

Salesforce.Plat-Admn-301-JPN.v2026-01-29.q99

試験コード : Plat-Admn-301-JPN

試験名称 : Salesforce Certified Platform Administrator II (Plat-Admn-301日本語版)

認証ベンダー : Salesforce

無料問題の数 : 99

バージョン : v2026-01-29

ページの閲覧量 : 102

問題集の閲覧量 : 1003

<https://www.jpnsiken.com/shiken/Salesforce.Plat-Admn-301-JPN.v2026-01-29.q99.html>

質問: 1

Cloud Kicksは、新規ケースの提出後、製品情報に基づいて専門分野別のサポートエージェントに連絡が取れるまでの時間の長さにお客様から不満を感じているというフィードバックを受けています。janiさん、私も大好きです。ケース管理プロセスを改善するために、管理者はどの機能を設定する必要がありますか？

- A. オムニチャネル
- B. エスカレーションルール
- C. マクロ
- D. 知識コンポーネント

正解: ([正解を表示します](#))

Omni-Channel is a feature that allows service reps to receive work assignments based on their availability, capacity, and skills. It also allows administrators to define routing rules and priorities for different types of work items, such as cases, chats, or leads. Omni-Channel can help reduce the wait time for customers and improve the efficiency of service reps.

質問: 2

Cloud Kicks の管理者は、Shipment カスタムオブジェクトの 3 つの項目を更新する自動化を設定する必要があります。これらの更新は一部のプログラムによるカスタマイズに影響を与えるため、特定の順序で実行する必要があります。

適切な順序を確保するために、管理者はフィールドの更新をどのように構成する必要がありますか。

- A. フィールドの更新ごとに 1 つのワークフロー ルールを順番に 3 つ作成します。
- B. 1 つの基準ノードと 3 つのフィールド更新を正しい順序で含むプロセスを作成します。
- C. 3 つの基準ノードを持つプロセスを作成し、各アクションの後に停止します。
- D. 3 つのフィールド更新が正しい順序で入力されたワークフロー ルールを作成します。

正解: B ([コメントを发表する](#))

To ensure that multiple field updates occur in a specific order on a custom object, the administrator should create a process with one criteria node and three field updates

arranged in the correct order. This approach allows the updates to execute sequentially within a single automation framework, ensuring that they happen in the intended order.

- * Using Process Builder with a Single Criteria Node:

- * In Process Builder, the administrator can define a single criteria node that triggers the field updates. By adding multiple field updates within this single node and arranging them in the desired sequence, Salesforce will execute them in that specific order.

- * This setup provides better control over the sequence of updates compared to multiple workflow rules, as Process Builder will execute each field update step by step as configured within the node.

- * Advantages Over Workflow Rules:

- * Unlike workflow rules, where the order of execution can be less predictable due to separate triggers, Process Builder enables precise control over the execution sequence within the same process.

- * Using multiple workflow rules or multiple criteria nodes with stop actions would complicate the setup without guaranteeing the specific order. Process Builder's structure ensures that updates proceed in the exact order defined.

Incorrect options:

- * Option A (Three workflow rules): Creating separate workflow rules for each update does not ensure a specific order of execution, as workflow rules are not guaranteed to run sequentially.

- * Option C (Three criteria nodes with stop actions): This approach would execute each node separately, and the stop action after each node adds unnecessary complexity, without ensuring the sequential order required.

- * Option D (One workflow rule with three field updates): Workflow rules do not guarantee the order of field updates within a single rule. Using Process Builder with a single node is more reliable for sequential execution.

In conclusion, Process Builder with one criteria node and ordered field updates is the most effective approach to ensure a specific execution sequence for multiple field updates on the Shipment object.

Reference: According to Salesforce best practices, Process Builder is recommended over multiple workflow rules when specific ordering and complex logic are required for field updates

質問: 3

電子メール テンプレート内の安全なフィールドを保護するために管理者は何をすべきでしょうか?

- A. GDPR を実装します。
- B. 電子メールアラートの承認プロセスを設定します。
- C. 電子メールからフィールドを削除します。
- D. 従来の暗号化フィールドを使用します。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that secure fields remain protected in email templates, administrators should remove the fields from the email. Email templates can expose sensitive information if they contain fields with secure data. By excluding these fields, administrators can prevent unauthorized access to sensitive information through email communication.

* Removing Secure Fields from Email Templates:

* When creating or updating email templates, administrators should carefully assess the fields included and remove any that contain sensitive information, such as encrypted fields or fields that contain Personal Identifiable Information (PII).

* This approach ensures that secure information is not unintentionally shared via email, aligning with best practices for data security and minimizing exposure risks.

* Implications of Including Secure Data in Emails:

* Secure fields, particularly those that contain sensitive or confidential information, should be restricted from emails to avoid potential data breaches.

* Email communication often lacks the same security controls as the Salesforce platform, making it essential to limit the sharing of sensitive data.

Incorrect options:

* Implement GDPR: While GDPR compliance ensures proper data handling practices, it does not directly prevent secure fields from being included in emails.

* Set up an approval process for email alerts: An approval process can control the sending of email alerts but does not inherently protect secure fields within the email content.

* Use classic encrypted fields: Encrypted fields add a layer of security for data at rest within Salesforce but do not provide specific protections for data included in email templates. Moreover, encrypted fields cannot be referenced in email templates.

In conclusion, the most effective way to ensure that secure fields are not exposed through email templates is to remove these fields from the template altogether, avoiding the inclusion of sensitive data in email communications.

Reference: As per Salesforce's best practices for handling secure data, email templates should avoid referencing secure fields to prevent unauthorized data exposure.

質問: 4

DreamHouse Realty (DR) は、データの保護を徹底したいと考えています。最近、従業員を狙ったフィッシング攻撃が複数発生しています。

実行中のユーザーがレポートやダッシュボードを表示しようとしているときに、ログインしているユーザーが適切なユーザーであることを確認するために、DR は何をする必要がありますか？

A. ログイン時にユーザー名、パスワード、セキュリティ トークンを要求します。

B. レポートとダッシュボードの認証プロバイダーを設定します。

C. ユーザーがダッシュボードやレポートを表示およびエクスポートする必要がある場合は、MFA を要求します。

D. レポートやダッシュボードをエクスポートまたは印刷するときに、高保証セッションが必要です。

正解: ([正解を表示します](#))

To help ensure that users who are viewing reports and dashboards are who they say they are, DR should require a high assurance session when exporting or printing reports and dashboards. A high assurance session requires users to verify their identity using multi-factor authentication before accessing sensitive data or functionality in Salesforce.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_high_assurance_session_level.htm&type=5

質問: 5

Cloud Kicksの管理者が最近、サンドボックスでケースとフォローアップタスクを作成する画面フローを作成しました。サンドボックスでフローを実行すると、期待通りに動作します。しかし、本番環境でテストすると、レコード作成時にフローエラーが発生します。

2つの回答を選択してください

- A.** 問題が発生しているユーザーをシステム管理者プロファイルに変更します。
- B.** フローをデバッグ モードで開き、別のユーザーとしてフローを実行します。
- C.** デフォルトのケース作成者をユーザーのマネージャーに変更します。
- D.** 別のユーザーとしてログインし、フローを実行します。

正解: ([正解を表示します](#))

Opening the flow in Debug mode and running it as another user allows simulating how the flow behaves for different users with different permissions and settings. This can help identify any issues related to user

質問: 6

Cloud Kicksのセキュリティチームは、ユーザーが公共の場でデバイスをロック解除したまま放置すると、ハッカーが機密情報を閲覧できる無人デバイス攻撃が増加していることを確認しています。セキュリティチームは、Salesforceのデータが10分間操作されない場合、閲覧できないようにしたいと考えています。

構成するのに推奨されるセキュリティ設定は何ですか？

- A.** すべてのリクエストでログイン IP 範囲を強制します。
- B.** セッションを、最初に使用されたドメインにロックします。
- C.** 高保証セッションが必要です。
- D.** セッションタイムアウト時に強制的にログアウトします。

正解: ([正解を表示します](#))

Force logout on session timeout is the recommended security setting to configure because it prevents users from resuming their sessions after they time out due to inactivity, which reduces the risk of unauthorized access to Salesforce data from unattended devices.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_sessions_logout.htm&type=5

質問: 7

Cloud Kicksは、顧客の政府発行の身分証明書番号を追跡する必要があります。セキュリティチームは、身分証明書番号はユーザーが変更できないようにし、表示時には最後の2桁を除いてマスクすることを義務付けています。

管理者が作成すべき推奨コンフィギュレータはどれですか？ 2つの回答を選択してください。

- A. クラシック暗号化のフィールドを使用します。
- B. Shield Platform Encryption を有効にします。
- C. フィールド暗号化ポリシーを構成する
- D. ユーザープロファイルのフィールドレベルセキュリティを読み取り専用を設定する

正解: ([正解を表示します](#))

Shield Platform Encryption is a Salesforce feature that allows you to encrypt sensitive data at rest while preserving critical platform functionality. It uses a combination of tenant secrets, encryption keys, and masking policies to protect your data. A field encryption policy is a set of rules that defines which fields are encrypted and how they are masked when displayed. A field encryption policy can be used to encrypt and mask the identification number field, except for the last two digits. References:

<https://help.salesforce.com/s>

[/articleView?id=sf.security_pe_overview.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_pe_overview.htm&type=5)

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_pe_field_encryption_policies.htm&type=5)

[security_pe_field_encryption_policies.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_pe_field_encryption_policies.htm&type=5)

質問: 8

Cloud Kicks (CK)は、Lightning Webコンポーネントを使用した新しいカスタムアプリをいくつか導入しました。管理者は、CKの組織のセキュリティを強化するために、いくつかの調整が必要になるのではないかと懸念しています。

Lightning Web コンポーネント内の潜在的なセキュリティリスクを明らかにするために、管理者はどのツールを使用する必要がありますか？

- A. ヘルスチェック
- B. マスター暗号化キー
- C. Salesforce オプティマイザー
- D. 自己署名証明書

正解: ([正解を表示します](#))

The most suitable tool to identify potential security risks associated with Lightning Web Components is the Health Check. Health Check allows Salesforce administrators to evaluate and monitor the security posture of their Salesforce org by comparing its settings against Salesforce's recommended security baseline. This feature provides visibility into settings like session security, password policies, and more, which can directly impact the security of custom apps using Lightning Web Components.

Health Check:

- * Salesforce Health Check examines various security settings in your Salesforce org and provides a score based on how closely your settings align with Salesforce's recommended security baseline.
- * By using this tool, administrators can identify vulnerabilities and see specific actions to remediate any security gaps found within the org.
- * Health Check is especially relevant when evaluating new custom applications and components since it can highlight areas that require tightening security to meet organizational standards.

Other options listed:

- * Master Encryption Keys is relevant for managing encryption but not directly for identifying security risks.
- * Salesforce Optimizer is used for overall performance and usage insights and doesn't specifically focus on security assessments.
- * Self-signed Certificates are primarily used for secure communications and do not serve as a tool for security risk assessment.

Therefore, Health Check is the best tool to help the administrator expose potential security risks within the custom Lightning Web Components.

Reference: As per Salesforce documentation, Health Check provides a comprehensive view of the security health of your org, making it an essential tool for identifying and managing security settings within Salesforce.

質問: 9

管理者が Lightning レコード ページのページ パフォーマンスを確認できる 2 つの方法はどれですか?

2つの回答を選択してください

- A. Lightning 使用状況アプリ
- B. 分析ボタン
- C. アクティベーションボタン
- D. ページメニュー

正解: A,B ([コメントを发表する](#))

To review the performance of a Lightning record page, administrators can utilize two key tools:

- * Lightning Usage App:
 - * The Lightning Usage App provides insights into user engagement and performance metrics for Lightning Experience.
 - * Within this app, administrators can view specific metrics related to page load times and other performance factors.
 - * This is a helpful resource for tracking usage and identifying potential issues with page speed or performance across the org.
- * Analyze Button:

* The Analyze button is available within the Lightning App Builder when editing a Lightning record page.

* By clicking this button, administrators can run a performance analysis on the page layout, which provides specific recommendations for optimizing page load times and improving overall user experience.

* The tool evaluates components, their configuration, and potential sources of delay, giving direct feedback on areas to improve.

These two options directly provide performance analysis capabilities for Lightning record pages. The other options listed do not offer direct access to page performance metrics:

* Activation Button is used for setting page visibility rules and activating a page, not for performance analysis.

* Pages Menu helps in navigating and managing pages but does not provide performance metrics.

Using both the Lightning Usage App and the Analyze button allows administrators to comprehensively review and optimize Lightning page performance for improved user experience.

Reference: As indicated in Salesforce documentation, the Analyze button within the Lightning App Builder and the Lightning Usage App are the recommended tools for reviewing and optimizing Lightning page performance.

質問: 10

Cloud Kicks は、本番環境のアカウントに新しいプロセスビルダーをリリースしました。エンドユーザーはエラーメッセージを受け取り続け、アカウントの更新を完了できません。この問題を解決するために管理者が実行すべき 3 つのことは何ですか？

3つの回答を選択してください

- A. プロセス ビルダーのエラー メールを確認し、問題を修正します。
- B. ログインしたユーザーとしてアカウントを手動で更新します。
- C. 本番環境でプロセス ビルダーを非アクティブ化します。
- D. ユーザーにアカウント ページを更新させて、現在のプロセス ビルダーを取得させます。
- E. サンドボックスでプロセスビルダーを修正し、変更を本番環境に移行します。

正解: **A,C,E** ([コメントを發表する](#))

To resolve the issue with the Process Builder, the administrator should do the following steps:

* Review the Error Email for the Process Builder and rectify the issues. The error email contains information about what caused the error and how to fix it.

