフィルターを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that new custom fields on the SalesforceContact object are available for segmentation, the first step is to edit the fields in the synchronized data source. This involves mapping the new custom fields in the synchronized data extension within Salesforce Marketing Cloud, making them available for segmentation and other marketing activities. Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation

質問: 23

ノーザントレイルアウトフィッター (NTO) は、主に新しい製品ライン用の新しい IP アドレスを警告しています。最初に、NTO は、少量のトランザクション送信の一部をこの新しい IP に移動したいと考えています。

NTO は、これらの送信用に構成された IP をどこで更新する必要がありますか？

- A. アドレス管理から
- B. 配信プロファイル
- C. 送信者プロファイル

正解: ([正解を表示します](#))

In Salesforce Marketing Cloud, a Delivery Profile is used to define the IP address and other delivery attributes for email sends. To update the IP configured for specific sends, you should update the Delivery Profile associated with those sends. This allows NTO to route their transactional sends through the new IP address.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Delivery Profiles

質問: 24

Northern Trail Outfittersは、コンテンツビルダーのタグで画像を簡単に検索できるように、アセットを整理したいと考えています。ただし、ほとんどの画像には適用可能な複数のタグが含まれているため、管理可能な数の結果にフィルタリングするのがより困難になります。

必要な粒度を提供しながら、アセット用に選択されたタグの数をどのように最小化する必要がありますか？

- A. カスタマーキーをよりわかりやすくします。
- B. コンテンツのタグ付けにEinsteinを活用します。
- C. ネストされたタグを使用して階層を作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Using nested tags to create hierarchies allows for a more organized and structured tagging system. This approach reduces the number of tags per asset by grouping related tags under broader categories, making it easier to filter and search for specific content. This method maintains the necessary granularity while improving manageability. Salesforce Marketing Cloud documentation on Content Builder provides guidance on setting up and using nested tags effectively.

質問: 25

マーケティング開発者は、社内のダッシュボードに組み込むために、すべてのビジネスユニットにわたる送信の毎日のレポートを受け取りたいと考えています。

レポートが毎日ディレクターに送信されるようにするには、どうすればよいですか？

- A. レポートをスケジュールし、ファイルをディレクターに電子メールで送信します。
- B. レポートをスケジュールし、ダウンロードするためのリンクを電子メールで送信します。
- C. レポートを Web ページとしてエクスポートするようにスケジュールします。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that a daily report of sends across all business units is sent to the director each day, the marketing developer should schedule the report in Marketing Cloud and configure it to email the file directly to the director. This can be done by setting up a report in Email Studio, defining the parameters and schedule for the report, and specifying the recipient email address. This ensures that the director receives the necessary data in a timely manner without manual intervention.

Reference:

Salesforce Marketing Cloud Documentation: Schedule Reports

質問: 26

ノーザントレイルアウトフィッターズは、新しい顧客グループにウェルカムメールを送信しています。マーケティング担当者が電子メールを展開しても、誰も受信しません。

送信が失敗した原因はどの構成ですか？

- A. 電子メールアドレス」データ型の 2 つのフィールド
- B. 送信区分の選択に失敗しました
- C. 不正な送信関係

正解: C ([コメントを公表する](#))

Data Retention Policies in Salesforce Marketing Cloud allow you to automatically manage the retention and deletion of data within data extensions. This feature can be configured to delete records after a specified period, such as 30 days, ensuring that non-registered customer information is automatically removed in compliance with data management policies.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Data Retention Policies

質問: 27

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) が公開した巧妙なプロモーションビデオは急速に広まりました。

その後、同社は前回の展示会で多数の電子メール見込み客を獲得しました。

NTO は、受信者を Web サイトに誘導するクーポンを含むウェルカム電子メールを送信したいと考えています。

Web サイトへのボリュームの急増を制限するにはどの構成が役立ちますか？

- A. 送信スロットル
- B. 送信者認証パッケージ
- C. Web コレクト登録フォーム

正解: ([正解を表示します](#))

Send Throttle is a feature in Salesforce Marketing Cloud that allows marketers to control the rate at which emails are sent. This can help manage and distribute the load on the website by pacing the influx of visitors, preventing potential server overload and ensuring a smoother user experience.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Send Throttling

