Salesforce.Sales-Con-201-JPN.v2026-11-09.q92

試験コード： Sales-Con-201-JPN
試験名称： Salesforce Certified Sales Cloud Consultant (Sales-Con-201日本語版)
認証ベンダー： Salesforce
無料問題の数： 92
バージョン： v2026-11-09
ページの閲覧量：105
問題集の閲覧量：920
https://www.jpnshiken.com/shiken/Salesforce.Sales-Con-201-JPN.v2026-11-09.q92.html

質問: **1**
Cloud Kicksでは、有望な見込み客を選別するためのロジックと自動化を導入することを最優先事項としています。同社は、成約に至った見込み客や受注した商談に関する重要なデータポイントを収集してきました。
コンサルタントは、ベストプラクティスの導入を確実にするために、まず何をすべきでしょうか？
A. 営業担当者がどのリードが最も重要かを迅速に判断できるように、資格審査フローを設定します。
B. 推奨される基本リードスコアを特定し、結果を評価し、それに応じてスコアを調整します。
C. コンバージョンにつながったインタラクションパターンを理解するために、営業およびマーケティング部門とコンバージョン済みリードデータをレビューします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **2**
ユニバーサル・コンテナーズ社の営業部長は、成約済みとマークされた案件の割合が予想よりも低いことを懸念している。従来、適格な見込み客は最低でも1万ドルの予算を持っている必要があった。営業部長は、営業担当者に高額案件を優先的に扱うよう求めている。
コンサルタントは、要件を満たすためにどのような対策を推奨すべきでしょうか？
A. 予算が1万ドルを超える場合は、リードコンバージョン時に承認プロセスを使用します。
B. リード予算フィールドを商談の商談金額フィールドにマッピングします。
C. リード予算フィールドを商談収益フィールドにマッピングします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **3**
Universal Containersの管理者は、新しいバージョンに置き換えられる製品を廃止しようとしていますが、その製品が商談に関連付けられているためエラーが発生しています。
コンサルタントは、問題を最も効率的に解決するためにどのようなことを推奨すべきでしょうか？

A. 製品と関連する価格表エントリをアーカイブします。
B. 製品レコードを編集し、[アクティブ] フィールドのチェックを外します。
C. 価格表から製品を削除するフローを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **4**
Cloud Kicks社のSales Cloudプロジェクトにおける課題に対処する際、コンサルタントは宣言型開発を効果的に拡張するために、どの手法を優先すべきでしょうか？
A. 予算とリソースを考慮して、カスタム開発またはサードパーティ製アプリが必要かどうかを判断するために、プロジェクトの要件を評価します。
B. プロジェクトの成功を確実にしつつコストを管理するために、Salesforceの標準機能を優先的に使用します。
C. 短期的な解決策と長期的な拡張性および保守性を比較検討し、カスタム開発を選択する。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **5**
Cloud Kicksは、営業担当者がAIを活用して過去の商談データに基づいた製品のおすすめ情報や次に取るべき最適な行動の提案を確認できるようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. カスタムレポート
B. アインシュタイン ・オポチュニティ ・スコアリングとアインシュタイン ・レコメンデーション
C. 静的ダッシュボード
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **6**
Cloud Kicksはすべての設定をデプロイしました。管理者は、デプロイされたオブジェクトを使用して新しいプロセスを構築したいと考えています。
コンサルタントは管理者に対して、どのようなベストプラクティスを推奨すべきでしょうか？
A. 開発者サンドボックスでビルドし、テストリリース環境で変更をテストします。
B. 部分コピーサンドボックスでビルドし、ステージング環境で変更をテストします。
C. テストリリース環境でビルドし、部分コピーサンドボックスで変更をテストします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **7**
Cloud Kicks(CK)は最近、本番組織にEinstein Opportunity Scoringを導入しました。CKはOpportunity Scoringモデルでフィールドを使用しています。

商談オブジェクトの 金額」フィールドへのアクセス権を持たないユーザーは、どのような画面を目にするでしょうか？
A. 金額フィールドには、寄与要因セクションにエラーが表示されます。
B. そのユーザーに対して、商談スコアフィールドと金額フィールドは非表示になります。
C. 金額フィールドは、寄与要因セクションから非表示になります。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **8**
Cloud Kicksのマーケティングチームはマーケティングオートメーションツールを購入し、リードの適格性評価プロセスを導入しています。営業部長は、理想的なリードの主要な属性と活動履歴を提供しました。
マーケティング部門がプロセスを改善するために、コンサルタントは何をすべきでしょうか？
A. マーケティングオートメーションツールでリードスコアとグレードを開発し、リードが適格となるタイミングを自動的に判断します。
B. マーケティングオートメーションツールを設定して、見込み客を営業部長に送り、営業担当者に資格認定プロセスを支援するよう依頼します。
C. マーケティングオートメーションツールで提供される販売指標に基づいてレポートを作成し、マーケティング担当者がリードを特定して適格性を判断するようにトレーニングします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **9**
Cloud Kicks社は、財務部門からの必要な承認が完了するまで、商談が 受注済み」の状態に移行しないようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. チャット承認投稿
B. ワークフロールール
C. ゲートを強制するための検証ルールを備えた承認プロセス
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **10**
Cloud Kicks社は、Sales Cloudの導入当初からデータ品質が低下していることに気づき、コンサルタントと協力してデータ管理計画の策定に取り組んでいます。コンサルタントは、データの作成、処理、および維持管理に関するいくつかのベストプラクティスを提案しました。
サードパーティ製のデータ拡充ツールを使用することで、どの機能領域を改善できるでしょうか？
A. 役割と記録の所有
B. 検証ルールの適用