* Deactivate the Process Builder in production. This will prevent further errors from occurring while the administrator fixes the Process Builder.

* Fix the Process Builder in a sandbox and migrate the change to production. This will ensure that the Process Builder is tested and validated before deploying it to production.

References: <https://help>.

salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_troubleshoot_error_email.htm&type=5
https://help.salesforce.
com/s/articleView?id=sf.flow_deploy.htm&type=5

質問: 11

DreamHouse Realtyには、賃貸チームと不動産チームがあります。両チームはそれぞれ異なるSAFEプロセスを採用し、それぞれの案件に関する顧客情報をそれぞれ異なる方法で収集しています。

管理者は、チームのさまざまなニーズを満たすために、Opportunity オブジェクトをどのように拡張すればよいのでしょうか？

- A. 不動産チームの商談を活用し、レンタルチームの商談用の新しいカスタム オブジェクトを作成します。
- B. レンタルチームと不動産チームには、別々のレコードタイプ、ページ レイアウト、および販売プロセスを使用します。
- C. レンタル チームと不動産チームの商談チームを作成し、適切なフィールドが適切なチームにのみ表示されるようにします。
- D. 情報を分離しておくために、商談マスターレコードタイプにレンタルのセクションと不動産のセクションを追加します。

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Use separate record types, page layouts, and sales processes for the Rental and Real Estate Teams is how the administrator should extend the Opportunity object to meet the teams' different needs. Record types are a way to offer different business processes, picklist values, and page layouts to different users based on their profiles or permission sets. Page layouts are a way to control the layout and organization of fields, buttons, related lists, and other components on a record page. Sales processes are a way to define the stages that an opportunity goes through from creation to close. By using separate record types, page layouts, and sales processes for each team, the administrator can customize the opportunity object according to their different requirements and preferences.

質問: 12

Universal Containersの管理者は、コンプライアンスチームからSalesforce内のデータの様々な機密レベルを把握し、追跡するよう依頼を受けました。管理者はデータ分類を有効化し、適切な機密レベルを設定しました。コンプライアンスチームは、フィールドレベルの機密性と分類を示すレポートを希望しています。

管理者は何を推奨すべきでしょうか？

- A. 標準のデータ分類レポートを実行します。
- B. カスタムのエンティティ定義および保持定義レポート タイプを作成します。
- C. データ分類メタデータ リスト ビューを使用します。
- D. カスタム データ分類およびメタデータ レポート タイプを構成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Run the standard Data Classification report is what the administrator should recommend to the compliance team. Data Classification is a feature that allows administrators to flag where sensitive information is stored in Salesforce by assigning sensitivity and classification levels to fields. Data Classification also provides a standard report that shows field level sensitivity and classification for all fields in an org. The administrator can run this report and share it with the compliance team to meet their requirement.

質問: 13

管理者は、新機能を含む新しくアップグレードされたサンドボックスソース組織から、以前のリリースの宛先サンドボックス組織に変更セットをデプロイしようとしています。変更セット内の一部のメタデータは、リリース間で変更されているため、デプロイできません。

変更をサンドボックスに展開するには、管理者は何をする必要がありますか？

- A.** ソース組織のユーザーインターフェースを通じて手動で変更を加えます。
- B.** 新しいリリース バージョンで新しいサンドボックスを作成し、変更セットを新しい組織にデプロイします。
- C.** ソース組織を最新リリースに更新するには、Salesforce にチケットを送信します。
- D.** サンドボックスの宛先組織を更新し、変更セットをデプロイします。

正解: ([正解を表示します](#))

Data Loader is a tool that allows administrators to import or export large amounts of data (more than 50,000 records) from or to Salesforce using CSV files. Data Loader can be used for inserting, updating, deleting, upserting, exporting, or extracting data. Bulk API is an API that allows administrators to process large batches of records asynchronously in the background. Bulk API can handle millions of records with high performance and minimal system resources. By using Data Loader with Bulk API enabled, an administrator can import a large amount of historical data (more than 100,000 records) from another system efficiently and securely.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_loader.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.loader_api.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.bulk_api_intro.htm&type=5

[bulk_api_intro.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.bulk_api_intro.htm&type=5)

質問: 14

Cloud Kicks は毎日データをバックアップする方法を探しています。

管理者は何を推奨すべきでしょうか？

- A.** Salesforce のデータ エクスポート サービスを設定し、データをターゲットの保存先に保存します。
- B.** インポート ウィザードを使用してデータを抽出し、対象の宛先にプッシュします。

C. レポートをスケジュールし、データを管理者に電子メールで送信して、対象の送信先に配置します。

D. スケジュール設定可能な ETL ツールを使用してデータを抽出し、対象の宛先にプッシュします。

正解: ([正解を表示します](#))

Salesforce's Data Export Service is a tool that allows you to export your organization's data to a set of comma-separated values (CSV) files and store them in a backup location of your choice. You can schedule this service to run weekly or monthly and receive an email notification when your files are ready to download.

This is one way to back up your data daily without using any external tools or services.

References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_export.htm&type=5

質問: 15

管理者が新しいカスタムオブジェクトを作成しました。カスタムオブジェクトに新しいレコードをアップロードしようとした。

Date Loader では、使用可能なオブジェクトのリストに新しいカスタム オブジェクトが表示されません。

問題を解決するために管理者は何をすべきでしょうか？

A. 新しいオブジェクトへのアクセス権を付与するための権限セットを割り当てます。

B. 新しいカスタム オブジェクトの名前フィールドのフィールド レベル セキュリティを確認します。

C. カスタム オブジェクトで [共有を許可する] がオンになっていることを確認します。

D. オブジェクトが開発中ではなくデプロイ済みとしてマークされていることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

Confirm the object is marked as deployed and not in development is what the administrator should do to resolve the issue. A custom object can be marked as deployed or in development depending on its readiness for use. A custom object that is marked as in development is not visible to users or available for data import or export. A custom object that is marked as deployed is visible to users and available for data import or export.

Therefore, the administrator should make sure that the new custom object is marked as deployed before using Data Loader to upload records to it

質問: 16

Universal Containersは、タスクの期日を2つのフィールドのいずれかに設定したいと考えています。出荷予定日」または 顧客希望日」のいずれかで、どちらが将来の日付になるかは不明です。

タスク レコードを作成し、日付の条件に基づいて割り当てるには、管理者はどの 2 つの組み合わせの自動化ツールを使用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. MAX 日付を取得する数式を作成します。
- B. タスクを作成するためのプロセスビルダーを作成します。
- C. 最も遠い日付を取得するための承認プロセスを設計します。
- D. タスクを作成するためのワークフローを構成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Two combined automation tools that the administrator can use to create the task record and assign based on date criteria are:

- * Create a formula field to capture the MAX date. A formula field is a custom field that calculates a value based on other fields or expressions. In this case, a formula field can be used to capture the maximum value between Estimated Shipping Date and Client Need By Date fields and store it as a date value.
- * Make a Process Builder to create the task. A Process Builder is an automation tool that allows you to create processes that perform actions based on certain criteria. In this case, a Process Builder can be used to create a task record when a certain condition is met and assign its due date based on the formula field value.

The other two options are incorrect because:

- * An approval process is an automation tool that allows you to route records for approval based on certain criteria and approval steps. It does not create or assign tasks based on date criteria.
- * A workflow rule is an automation tool that allows you to perform actions based on certain criteria and evaluation time. It does not create or assign tasks based on date criteria.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_functions.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.process_overview.htm&type=5

有効的な**Plat-Admn-301-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-301-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-301-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> **224問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 17

Ursa Major Solarでは、Galaxyマネージャーの役割を持つユーザーがアカウントオーナーになっています。同じプロファイルを持つ2人のユーザーが、どちらもGalaxy従属というサブ役割に割り当てられています。しかし、アカウントにアクセスできるのはそのうちの1人だけです。

アカウント レコードを 1 人のユーザーだけが表示できる理由は何ですか？

- A. ワークフロールール
- B. 手動共有
- C. 表
- D. ロール階層

正解: ([正解を表示します](#))

Manual sharing is a way of granting access to individual records by manually sharing them with other users, roles, or groups. Manual sharing can override the organization-wide default and role hierarchy settings and give additional access to specific records. In this case, manual sharing could be the reason why only one user can see the account record, even though they have the same profile and role as another user who cannot see it.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_sharing_manual.htm&type=5

質問: 18

Cloud Kicks の営業担当者とパートナーコンサルタントは、同様の靴の取引に取り組んでいます。管理者は、商談オブジェクトの「新規利益」が営業担当者に利用可能であり、フィールドレベルセキュリティを使用してパートナーには非表示になっていることを確認するように依頼されています。

この要求を満たすために管理者が使用すべき 2 つの機能はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 権限セット
- B. レコードタイプ
- C. 組織全体のデフォルト
- D. プロファイル

正解: ([正解を表示します](#))

A delegated administrator is a user who has been granted limited administrative privileges by an administrator through delegated administration groups. Delegated administrators can perform some administrative tasks without having full access to Setup.

Some functions that delegated administrators can perform are:

* B) Build automation and validation rules using screen flows

Screen flows are types of flows that guide users through screens with elements such as text boxes, picklists, radio buttons, etc. Screen flows can also perform actions such as creating records, updating fields, sending emails, etc. Delegated administrators can build automation and validation rules using screen flows if they have been granted access to create and edit flows by an administrator. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_design_overview.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_distribute_delegated_admins.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_distribute_delegated_admins.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_distribute_delegated_admins.htm&type=5

* D) Make updates to permission set configurations

Permission sets are collections of settings and permissions that can extend users' functional access without changing their profiles. Delegated administrators can make updates to permission set configurations if they have been granted access to manage users by an administrator. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.users_permissionsets.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_useradmin_delegated.htm&type=5

質問: 19

ユーザーから、取引先レコードの業種選択リスト項目が表示されなくなったという報告がありました。管理者はどのようなテストを実行して問題を解決できますか？

- A. フィールド監査履歴
- B. 監査証跡の設定
- C. フィールド履歴の追跡
- D. デバッグログ

正解: ([正解を表示します](#))

The setup audit trail tracks the recent setup changes that you and other administrators have made to your org.

It can help you troubleshoot issues by showing you what changes were made, who made them, and when. In this case, the setup audit trail can help the administrator identify if someone changed the field-level security, page layout, or profile settings for the industry picklist field. References: <https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.monitorsetup.htm&type=5>

質問: 20

Ursa Major Solar のユーザーは、さまざまなソースから取得されるデータ (その一部は社内の共有ドライブに保存されています) に基づいて、サポート チャートを備えた複雑なダッシュボードを作成したいと考えています。

ユーザーのニーズを満たすために管理者はどの製品を推奨すべきでしょうか？

- A. Lightning ダッシュボードビルダー
- B. よりかさばるレポート
- C. リストビュー
- D. Tableau CRM

正解: ([正解を表示します](#))

Tableau CRM is a product that allows you to create complex dashboards with supporting charts based on data from a variety of sources, including Salesforce data and external data sources. Tableau CRM uses an analytics platform that stores data in datasets and lets you explore and visualize data using lenses and dashboards. You can also use artificial intelligence and machine learning features to discover insights and make predictions from your data. Tableau CRM is integrated with Salesforce and can be

accessed from various apps and objects. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.bi_overview.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.bi_data_overview.htm&type=5

質問: 21

Cloud Kicks では、ディストリビューターアカウント情報は機密情報です。管理者は、この情報がフルサンドボックス内のテスターに公開されないよう確認する必要があります。管理者は何を推奨すべきでしょうか？

- A. サンドボックスを更新します。
- B. ユーザーに新しい権限セットを割り当てます。
- C. データ マスキング ツールを使用します。
- D. 機密情報を削除します。

正解: C ([コメントを发表する](#))

The data masking tool is a tool that allows you to mask sensitive data in your full sandbox by replacing it with fictitious data. This can help you protect your data privacy and comply with regulations while testing in a realistic environment. You can use the data masking tool to mask data for standard and custom objects, including person accounts, and choose from different masking formats and options. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_mask.htm&type=5

質問: 22

Universal Containersの管理者は最近、メール-to-ケース機能を導入しました。メール-to-ケース設定で新しいレコードタイプを作成し、指定したにもかかわらず、すべての受信ケースに異なるレコードタイプが割り当てられています。

レコードタイプの不一致の原因は何でしょうか？

- A. 新しいケース所有者には、新しいレコード タイプに対する権限が必要です。
- B. 自動ケース ユーザーには、新しいレコード タイプに対する権限が必要です。
- C. ケース割り当てルールにより、レコード タイプを更新できません。
- D. 検証ルールにより、レコード タイプを更新できません。

正解: B ([コメントを发表する](#))

The Automated Case User is the default user for cases created via Email-to-Case. This user needs to have permissions to the new record type in order to assign it to the incoming cases. If the Automated Case User does not have the permissions, the cases will receive a different record type based on the organization-wide default settings. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.case_email_to_case.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.case_automated_user.htm&type=5

質問: 23

ユーザーが2つのアカウントを統合しようとした際にエラーが発生しています。管理者はプロフィールを確認し、ユーザーがアカウントに対する読み取り/書き込み権限を持ち、両方のレコードの所有者であることを確認します。

ユーザーがマージを完了できないのはなぜですか？

- A. レコードをマージする権限を持つのは管理者のみです。
- B. ユーザーは間違った地域に割り当てられています。
- C. アカウント一致ルールが設定されていません。
- D. ユーザーにアカウントの削除権限がありません。

正解: ([正解を表示します](#))

The Delete permission is missing on the user for Accounts is what is preventing the user from completing the merge. Merging accounts is a way to combine up to three duplicate accounts into one master record and update the related records accordingly. Merging accounts requires the Delete permission on accounts because merging accounts involves deleting the duplicate records and keeping only the master record.