質問: 28

ノーザントレイルアウトフィッターズは最近、メールで使用するストックアートを購入しました。ただし、膨大な量のコンテンツを考えると、特定のキャンペーンの画像を見つけるのは難しいことがわかります。

適切な画像の検索を容易にするソリューションはどれですか？

- A. スtock アートに自動的にタグを付けるように、Eastern Content Tagging を構成します。
- B. スtock アートのメタデータタグインデックスをインポートして、画像を検索できるようにします。
- C. 画像をインポートするときに、インポートドロップダウンからカテゴリとコンテンツタイプを選択します。

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Content Management and Metadata Tagging

質問: 29

顧客は、Northern Trail Outfitters が実行したクリックまたは開封を記録しないように要求しました。

この要求に確実に準拠するには、何を構成する必要がありますか？

- A. 除外スクリプト
- B. DoNotTrack 属性
- C. 同意管理

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

The DoNotTrack attribute can be configured to ensure that no tracking information, such as clicks or opens, is recorded for a specific customer. This complies with customer requests to avoid tracking their interactions.

For comprehensive details, refer to the Consent Management documentation.

質問: 30

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、トリガーされた送信が顧客に配信されない理由のトラブルシューティングを行っています。_subscribers データビューにクエリを実行すると、NTO はこのサブスクライバーキーが 2 回存在し、そのうちの 1 つが「保留」のステータスになっていることを認識します。

重複したサブスクライバーキーのソースは何ですか？

- A. トリガーされた送信管理リスト
- B. グローバル登録解除リスト
- C. 自動抑制リスト

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

The Auto Suppression List in SFMC is used to automatically suppress subscribers who meet certain criteria, including those with a status of 'Held'. When a subscriber is marked as 'Held', it means that the system has detected delivery issues with that email address, such as a hard bounce. This can cause the subscriber key to appear twice in the _subscribers data view, once with the status 'Active' and once with 'Held'.

References: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Auto Suppression Lists

質問: 31

マーケティング チームは、新しいメール キャンペーンの効果を評価するために、パラメーターに基づいてジャーニー内のさまざまなパスをテストしたいと考えています。

どのツールを使用する必要がありますか？

- A. A/B テスト
- B. パス オプティマイザー
- C. Einstein Engagement アクティビティ

正解: ([正解を表示します](#))

Path Optimizer in Journey Builder allows marketers to test different paths within a journey based on various parameters. This tool helps in assessing the effectiveness of different

emails or other journey steps by comparing how different segments of the audience respond to each path.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Path Optimizer

有効的な**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験に合格することに役に立ちます！
JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Email-Specialist-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/Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN-mondaishu> **162問、30%ディスカウント**、特別な割引コード：**JPNshiken**」

質問: 32

マーケティング担当者がインタラクティブメールフォームを含むメールをテストしていて、Gmailでメールを開いたときにフォームが見つからないことを発見しました。インタラクティブフォームが正しく表示されるようにするには、電子メール開発者にどのようなガイダンスを与える必要がありますか？

- A. [Gmail用に最適化]チェックボックスが選択されていることを確認します。
- B. CSSタグの文字が16kBに制限されていることを確認します。
- C. フォールバックコンテンツがGmail用に構成されていることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

Interactive Email Forms might not be fully supported in all email clients, including Gmail. To ensure a better user experience, the email developer should configure fallback content for Gmail. This ensures that if the interactive form cannot be displayed, an alternative static content is shown instead, maintaining the email's functionality and message.

References:

* Salesforce Marketing Cloud Documentation: Interactive Email Forms

質問: 33

マーケティング担当者は、主要な人口統計とサブスクライバー属性を含むフィールドを持つすべてのアクティブなサブスクライバーを含むプライマリデータ拡張機能を作成しました。毎週、サブスクライバーベースのセグメントに送信する最大10のチームがあります。これらの送信の最新データを確実に入手するには、何を使用する必要がありますか？

- A. フィルターアクティビティによる夜間の自動化
- B. 送信自動化の検証ステップ
- C. 送信の承認プロセス

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure fresh data for the sends, setting up a nightly automation that includes a filter activity is recommended. This automation can refresh the data extension by applying the necessary filters to pull the most up-to-date information from the primary data extension. This process ensures that each team has access to the latest subscriber data for their segmented sends. Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Automation Studio.