C. 変更と更新の監視
正解: **C** (コメントを発表する)

質問: **11**
ユニバーサル ·コンテナーズでは、1年以上前に独自のリード資格審査プロセスが導入されました。しかし、営業担当者によるこのプロセスの活用は十分ではありません。コンサルタントは、営業担当者によるプロセスの導入が進まない理由として、経営陣の支援不足を挙げています。
経営幹部の関与が成功にとってそれほど重要な理由は何ですか？
A. エグゼクティブスポンサーは、実行可能な解決策があることを保証します。
B. 経営陣のスポンサーは、システム稼働後もサポートを提供します。
C. エグゼクティブスポンサーはプロジェクトの推進者です。
正解: (正解を表示します)

質問: **12**
Cloud Kicksには、公開読み取り専用の商談共有モデルがあります。営業担当者は、自分が所有するアカウントに関連付けられた商談の一部は編集できるものの、他の商談は編集できないことに気づきました。
営業担当者の経験を説明できる理由はどれですか？
A. 機会の共有ルールは、管理者向けの公開グループに設定されています。
B. これらのアカウントに関連付けられている機会の中には、他のユーザーが所有しているものもあります。
C. ユーザーは、商談に対する読み取り/書き込みアクセス権を持つアカウントチームのメンバーです。
正解: (正解を表示します)

質問: **13**
Universal Containers社の営業部長は、リードオブジェクトのカスタムフィールドがEinsteinのリードスコアリングから除外されるようにしたいと考えています。
コンサルタントはどのようにしてこの要件を満たすべきでしょうか？
A. リードレコードのカスタムフィールド値をクリアします。
B. スコアリングモデルからカスタムフィールドを除外します。
C. リードページのレイアウトからカスタムフィールドを削除します。
正解: (正解を表示します)

質問: **14**
Cloud Kicks(CK)は最近、Sales Cloudを導入しました。CKは顧客データの記録システムとして、企業資源計画(ERP)システムを使用しています。アカウントで初めて成約案件が発生すると、アカウントと案件の記録からERPシステムが即座に更新される必要があります。
コンサルタントは、要件を満たすためにどの選択肢を推奨すべきでしょうか？

A. ERPが購読できる、本日獲得した商談でフィルタリングされた商談付きアカウントレポートを作成します。
B. プラットフォームイベントを実装して、商談の成約をERPに公開します。ERPは商談とアカウント情報を取得するためにコールバックします。
C. ERP をスクリプト化して、5 分ごとに Flow エンドポイントを呼び出し、新たに獲得した商談とその関連アカウントを取得します。
正解: **B** (コメントを発表する)

質問: **15**
コンサルタントが、アカウントの公開共有モデルを採用したCloud Kicks(CK)用の新しいSales Cloudインスタンスを実装しています。複数の営業担当者がローカルアカウントを所有しており、多階層のアカウント階層が形成されています。CKは、親アカウントを表示する際に、階層内のすべてのアカウントについて、成約済みの商談の総数と収益額を確認できる必要があります。
この要件を満たす推奨事項はどれですか？
A. 保存後のフローを設定して、親アカウントのカスタムフィールドに子アカウントからの受注済み商談の合計金額を更新します。
B. アカウント階層ビューで親アカウントの収益合計を参照します。
C. 子アカウントからの受注済み商談の合計金額を含むロールアップ集計項目をアカウントに作成します。
正解: (正解を表示します)

質問: **16**
Cloud Kicks(CK)は、組織変革管理(OCM)および展開戦略を策定中です。同社は、Salesforceエコシステム内のパートナーや顧客の経験を活用することの重要性を強調しています。
コンサルタントは、CKが目標を達成するために、どのリソースを推奨すべきでしょうか？
A. エンドユーザーからのフィードバック
B. トレイルブレイザーコミュニティ
C. Salesforceプレミアサクセス
正解: (正解を表示します)