質問: 24

Cloud Kicksのサポートスタッフは、複数のアカウントと商談を同時に担当しています。現在、ブラウザのタブを切り替えながら作業しているため、煩雑で混乱を招いています。サポートマネージャーは、エージェントエクスペリエンスの向上を要望しました。

管理者は何を推奨すべきでしょうか？

- A. 関連するすべての商談を 1 つのページにまとめる画面フローを作成します。
- B. 設定メニューでサブタブレコードの参照を有効にします。
- C. Split Lit ビューを構成します。
- D. サービス コンソールを実装します。

正解: D ([コメントを発表する](#))

Implement Service Console is what the administrator should recommend to support staff at Cloud Kicks for a better agent experience. Service Console is a Salesforce app that provides a unified interface for agents to manage multiple customer interactions and records at once. Service Console can help agents work more efficiently and productively by providing features such as tabs, subtabs, list views, related lists, highlights panel, interaction log, macros, keyboard shortcuts, and more

質問: 25

Northern Trail Outfitters (NTO) では、顧客の信用情報を含むレコードを非公開で共有するモデルを採用しています。これらのレコードは営業担当者の上司には公開されますが、同僚には非公開となります。

適切な機密性を確保するために、管理者は NTO の共有モデルをどのように調整すればよいでしょうか？

- A. ログインしたユーザーを対象とした検証ルールを使用します。

- B. マネージャーのプロファイルを介してオブジェクトのすべての表示アクセス権を追加します。
- C. レコード所有者に基づいて各マネージャーの共有ルールを作成します。
- D. 共有設定を通じて階層を使用してアクセスを許可します。

正解: ([正解を表示します](#))

To ensure that sales reps' managers can view records containing customer's credit information but their colleagues cannot, NTO should grant access using hierarchies via the sharing settings. This option allows users above another user in the role hierarchy to have access to records owned by or shared with users below them in the hierarchy. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_sharing.htm&type=5

質問: 26

Ursa Major Solarは世界中に顧客基盤を持っています。最近、税関で問題が発生し、カナダのお客様への配送が大幅に遅れています。国」フィールドは既にページレイアウト上にありますが、営業チームは配送問題が解決するまで、カナダのお客様をフルフィルメントの潜在的な課題として強調表示したいと考えています。

管理者はこの問題をどのように解決すべきでしょうか？

- A. ページ レイアウトを変更して、国フィールドを独自のセクションに移動します。
- B. Lightning ページにリッチテキストコンポーネントを追加します。条件付き表示を使用して、アカウントがカナダの場合にのみコンポーネントを表示します。
- C. カナダの記録用のアプリ内ガイダンスプロンプトを作成します。
- D. カナダの顧客向けに新しいレコード タイプとページ レイアウトを作成し、ページの外観が異なるようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

A rich text component allows administrators to add custom text or images to a Lightning page. Conditional visibility allows administrators to control when a component is visible based on criteria such as field values or device type. By using these features, administrators can highlight Canadian customers as a potential challenge for fulfillment without modifying the page layout or creating a new record type. References: https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.app_builder_components_rich_text.htm&type=5
https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.app_builder_component_visibility.htm&type=5

質問: 27

Northern Trail Outfitters (NTO)は、ShipmentsとOpportunity間の現在の主従関係を参照関係に変更したいと考えています。システム管理者は、フルサンドボックスで必要な変更を行い、NTOのデータに対してテストを実施しました。

変更を本番環境に実装する準備ができたので、システム管理者は次に何をすべきでしょうか？

- A. 本番組織で直接変更を加えます。

- B. 運用環境に配布する非管理パッケージを作成します。
- C. データローダを使用して、変更を本番組織にエクスポートします。
- D. コンポーネントを送信変更セットに追加し、本番環境にデプロイします。

正解: ([正解を表示します](#))

To make sure that the changes are in production, you need to add the components to an outbound change set and deploy it to production. A change set is a tool that allows you to send customizations from one Salesforce org to another. A change set can contain components such as objects, fields, profiles, permission sets, workflows, and more. You can use change sets to migrate changes from a sandbox org to a production org or between two sandbox orgs that are affiliated with the same production org. In this case, you need to add the master-detail field and all the affected profiles to an outbound change set in your sandbox org and then deploy it to your production org. References:

<https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets.htm&type=5>

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets_components_field.htm&type=5

質問: 28

Ursa Major Solarでは、太陽光発電システム購入のためのローンを申請できます。財務情報はカスタムオブジェクトに保存されます。アカウントに関する財務情報は、財務チームのメンバーのみが閲覧できます。

管理者はカスタム オブジェクトにどのようなフィールドを作成する必要がありますか？

- A. 参照関係
- B. 外部関係
- C. 階層関係
- D. マスター詳細関係

正解: D ([コメントを發表する](#))

A lookup relationship is a type of field that links one object to another object. It allows you to access related data from another object and display it on a record page. A lookup relationship can be used to link the custom object that stores financial information to the Account object, so that only finance team members can see the related financial information about the account. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_lookup.htm&type=5

質問: 29

AW Computingの管理者は、特定のユーザーのログイン履歴を追跡しようとしています。AW Computing組織には15万人のユーザーがおり、多要素認証 (MFA) が全ユーザーに対して有効化 適用されています。管理者が本人確認履歴データを確認したところ、該当ユーザーの情報が見つかりません。このユーザーは以前は定期的にログインしていましたが、今四半期は非アクティブになっています。

本人確認履歴からユーザーのデータが欠落している理由として考えられる 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. 本人確認履歴には過去 1 年分のデータが保存されます。
- B. ユーザーは、ID 検証データが保存されていない特定のロールに属しています。
- C. ユーザーの ID 検証試行の記録が最大 20,000 件保存されます。
- D. 過去 6 か月分のデータが本人確認履歴に保存されます。

正解: C,D ([コメントを发表する](#))

Identity Verification History stores up to 20,000 records of users' identity verification attempts for various features that require MFA, such as logging in from an unknown browser or device, resetting a password, or changing personal information. The data is stored for up to 6 months and then deleted automatically.

Therefore, if a user has been inactive for more than 6 months or if there are more than 20,000 records in total, their data may be missing from Identity Verification History.

References: <https://help.salesforce.com>

[/articleView?id=sf.identity_verification_history.htm&type=5](https://help.salesforce.com/articleView?id=sf.identity_verification_history.htm&type=5)

質問: 30

Cloud Kicks は、取引先、ケース、商談レポートに基づく複数のコンポーネントを含むダッシュボードを使用します。

システム管理者がダッシュボードフィルターを取引先所有者に追加しました。ダッシュボードを取引先所有者でフィルタリングすると、いくつかの商談コンポーネントからレコードが欠落するようになりました。

システム管理者がこの問題を解決するために推奨される方法は何ですか？

- A. 商談ソースレポートにクロスフィルターを追加します。
- B. 商談の有無にかかわらず、取引先にカスタム レポート タイプを使用します。
- C. 商談コンポーネントで、同等のフィールドを変更します。
- D. コンポーネントの結合されたアカウントと商談レポートを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

The equivalent field is the field that matches the dashboard filter field on the source report object. For example, if the dashboard filter is on Account Owner, then the equivalent field on the Opportunity object is Opportunity Owner. Changing the equivalent field ensures that the dashboard filter applies correctly to the Opportunity components. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.dashboard_filters.htm&type=5

質問: 31

AW Computing は監査を実施しており、外部でパブリックとして共有されているオブジェクトの数を把握したいと考えています。

管理者はこの詳細をすぐを取得するためにどのツールを使用する必要がありますか？

- A. セキュリティヘルスチェック
- B. セットアップ監査証跡

C. セッションセキュリティ設定

D. オブジェクト マネージャー

正解: ([正解を表示します](#))

The Security Health Check tool in Salesforce provides a detailed overview of an organization's security posture, which includes information on how objects are shared externally. This tool is particularly useful for administrators who need to review and assess various security configurations, including the visibility of objects to external users.

* Security Health Check:

* This tool helps administrators quickly identify and manage risks related to security settings, including those pertaining to data sharing externally.

* By using Health Check, administrators can access a report that shows the sharing settings of objects, allowing them to confirm if any objects have been shared as "Public" externally, which is crucial during an audit.

* It provides insights into high-risk settings and areas where the configuration does not align with Salesforce security best practices, such as public access levels.

* Use Case:

* For an audit focused on understanding external access to objects, Security Health Check is the most appropriate choice because it gives a quick snapshot of how data sharing settings compare against Salesforce's recommended security baseline.

* This can help Admins immediately identify which objects have broader public access than desired, addressing potential security vulnerabilities.

Incorrect options:

* Setup Audit Trail: This tool tracks configuration changes within Salesforce over time, but it does not provide specific details about data sharing settings or external visibility of objects.

* Session Security Settings: These settings control session policies and timeouts but are not related to object sharing or external visibility.

* Object Manager: While Object Manager allows administrators to configure object-specific settings, it does not provide an overall view or quick audit of external sharing configurations.

Reference: Salesforce documentation highlights that the Security Health Check tool is designed for comprehensive security assessments, including the review of public data exposure and external sharing settings.

有効的な**Plat-Admn-301-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-301-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-301-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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

質問: 32

AW Computingのユーザーは、共通の姓名を持つ連絡先を入力すると、重複したメッセージを受け取っています。経営陣は、ユーザーエクスペリエンスを向上させると同時に、連絡先データの整合性を維持したいと考えています。

この問題に対して管理者は何を実装する必要がありますか？

- A. ルールの一致方法を、名と姓に対してあいまい一致から完全一致に更新します。
- B. 重複ルールをアラートではなくレポートに変更して、メッセージが回避されるようにします。
- C. より正確な一致を実現するために、既存の一致ルールにメール フィールドを含めます。
- D. 関連付けられている顧客に一致するように、重複ルールにセカンダリー一致ルールを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

A matching rule is a rule that defines how records are compared for duplication based on certain fields or fuzzy logic. By including more fields or changing the matching method, you can make the matching rule more or less strict and reduce false positives or negatives. In this case, including the email field to the existing matching rule for contacts can help avoid duplicate messages for common names by checking if the email addresses are also identical. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.matching_rules_create.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.matching_rules_considerations.htm&type=5

質問: 33

Cloud Kicks (CK) は、誰がレコードを所有しているかに関係なく、予測数値を地域別に表示したいと考えています。

CK は、役割の階層に基づいて予測する方法も求めています。

管理者が推奨すべき 3 つのオプションはどれですか？

3つの回答を選択してください

- A. 表示設定の予測タイプにリストされている予測タイプをユーザーに選択させます。
- B. テリトリー予測を有効にします。
- C. テリトリーおよび階層予測の金額を追跡するためのカスタム フィールドを作成します。
- D. 階層予測モデルに合わせてテリトリー予測を変更します。
- E. ロール階層予測を有効にします。

正解: ([正解を表示します](#))

To show forecast numbers by territory regardless of who owns the record, CK should enable Territory Forecast. To forecast based on role hierarchy, CK should enable Role Hierarchy Forecast. To match the Territory Forecast to the Hierarchy Forecast model, CK should modify the Territory Forecast accordingly.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.forecasts3_territory_forecasts.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.forecasts3_enable.htm&type=5

質問: 34

Cloud Kicks では、様々なプロジェクト向けに 10 個の個別の環境を作成する必要があります。開発者サンドボックスは必要な設定とデータを備えて作成済みです。管理者は、各ユーザーに対して同じメタデータとデータを持つ 10 個の環境を作成する必要があります。要件を満たすために管理者は何をすべきでしょうか？

- A. 自動アクティブ化なしで更新サンドボックスを使用します。
- B. 既存のサンドボックスをサンドボックス テンプレートとして使用します。
- C. 既存のサンドボックスからサンドボックスのクローンを作成するオプションを使用します。
- D. スクラッチ組織定義を使用してサンドボックスをコピーします。

正解: ([正解を表示します](#))

Cloning a sandbox creates a duplicate copy of an existing sandbox with the same type, name, description, configuration, and license type as the original sandbox. Cloning a sandbox is useful when you need to create multiple sandboxes with the same metadata and data for testing or development purposes. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_sandbox_clone.htm&type=5

質問: 35

Cloud Kicks の販売代理店は、特定のサービス契約に基づいてサポートを受けることができます。管理者はこれを Salesforce でどのように表示すればよいでしょうか？

- A. 権限管理を使用します。
- B. レコードにサービス コントラクトを追加します。
- C. Service Cloud をオンにします。
- D. 新しいカスタム オブジェクトを構築します。

正解: ([正解を表示します](#))

Entitlement management lets you create and maintain service contracts that specify the support terms for each account. You can use entitlement processes to automatically apply the correct service contract to a case based on criteria you define. References:

https://trailhead.salesforce.com/en/content/learn/modules/entitlements/entitlements_overview

質問: 36

管理者は、ユーザーが予告なしに Salesforce からログアウトされるというケースを受けています。

この問題に対処するために管理者は何をすべきでしょうか？

- A. セッション タイムアウト警告ポップアップを無効にするを選択解除します。

- B. セッションタイムアウト時に強制ログアウトを選択します。
- C. セッション タイムアウト設定を削除します。
- D. ログアウトするまでログイン状態を記憶するを有効にします。

正解: **A** ([コメントを发表する](#))

Deselecting disable session timeout warning popup enables a warning message to appear before a user's session expires due to inactivity. This gives the user a chance to extend their session or save their work before being logged out. This can help prevent users from being logged out of Salesforce without notice