質問: 34

マーケティング担当者は、新しいデータがコンパイルされた後、1日に複数回実行したいという旅を構築しました。データはContactBuilderの属性グループにありません。

これを達成するために、マーケティング担当者は何をすべきですか？

- A. JourneyBuilderでエンリソースの定期的なスケジュールタイプを選択します。
- B. ジャーニー内のメッセージのトリガー送信をスケジュールしてアクティブにします。
- C. 自動化を選択して、エンリソースデータ拡張機能にデータを入力します。

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

To run a journey multiple times a day based on newly compiled data, the marketer should set up an automation to populate the Entry Source Data Extension. This ensures that the latest data is always available to trigger the journey. The automation can be scheduled to run at the desired frequency, ensuring the journey starts with the updated data. Salesforce Marketing Cloud documentation on Automation Studio and Journey Builder entry sources provides detailed instructions on setting up and managing such workflows.

質問: 35

ノーザントレイルアウトフィッターズは、ロイヤルティプログラムのメンバーにパーソナライズされたメールを送信したいと考えています。メールには、ロイヤルティメンバーのプロフィール、ポイントバランス、購入行動に関する詳細が含まれている必要があります。このデータは、MarketingCloudの複数のデータ拡張機能に存在します。

このレベルのパーソナライズを電子メールに組み込むために、マーケティング担当者は何を使用する必要がありますか？

- A. 拡張された動的コンテンツブロック
- B. AMPscript検索機能
- C. パーソナライズ文字列

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Reference:Salesforce Documentation - AMPscript

質問: 36

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) のマーケティング担当者は、NTO の関心のあるパフォーマンスを簡単に追跡し、データ収集の過程をプロファイルしたいと考えています。

マーケティング担当者は、これらのジャーニーのコンバージョンを評価するためにどのようなアクションをとるべきでしょうか？

- A. ジャーニー電子メール分析をエクスポートします。
- B. 各行程の目標を定義します。
- C. レビューが開き、アクティビティの概要をクリックします。

正解: ([正解を表示します](#))

To easily track the performance of Northern Trail Outfitters' (NTO) interest and profile data capture journeys, the marketers should define a goal for each journey. Defining a goal in Journey Builder allows marketers to set specific outcomes they want to measure, such as form submissions or purchases. This enables them to evaluate the conversion rates and overall effectiveness of the journeys by comparing the actual results against the set goals.

Reference:

Salesforce Marketing Cloud Documentation: Journey Builder Goals

質問: 37

ノーザントレイルアウトフィッターは、規制上の懸念により、登録解除などの重要な登録者の更新が発生するとすぐにプラットフォーム内に反映されるようにしたいと考えています。

これをリアルタイムで最適に達成するには、何を使用する必要がありますか？

- A. SQL クエリ アクティビティ
- B. ファイル ドロップの自動化
- C. API

正解: ([正解を表示します](#))

APIs provide real-time interaction with the Salesforce Marketing Cloud platform, enabling immediate updates for important subscriber information such as unsubscribes. By using APIs, Northern Trail Outfitters can ensure that subscriber data is reflected instantaneously, which is crucial for regulatory compliance. For more information, refer to the Salesforce Marketing Cloud API documentation.

質問: 38

ヘルスケアのマーケティング担当者は、患者がアカウントのパスワードのリセットを要求したらすぐに電子メールを患者に送信したいと考えています。

マーケティング担当者が設定する最適なソリューションは、どのジャーニータイプですか？

- A. マルチステップ ジャーニー
- B. トランザクション送信ジャーニー
- C. シングル送信ジャーニー

正解: ([正解を表示します](#))

A Transactional Send Journey is specifically designed for sending immediate, one-to-one communications triggered by user actions, such as password reset requests. This type of

journey ensures timely delivery of emails that are critical and personalized based on user interactions.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Transactional Send Journeys

質問: 39

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、同じ URL を指す画像、テキスト、リンクを含む電子メールを作成しました。NTO は、各タイプのリンクがどのように機能するかを理解したいと考えています。

リンクを区別するには、NTO が HTML <a> 要素にどのタグを追加する必要がありますか？

- A. 変換
- B. リンク名
- C. エイリアス

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

To differentiate how each type of link performs in an email, Northern Trail Outfitters should add the

"linkname" tag to the HTML<a>element. The "linkname"tag helps track and differentiate the performance of various links by assigning unique identifiers to each link, which can then be analyzed in reporting.