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **17**
Cloud Kicksは、一部の連絡先を多数のアカウントに関連付ける必要があります。
この要件を満たすために、コンサルタントはどの解決策を推奨すべきでしょうか？
A. 複数のアカウントに連絡先を登録する機能を使用します。
B. アカウントの連絡先ロール関連リストを使用します。
C. 連絡先に複数のカスタムアカウント検索フィールドを追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **18**
Cloud Kicksは、地域別予測機能により、販売地域間の予想収益を比較したり、どの地域が1か月で最も多くの取引を成立させたかを判断したりすることを可能にします。地域階層は3つのブランチと子地域から構成され、予測マネージャーはそのうちのいくつかに配属される場合があります。
予測マネージャーはどのような行動をとることができるか？
A. 階層に地域予測を追加します。
B. 販売アプリに予測タブを追加します。
C. 予測をSales Cloudユーザーと共有します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **19**
ユニバーサル・コンテナーズ社は、共同予測機能を利用しており、今後四半期におけるすべての予測カテゴリーの金額に基づき、営業担当者が獲得できると予測される商談について、個々の担当者の数値を提示したいと考えています。
この要件を満たすために、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか？
A. 予測カテゴリに基づいた数式フィールドを使用します。
B. 予測概要コンポーネントをページに追加します。
C. 累積予測ロールアップを有効にします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **20**
ユニバーサル・コンテナーズの営業担当者は、さまざまなチャネルから得られる見込み客情報を受け取ります。見込み客情報の質は大きく異なります。営業マネージャーは、営業担当者に成約につながる可能性が最も高い見込み客情報に注力するよう求めています。
この要件を満たすために、コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. 各リードソースでフィルタリングするためのリストビューを作成します。
B. リードスコアリング戦略を実行します。
C. リード割り当てルールを実装します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **21**
Universal Containersは、現在Sales Cloudとは別のシステムに保存されている大量のデータを保有しています。ユーザーはこのデータの一部のみを表示する必要があります。
コンサルタントはどのような点を考慮すべきでしょうか？
A. Salesforce Connect の外部オブジェクトは、カスタムオブジェクトの制限にカウントされます。
B. Salesforce Connect を使用すると、最新のデータにリアルタイムでアクセスできます。
C. Salesforce Connectはオンプレミスのデータシステムと併用する必要があります。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **22**
Cloud Kicksの営業マネージャーは、日々の業務を測定するための主要業績評価指標(KPI)を示す営業ダッシュボードを作成したいと考えています。
コンサルタントはダッシュボードにどの主要指標を含めるべきでしょうか？
A. 一定期間に発信された通話数
B. マーケティング適格リード数 (MQL)
C. 更新された機会の数
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **23**
ユニバーサル・コンテナーズ社の営業部門のリーダーは、営業担当者が意思決定権限を持たない顧客と交渉を進め、結果として取引機会を逃していることを懸念しています。コンサルタントは、この問題を解決するためにどのような提案をすべきでしょうか？
A. 営業担当者が次の段階に進む前に、各商談の意思決定者としてステークホルダーを追加することを営業担当者に義務付ける。
B. 営業担当者が各商談の連絡先を「プライマリ」としてマークし、意思決定者を示すことができるようにします。
C. 営業担当者が各商談の意思決定者を追跡できるように、商談チームを有効にします。
正解: **A (**コメントを発表する**)**

質問: **24**
ノーザン・トレイル・アウトフィッターズの営業チームによると、彼らが受け取る問い合わせの多くにメールアドレスや電話番号が記載されていないとのことだ。
この問題に対処するために、コンサルタントはどのようなアプローチを推奨すべきでしょうか？
A. リード変換フォームで電話番号とメールアドレスのフィールドを必須項目にする。
B. 電話番号とメールアドレスを必須とする検証ルールを作成します。
C. リードオブジェクトの電話番号とメールアドレスのフィールドにデフォルト値を設定します。

正解: **B** (コメントを発表する)

質問: **25**
Cloud Kicksは、営業担当者が停滞している商談を単一の画面で特定できるように支援したいと考えています。
コンサルタントは、要件を満たすためにどの解決策を推奨すべきでしょうか？
A. パイプライン検査でディールインサイトを使用する
B. 画面フローを作成します。
C. Lightning Web コンポーネントを作成します。
正解: (正解を表示します)

質問: **26**
Cloud Kicksは、製品ラインに合わせて営業チームを再編成します。各営業担当者は、割り当てられた顧客のみに専念することになります。
営業担当者は、特定の製品のアップセルプロセスを実行します。
コンサルタントは、営業チームの円滑な移行を支援するために、どのような行動をとるべきでしょうか？
A. 営業部門の幹部と面談し、記録共有の要件を理解する。
B. 担当地域の営業責任者と会合を開き、担当地域の割り当てルールを策定する。
C. 営業担当者と面談し、担当製品を確認し、オポチュニティチームを導入する。
正解: **B** (コメントを発表する)

質問: **27**
年間売上高は、契約更新期間や新製品によって変動します。ユニバーサル・コンテナーズ(UC)の営業マネージャーは、営業チームのパイプライン管理と顧客エンゲージメントの優先順位付けにおいて、顧客維持の重要性を強調したいと考えています。
コンサルタントはUCが強調すべき指標としてどの指標を推奨すべきでしょうか？
顧客維持が全体的なビジネス戦略にとってどれほど重要か？
A. 年間契約額 (ACV)
B. パイプラインの総価値
C. 顧客生涯価値 (CLV)
正解: (正解を表示します)

質問: **28**
複数通貨を有効にする際に考慮すべき点は何ですか？
A. アカウント、商談、リード、ケース、および商談商品スケジュールは、複数の通貨でのレポート作成をサポートします。
B. 実装中に問題が発生した場合は、複数通貨を無効にすることができます。
C. 複数通貨が有効になっている場合、為替レートの変更は、クローズされた商談を除くすべてのレコードの換算金額を更新します。

正解: (正解を表示します)