質問: 37

営業管理部門は、コンプライアンス確保のため、異なるプロファイルとロールを持つ少数のユーザーがすべてのデータを閲覧できるようにしたいと考えています。管理者はこの要件をどのように満たせばよいでしょうか？

- A. すべてのデータを表示するために、委任された管理者をユーザーのサブセットに割り当てます。
- B. 「すべてのデータの表示」権限を持つユーザーのサブセットに対して新しいプロファイルとロールを作成します。
- C. ユーザーのサブセットのロールに対して 「すべてのデータの表示」権限を有効にします。
- D. ユーザーのサブセットに対して 「すべてのデータの表示」権限を持つ権限セットを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

A permission set is a collection of settings and permissions that give users access to various tools and functions. The View All Data permission allows users to view all data, regardless of sharing settings. By creating a permission set with this permission and assigning it to the subset of users, the administrator can meet the requirement without changing their profiles or roles. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.perm_sets_overview.htm&type=5

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_general_permissions.htm&type=5)

[admin_general_permissions.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_general_permissions.htm&type=5)

質問: 38

Universal Containers の Salts チームは、関連する商談が少なくとも 1 つ作成されたときに、アカウント チェックボックス フィールドの [商談が作成されました] が自動的に更新され、チェックされるようにする機能を構築するように管理者に依頼しました。

この機能を構築するために管理者はどのような機能を使用する必要がありますか？

- A. 画面フロー
- B. ワークフロールール
- C. レコードトリガーフロー
- D. 割り当てルール

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

Record-triggered flow is a feature that allows administrators to automate actions that occur when a record is created or updated. Record-triggered flow can perform actions such as updating fields, creating records, sending emails, or invoking Apex code. Record-triggered flow can be used to update the account checkbox field 'Opportunity Created' when at least one related opportunity has been created

質問: 39

Cloud Kicks (CK) は、Bluetooth対応のカスタムスニーカーの新シリーズ全商品にスニーカーメンテナンスプランを付帯しています。このスニーカーメンテナンスプランでは、新しいスニーカーに問題が発生した場合に備え、6ヶ月間の電話サポートが提供されます。CKの管理者は、このメンテナンスプランの管理業務の対応に苦慮しています。

管理者は計画を管理するために何をすべきでしょうか？

- A. Flow を使用して、権限を自動的に作成および割り当てます。
- B. メンテナンス プランのサポート プロセスを作成します。
- C. 保守計画のマイルストーンが設定されていることを確認します。
- D. 権限テンプレートを設定および構成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Entitlement templates are a way to automatically create and associate entitlements with products or service contracts. They can help simplify the management of entitlements and ensure that customers receive the correct level of service. Entitlement templates can also be used to define service levels, milestones, and entitlement processes for different types of products or service contracts.

質問: 40

Ursa Major Solar の営業担当者は、太陽光パネル システムの構成に応じて割引を頻繁に提供します。

顧客は、様々な設定オプションについて知りたいと考えています。営業管理部門は、商談パイプラインを可能な限り正確にしたいと考えています。

見積もりと商談が売上を反映するようにするには、営業担当者は何をすべきでしょうか？

- A. 顧客が異なる製品構成を要求するたびに見積レコードを更新し、同期ボタンをクリックして商談を更新します。
- B. 異なる製品構成ごとに新しい見積レコードを作成します。購入される可能性が最も高いものを商談に同期します。
- C. 見積依頼ごとに新しい商談を作成します。購入可能性が最も高いものを除くすべての予測カテゴリを省略に変更します。
- D. 製品関連リストを使用して、さまざまな設定を商談に関連付けます。金額」フィールドを最も可能性の高い購入価格で更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

Creating a new quote record for each of the different product configurations and syncing the most likely to be purchased back to the opportunity will ensure that their quotes and

opportunities reflect their sales. This way, sales reps can show customers different options and prices, and keep track of which one is most likely to close. Syncing a quote with an opportunity will update the opportunity amount, stage, and expected revenue fields based on the quote information. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.quotes_overview.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.quotes_syncing.htm&type=5

質問: 41

管理者は、レコードが同じオブジェクトに保存される前に実行されるように構成された、レコードによってトリガーされるフローをいくつか作成してアクティブ化しました。管理者はフローの実行順序についてどのような点を考慮する必要がありますか？

- A. フロー タイプによって実行順序が決まります。
- B. フローの最終作成日によって順序が決まります。
- C. フロー実行の順序は予測できません。
- D. フローは名前に基づいてアルファベット順に実行されます。

正解: ([正解を表示します](#))

When you have multiple record-triggered flows that are configured to run before the record is saved on the same object, the order of flow execution is unpredictable. This means that you cannot guarantee which flow will run first or last, or how they will affect each other's field updates. Therefore, you should avoid creating multiple before-save flows on the same object and instead consolidate them into one flow if possible.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_considerations_recordtriggered_before.htm&type=5

質問: 42

AW Computing社は、今月初めに発売された新しいキーボードの広告を掲載しています。営業チームには、すべての販売にこのキーボードを追加するインセンティブが与えられています。管理者は既にSalesforceに製品を追加していますが、営業担当は商談でこの製品を選択できません。

製品が利用可能であることを確認するために管理者が確認する必要がある 2 つのオプションはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. 商談で正しい価格表が選択されていることを確認します。
- B. 価格表が会社の通貨で表示されていることを確認します。
- C. 製品が正しい価格表に関連付けられていることを確認します。
- D. 製品に開始日が入力されていることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

Two options that the administrator should check to ensure the product is available are:

* Confirm the correct price book is selected on the opportunity. A price book is a list of products and their prices that can be added to an opportunity. An opportunity can have only one price book at a time, and the products that are available for selection depend on the price book that is chosen. Therefore, the administrator should check if the opportunity has the right price book that contains the new keyboard product.

* Ensure the product is associated with the correct price book. A product is a good or service that can be sold in Salesforce. A product can be associated with one or more price books, depending on how it is priced for different markets or segments. Therefore, the administrator should check if the new keyboard product is added to the appropriate price book that is used by the opportunity.

The other two options are incorrect because:

* Making custom fields does not affect the availability of products on an opportunity.

Custom fields are used to store additional information or calculations on an object, but they do not determine which products can be selected from a price book.

* Turning on field tracking does not affect the availability of products on an opportunity.

Field tracking is used to monitor changes to certain fields on an object and display them in a history related list, but it does not determine which products can be selected from a price book.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.products_pricebooks.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.products_define.htm&type=5

質問: 43

AW Computingの営業マネージャーが取引先責任者レコードを作成しましたが、レコードを完成させるために必要な情報が一部不足しています。取引先の組織全体のデフォルト設定は「公開/読み取り専用」に設定されており、取引先責任者は親会社によって管理されています。

A. この新しい連絡先レコードを編集できるのは誰ですか？

B. 役割階層で営業マネージャーより上位のユーザー

C. 組織内のすべてのユーザー

D. 所有者と、役割階層内で所有者より下のユーザー

E. 営業マネージャー兼システム管理者

正解: ([正解を表示します](#))

The sales manager and system administrator will be able to edit this new contact record because they are either the owner or have Modify All Data permission respectively. Users above or below the sales manager in the role hierarchy will not be able to edit this contact record because contacts are controlled by parent and accounts are set to Public Read Only. All users in the organization will be able to view but not edit this contact record because accounts are set to Public Read Only. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_sharing.htm&type=5

質問: 44

Cloud Kicksは、在庫管理をレガシーアプリケーションで行っています。経営陣は、Salesforceでも在庫情報の確認とレポート作成ができるようにしたいと考えています。この目標を達成するために管理者はどのようなアクションを実行する必要がありますか？

- A. 在庫アプリケーションにマップする外部オブジェクトを作成します。
- B. 必要に応じてデータをカスタム オブジェクトにインポートし、使用後は削除します。
- C. Lightning コンポーネントを構築し、SFDX を使用して在庫アプリケーションに接続します。
- D. データを含む Excel スプレッドシートを [ファイル] タブにアップロードします。

正解: A ([コメントを发表する](#))

To make inventory data from a legacy application available in Salesforce, the administrator can create an external object that maps to the inventory application. An external object is similar to a custom object, except that it maps to data that's stored outside your Salesforce organization. External objects enable users to view and report on external data in Salesforce. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.external_object_overview.htm&type=5

質問: 45

Ursa Major Solarには、Docsとソーラーパネルを接続するジャンクションオブジェクトがあります。管理者は、Dotに関連付けられているすべてのソーラーパネルをユーザーが確認できるようにする必要があります。ユーザーは既にBotとジャンクションにはアクセスできますが、ソーラーパネルオブジェクトにはアクセスできません。ユーザーがソーラーパネルの記録を閲覧するには、どのようなアクセス ドキュメントが必要ですか？

- A. 両方のマスター レコードに対する読み取り権限が必要です。
- B. どちらのマスターレコードでもアクセス許可は必要ありません。
- C. 両方のマスター レコードに対して作成権限が必要です。
- D. 少なくともマスター レコードに対する読み取り権限が必要です。

正解: D ([コメントを发表する](#))

To access a junction object record, a user needs to have at least read permission on one of its master records and on the junction object itself. If the user does not have access to either master record, they cannot access the junction object record. If the user has access to both master records, they can access the junction object record with the most permissive access level of either master record. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_sharing_rules_types.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_manytomany.htm&type=5

質問: 46

Ursa Major Solar の管理者は、レコードが取引先オブジェクトに保存される前または後に実行される複数のレコードトリガーフローを設定しました。

レコードトリガーフローが最初の実行される場合、管理者はどのような点を考慮する必要がありますか？

- A. 最初の実行する必要があるレコードトリガーフローに最高の優先度を割り当てます。
- B. 実行時間が最も長いフローが最初の実行されます。
- C. 実行時間が最も短いフローが最初の実行されます。
- D. これらのフローが実行される順序は保証されません。

正解: **D** ([コメントを发表する](#))

The order in which record-triggered flows are executed is not guaranteed. If there are multiple record-triggered flows on the same object and trigger type, Salesforce does not guarantee which one runs first.

Therefore, the administrator should consider this when designing record-triggered flows that depend on each other's outcomes. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger_order.htm&type=5

有効的な**Plat-Admn-301-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-301-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-301-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> **224問、30% ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **47**

連絡先レコードで、連絡先の「役職」フィールドに「CEO」という値がある場合、管理者はユーザーに「電話」フィールドに電話番号も入力するよう要求したいと考えています。

これを有効にするには、管理者は検証ルールのエラー条件式にどのような式を入力する必要がありますか？

- A. Title = 'CEO' && NOT(ISBLANK(Phone))
- B. Title <> 'CEO' && NOT(ISBLANK(Phone))
- C. Title = 'CEO' && ISBLANK(Phone)
- D. Title <> 'CEO' && ISBLANK(Phone)

正解: ([正解を表示します](#))

The error condition formula of a validation rule should return TRUE when the validation rule should fire and display an error message. In this case, the validation rule should fire when the Title field has the value of

'CEO' and the Phone field is blank. The formula Title = 'CEO' && ISBLANK(Phone) returns TRUE when both conditions are met, and FALSE otherwise. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.fields_useful_field_validation_formulas.htm&type=5

質問: 48

Ursa Major Solar (UMS)は、最近リリースした新しい太陽光パネル監視システムの設置が必要な顧客を特定したいと考えています。UMSは、設置された製品を顧客に関連する資産レコードとして追跡しています。営業部門は管理者に、ユーザー向けのレポートを作成するよう依頼しました。

管理者が要件を満たすために推奨される方法は何ですか？

- A. レポート ビルダーで PREVGROUPVAL() を使用します。
- B. ロール階層フィルターを使用して関連レコードを制限します。
- C. バケット列を含む概要レポートを使用します。
- D. WITHOUT ロジックでクロス フィルターを使用します。

正解: D ([コメントを发表する](#))

A cross filter with WITHOUT logic is a method for creating a report that shows accounts that are missing certain related records. A cross filter is a filter that lets you include or exclude records in your report based on related objects and their fields. You can use cross filters to create reports on accounts with or without opportunities, contacts, cases, or other related objects. In this case, you can use a cross filter with WITHOUT logic to show accounts without assets that have a certain product name or code. This way, you can identify customers that need to install a new solar panel monitor system. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_cross_filters.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.reports_examples_cross_filters.htm&type=5

質問: 49

Cloud Kicks の管理者は、あるユーザーがフローで抱えている問題のトラブルシューティングを行っています。そのユーザーにデバッグログを追加することにしました。

どのデバッグ ログ カテゴリを使用する必要がありますか？

- A. ワークフロー
- B. 吹き出し
- C. システム
- D. データベース

正解: A ([コメントを发表する](#))

Workflow is the debug log category that should be used to troubleshoot an issue with a flow. Workflow is a debug log category that captures information about workflow rules, flows, processes, approval processes, and entitlement processes. Workflow can help

identify errors or issues related to these automation tools by showing details such as evaluation criteria, actions executed, variables assigned, and outcomes reached.

質問: 50

Cloud Kicks (CK)は、オンライン顧客コミュニティにナレッジベースを追加する取り組みを進めています。管理者は、この要件を満たすためにSalesforce Knowledgeの活用を提案しています。

CK がナレッジで記事を作成するときにデータ カテゴリを利用すべき 3 つの理由は何ですか?