Reference:

Salesforce Marketing Cloud Documentation: Link Tracking

質問: 40

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、すべての電子メールキャンペーンでオープン率の低下に気づきました。NTOは、送信者の評判が最近の加入者の輸入によって悪影響を受けた可能性があることを懸念しています。

送信者のレピュテーションが悪いことを示す可能性のある指標として、どのメトリックを分析する必要がありますか？

- A. 送信ボリューム
- B. クリック率
- C. ブロックバウンス

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

Block bounces are a critical metric to analyze when assessing sender reputation. High block bounce rates indicate that emails are being rejected by ISPs due to issues such as poor list quality, spam complaints, or reputation problems. This metric can provide insight into the health of your sender reputation and whether the recent import of subscribers may have negatively impacted it. This approach is verified in Salesforce Marketing Cloud documentation on monitoring and maintaining sender reputation.

質問: 41

マーケティング担当者は、OpenDataViewのデータとPurchaseDataExtensionのデータを使用して、動的コンテンツで電子メールをパーソナライズする必要があります。

これらのさまざまなソースからデータを調達するには、何を使用する必要がありますか？

- A. 属性グループ
- B. SQLクエリアクティビティ
- C. データフィルター

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:Salesforce Documentation - SQL Query Activity

質問: 42

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO)は、月に500,000通の電子メールを送信し、送信ドメインとIPを他の顧客と共有します。

NTOの送信レピュテーションが損なわれないようにするアクションはどれですか？

- A. プライベートドメインと専用IPを使用してSAPを実装します。
- B. 送信ボリュームを分散するために3つの専用IPを要求します。
- C. SPFおよびDKIM認証を活用するようにプライベートドメインをリクエストします。

正解: A ([コメントを发表する](#))

Implementing a Sender Authentication Package (SAP) with a Private Domain and a Dedicated IP ensures that Northern Trail Outfitters has full control over their sending reputation. Sharing IP addresses with other customers can affect sending reputation due to the actions of others on the same IP. A Dedicated IP helps isolate NTO's sending reputation, while a Private Domain ensures proper authentication with SPF and DKIM, both of which are essential for maintaining a good sending reputation.

References:Salesforce Marketing CloudDocumentation on Sender Authentication Package

質問: 43

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO)は、各電子メールに動的なコンテンツを含む新規顧客のためのウェルカムジャーニーを構築しています。NTOは、コンテンツを顧客ごとにパーソナライズし、他の顧客にとって最高のパフォーマンスを示しているもののリアルタイム分析に基づいたアセットを含めたいと考えています。

NTOはどの機能を使用する必要がありますか？

- A. Einstein Copy Insights
- B. アインシュタインのコンテンツ選択
- C. 強化された動的コンテンツ

正解: ([正解を表示します](#))

Reference:Salesforce Documentation - Einstein Content Selection

質問: 44

Northern Trail Outfitters (NTO) は、ジャーニーから特定のサブスクライバーを削除するために、すべてのメール送信の前に決定が分かれるジャーニーを簡素化したいと考えています。

ジャーニーを簡素化するために NTO は何をすべきか？

- A. Update Contact を使用します。
- B. A 旅の終了基準を活用します。
- C. 連絡先入力モードが再入力なしであることを確認します

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Journey Builder Exit Criteria

質問: 45

マーケティング担当者は、Datorama レポートを使用してメールのパフォーマンスとエンゲージメントの監視を強化し始めました。Datorama ダッシュボードの使いやすさを向上させる機能はどれですか？

- A. キャンペーン
- B. 送信者プロフィール
- C. タブ

正解: ([正解を表示します](#))

In Datorama Reports for Salesforce Marketing Cloud, using Tabs can significantly improve dashboard usability. Tabs help organize data and reports into manageable sections, making it easier for users to navigate through different metrics and insights without overwhelming them with too much information on a single page.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Datorama Reports

質問: 46

Northern Trail Outfitters (NTO) は、Automation Studio で3通の電子メールを送信したいと考えています。ただし、NTO は、次の電子メールの送信を開始する前に、各電子メールが完全に送信されるようにしたいと考えています。

これを実現するには、自動化ワークフローをどのように構築する必要がありますか？

- A. 自動化のさまざまなステップに各 Send Email アクティビティを追加します。
- B. 自動化の各ステップの間に検証アクティビティを含めます。
- C. 自動化の1つのステップに各 Send Email アクティビティを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that each email is fully sent before the next begins, each Send Email activity should be added to different steps in the automation. This sequential approach ensures that the next email activity will not start until the previous one has completed. This method is supported by Salesforce Marketing Cloud's documentation on building automations in Automation Studio, where the best practices for structuring sequential email sends are described.