質問: **29**
エンドツーエンドテスト中に、ユーザーから重要な業務プロセスに手順が一つ欠けているとの報告がありました。コンサルタントはまず、この問題を解決するために何をすべきでしょうか？
A. テストスクリプトを修正し、ユーザーにテストを再度実行してもらう。
B. 主要な関係者と協力して、本番稼働のために要件の変更が必要かどうかを判断し、
C. ユーザーのニーズに合わせてソリューションを変更し、トレーニング資料を更新する。
正解: (正解を表示します)

質問: **30**
Cloud KicksがSales Cloud Einsteinを導入した後、コンサルタントはすべての機能を有効化できないことに気づいた。
コンサルタントは問題解決のためにどの手順を踏むべきでしょうか？
A. Einstein リードスコアリングアプリを再設定します。
B. ユーザーに機能ライセンスが割り当てられていることを確認します。
C. Sales Insights 統合ユーザープロファイルの設定を確認してください。
正解: **B** (コメントを発表する)

質問: **31**
Cloud Kicks社は最近Sales Cloudを導入しました。営業担当副社長は、Salesforceのアカウント詳細ページに、各アカウントの累計支出額に関する社内データと社外データを表示したいと考えています。
この要件を満たすために、コンサルタントはどの選択肢を推奨すべきでしょうか？
A. 営業活動
B. アインシュタインの発見
C. Salesforceデータパイプライン
正解: (正解を表示します)

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **32**

リードが作成された際、Cloud Kicksは適切なユーザーにリードを割り当てるためのルールを適用したいと考えています。新しいレコードには、担当者のデフォルトのレコードタイプが設定されている必要があります。
コンサルタントは、要件を最も効率的に満たすために、どの方法を推奨すべきでしょうか？
A. ユーザー設定の担当者のレコードタイプと一致させます。
B. リード設定を使用して、担当者のレコードタイプを設定します。
C. 担当者のリードレコードタイプを更新するフローを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **33**
Cloud Kicksのグローバルセールスチームは、商談パイプラインをより簡単に閲覧・管理できる方法を求めている。
チームは一度に数百件もの取引を、複数の国と通貨にわたって担当することが多い。営業担当者はカンバン方式の活用を提案している。
カンバンビューを使用する際に考慮すべき点は何ですか？
A. 通貨フィールドごとにレコードを集計できます。
B. 通貨フィールドの集計フィールドを表示できます。
C. カード1枚につき最大10個のフィールドを表示できます。
正解: **A (**コメントを発表する**)**

質問: **34**
Cloud Kicksは、営業担当者がExperience Cloudサイトを設定することなく、顧客に重要なファイルへのアクセス権を付与できるようにしたいと考えています。
この要件を満たすSalesforceの機能はどれですか？
A. ファイル共有リンク
B. チャッターリンク
C. メールテンプレート
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **35**
ユニバーサル・コンテナーズは、前年比で大幅な成長を続けています。しかし、営業担当者は担当地域が密集しすぎていて、十分にカバーできていないと感じています。そこで経営陣は、既存の営業地域を再編成し、担当顧客の管理を容易にするために人員を増強することを決定しました。一部の州では、1つの地域から2つ以上のより小さな地域に分割されます。その場合、顧客は新しい地域に再割り当てされる必要があります。
営業部門は、Sales Cloudに変更が反映される前に、担当地域のアカウント割り当てを確認し、その正確性を検証したいと考えています。
コンサルタントは、変更後のデータがどのように変化するかを営業部門にどのように示すべきでしょうか？

A. AppExchange から Territory Health Assessment アプリをインストールしてください。
B. 既存地域と新規地域を比較するレポートとダッシュボードを作成する。
C. 更新された割り当てルールを計画状態で実行し、テリトリー詳細ページでアカウントを表示します。
正解: **C** (コメントを発表する)

質問: **36**
Cloud Kicks社は見込み客リストを購入し、営業担当者に連絡を取ってもらい、購入したリストの投資対効果(ROI)を測定したいと考えています。コンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？
A. リストを新規リードとしてインポートし、リードソースを 購入リード」に更新します。
B. リストを新しいリードとしてインポートし、インポート中にキャンペーンをマッピングします。
C. 見込み客を連絡先としてインポートし、アカウントに割り当てます。
正解: (正解を表示します)

質問: **37**
Cloud Kicks (CK) は、Sales Cloud に高度な通貨管理機能を実装する予定です。CK では、商談に集計項目が設定されています。
CKは、Sales Cloud組織で高度な通貨管理を有効にする際に、どのような点を考慮すべきでしょうか？
A. 日付付き為替レートは、機会予測または他の種類のレポートの通貨フィールドで使用されます。
B. 商談ロールアップ集計フィールドは、商談明細オブジェクトから更新されます。
C. 商談のクロスオブジェクト式では、通貨換算には常に動的な換算レートが使用されます。
正解: (正解を表示します)

質問: **38**
ユニバーサル ·コンテナーズ(UC)は、夜間に発生したリード数が大幅に増加し、1日の上限を超えていることに気づきました。
調査の結果、リード線は
ボットによって作成される可能性があります。UCは、フォーム上のスパムを制限するための対策が講じられていない標準的なWeb-to-Leadフォームを使用しています。
コンサルタントは、フォームを再発行する前に、最初の対策として何を推奨すべきでしょうか？
A. Web-to-Lead設定でreCAPTCHA認証を必須にするを選択します。
B. 保護機能が組み込まれたカスタムのWeb-to-Lead代替手段を使用します。
C. カスタムの Web-to-Lead 処理を備えた AppExchange パッケージを使用します。