3つの回答を選択してください

- A. セグメンテーション用に最大 5 つのデータ カテゴリ グループを作成できます。
- B. データ カテゴリは、表示されるナレッジ ベース コンテンツを整理するのに役立ちます。
- C. すべての記事には、並べ替えのためのデータ カテゴリが必要です。
- D. データ カテゴリは、ナレッジ ベース コンテンツへの安全なアクセスを実現する方法を提供します。
- E. ナレッジ記事は、複数のデータ カテゴリにタグ付けできます。

正解: **B,D,E** ([コメントを发表する](#))

Three reasons CK should utilize Data Categories when creating articles in Knowledge are:

* Data Categories help organize the Knowledge base content displayed. Data categories are logical groupings of articles that reflect your business needs and processes. You can create a data category group and assign it to one or more article types, and then create data categories and subcategories within that group. Data categories help you organize your articles by topic or criteria and make them easier to find and browse by your users or customers.

* Data Categories provide a way to secure access to the Knowledge base content. Data category visibility is a setting that determines which data categories users can access based on their profiles or permission sets. You can use data category visibility to control access to your articles based on their data categories and ensure that only relevant and appropriate content is displayed to different users or customers.

* A Knowledge article can be tagged to more than one Data Category. A Knowledge article is a document that provides information or answers to common questions or issues. A Knowledge article can be tagged to one or more data categories within each data category group that is assigned to its article type. This allows you to classify your articles by multiple criteria and make them searchable and accessible by different users or customers.

質問: 51

Cloud Kicksは、オープンで60日以上経過しているすべてのリードの所有権を再割り当てしたいと考えています。システム管理者は、これらのリードを適切な所有者またはキューに割り当てるための割り当てルールを既に作成しています。

これらのリード所有者を更新するために管理者が使用する必要がある 2 つのツールはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. バルクAPI
- B. 一括更新
- C. データローダー.io
- D. インポートウィザード

正解: **A,C** ([コメントを发表する](#))

Bulk API and Dataloader.io are both tools that can be used to update large numbers of records in Salesforce.

Bulk API is a RESTful API that allows you to create, update, delete, or query millions of records asynchronously by submitting batches of data. Dataloader.io is a web-based data loader tool that allows you to import, export, or delete data using a simple user interface.

References: <https://developer.salesforce.com/docs>

[/atlas.en-us.api_async.meta/api_async/async_api_intro.htm](https://atlas.en-us.api_async.meta/api_async/async_api_intro.htm) <https://dataloader.io/>

質問: **52**

Cloud Kicks の新しい管理者から、送信変更セットを要求どおりに使用できないという報告がありました。

管理者ユーザーまたはプロファイルに不足しているかどうかを確認するには、どの権限を確認する必要がありますか？

- A. 変更セットの作成とアップロード
- B. メタデータ API 関数によるメタデータの変更
- C. 変更セットをデプロイする
- D. API が有効

正解: ([正解を表示します](#))

To use outbound change sets, a user needs to have the Create and Upload Change Sets permission on their profile or permission set. This permission allows users to create change sets in a sandbox or Developer Edition organization and upload them to another organization. References: <https://help.salesforce.com/s>

[/articleView?id=sf.changesets_create_upload_perm.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets_create_upload_perm.htm&type=5)

質問: **53**

Universal Containers の管理者は、製品スケジュールを構成するように依頼されました。この機能を有効にする前に管理者が考慮すべきことは何ですか？

- A. 製品スケジュールはプロセス ビルダーおよびフローでは使用できません。
- B. プロセス ビルダーおよびワークフローでは、行項目スケジュールは使用できません。
- C. カスタマイズ可能な製品スケジュール ページ レイアウトは変更できません。
- D. 製品スケジュールを完全に削除するには、標準価格表から削除します。

正解: ([正解を表示します](#))

Product schedules are features that allow administrators to track revenue or quantity over time for products in opportunities or orders. Product schedules can be either revenue schedules or quantity schedules, depending on whether the product is sold by amount or by quantity. Product schedules can be either standard or customizable, depending on whether they use predefined settings or custom settings.

Line item schedules are records that represent each installment of revenue or quantity for a product over time.

Line item schedules are created automatically when a product with a product schedule is added to an opportunity line item or an order product.

One limitation of product schedules is that line item schedules are unavailable in Process Builder and Workflow. This means that administrators cannot use these tools to automate actions based on line item schedules, such as sending email alerts, creating tasks, updating fields, or invoking flows. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.forecasts3_product_schedules.htm&type=5
<https://help>.

[salesforce.com/s/articleView?id=sf.orders_line_item_schedules.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.orders_line_item_schedules.htm&type=5)

<https://help.salesforce.com/s>

/articleView?id=sf.product_schedule_considerations.htm&type=5

質問: 54

ユーザーが誤って重複した商談を作成してしまい、重複したレコードを削除できません。この問題をトラブルシューティングするには、管理者は何をすべきでしょうか？

- A. すべての機会のレポートを実行して、他の重複の可能性を特定します。
- B. Opportunity オブジェクトのユーザー プロファイル権限をチェックして、削除権限があるかどうかを確認します。
- C. 重複した商談を Closed Lost としてマークし、システムに保持するようにユーザーにアドバイスします。
- D. ユーザーのプロファイルをシステム管理者に変更して、オブジェクト レコードを削除するための完全な権限を付与します。

正解: [\(正解を表示します\)](#)

The user profile permissions on the Opportunity object is the item that the administrator should review to find out why the user is unable to delete the duplicate record. The user profile permissions determine what users can do with records and objects in Salesforce, such as creating, editing, deleting, viewing, or sharing. In this case, the administrator should check if the user has the Delete permission on the Opportunity object, which allows them to delete opportunity records that they own or have access to. If not, the administrator can either grant them this permission or delete the record for them.

References: <https://help.salesforce.com/s>

/articleView?id=sf.admin_general_permissions.htm&type=5

<https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf>.

admin_object_permissions.htm&type=5

質問: 55

DreamHouse Realty (DR)は、データの保護を徹底したいと考えています。最近、従業員を狙ったフィッシング攻撃が複数発生しています。

実行中のユーザーがレポートやダッシュボードを表示しようとしているときに、ログインしているユーザーが適切なユーザーであることを確認するために、DRは何をする必要がありますか？

- A.** ユーザーがダッシュボードやレポートを表示およびエクスポートする必要がある場合は、MFA を要求します。
- B.** レポートやダッシュボードをエクスポートまたは印刷するときに、高保証セッションが必要です。
- C.** レポートとダッシュボードの認証プロバイダーを設定します。
- D.** ログイン時にユーザー名、パスワード、セキュリティ トークンを要求します。

正解: ([正解を表示します](#))

To help ensure that users who are viewing reports and dashboards are who they say they are, DR should require a high assurance session when exporting or printing reports and dashboards. A high assurance session requires users to verify their identity using multi-factor authentication before accessing sensitive data or functionality in Salesforce.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_high_assurance_session_level.htm&type=5

質問: 56

Cloud Kicks では、営業担当者が常に同じ完全な郵便番号形式を使用し、該当する場合はハイフンを使用することを望んでいます。

一貫したフォーマットを確保するために管理者は何を実装する必要がありますか？

- A.** 標準フィールドの長さを 5 文字に編集します。
- B.** 営業担当者が使用できるクイック作成機能を追加します。
- C.** フィールドの検証ルールで使用する REGEX 関数を作成します。
- D.** 営業担当者にこのフィールドの入力方法を説明するヘルプ テキストを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

REGEX is a function that allows administrators to check whether a text value matches a regular expression pattern. Regular expressions are a way to define complex patterns of characters using symbols and operators.

REGEX can be used to enforce consistent formatting for a field value by specifying the required length, characters, and separators.

質問: 57

Cloud Kicks は、取引先ごとの商品レビューを追跡するために、レビュー接合オブジェクトを使用しています。レビューオブジェクトは、取引先と主従関係を持ち、顧客の商品オブ

ジェクトとも主従関係を持っています。ユーザーが誤って、取引先、商品、および関連するレビューレコードを削除してしまいました。

削除されたレビュー記録はどのように復元すればよいですか？

- A. ごみ箱からアカウントと製品の両方のマスター レコードを復元します。
- B. ごみ箱からレビュージャンクションオブジェクトレコードを復元します。
- C. ごみ箱からアカウントまたは製品マスター レコードのいずれかを復元します。
- D. レビュー オブジェクト レコードは完全に削除され、復元できなくなります。

正解: ([正解を表示します](#))

To restore the deleted Review records, you need to restore both the Account and Product master records from the Recycle Bin. A master-detail relationship is a type of relationship that links two objects together and enforces a parent-child relationship between them. A master-detail relationship affects the security and deletion of the child records. If you delete a master record, all of its detail and subdetail records are deleted as well and moved to the Recycle Bin. To restore a detail or subdetail record, you must first restore its parent record.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_considerations.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.recyclebin_overview.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.recyclebin_overview.htm&type=5

質問: 58

Cloud Kicks には、同じオブジェクトに対して 2 つのレコードトリガーフローがあります。1 つのフローは、条件が満たされると子レコードを作成します。2 つ目のレコードトリガーフローは、条件に基づいて子レコードが存在するかどうかを確認し、フィールドを更新します。2 つ目のレコードトリガー後も、更新が必要な子レコードのフィールドは null のままです。

この問題を解決するために管理者は何をすべきでしょうか？

- A. 子オブジェクトに新しいレコードトリガーフローを作成し、親レコードのフィールドを更新します。
- B. 作成時または編集時にレコードトリガーフローを起動して、フィールドを更新します。
- C. 2 つのフローを 1 つに結合し、フローのどの部分を実行する必要があるかを確認します。
- D. スケジュール フローにフローし、フィールドを更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

Flows are tools that automate business processes by collecting data and performing actions in your org or an external system. Flows can be triggered by various events such as record creation, updates, or invocations from other processes or flows. Flows can also have decision elements that evaluate conditions and determine which path to follow in the flow. By combining the two flows into one with decision elements, the administrator can ensure that the flow runs in the correct order and updates the field on the child record after it is created by the first flow. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts

htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_ref_elements_decision.htm&type=5

質問: 59

Cloud Kicks (CK)には、人員不足の部門を支援するバックアップチームがあります。これらのユーザーは、ある日は営業担当、次の日はサービス担当となることもあります。CKIは、各部門にとって使いやすい方法でレコードを閲覧できるよう、各部門に新しいLightningレコードページを実装しています。

管理者はこれが正しく構成されていることをどのように確認すればよいのでしょうか？

- A. 部門ごとにアプリを設定し、各アプリのレコード ページを有効にします。
- B. 各部門の権限セットを作成し、バックアップ チームのユーザーに割り当てます。
- C. バックアップ ユーザーのプロファイルを毎日調整して、必要な適切なアクセスに合わせます。
- D. バックアップ チームのユーザーが委任管理を使用して自分のプロファイルを更新できるようにします。

正解: ([正解を表示します](#))

Configure one app per department and activate record pages for each app is how the administrator should ensure this is configured correctly. An app is a collection of items that work together to serve a particular function for a group of users. An app can include items such as tabs, objects, reports, dashboards, and record pages. A record page is a type of Lightning page that displays details about a specific record. A record page can be customized using Lightning App Builder and activated for different apps, profiles, or record types. By configuring one app per department and activating record pages for each app, the administrator can ensure that the backup team users can view records in a way that makes sense for each department depending on which app they are using.

質問: 60

Cloud Kicks は Salesforce に非常に大規模なナレッジベースを持っていますが、検索結果が多すぎるため、サービス担当者は最も重要なレビュー記事を見つけるのに苦労しています。

サービス担当者が記事の数を素早く絞り込めるようにするには、管理者は何をすべきでしょうか？

- A. データ カテゴリを実装および構成します。
- B. 古いナレッジ記事を削除します。
- C. ナレッジを更新して、ケースの件名を自動検索します。
- D. Einstein Search を有効化して設定します。

正解: ([正解を表示します](#))

Data Categories are a way to organize and classify knowledge articles into a hierarchical structure based on topics or criteria. Data Categories can help service reps quickly narrow

down the number of articles by filtering or browsing by category. Data Categories can also be used to control the visibility and access of articles for different users or roles.

質問: 61

管理者は、商談オブジェクトのクレジットカード番号を取得するために作成されたカスタム暗号化フィールドに適切な桁数が入力されていることをどのように確認すればよいですか？

- A. クレジットカード番号マスク タイプを使用します。
- B. マスク文字の数を定義します。
- C. フィールド レベルの桁数を入力します。
- D. 長さを確認するための検証ルールを作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

A validation rule is a formula that validates the data entered by a user and prevents the record from being saved if the data does not meet certain criteria. In this case, the administrator can create a validation rule to ensure that the custom encrypted field for credit card numbers has exactly 16 digits. The other options are not applicable for encrypted fields. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.fields_about_encrypted_fields.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.validation_rules.htm&type=5

有効的なPlat-Admn-301-JPN問題集はJPNTTest.com提供され、Plat-Admn-301-JPN試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新Plat-Admn-301-JPN試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここでPlat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> 224問、30% ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 62

管理者から、ユーザーがリードに対して次に何をすべきかを記入するための「次のステップ」フィールドの作成依頼がありました。このフィールドでは、ユーザーがテキストの書式を設定でき、コンバージョン時に商談にマッピングできる必要があります。どのようなタイプのフィールドがこれらの要件を満たすでしょうか？

- A. 数式 (テキスト)
- B. テキストエリア (長)
- C. テキストエリア
- D. テキストエリア (リッチ)

正解: D ([コメントを发表する](#))

A Text Area (Rich) field allows users to format the text with fonts, colors, images, and hyperlinks. It also supports mapping to an opportunity when converting a lead. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.fields_using_rich_text_area.htm&type=5

質問: 63

Cloud Kicks では、リードレコードへの複数の更新と、関連のないレコードの更新を自動化する必要があります。Select」の変更はレコードが作成または更新されるたびに実行し、Put」の変更はレコードが更新された場合にのみ実行する必要があります。

これらの更新を自動化するために管理者が使用する必要がある 2 つのオプションはどれですか？

2つの回答を選択してください

- A.** フローの実行をトリガーしたレコードが条件要件を満たすように更新された場合のみ」オプションを指定した決定要素を使用します。
- B.** レコードが変更されたときに実行されるプロセス ビルダーを作成します。
- C.** レコードが作成または更新されたときに実行されるフローを作成します。
- D.** レコードが更新されたときに変更を加えるには、ISCHANCEO 関数で 数式が true に評価される」ワークフロー ルールを使用します。

正解: ([正解を表示します](#))

Process Builder and Flow Builder are tools that allow administrators to automate business processes in Salesforce without writing code. Process Builder and Flow Builder can perform actions such as creating records, updating fields, sending emails, posting to Chatter, invoking Apex classes, calling flows, etc.