有効的なMarketing-Cloud-Email-Specialist-JPN問題集はJPNTTest.com提供され、Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集はもう更新されました。ここでMarketing-Cloud-Email-Specialist-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/Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN-mondaishu> 162問、30%ディスカウント、特別な割引コード：**JPNshiken**」

質問: 47

マーケティング担当者は、複数のデータエクステンションから作成されたセグメントに毎日メールを送信したいと考えています。毎日の送信は、メールとモバイルの両方で複数のメッセージを含む複雑なキャンペーンを開始します

キャンペーンを実行するには、どのアクションを実行する必要がありますか？

- A. セグメンテーションには Automation Studio クエリを使用し、メッセージングとフローには Journey Builder を使用します。
- B. Automation Studio のフィルタリング、メッセージング、および待機アクティビティを使用します。
- C. Journey Builder の繰り返しエントリ ソース、メッセージング、およびフロー制御アクティビティを使用する

正解: A ([コメントを发表する](#))

To execute complex campaigns with multiple messages in both Email and Mobile, marketers can use Automation Studio for querying and segmenting data from multiple data extensions. Journey Builder can then be utilized for orchestrating the messaging and flow control activities. This combination leverages the strengths of both tools to manage daily sends and complex campaign workflows. For detailed guidance, see the Automation Studio and Journey Builder documentation.

質問: 48

Northern Trail Outfitters (NTO) には、価値の高い顧客のみに送信することを目的としたプロモーションメールがあります。NTO は、追加のガードレールを実装して、意図したよりも多くのサブスクライバーにメールが送信されないようにしたいと考えています。

Automation Studio でどのアクティビティを構成する必要がありますか？

- A. メール送信
- B. 検証
- C. 待つ

正解: ([正解を表示します](#))

The Verification Activity in Automation Studio is used to set additional guardrails before an email send occurs. This activity helps ensure that the audience criteria meet certain conditions and prevents sending to more subscribers than intended. According to Salesforce Marketing Cloud documentation, the Verification Activity can check for audience count thresholds and prevent sending if the audience exceeds the specified limit. Reference:Salesforce Marketing Cloud Verification Activity

質問: 49

Northern Trail Outfittersのデータチームは、過去24時間に電子メールで送信されたすべてのサブスクライバーの日次レポートをEnhancedFTPExportフォルダーに送信したいと考えています。ファイルには一意の電子メールアドレスが含まれている必要があります。少なくとも、要件を満たすためにAutomation Studioで構成する必要があるアクティビティはどれですか？

- A. SQLクエリ、データ抽出、ファイル転送
- B. SQLクエリ、フィルター、データ抽出
- C. フィルター、データ抽出、ファイル転送

正解: ([正解を表示します](#))

To meet the requirement of sending a daily report of all subscribers emailed in the last 24 hours to the Enhanced FTP Export folder, the following activities should be configured in Automation Studio:

- * SQL Query: To select the unique email addresses of subscribers emailed in the last 24 hours.
- * Data Extract: To extract the data into a file format suitable for transfer.
- * File Transfer: To move the extracted file to theEnhanced FTP Export folder.

This combination ensures that the data is queried, extracted, and then transferred as needed. Reference:

Salesforce Marketing CloudDocumentation

質問: 50

Northern Trail Outfittersは、Eメールアドレスフィールドの値がデータ拡張で重複しないようにしたいと考えています。メールアドレスフィールドの値が一意であることを確認するには、マーケティング担当者は何をする必要がありますか？

- A. フィールドを主キーとしてマークします。
- B. データ拡張子を送信可能としてマークします。
- C. 電子メールアドレスをサブスクライバーキーとして使用します。

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

To ensure that the Email Address field values are unique in a data extension, the marketer should mark the field as the Primary Key. By setting the Email Address field as the Primary Key, Salesforce Marketing Cloud enforces uniqueness for this field within the data extension, preventing duplicate email addresses from being entered.