正解: **A** (コメントを発表する)

質問: **39**
Cloud Kicks社の営業担当副社長は、営業担当者が作成済みの注文のアカウント情報や契約内容を変更できるオプションを提供したいと考えています。
コンサルタントはこの要件を満たすために、どの条件を考慮すべきでしょうか？
A. 注文に関連付けられている通貨は、契約の通貨と異なる場合があります。
B. アカウントに関連付けられた注文は下書き状態です。
C. 注文は有効な契約に関連付けられている必要があります。
正解: (正解を表示します)

質問: **40**
ユニバーサル・コンテナーズは、既存のレガシーCRMアプリケーションから200万件のアカウントレコードと1000万件の連絡先レコードをSales Cloudに移行する計画を立てている。
コンサルタントはどの解決策を推奨すべきでしょうか？
A. サードパーティツール
B. データインポートウィザード
C. データローダー
正解: (正解を表示します)

質問: **41**
営業担当者は商談を所有しており、関連するアカウントを閲覧することはできますが、そのアカウントの連絡先を閲覧することはできません。
コンサルタントは、アカウント所有者がアカウントの連絡先を商談所有者と選択的に共有できるようにするには、どのようなことを推奨すべきでしょうか？
A. 連絡先の所有権を自身から商談の所有者に譲渡します。
B. 商談の所有者を商談チームに追加し、連絡先の共有を設定します。
C. 商談の所有者をアカウントチームに追加し、連絡先の共有を設定します。
正解: (正解を表示します)

質問: **42**
Cloud Kicks社は、製品エンジニアを明確な役割とアクセスレベルを持つチームメンバーとして追加することで、特定の機会について直接協力してもらいたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. チャットグループ
B. 公開グループ
C. オポチュニティチーム
正解: (正解を表示します)

質問: **43**
Cloud Kicks (CK) は、フォーマルシューズとアスレチックシューズのラインを販売しています。製品ファミリーを使用して、各製品を対応するラインに関連付けています。CK は現在、すべての製品をまとめて予想収益額を予測しています。コンサルタントは、CK が予測をシューズラインごとに分割する方法を評価しています。コンサルタントは、CK の予測を改善するためにどのソリューションを推奨すべきでしょうか？
A. 製品ファミリーごとにグループ化された商談製品に新しい予測タイプを設定します。
B. 製品ファミリーごとに個別のステージと販売プロセスを設定します。
C. 製品ファミリーごとにグループ化された商談に新しい予測タイプを設定します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **44**
Northern Trail Outfitters社は、過去2回のSalesforce導入で問題が発生し、いずれも計画していたダウンタイムを超過しました。そこで、CIOはコンサルタントに、今後の導入で同様の問題を特定し、軽減するためのリスクレジスターを作成するよう依頼しました。CIOはコンサルタントに対し、レジスター作成の出発点として、過去に発生した2つの問題を記録するよう求めました。
これらのシステム停止問題は、どのリスクカテゴリーに分類されますか？
A. 運用リスク
B. コンプライアンスリスク
C. 技術的リスク
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **45**
前回の要件定義会議で、Cloud Kicksのチームメンバーは来週開催されるカンファレンスに参加する予定だと述べた。
コンサルタントはこのニュースに対し、どのような対応を取るべきでしょうか？
A. ダウンタイムを利用して、ユーザー受け入れテスト (UAT) スクリプトを開発してください。
B. クライアントに要件の承認を求め、構築フェーズを開始します。
C. プロジェクト計画を更新し、関係者に伝達する。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **46**
Cloud Kicksは、営業担当者が新規リードを手動で入力する際に、重複したリードレコードが作成されないようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. 重複とマッチングのルール
B. リードオブジェクトに対する検証ルール
C. リードの必須項目

正解: **A** (コメントを発表する)

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **47**
Cloud Kicksは最近Sales Cloudを導入し、1ヶ月間にやり取りされるメールの量を比較することで、アカウントの状態を測定したいと考えています。
コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？
A. アインシュタイン活動捕捉
B. Salesforce 受信箱
C. 活動報告
正解: (正解を表示します)

質問: **48**
あるコンサルタントは、既存のSales Cloudクライアント向けに開発してきた販売プロセスの最新版をリリースする準備を進めている。
コンサルタントは、営業チームへのスムーズな導入を確実にするために、まずどのような行動を取るべきでしょうか？
A. ユーザーにインセンティブを与え、早期導入者を公に表彰するプログラムを実施し、他のユーザーのモチベーションを高め、営業チーム内に競争意識を生み出す。
B. 営業チームと一連の情報セッションを実施し、新しい営業プロセスの利点を説明し、オンラインの FAQ でよくある質問に回答します。
C. 実施計画を作成し、営業チームへの周知徹底を図り、トレーニングおよびコーチングプログラムを設計し、ワークフローを更新および文書化し、成功を測定します。
正解: **C** (コメントを発表する)