To automate several updates to lead records and update unrelated records at Cloud Kicks, an administrator can use two options:

- * B) Create a Process Builder that runs when a record is changed

Process Builder is a tool that allows administrators to create processes that consist of criteria nodes and action groups. Criteria nodes define the conditions that trigger the process and action groups define the actions that the process performs. Processes can run when a record is created or when a record is created or edited.

By creating a Process Builder that runs when a record is changed, an administrator can automate updates to lead records based on certain criteria and perform actions such as updating fields, sending emails, posting to Chatter, invoking Apex classes, calling flows, etc. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.process_overview.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.process_considerations.htm&type=5

- * C) Create a flow that runs when a record is created or updated

Flow Builder is a tool that allows administrators to create flows that consist of elements such as screens, assignments, decisions, loops, etc. Elements define the logic and user

interface of the flow. Flows can run in different ways such as when a user clicks a button, when a record is updated by Process Builder, when an event occurs in the system (such as record creation), etc.

質問: 64

Cloud Kicksには、「Membership Details」というカスタムオブジェクトがあり、顧客のメンバーシップに関する好みに関する情報を記録します。メンバーシップレベルに応じて、異なるデータを表示する必要があります。

* cue 実行中のユーザーがマーケットにプロフィールを持っていない場合、すべてのデータが表示されるはずですが。

* 実行中のユーザーがサポート プロファイルを持っている場合、サポート設定フィールドのみが表示されます。

* マーケティング ユーザーとサポート ユーザーの両方が、すべてのデータについてレポートできる必要があります。

管理者はこのソリューションをどのように提供すればよいのでしょうか？

- A. 2 つのレコード タイプと 2 つのページ レイアウトを作成します。
- B. 条件に応じてデータを表示する動的フォームを設定します。
- C. ミュート権限を含む権限セットを作成します。
- D. フィールド レベルのセキュリティを使用してデータ アクセスを制御します。

正解: ([正解を表示します](#))

Use Field-Level Security to control data access is how the administrator should deliver this solution. Field- Level Security is a way to restrict users' access to view or edit specific fields on an object based on their profile or permission set. Field-Level Security can be used to make fields visible or hidden, and editable or read-only for different users. By using Field-Level Security, the administrator can ensure that only Marketing users can see all data on the Membership Details object, while Support users can only see the Support preference fields.

質問: 65

AW Computersでは、取引先責任者から複数の取引先への連携機能を有効にしています。担当者が取引先責任者から主要取引先を削除しようとしたますが、できません。管理者は既にページレイアウトを更新し、取引先が不要になるようにしています。

何が問題なのでしょう？

- A. セットアップでプライベート連絡先を有効にする必要があります。
- B. ページ レイアウト設定に関係なく、連絡先にはプライマリ アカウント関係が必要です。
- C. 連絡先は他のアカウントと間接的な関係を持っています。
- D. 取引先担当者と取引先の関連付けを解除するには、まず取引先担当者関係レコードを削除する必要があります。

正解: B ([コメントを发表する](#))

A primary account relationship is a feature that allows you to link a contact to a single account as its primary account. A primary account relationship is required on a contact regardless of the page layout settings or the contact to multiple accounts feature. This means that you cannot remove the primary account from a contact, but you can change it to another account. You can also add secondary accounts to a contact if you have enabled the contact to multiple accounts feature. References:

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts.htm&type=5)

[contacts_multiple_accounts.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts.htm&type=5) [https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_fields.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_fields.htm&type=5)

[htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_fields.htm&type=5)

質問: 66

AW Computing の管理者は、組織がワークフロー時間トリガーの処理時間の制限に達したことを示すシステム エラーの電子メールを受信しました。

管理者が確認すべき2つのプロセスはどれですか？2つの回答を選択してください。

- A. 時間ベースのワークフロー
- B. インタビューを一時停止しました
- C. Apexトリガー
- D. デバッグログ

正解: ([正解を表示します](#))

Time-based workflows are a type of workflow that execute actions based on a specific time trigger, such as a certain number of days before or after a date field on a record. Time-based workflows can cause delays in processing because they are added to a queue and processed in one-hour batches. If the queue is large or the system is busy, the actions may not execute at the exact time they are scheduled. Therefore, time-based workflows can contribute to reaching the hourly limit for processing workflow time triggers.

References:

[https://help.salesforce.com/s/articleView?](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.workflow_time_action_considerations.htm&type=5)

[id=sf.workflow_time_action_considerations.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.workflow_time_action_considerations.htm&type=5)

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.workflow_limits.htm&type=5

質問: 67

アカウントに 10,000 米ドルを超えるオープン商談が 5 件以上ある場合、営業担当者はアカウント ページでエスカレーション プロセスを開始して追加のリソースを割り当てるオプションを持つ必要があります。

管理者が作成する必要がある 2 つの構成はどれですか？

2つの回答を選択してください

- A. コンポーネントの可視性フィルター
- B. 数式フィールド
- C. ロールアップサマリーフィールド

D. 動的フォーム

正解: B,D ([コメントを发表する](#))

Formula field and Dynamic Forms should be created to meet the requirements because a formula field can be used to count the number of open opportunities over US\$10,000 related to an account using a roll-up summary filter condition, and Dynamic Forms can be used to display or hide a component on an account page based on a visibility filter using the formula field value. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_functions_i_z.htm

質問: 68

管理者は、標準の Account オブジェクトを Region というカスタム オブジェクトにリンクするために、Account Region というジャンクション オブジェクトを作成する必要があります。

ジャンクション オブジェクトが作成されたら、管理者が次に実行する必要がある 2 つの手順は何ですか。

2つの回答を選択してください

A. 連結オブジェクトに、Region オブジェクトへの主従関係フィールドを作成します。

B. Region オブジェクトから連結オブジェクトへのマスター詳細関係フィールドを構築します。

C. アカウント オブジェクトに連結オブジェクトへの主従関係フィールドを作成します。

D. 連結オブジェクトに取引先オブジェクトへの主従関係フィールドを設定します。

正解: A,D ([コメントを发表する](#))

A junction object is a custom object that has two master-detail relationships with two other objects. A junction object allows administrators to create many-to-many relationships between objects, such as relating multiple accounts to multiple regions.

To create a junction object called Account Region to link the standard Account object with a custom object called Region, an administrator needs to do the following steps:

* A) Make a master-detail relationship field on the junction object to the Region object.

A master-detail relationship field is a field that links a child record to a parent record. The child record inherits the sharing and security settings of the parent record. By making a master-detail relationship field on the junction object to the Region object, an administrator can link each Account Region record to one Region record and make Region the first master of the junction object. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_considerations.htm&type=5

* D) Configure a master-detail relationship field on the junction object to the Account object.

By configuring a master-detail relationship field on the junction object to the Account object, an administrator can link each Account Region record to one Account record and make Account the second master of the junction object. This allows administrators to relate

multiple accounts to multiple regions through the junction object. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_considerations.htm&type=5

質問: 69

AW Computingは、営業地域を東部、中部、西部の3つに区分しています。各地域には、営業担当者、営業部長、営業オペレーション担当者が配置されています。すべてのオブジェクトの組織全体のデフォルトは「プライベート」に設定されています。

東部地域の運用チームのメンバーは、その地域内のすべてのアカウントと商談にアクセスできる必要があります。

管理者はこの要件をどのように設定する必要がありますか？

- A. 運用チームのメンバーに、自分自身をアカウント チームに追加するよう指示します。
- B. 東部オペレーションプロファイルを含むパブリックグループと機会を共有します。
- C. 役割階層内で東部営業部長の上位に位置する役割に割り当てます。
- D. テリトリーマンagementを利用して、東部テリトリーマンagementに運用チームを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

Territory management is a feature that allows you to grant access to accounts and opportunities based on criteria such as geography, industry, product line, or customer size. A territory is a grouping of accounts and users that represents a market segment or business unit. In this case, the administrator should utilize territory management to add the operations team to the East territory, which contains all the accounts and opportunities in the East region. This way, the operations team members can access all the records in their territory regardless of who owns them or what the organization-wide default is. References:

<https://help.salesforce.com>

/s/articleView?id=sf.territories_overview.htm&type=5

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.territories_define.htm&type=5)

territories_define.htm&type=5

質問: 70

Ursa Major Solarには、Galaxyというカスタムオブジェクトがあります。営業部長は、ユーザーに特定の分野の市場情報のみを表示させたいと考えています。

この要件を満たす Lightning は何でしょうか？

- A. レコード詳細コンポーネント
- B. フィールドコンポーネント
- C. ハイライトパネルコンポーネント
- D. パスコンポーネント

正解: ([正解を表示します](#))

The Fields component is a Lightning component that allows administrators to display fields from a record on a Lightning page based on certain conditions or criteria. For example, administrators can use filter logic to show or hide fields based on field values or user profiles. In this case, the administrator can use the Fields component to display fields that

only apply to condos based on the value of a field that indicates the type of property.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.lightning_app_builder_fields.htm&type=5

質問: 71

DreamHouse Realtyは現在、戸建て住宅のみを取り扱っていますが、大都市のコンドミニアムも扱うよう事業を拡大しています。コンドミニアムには、敷金やコンシェルジュサービスなど、コンドミニアムにのみ適用される特典やアメニティがいくつかあります。関連するフィールドのみがレコードに表示されるようにするには、管理者は Opportunity オブジェクトをどのように構成する必要がありますか？

関連するフィールドのみがレコードに表示されるようにするには、管理者は Opportunity オブジェクトをどのように構成する必要がありますか？

- A.** コンドミニアムにのみ適用されるフィールドを表示する Lightning コンポーネントを構築します。
- B.** プロパティのタイプに応じたレコード タイプと、それぞれのカスタム ページ レイアウトを作成します。
- C.** ユーザーが表示しているプロパティの種類に基づいてフィールドを表示するように検証ルールを構成します。
- D.** プロパティのタイプに基づいて特定のフィールドを表示するカスタム Lightning ページを作成します。

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

A record type allows administrators to offer different business processes, picklist values, and page layouts to different users based on their profiles. By creating a record type for the type of property (single-family home or condo), DreamHouse Realty can assign different page layouts to each record type that display only relevant fields for each property type. The record type can also determine which sales process and path are available for each opportunity. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_recordtype.htm&type=5

質問: 72

AW Computingの管理者チームは、プロセスの自動化とデータの整合性確保に多大な労力を費やしています。管理者が本番環境で新しい検証ルールを作成したところ、開発チームから本番環境へのデプロイに失敗したとの苦情が寄せられました。

この衝突を防ぐために何を実施すべきでしょうか？

- A.** 変更前にセットアップ監査証跡を確認します。
- B.** フルコピーサンドボックスを毎日更新します。
- C.** 共有サンドボックスで変更をテストします。
- D.** 画面フローを使用して自動化および検証ルールを構築します。

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

A sandbox is a copy of a production org that can be used for development, testing, or training purposes.

Sandboxes allow administrators to make changes and test them without affecting the live production org. A shared sandbox is a type of sandbox that can be used by multiple users or teams to collaborate on development or testing projects. By testing changes in a shared sandbox, the AW Computing administrator team can avoid conflicts and errors when deploying changes to production. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_sandbox.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.data_sandbox_environments.htm&type=5

質問: 73

Northern Trail Outfitters には、Salesforce 管理を実行するシステム管理者として設定されたユーザーが多数います。

既存の Salesforce 管理者を支援するために、委任された管理者が実行できる 2 つの機能はどれですか。

2つの回答を選択してください

- A. ユーザーとパスワード管理を設定します。
- B. 共有ルールを更新を構成します。
- C. カスタム オブジェクトを管理し、ほぼすべての側面をカスタマイズします。
- D. 権限セットの構成を更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

Delegated administrators in Salesforce are designated users who are given limited administrative privileges to assist system administrators without having full access to all administrative functions. The two functions they can typically perform, which align with the permissions available to delegated admins, are:

- * Set up users and password management:
 - * Delegated administrators can create and manage user accounts, which includes setting up new users, resetting passwords, and updating user details.
 - * This is particularly useful for helping with user management tasks without providing full system administrator access.
- * Configure updates to sharing rules:
 - * Delegated administrators can manage sharing rules within their specific groups or roles, which helps control access to records based on criteria set within the organization.
 - * This level of access allows them to modify sharing rules to ensure appropriate data access without requiring full administrative control over all settings.

The other options listed are not within the scope of delegated administrator capabilities:

- * Manage custom objects and customize nearly every aspect: Delegated administrators do not have the ability to manage custom objects or perform extensive customization. These functions are reserved for system administrators with broader privileges.

* Make updates to permission set configurations: Delegated administrators cannot create or modify permission sets. This is also restricted to full administrators, as it involves controlling access at a granular level across the org.

By utilizing delegated administrators for user and sharing rule management, organizations can maintain security and control while also sharing some administrative workload.