References:

Salesforce Marketing Cloud Documentation:Data Extensions

質問: 51

Northern Trail Outfitters (NTO) は、配信停止の理由の一部が Reply Mail Management (RMM) に関連していることに気づきました。NTO のアカウントには RMM がありません。これらの配信停止理由の原因は何ですか？

- A. Unsubscribe ヘッダーの一覧表示
- B. プロフィール センターの登録解除
- C. ユニバーサル サブスクリプション解除

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on List-Unsubscribe Header and Unsubscribe Management

質問: 52

マーケティング マネージャーは、送信されていない抽出物をデータエクステンションにインポートして、除外オーディエンスとして活用したいと考えています。

これを実現するには、Automation Studio 内でどのステップを構成する必要がありますか？

- A. 抽出の追跡 > インポート アクティビティ > SQL アクティビティ
- B. 抽出の追跡 > アクティビティのインポート > データ拡張抽出
- C. 抽出の追跡 > ファイル転送 > インポート アクティビティ

正解: ([正解を表示します](#))

To import the Not Sent extract into a data extension and use it as an exclusion audience, the correct sequence of steps in Automation Studio involves:

- * Tracking Extract to get the Not Sent data,
- * File Transfer to move the extracted file to the safehouse or appropriate location,

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Automation Studio Activities

質問: 53

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、プラチナ ロイヤルティ メンバー向けの旅をデザインしています。NTO ロイヤルティは 200 万人を超えていますが、そのうち 100,000 人がプラチナの資格を持っています。NTO は、すべてのロイヤルティ メンバー情報を 1 つのデータ拡張機能に保存します。

プラチナ メンバーのみがジャーニー メールを受信できるようにするために、NTO が使用するべき最適なセグメント化プロセスは何ですか？

- A. ジャーニーエントリースourceでフィルター連絡先基準を使用します。
- B. ジャーニー キャンバスで意思決定分割アクティビティを使用します。
- C. Automation Studio を使用して、母集団をデータエクステンションにクエリします。

正解: ([正解を表示します](#))

For segmenting Platinum loyalty members from a larger data extension, the optimal process is to use Automation Studio to run a query. This query will filter the specific 100,000 Platinum members into a new data extension, ensuring only the qualified members are included in the journey.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Automation Studio SQL Queries

質問: 54

ノーザントレイルアウトフィッターの顧客ベースはモバイルデバイスでのエンゲージメントが高く、マーケティングのインターンが明日メールキャンペーンを作成しています。最も迅速なターンアラウンドと最も簡単な実装を提供するモバイル最適化オプションはどれですか？

- A. モバイルレスポンス
- B. レスポンスウェア
- C. モバイル対応

正解: ([正解を表示します](#))

For a quick turnaround and easiest implementation in mobile optimization, "Mobile Responsive" is the best option. Mobile Responsive design automatically adjusts the email layout to fit the screen size of mobile devices, ensuring a good user experience without extensive customization. This approach uses fluid grids, flexible images, and media queries to create an adaptable design that works well on various device sizes.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Mobile Optimization and Responsive Design

質問: 55

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、加入者の誕生日月に誕生日クーポンを送信します。NTO は、電子メールへの関与に基づいて購読者に報酬を与え、そのやり取りに基づいてさらにメッセージを提供したいと考えています。

これを実現するには、どのノーコード機能を実装する必要がありますか？

- A. Journey Builder とエンゲージメントの分割
- B. 自動化スタジオとクエリ アクティビティ
- C. Salesforce CDP および Einstein エンゲージメント スコアリング

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

Journey Builder and EngagementSplit in Salesforce Marketing Cloud allow marketers to create sophisticated, no-code workflows that react to subscriber engagement. Engagement Split is a feature within Journey Builder that enables path branching based on actions taken by the subscriber, such as opens, clicks, or other interactions. This approach aligns with Salesforce Marketing Cloud's emphasis on personalized customer journeys and is well-supported by their documentation on Journey Builder and Engagement Splits.