質問: **49**
あるコンサルタントは、複数の営業チームが案件の進捗状況について経営陣に一貫性のない報告をしているというフィードバックを受けた。
コンサルタントは、プロセスを整合させ、経営陣に対してパイプラインに関するより信頼性の高い情報を提供するために、どのようなことを推奨すべきでしょうか？
A. 営業エンゲージメントレポートを作成します。
B. 販売経路をカスタマイズします。

C. 売上予測を有効にする。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **50**
コンサルタントがCloud Kicks向けにSales Cloudプロジェクトを開始している。
コンサルタントは、導入と定着を成功させるために、どの重要な行動を優先すべきでしょうか？
A. 品質保証(QA)テストスクリプトを開発します。
B. プロジェクトのマイルストーンを設定し、主要業績評価指標(KPI)を確立します。
C. エンドユーザー向けトレーニングプランを設計する。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **51**
Cloud Kicks社が他社を買収した。技術担当副社長は、すべての販売データをSales Cloudに移行したいと考えている。
コンサルタントは、対象オブジェクトに対してどのデータ移行順序を推奨すべきでしょうか？
A. 機会、製品、製品ラインアイテム、ケース、リード、キャンペーン、アカウント、連絡先
B. アカウント、商談、連絡先、製品、製品ラインアイテム、ケース、リード、キャンペーン
C. アカウント、連絡先、商談、製品、製品ラインアイテム、ケース、リード、キャンペーン
正解: **C (**コメントを発表する**)**

質問: **52**
Cloud Kicksの営業チームは、接続環境が限られている顧客訪問中に、商談の進捗状況を更新したり、活動内容を記録したりできる、モバイルフレンドリーな方法を求めています。コンサルタントはどのような方法を提案すべきでしょうか？
A. メールからSalesforceへの送信のみ
B. デスクトップ専用のLightning Experience
C. オフライン機能を備えたSalesforceモバイルアプリ
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **53**
Cloud Kicks(CK)は、製品の注文情報を保存する外部の企業資源計画(ERP)システムを使用しています。
CKは、これらの注文をアカウントレコード上の関連リストとしてリアルタイムで表示したいと考えています。
コンサルタントはどのベストプラクティスを推奨すべきでしょうか？
A. カスタム製品注文情報オブジェクトを作成します。毎晩バッチジョブを実行して、ERPシステムから詳細を取得します。カスタムオブジェクトをアカウントの関連リストとして追加します。

B. Salesforce Connectと外部オブジェクトを実装して、リアルタイムの製品注文情報を取得します。外部オブジェクトをアカウントの関連リストとして追加します。
C. Lightning コンポーネントを作成し、REST 統合を使用して ERP システムからリアルタイムの製品注文情報を取得します。コンポーネントをアカウント ページに追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **54**
Cloud Kicksの営業チームは、プロジェクトの納期を守れず、複数の会議を欠席している。
コンサルタントはプロジェクトマネージャーに何を推奨すべきでしょうか？
A. コンサルティング会社からプロジェクトに追加のリソースを導入する。
B. 作業範囲記述書(SOW)が現実的であることを確認します。
C. コミュニケーション計画を見直し、より頻繁なチェックインを設定してください。
正解: **C (**コメントを発表する**)**

質問: **55**
Cloud Kicksはアカウントチームの設定を完了し、本番環境での運用準備が整いました。
コンサルタントは、アカウントチームメンバーのレコードをどのように本番環境に移行すべきでしょうか？
A. データローダー経由で移行します。
B. パッケージと一緒に配布します。
C. 変更セットとともにデプロイします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **56**
Cloud Kicksでのヒアリングセッション中に、現在の作業範囲記述書(SOW)の範囲外にある重要なトピックが浮上した。プロジェクトの範囲に追加する必要があるものの、実装は困難となる見込みである。
コンサルタントはどのように進めるべきか？
A. 新しい項目に対応するためにタイムラインを修正します。
B. 新しい項目を定義するために、別の発見セッションを実施します。
C. 新しいアイテムの変更リクエストを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **57**
Cloud Kicksは、営業担当者の手動介入なしに、成約済みの更新契約から自動的に新しい商談を作成したいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. レポート購読
B. 商談が成立した際にトリガーされるフローで、更新商談を複製/作成します。
C. 担当者による手動複製
正解: **B (**コメントを発表する**)**

質問: **58**
プロジェクトの展開後、エンドユーザーによっていくつかのバグが発見され、プロジェクトチームによって優先順位が付けられた。
コンサルタントはこれらの問題をどのように解決すべきでしょうか？
A. 開発サンドボックスでユーザー受け入れテスト (UAT) を実行します。
B. 開発サンドボックスで問題解決リリースを構築します。
C. ステージング環境で問題解決リリースを構築します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **59**
Cloud Kicksでは、アカウントオーナーが、そのアカウントで新しい商談が作成されるたびに、定義されたチーム(一貫した役割を持つ)に自動的に参加できるようにする必要があります。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. 公開グループ共有のみ
B. 手動チャタリングに従う
C. デフォルトのオポチュニティチームとアカウントチームを組み合わせた構成
正解: **C (**コメントを発表する**)**