Reference: According to Salesforce documentation, delegated administrators have specific permissions, such as managing users and sharing rules, which support system administrators while limiting access to high-level customizations and configurations.

質問: 74

営業ユーザーは、取引先への「すべて変更」アクセス権を付与する権限セットグループに割り当てられています。管理者は、同じユーザーに、取引先への「削除」アクセス権をミュートするミュート権限セットを割り当てています。

営業ユーザーはアカウントオブジェクトに対してどのようなレベルのアクセス権を持ちますか？

- A. 読み取り専用
- B. すべて変更
- C. 読み取り、作成、編集
- D. アクセス不可

正解: ([正解を表示します](#))

Modify All is the level of access that the sales user will have on the Account object after being assigned to a muting permission set that mutes Delete access on Account. Muting permissions are a way to reduce or remove access to objects or fields for users who are assigned to permission set groups. Muting permissions can only mute object-level permissions, such as Create, Read, Edit, Delete, View All, or Modify All, but not field-level permissions or other permissions. Muting permissions can only reduce or remove access that is granted by other permission sets or permission set groups within the same permission set group, but not by profiles or other sources of access. Therefore, in this case, the muting permission set will only mute the Delete access on Account that is granted by the permission set group, but not the Modify All access that is also granted by the permission set group.

質問: 75

この問題に対処するために管理者が利用できる3つのオプションは何ですか？3つ選択してください

- A. 一部のページコンポーネントをタブの後ろに移動します。
- B. 表示されているフィールドの一部を削除します。
- C. 不要な検証ルールを無効にします。
- D. すべてのプロセスビルダーをフローに変換します。
- E. 表示される関連リストの数を減らします。

正解: **A,B,E** ([コメントを発表する](#))

Move some page components behind a tab, remove some of the fields displayed, and reduce the number of related lists displayed are three options available to the administrator to help with this issue. Moving some page components behind a tab can help reduce the loading time of a record page by hiding some components until they are needed by the user. Removing some of the fields displayed can help reduce the loading time of a record page by minimizing the number of queries and calculations that need to be performed when rendering the page. Reducing the number of related lists displayed can help reduce the loading time of a record page by limiting the amount of data that needs to be retrieved and displayed on the page

質問: 76

AW Computing の管理者は、連絡先オブジェクトのカスタム フィールドがテキストからテキスト領域に変更されていることに気付きました。

管理者はこの変更を調査するためにどのツールを使用する必要がありますか？

- A. 開発者コンソール
- B. フィールド履歴の追跡
- C. デバッグログ
- D. セットアップ監査証跡の表示

正解: ([正解を表示します](#))

The View Setup Audit Trail page lets you view the 20 most recent setup changes made to your org. You can also download a file of the last six months of setup changes.

References: <https://help.salesforce.com/s>

[/articleView?id=sf.monitoring_setup_audit_trail.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.monitoring_setup_audit_trail.htm&type=5)

有効的な**Plat-Admn-301-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-301-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-301-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> **224問、30%ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 77

AW Computingは、ノートパソコン向けに複数のサービスプランを提供しています。経営陣は、営業チームが新規ビジネスの獲得に注力し、サービスプランの更新機会が自動的に創出されるようにしたいと考えています。

管理者は更新プロセスを自動化するためにどのようなアプローチを取るべきでしょうか？

- A. サービス プランの有効期限が切れたときに営業担当者に電子メール リマインダーを送信するように、時間ベースのワークフローを構成します。
- B. 商談が成立したときに営業担当者に更新商談を作成するよう通知するリッチ テキストを含む動的な Lightning ページを作成します。
- C. 更新が関連付けられるまで営業担当者が商談をクローズできないようにする検証ルールを作成します。
- D. クローズされた受注日と商談明細に基づいて更新を作成するフローを構成します。

正解: **D** ([コメントを发表する](#))

To automate the renewal process for service plans, AW Computing should configure a flow that will create the renewal based on the closed-won date and opportunity line items. A flow is a tool that can automate complex business processes by executing logic, interacting with Salesforce database, calling Apex classes, and guiding users through screens. A flow can be triggered by various events, such as when an opportunity is closed won.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_overview.htm&type=

質問: 78

Dream house Realtyは、オープンハウスを追跡するためのカスタムオブジェクトを作成しました。このオブジェクトは、物件のカスタムオブジェクトとの主従関係によって管理されています。エージェントは、物件レコードの値を確認するために、ステータスが「保留中」または「ステータスが「保留中」のオープンハウスレコードの数を素早く計算する必要があります。

管理者はどのような機能を実装する必要がありますか？

- A. Lightning コンポーネント
- B. 数式フィールド
- C. ロールアップサマリー
- D. Visualforce ページ

正解: ([正解を表示します](#))

A roll-up summary field is used to display a value in a master record based on the values of a set of related detail records. In this case, the administrator can create a roll-up summary field on the Properties object that counts the number of Open House records in a Pending status. References: <https://help.salesforce.com/s>

/articleView?id=sf.fields_about_roll_up_summary_fields.htm&type=5

質問: 79

Ursa Major Solar の営業担当者は、商談に対して間違った価格表が選択されたことに気づきました。

営業担当者はどのようにして商談の価格表を変更できるのでしょうか？

- A. 選択すると、予測タブから価格表を更新できます。
- B. 選択すると、その商談の価格表がロックされます。
- C. 変更はデスクトップサイトから行うことができます。

D. 変更はモバイル アプリから行うことができます。

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

The change can be made through the desktop site by using the Edit All button on the related list of products on the opportunity page. This button allows you to edit multiple products at once and change their price book entries. You cannot use this button on the mobile app, as it is not supported. You also cannot change the price book on the opportunity once it has products added to it, unless you remove all the products first.

References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.opportunity_products_edit.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.opportunity_products_change_pricebook.htm&type=5

質問: **80**

Cloud Kicks は、営業担当への指示を提供するために Lightning Web コンポーネントを使用しています。管理者は、Lightning Web コンポーネントの 1 つに表示されているテキストのスペルミスを修正する必要があります。

変更を行うために推奨されるツールは何ですか？

A. 開発者組織

B. VisualStudio コード

C. Salesforce Lightning インスペクタ

D. 開発者コンソール

正解: ([正解を表示します](#))

VisualStudio Code is a recommended tool to make the change in the displayed text in one of the Lightning web components. VisualStudio Code is an integrated development environment (IDE) that supports Salesforce development tools such as Salesforce Extensions for Visual Studio Code, Salesforce CLI, and Lightning Web Components. You can use VisualStudio Code to create, edit, debug, and deploy Lightning web components and other Salesforce metadata. To make the change in the displayed text, you need to open the HTML file of the Lightning web component in VisualStudio Code and modify the text element accordingly. References: <https://developer.salesforce.com/tools/vscode>

<https://developer.salesforce.com/docs>

[/component-library/documentation/en/lwc/lwc.create_components](https://developer.salesforce.com/docs/component-library/documentation/en/lwc/lwc.create_components)

質問: **81**

Cloud Kicks はレコードを削除する新しいフローを作成しました。

フローをテストする際に管理者は何を考慮すべきでしょうか？

A. 削除要素を含むフローは、フロー デバッグ ツールではデバッグできません。

B. フローが非アクティブな場合でも、フローをデバッグするとテスト レコードが削除されます。

C. デバッグ時にフローによって削除されたレコードは物理的に削除されます。

D. テスト レコードが実際に削除されないようにするには、削除要素を含むフローを非アクティブ化する必要があります。

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Debugging a flow allows administrators to test how a flow behaves before activating it or making changes to it. Debugging a flow runs it in real time using test data provided by the administrator or default values from the flow. However, debugging a flow also performs any actions defined in the flow, such as creating, updating, or deleting records. Therefore, if a flow has a delete element that deletes a record based on certain criteria, debugging the flow will delete the test record even if the flow is inactive. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_debug.htm&type=5

質問: **82**

Cloud Kicks の管理者は、サンドボックスでフローを構築しました。フローのテストと検証を行った後、管理者は変更セットを使用してフローを本番環境に昇格する計画を立てました。

変更されたフローを移動する場合、管理者が考慮すべき 3 つの点は何ですか。

3つの回答を選択してください

A. デプロイされたフローは非アクティブであり、手動でアクティブ化する必要があります。

B. フローでは、変更を保存してデプロイする場合、フローの 1 つのバージョンのみが許可されます。

C. 変更セットを使用してフローをデプロイまたは再デプロイすると、宛先組織にフローのバージョンが作成されます。

D. すべてのフロー依存関係が変更セットに自動的に追加されます。

E. フローはデプロイメント時に自動的にアクティブ化されます。

正解: **A,C,D** ([コメントを发表する](#))

Flows deployed with change sets are inactive by default and need to be manually activated in the destination org before they can run. Deploying or redeploying a flow with change sets creates a new version of the flow in the destination org, which preserves the previous versions and allows for rollback if needed. All flow dependencies, such as custom fields, objects, or variables, are automatically added to the change set when a flow is added

質問: **83**

DreamHouse Realtyは、B2Cアカウントモデルを使用してSalesforceでアカウントと取引先責任者を管理しています。同社は、サードパーティのローンアドバイザーとその顧客をSalesforceで追跡することを依頼しています。

管理者は、サードパーティのファイナンシャルアドバイザーと彼らが担当する顧客を何時間追跡する必要がありますか？

A. ローンアドバイザーの顧客を追跡するために、アカウントに階層ルックアップを作成します。

- B. ローンアドバイザーの複数のアカウントへの連絡先を設定します。
- C. B2B アカウント モデルを使用して、ローン アドバイザーの顧客を追跡します。
- D. 連絡先の階層検索を使用してローンアドバイザーの顧客を追跡します。

正解: **B** ([コメントを发表する](#))

Contacts to Multiple Accounts is a feature that allows administrators to relate a contact to multiple accounts without creating duplicate contacts for each account. This feature is useful for scenarios where a contact has business relationships with more than one account, such as consultants, brokers, or loan advisors. By setting up Contacts to Multiple Accounts for loan advisors at DreamHouse Realty, administrators can track which loan advisors work with which customers and which accounts without creating duplicate contacts for each account. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts_overview.htm&type=5

質問: 84

AW Computingは、複数のアカウントに連絡先を関連付ける機能を実装しました。ユーザーは連絡先と関連連絡先を区別できるようになります。

アカウント ページのレイアウトを構成するには、管理者は何をする必要がありますか？

- A. 連絡先と関連する連絡先の関連リストの両方を表示します。
- B. ページレイアウトに関連アカウント関連リストを表示します。
- C. 関連する連絡先の関連リストを表示し、直接フィールドを追加します。
- D. 連絡先関連リストを表示し、関連フィールドを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

Displaying the related contacts related list and adding the direct field will allow users to distinguish between contacts and related contacts. The related contacts related list shows all contacts that are related to an account, either directly or indirectly. The direct field indicates whether a contact is directly associated with an account or not. By adding this field to the related list, users can easily see which contacts are direct and which are not.

References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts_direct_field.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts_direct_field.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contacts_multiple_accounts_direct_field.htm&type=5

質問: 85

Cloud Kicks (CK)は通常、製品を消費者に直接販売し、Salesforceの注文オブジェクトを使用して売上を追跡しています。営業責任者は、CKが小売店への再販も行うことを決定しました。管理者は、これらの新規取引に商談と商談商品を活用したいと考えています。

商談に関する正確な販売データを追跡するには、管理者は何をすべきでしょうか？

- A. 新しい小売価格で新しい製品を作成します。
- B. 商談から生成された注文に対して新しい注文プロセスを追加します。

C. 新しい小売価格の新しい価格表を作成します。

D. 注文から商談に必須の参照フィールドを追加します。

正解: ([正解を表示します](#))

A price book is a list of products and their prices that can be added to an opportunity. A product can have different prices for different markets or segments, and these prices are stored in different price books. In this case, the administrator should create a new price book for the new retail pricing and add the products that are sold to retail locations for resale. This way, the users can select the appropriate price book and products for their opportunities based on the type of customer they are selling to. References:

<https://help.salesforce.com/s>

[/articleView?id=sf.products_pricebooks.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.products_pricebooks.htm&type=5)

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.products_define.htm&type=5)

[products_define.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.products_define.htm&type=5)

質問: 86

Cloud Kicks ユーザーは、複数のケースレコードを、カスタム オブジェクトに保存されている複数の結果レコードにリンクする必要があります。

ケースレコードを表示できるすべてのユーザーは、リンクを作成する必要があります。

管理者はケース結果カスタムオブジェクトを作成します。

ケース結果にフィールドを追加するときに推奨されるオプションは何ですか？

A. 読み取り専用共有設定による参照関係。

B. 読み取り専用共有設定によるマスター詳細関係。

C. 読み取り/書き込み共有設定による参照関係

D. 読み取り/書き込み共有設定によるマスタ詳細関係

正解: ([正解を表示します](#))

A lookup relationship with Read/Write sharing setting is the recommended option to use when adding a field to Case Outcome custom object. A lookup relationship is a type of relationship that links two objects together and allows users to associate one record with another. A lookup relationship does not affect the security or deletion of either record and can be optional or required. In this case, you can create a lookup relationship field on Case Outcome object that references Case object and allows users to link multiple Case records to multiple Case Outcome records. You can also set the sharing setting for the lookup field to Read/Write, which means that users who have access to the parent record can also access and edit the child record. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_lookup.htm&type=5

<https://help.salesforce.com>

[/s/articleView?id=sf.relationships_considerations_lookup.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_considerations_lookup.htm&type=5)