質問: 56

North Trail Outfitter の Web サイト チームは、マーケティング チームがプロモーションメールを送信したときに、サイトのパフォーマンスの問題に気づきました。この問題を防ぐためにマーケティング担当者は何をすべきでしょうか？

- A. 遅延配信を使用
- B. メール送信をドメイン別にセグメント化します。
- C. 送信スロットリングを構成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Send Throttling allows marketers to control the rate at which emails are sent, thereby preventing performance issues on the website caused by sudden spikes in traffic. By configuring send throttling, Northern Trail Outfitters can spread out the email send over a period of time, reducing the load on their website. For detailed information, refer to the Send Throttling documentation.

質問: 57

ノーザントレイルアウトフィッターズは、自動化を使用して、販売代理店の毎週のデータ拡張を処理および報告します。自動化によって作成されたレポートを正しくするには、すべての販売代理店のデータが必要です。一部のエージェントは、時間内にデータ拡張機能を作成していません。

自動化が自動化インスタンスを完了して不正確なレポートを配信するのを防ぐ手順はどれですか？

- A. データ抽出アクティビティ
- B. 検証アクティビティ
- C. アクティビティを待つ

正解: ([正解を表示します](#))

Verification Activity in Salesforce Marketing Cloud ensures that specific criteria are met before an automation continues. In the context of Northern Trail Outfitters, using a Verification Activity can check if all necessary data extensions are present and correctly populated before proceeding with the automation. This step is crucial to prevent the automation from completing with missing data, which would result in inaccurate reports.

References:

Salesforce Marketing Cloud Documentation: Verification Activity

質問: 58

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、毎月何百もの異なる電子メールキャンペーンを送信します。

NTOの電子メール追跡結果を整理するために何を設定する必要がありますか？

- A. マイトラッキングにフォルダを作成し、メール送信時に結果を送信する場所を選択します。
- B. [送信の追跡] タブで見つけやすいように、メールに一意の名前を付けます。
- C. 古い追跡結果を定期的に削除して、結果リストを整理します。

正解: ([正解を表示します](#))

To organize Northern Trail Outfitters' email tracking results, creating folders in My Tracking and selecting the appropriate folder when sending an email is the best practice. This helps categorize and manage tracking results efficiently, making it easier to find and analyze specific campaign results.

References:

Salesforce Marketing Cloud Documentation on My Tracking

質問: 59

マーケティング担当者は、マネージャーによって Content Builder の承認で承認された電子メールをスケジュールしました。その後、マーケティング担当者は、変更が必要であり、電子メールによる承認が取り消されたというメッセージをマネージャーから受け取ります。他のアクションが実行されない場合、スケジュールされた送信はどうなりますか？

- A. 送信が一時停止されているユニットが再度承認されます。
- B. 承認が取り消された場合、送信は中止されます。
- C. 当初承認されたバージョンのメールが送信されます。

正解: B ([コメントを发表する](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Content Builder Approvals and Email Send Management

質問: 60

ノーザントレイルアウトフィッターズはブランドガイドラインを再設計しており、メールに確実にアクセスできるようにしたいと考えています。

アクセシビリティ基準を満たすために電子メールデザイナーが従うべきベストプラクティスはどれですか？

- A. 空白を最小限に抑える
- B. 画像ベースのメールを作成します。
- C. 対照的な色を使用する

正解: C ([コメントを发表する](#))

To ensure that emails are accessible, the email designer should follow best practices such as using contrasting colors. High contrast between text and background colors helps people with visual impairments or color blindness to read the content more easily. This practice is a key aspect of meeting accessibility standards and making content accessible to a broader audience.

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Email Accessibility Best Practices

質問: 61

ノーザントレイルアウトフィッターズのマーケティング担当者は、さまざまなバリエーションの電子メールがさまざまな電子メールクライアントでどのようにレンダリングされるかを確認する必要があります。

マーケティング担当者はどのツールを使用する必要がありますか？

- A. コンテンツ探偵
- B. テスト送信
- C. プレビューを送信

正解: ([正解を表示します](#))

Send Preview is a feature in Salesforce Marketing Cloud that allows marketers to preview how their emails will render across different email clients and devices. This tool helps ensure that email content is displayed correctly and consistently, regardless of the recipient's email client. By using Send Preview, marketers can identify and fix rendering issues before sending the email, thus enhancing the email's visual appeal and effectiveness.