質問: **60**
Cloud Kicksは調査段階を完了し、経営陣はプロジェクトの事業目標について合意に達した。
コンサルタントは、次のプロジェクト段階に進む前に、関係者とどのような事項を正式に合意しておくべきでしょうか？
A. ソリューションの開発を開始するためにチームメンバーをオンボーディングします。
B. 優先順位付けのために提示するユーザーストーリーを作成します。
C. 成功をどのように測定するかを特定するための主要な指標を定義します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **61**
Cloud Kicksの営業マネージャーは、製品ファミリー別の商談予測とチームのノルマを示すレポートとダッシュボードを提示する必要があります。
コンサルタントはどの解決策を推奨すべきでしょうか？
A. 製品ファミリーレポートを使用してクォータを設定し、必要なフィールドを追加します。
B. 予測割当と予測項目を含むカスタムレポートタイプを作成します。
C. 完了した商談、予測項目、および割当を結合したレポートを作成します。
正解: **B (**コメントを発表する**)**

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **62**
Cloud Kicks(CK)の技術担当副社長は、営業チームのすべての業務自動化にSales Cloudの利用を開始したいと考えている。
CKは、7,000万件のレコードを従来のデータベースからSales Cloudと同期されるデータウェアハウスに移行しました。CKは、元のソースデータベースとレコードを検索および相互参照できるようにしたいと考えています。
この要件を満たすために、コンサルタントはどのようなことを推奨すべきでしょうか？
A. 「外部ID」という名前のカスタムフィールドを使用し、これをSales Cloudレコードの値にマッピングします。
B. カスタム外部IDフィールドを使用し、これをソースレコードID値にマッピングします。
C. 標準の外部IDフィールドを使用し、これをソースレコードID値にマッピングします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **63**
Cloud Kicksは、すべての営業担当者に対して販売ノルマを設定する必要がある。
コンサルタントはどの解決策を検討すべきでしょうか？
A. 設定から予測クォータを有効にする。
B. プロファイルごとに割り当て値を設定します。
C. データインポートウィザードを使用してください。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **64**
Cloud Kicks (CK) では、各営業担当者に営業オペレーションスペシャリストと営業エンジニアが割り当てられます。CK は、割り当てられた営業オペレーションスペシャリストと営業エンジニアがアカウントと連絡先に適切にアクセスできることを保証したいと考えています。連絡先の組織全体のデフォルト設定 (OWD) は「親によって管理」に設定されています。
コンサルタントは、連絡先を共有するためにどのソリューションを推奨すべきでしょうか？
A. 各営業担当者ごとにデフォルト設定でアカウントチームを設定します。
B. 営業担当者が連絡先を共有できるように、ページレイアウトに共有ボタンを追加します。

C. 連絡先の OWD を非公開に変更し、公開権限を付与する共有ルールを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **65**
Cloud Kicksの経営陣は、Sales Cloudのユーザー導入率を向上させたいと考えている。
コンサルタントはどちらの選択肢を推奨すべきでしょうか？
A. ユーザーストーリーを収集するための要件ワークショップを実施する。
B. コラボレーションツールを使用して、ユーザーからのフィードバックを収集します。
C. データ標準を強制するための承認プロセスを追加します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **66**
Cloud Kicksは、製品価格の変更頻度が高いため、製品と価格表を外部プラットフォームで管理しています。営業マネージャーは、Sales Cloudで営業担当者ごとのパイプラインを監視し、チームの売上目標達成状況を追跡したいと考えています。
コンサルタントは要件を満たすために何をすべきでしょうか？
A. 機会を活用し、予測を有効にします。
B. 商談チームと商談分割を導入します。
C. 完了した商談に関するレポートを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **67**
Cloud Kicks(CK)の顧客の中には、複数の企業と取引のある方が多くいらっしゃいます。CKは、重複する連絡先レコードを作成することなく、関連するアカウント上でこれらの連絡先を追跡したいと考えています。
コンサルタントは、 複数のアカウントに連絡先を設定する」機能を有効にする際に、どのような点を考慮すべきでしょうか？
A. 連絡先レコードからアカウントの関連付けを追加します。
B. デフォルトアカウントを連絡先のプライマリアカウントとして指定します。
C. アカウントと連絡先をリンクする結合オブジェクトを作成します。
正解: **B (**コメントを発表する**)**

質問: **68**
Cloud Kicks(CK)は共有ルールを導入したいと考えている。
コンサルタントはCKにどの点を説明すべきでしょうか？
A. 共有ルールにより、組織全体のデフォルトレベルを超えてアクセス権限を拡大できます。
B. 共有ルールは、ソースデータセットの定義を満たす新規レコードにのみ適用されます。
C. 共有ルールが削除された場合、そのルールによって作成された共有アクセスは手動で削除する必要があります。