質問: 87

管理者は、アカウントオブジェクトに「Government Der」という新しいカスタムフィールドを作成する任務を負っています。コンプライアンス部門は、このフィールドには機密情報が含まれており、従来の暗号化方式を使用して暗号化する必要があると判断しました。これは、アカウントの読み取り、編集、レポートを行うユーザーにどのような影響を与えますか？

- A. 暗号化されたフィールドは、レポート条件またはリスト ビュー フィルターで使用できません。
 - B. 暗号化されたデータの表示権限を持つユーザーは、フィールド レベルのセキュリティに関係なく、フィールドを表示できます。
 - C. 暗号化されたフィールドをリスト ビューとルール フィルターに追加できます。
 - D. ユーザーがフィールドを編集するには、暗号化されたデータの表示権限が必要です。
- 正解: ([正解を表示します](#))

質問: 88

Ursa Major Solar (UMS) は、消費者と小売パートナーの両方から毎週何百件ものケースを受け取っています。

UMS は、高いレベルの顧客満足度を維持するために、すべてのサービス レベル契約を確実に満たしたいと考えています。

この目標を達成するために管理者は何をすべきでしょうか？

- A. タイムラインを設計し、問題解決を追跡するために、権利付与プロセスをセットアップおよび構成します。
- B. サービス コントラクトのマイルストーン オブジェクトを、一般的なケースの問題に対する連続したマイルストーンとして構成します。
- C. ケースがクローズされたときに自動的に送信されるアンケートを使用して、ネット プロモーター スコア アンケートを設計します。
- D. エージェントがケースを処理するときに表示できるように、サービス コンソールにサービス コントラクト オブジェクトを公開します。

正解: ([正解を表示します](#))

An entitlement process is a feature that allows you to define and enforce service-level agreements (SLAs) for your customers based on certain criteria and timelines. An entitlement process consists of milestones and actions that represent required steps and time limits for resolving customer issues. You can use entitlement processes to track if your support team is meeting your SLAs and provide consistent service quality to your customers. In this case, you can set up and configure entitlement processes for different types of cases and assign them to accounts or contacts based on their service contracts or warranties. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.entitlements_overview.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.entitlements_process.htm&type=5

質問: 89

AW Computing は、バックアップ リソースが権限セットを作成または変更する機能を制限しながら、バックアップ リソースが権限を割り当てることができるようにしたいと考えています。

この要求を満たすにはどの機能を採用する必要がありますか？

- A. 割り当てルール
- B. 委任された管理者
- C. すべてのユーザーの表示権限
- D. アプリケーションの権限をカスタマイズする

正解: ([正解を表示します](#))

Delegated Administration allows administrators to delegate certain user management tasks to non-administrators. For example, a delegated administrator can assign permissions sets to users in specified roles or public groups without having full access to modify permission sets. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_usermgt_delegated.htm&type=5

質問: 90

ユニバーサルコンテナの経理チームは、2つの新しいカスタムオブジェクト（親請求書オブジェクトと子支払オブジェクト）の導入を検討しています。支払レコードが作成されるたびに、請求書オブジェクトを更新して、請求書の現在の未払い金額を反映させる必要があります。

この機能を構築するために管理者は何をすべきでしょうか？

- A. 請求書のロールアップ サマリー フィールドと支払いの参照関係を作成します。
- B. 支払いに参照関係を作成し、ワークフロー クロス オブジェクト フィールドを更新します。
- C. 支払いに関するマスター詳細関係とワークフロー クロス オブジェクト フィールドの更新を作成します。
- D. 請求書のロールアップ サマリー フィールドを使用して、支払いにマスター/詳細関係を作成します。

正解: ([正解を表示します](#))

Creating a master-detail relationship on the Payment with a Roll-up Summary field on the Invoice will build this functionality. A master-detail relationship creates a parent-child relationship between two objects, where the child records inherit the sharing and security settings of their parent. A Roll-up Summary field calculates values from related child records, such as count, sum, min, or max. In this case, the Roll-up Summary field on the Invoice can calculate the sum of all Payments related to it and subtract it from the Invoice amount to get the current outstanding value. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.relationships_considerations.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.fields_about_roll_up_summary_fields.htm&type=5

質問: 91

レコードの更新に必要な時間を短縮するために、管理者はプロセス ビルダーの代わりに何を使用すればよいですか？

- A. 保存前 トリガー方法
- B. バッチ更新
- C. ワークフロールールフィールドの変更
- D. 画面行

正解: ([正解を表示します](#))

A before save flow trigger is a type of flow that runs before a record is saved and can update the record without any additional actions or database operations. This can expedite the time required to update the records and improve performance. A before save flow trigger can be used as an alternative to a process builder that updates the same record that triggered it. References: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger.htm&type=5 https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_ref_elements_triggers.htm&type=5

有効的な**Plat-Admn-301-JPN**問題集はJPNTTest.com提供され、**Plat-Admn-301-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTTest.comは今最新**Plat-Admn-301-JPN**試験問題集を提供します。JPNTTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> **224問、30% ディスカウント**、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: 92

Ursa Major Solarの営業マネージャーは、商談リマインダーに関する自動化機能の追加を依頼しています。商談が締切日の1週間前に提案段階にある場合、商談のオーナーとマネージャーにメールを送信してほしいと考えています。また、[予算承認済み]カスタムフィールドがチェックされている場合は、マネージャーはすぐに通知を受け取りたいと考えています。

コードを使用せずにこれらの要件を満たすにはどうすればよいでしょうか？

- A. スケジュールトリガーフローを作成します。トリガーを毎週実行するように設定します。
- B. スケジュールされたパスを含むレコードトリガーフローを作成します。レコードが保存された後にトリガーが実行されるようにします。
- C. スケジュールされたパスを含むレコードトリガーフローを作成します。レコードが保存される前にトリガーが実行されるようにします。

D. 商談オブジェクトに対して、スケジュールトリガーフローを作成します。トリガーは毎日実行されるように設定します。

正解: ([正解を表示します](#))

A record-triggered flow lets you automate actions when a record is created or updated. You can use scheduled paths to schedule actions relative to a date field on the record, such as close date. You should configure the trigger to flow after the record is saved so that you can access the updated field values. References:

[https://help.salesforce.com/s/articleView?](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger_types_record.htm&type=5)

[id=sf.flow_concepts_trigger_types_record.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger_types_record.htm&type=5)

質問: **93**

DreamHouse Realtyの営業担当者は、Houseというカスタムオブジェクトのレコードをインポートできるプロファイルを持っています。エージェントはインポートを頻繁に行う必要はなく、通常は一度に約100件の新規レコードをインポートします。

エージェントはレコードをアップロードするためにどのツールを使用する必要がありますか？

A. バルクAPI

B. アペックス

C. 日付インポートウィザード

D. データローダー

正解: **C** ([コメントを发表する](#))

Data Import Wizard is a tool that allows administrators to import data for standard and custom objects in Salesforce using CSV files. Data Import Wizard can handle up to 50,000 records at a time and supports simple data transformations and validations. Data Import Wizard can be used to upload records for a custom object when the number of records is small and the import frequency is low.

質問: **94**

Cloud Kicks では、一連の質問に答えることで、ユーザーに Tier と呼ばれるカスタムの値を設定させようとしています。

ユーザーが Tier 値を決定するためにこれらの質問に答えることを回避できないようにするために、管理者はどの 2 つの機能を使用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. 質問リストのリストビューを設定します。

B. ページレイアウト上のフィールドを読み取り専用にします。

C. フィールドに制限ルールを設定します。

D. 画面フローを使用して質問します。

正解: ([正解を表示します](#))

Making the field Read Only on the page layout prevents users from manually entering or editing the field value on the record page. This ensures that users cannot bypass

answering the questions in order to determine their Tier value. Using a screen flow to ask the questions allows administrators to create an interactive user interface that guides users through a series of screens based on their inputs and logic. A screen flow can be used to ask questions and set the field value based on the answers

質問: 95

Cloud Kicks の管理者は、サービスチームからの新たな要件に基づき、新しいフィールドとページレイアウトの調整を行いました。変更はサンドボックスで構築されており、本番環境へのデプロイ準備が整っています。

変更セットを本番環境に展開する前に管理者は何を行う必要がありますか？

- A. 変更が行われたサンドボックスに基づいて新しいサンドボックスを要求します。
- B. 変更を復元するための本番環境に基づいた新しいサンドボックスを作成します。
- C. 変更セットを別のサンドボックスにプッシュして復元します。
- D. フィールドを作成し、本番環境でページ レイアウトを更新します。

正解: ([正解を表示します](#))

change sets are tools that allow administrators to move customizations from one Salesforce org to another.

However, change sets do not track dependencies or conflicts between components in different orgs, so administrators need to manually verify that all required components are included in the change set and that they do not overwrite existing customizations in the target org. To avoid losing changes in production due to deploying an incomplete or incorrect change set, administrators should push the change set to another sandbox first and test it there before deploying it to production. References:

<https://help.salesforce.com/s>

[/articleView?id=sf.changesets_considerations.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets_considerations.htm&type=5)

[https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets_best_practices.htm&type=5)

[changesets_best_practices.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.changesets_best_practices.htm&type=5)

質問: 96

Cloud Kicks 管理者は、地域マネージャを監督するディレクターに商談共有を開放し、地域マネージャを支援するためにレコードにアクセスできるようにしたいと考えています。どのような共有メカニズムを使用すべきでしょうか？

- A. 組織全体のデフォルト
- B. ロール階層
- C. 手動共有
- D. 共有設定

正解: B ([コメントを发表する](#))

Role hierarchy is a sharing mechanism that should be used to open up opportunity sharing to directors who oversee regional managers so they can access records to assist regional managers. Role hierarchy is a way to grant access to records based on the user's position

in an organization's hierarchy of roles. Role hierarchy can grant users access to records owned by or shared with users below them in the hierarchy for objects that have organization-wide defaults set to Private or Public Read Only. By using role hierarchy, the administrator can ensure that directors can access opportunities owned by or shared with regional managers who report to them

質問: 97

Cloud Kicks の管理者は最近、複数のケースワークフロールールを単一の保存前フローに置き換えました。この変更以降、一部のケースが予期せぬ方法でルーティングされるようになりました。

ルーティングの原因または料金は何でしょうか？

- A. 古いワークフロー ルールはまだアクティブであり、ルーティングに影響を与えています。
- B. フローは割り当てルールの前にあり、ワークフロー ルールは割り当てルールの後にあります。
- C. 割り当てルールが正しいフィールドを参照しなくなりました。
- D. 複数の自動化ツールが使用され、自動化が異なる順序で実行されます。

正解: D ([コメントを发表する](#))

Multiple automation tools have been used and the automation is executed in a different order. This could cause some cases to route in unexpected ways, because the before save flow might override or conflict with the assignment rules or other automation tools that run after the record is saved. The administrator should review the order of execution and ensure that the flow logic is consistent with the other automation tools.

References: [https://help.salesforce.com/s/articleView?](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger_order.htm&type=5)

[id=sf.flow_concepts_trigger_order.htm&type=5](https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_concepts_trigger_order.htm&type=5)

[https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-](https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.apexcode.meta/apexcode/apex_triggers_order_of_execution.htm)

[us.apexcode.meta/apexcode/apex_triggers_order_of_execution.htm](https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.apexcode.meta/apexcode/apex_triggers_order_of_execution.htm)

質問: 98

Cloud Kicks で最近、個人アカウントが有効化されました。

アカウントには 3 つのレコード タイプがあります。

- * B2B顧客
- * B2C顧客
- * 外部パートナー

リードには 2 つのレコード タイプがあります。

- * B2Bリード
- * B2CLead

テスト チームは、B2C リード レコードで [変換] ボタンをクリックすると、変換レイアウトで選択できるのは B2B 顧客と外部パートナー アカウント レコード タイプだけであることを発見しました。

この問題を修正するには管理者は何をすべきでしょうか？

- A. 変換レイアウトのアカウント セクションのレコード タイプ フィールドを非表示にします。
- B. 変換後にレコード タイプ フィールドを B2C 顧客に更新するプロセスを構築します。
- C. 検証ルールを使用して、B2C リード上の会社名が空白であることを確認します。
- D. 組織全体の連絡先のデフォルト設定を 親によって制御」に変更します。

正解: ([正解を表示します](#))

Building a process that updates the record type field to B2C Customer after conversion will correct this issue.

The conversion layout for person accounts does not allow selecting different record types for accounts and contacts. The default record type for person accounts is determined by the organization-wide default settings.

However, a process can be triggered after conversion to update the record type field based on the lead record type or other criteria. References:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.convert_leads_considerations.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.convert_leads_mapping.htm&type=5

質問: 99

管理者は年間のリリースプロセスを計画しています。チームは変更セットを使用して本番環境へのデプロイメントプロセスを実行する予定です。

考慮すべきベストプラクティスを 3 つ挙げてください。

- A. 運用とサンドボックスのメンテナンス スケジュールに合わせてデプロイメントを計画します。
- B. グローバル パブリッシャー レイアウトと Outlook パブリッシャー レイアウトに一致する名前を使用します。
- C. デプロイ後のデータは必ず営業時間後にのみテストしてください。
- D. 依存するすべてのコンポーネントを必ずデプロイしてください。
- E. 変更セットが 10,000 ファイルに制限されていることを確認します。

正解: ([正解を表示します](#))

Planning deployments around maintenance schedules ensures that there are no interruptions or delays in the deployment process. Deploying all dependent components ensures that there are no missing metadata or references that could cause errors or failures in the deployment. Limiting change sets to 10,000 files ensures that the deployment does not exceed the maximum size limit for change sets

題集を提供します。JPNTest.com Plat-Admn-301-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Plat-Admn-301-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/Plat-Admn-301-JPN-mondaishu> **224問、30%**
ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」