References:

Salesforce Marketing Cloud Documentation: Send Preview

有効的な**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Email-Specialist-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/Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN-mondaishu> **162問、30%ディスカウント**、特別な割引コード：**JPNshiken**」

質問: 62

最近の電子メール送信からスパムの苦情を受け取った場合、Northern Trail Outfitters (NTO) のマーケティング担当者は、WTO からの宣伝用電子メールメッセージを一貫してスパムとしてマークしている電子メールアドレスを特定します。

購読者がそれ以上コマーシャルメッセージを受信しないようにするには、マーケティング担当者は何をすべきですか？

- A. 今後の送信で苦情除外リストを使用します。
- B. サブスクライバーを自動抑制リストに追加します。
- C. すべてのサブスクライバーからサブスクライバーを削除します

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Auto-Suppression Lists

質問: 63

ノーザントレイルアウトフィッターズ (NTO) は、単一オーディエンスのドリップキャンペーンを実装した後、毎回、さまざまなメッセージを含むランダムなオーディエンス分割のテストを使用して新しいバージョンを作成したいと考えています。

これらの反復テストを実行するために、NTO はどのツールを使用する必要がありますか？

- A. コンタクトビルダー
- B. オートメーションスタジオ
- C. ジャーニーバター

正解: ([正解を表示します](#))

Journey Builder is the appropriate tool for implementing single-audience drip campaigns and conducting iterative tests with random audience splits. It allows marketers to design and automate customer journeys, incorporating different messages and testing variations to optimize performance over time.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Journey Builder

質問: 64

ノーザン・テレビ・アイル・アウトフィッターズ (NTO) は1,000人の顧客にターゲットメールを送りましたが、実際の番号は

10%減少しました。問題のトラブルシューティング中に、NTOは100件のメールアドレスに「gmail.com」ではなく「@gmail.com」という誤字が含まれていることに気がきました。

無効なドメインへのメールの送信を防ぐ Marketing Cloud の機能はどれですか？

- A. 自動抑制リスト
- B. バウンスメール管理
- C. リスト探偵

正解: ([正解を表示します](#))

質問: 65

Northern Trail Outfitters のマーケティング担当者は、毎日メールを送信する前に、フィルター処理されたデータエクステンションを自動的に更新する必要があります。

マーケティング担当者は、フィルター処理されたデータエクステンションを定期的に自動的に更新するにはどうすればよいでしょうか？

- A. 送信アクティビティを構成して、更新を自動化します。
- B. Automation Studio でフィルター アクティビティを使用します。
- C. Journey Builder をアクティブ化して、データエクステンションを更新します。

正解: B ([コメントを发表する](#))

To automatically refresh a filtered data extension on a scheduled basis, a marketer should use a Filter Activity in Automation Studio. This activity allows you to apply a filter to a source data extension and save the filtered results to a target data extension. By scheduling this activity within an automation, you can ensure that the filtered data

extension is refreshed automatically at the desired frequency, such as daily before sending an email.

Reference:Salesforce Marketing Cloud Documentation on Automation Studio and Filter Activities

質問: 66

マーケティング マネージャーは、チームがさまざまな主題の音声をテストするための今後の電子メール キャンペーンを特定しました。

最初にパイロット グループでテストしてから、残りの顧客に警告の件名を送信したいと考えています。

これらの要件を処理するには誰がパス オプティマイザーを構成すべきでしょうか？

A. パイロット グループのパス オプティマイザーの前にランダム スプリットを配置します。

B. 勝者の対象となるホールドバック グループを設定します。

C. ジャーニーのアクティブ化から 3 日後の勝利パスを選択します

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Reference: Salesforce Marketing CloudDocumentation on Path Optimizer and Holdback Groups

質問: 67

Northern Trail Outfitters (NTO) は、ジャーニーから特定のサブスクライバーを削除するために、すべてのメール送信の前に決定が分かれるジャーニーを簡素化したいと考えています。

ジャーニーを簡素化するために NTO は何をすべきか？

A. Update Contact を使用します。

B. A 旅の終了基準を活用します。

C. 連絡先入力モードが再入力なしであることを確認します

正解: ([正解を表示します](#))

Reference: Salesforce Marketing Cloud Documentation on Journey Builder Exit Criteria

有効的な**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Marketing-Cloud-Email-Specialist-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Marketing-Cloud-Email-Specialist-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/Marketing-Cloud-Email->

[Specialist-JPN-mondaishu](#) 162問、30%ディスカウント、特別な割引コード:
JPNshiken」