正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **69**
Cloud Kicks(CK)は最近、競合他社に複数の大型案件を奪われてしまった。CKの経営陣は、なぜこうした機会を逃しているのか、その理由を突き止めたいと考えている。
コンサルタントがこの要件を満たすための最も効率的な方法は何ですか？
A. Slackに競合他社チャンネルを作成して、洞察やストーリーを共有しましょう。
B. Opportunity オブジェクトに新しいカスタム フィールドを作成します。
C. 競合他社を追跡するための新しいカスタムオブジェクトと自動化を作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **70**
Cloud Kicks(CK)は、小売顧客に関する情報を管理するために個人アカウントの利用を計画している。CKは、顧客間のつながりを追跡することで、家族関係や紹介関係などを把握したいと考えている。一人の顧客が複数の関係を持つこともあり得る。
Salesforceで個人アカウントを導入し、顧客間の多数の関係をサポートする際に、コンサルタントは何を考慮すべきでしょうか？
A. 連絡先を複数のアカウントに関連付けることで、2 つ以上の個人アカウント間に間接的な関係を作成できます。
B. 小売顧客には 連絡先」を使用し、関係維持には アカウント」を使用してください。
C. 個人アカウント間の関係を確立し、階層を作成するためのカスタムフィールドを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **71**
Cloud Kicksは、10万ドルを超える高額な商談が作成され、営業担当者に割り当てられた際に、アプリ内で通知を受け取れるようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. 公開ダッシュボードのみ
B. 毎回手動でチャットメンション
C. 金額条件に基づくSalesforce通知アクションを含むフロー
正解: **C (**コメントを発表する**)**

質問: **72**
Cloud Kicks社は、過去1年間におけるリードソース別の、商談に結びついたリードの割合を追跡し、報告したいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. リードソース別にグループ化されたリードに関するレポート(コンバージョン率の計算式付き)、またはリードコンバージョンダッシュボード
B. Salesforce以外のスプレッドシートによる手動追跡

C. 月に1回のチャッター投稿
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **73**
Cloud Kicksには、様々な場所に拠点を置く大規模なリモート営業部門があります。経営陣は、各チームが進めている商談状況をより詳細に把握したいと考えています。また、商談が重要な指標(例えば、ステージの進行状況)に達した場合や、成約確率が高くなった場合にメールで通知を受け取りたいと考えています。ただし、メールの配信頻度は自分でコントロールしたいとも考えています。
コンサルタントはどの解決策を推奨すべきでしょうか？
A. 最新情報を受け取るには、Chatter フィード追跡に登録してください。
B. ステージが新しい値に更新されたときにレコードがトリガーされるフローを定義します。
C. 条件でフィルタリングされたレポートを作成し、管理者がレポートを購読できるようにします。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **74**
Cloud Kicks(CK)は、現在のSalesforce導入状況を改善するため、コンサルタントを雇用した。
コンサルタントは、CKがビジネス要件を満たすために、まず何をすべきでしょうか？
A. 解決策を定義してください。
B. 建築設計を行う。
C. 情報収集セッションを実施する。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **75**
Cloud Kicksの営業担当者は、リードを手動で作成し、アップロードする責任を負っています。マーケティング部門は、一部のリードに重要な情報が欠落していることに気づきました。
コンサルタントは、主要なフィールドにデータが入力されるようにするために、どの機能を使用すべきでしょうか？
A. 画面の流れ
B. キーフィールドを含むパス
C. 必須項目
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **76**
ユニバーサル ·コンテナーズは国際事業を拡大している。

国内営業担当者は、標準価格表には異なる通貨や国別の製品バリエーションを反映した記録が多すぎると考えている。
コンサルタントは、営業担当者の使いやすさを向上させるために、どのようなことを推奨すべきでしょうか？
A. 国内顧客と海外顧客向けにカスタム価格表を使用します。
B. 製品名に通貨を含めるように製品名の命名規則を更新します。
C. 国内顧客と海外顧客向けに別々の製品カタログを使用する。
正解: **(**正解を表示します**)**

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **77**
ユニバーサル ·コンテナーズ社の経営陣は、組織内の重複したリードを特定し、マーケティング担当者が後でそれらを整理できるようにしたいと考えている。
コンサルタントは、マーケティング担当者に質の高い見込み客情報を提供するために、どのようなことをすべきでしょうか？
A. 重複を検出するための検証ルールを作成します。
B. マッチングルールを使用して重複ジョブを実行します。
C. 重複用のリードに数式フィールドを作成します。
正解: **B (**コメントを発表する**)**

質問: **78**
コンサルタントは、商談分割機能を有効にする前に、どの前提条件を考慮すべきでしょうか？
A. オープンな機会がアクティブユーザーによって所有されていることを確認する、
B. 商談にカスタム分割タイプを追加します。
C. 商談チームを有効にし、所有者がチームメンバーであることを確認します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **79**
Cloud Kicksでは、組織全体のアカウント設定がデフォルトで 非公開」になっています。
オポチュニティチームの導入に伴い、コンサルタントはどのような点を考慮すべきでしょうか？

A. 商談のアカウントは、チームに対して暗黙的に読み込まれます。
B. 機会は最初にパブリック読み取り/書き込みに設定する必要があります。
C. この機会は暗黙のうちにチームのために書きます。
正解: **A** (コメントを発表する)

質問: **80**
Cloud Kicksは、営業担当者が特別な権限を持っていない限り、商談のステージが 交渉中」に達した後は、金額フィールドを編集できないようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. $PermissionとStageNameを参照する検証ルール
B. ページレイアウトから金額フィールドを完全に削除する
C. ワークフローフィールドの更新
正解: (正解を表示します)

質問: **81**
Cloud Kicksは、ユーザーの利用促進を図り、組織とユーザーの日々の業務に最大限の影響を与えるために、製品の機能強化を効果的にリリースしたいと考えています。
コンサルタントは、Salesforceによって開始された変更やリリースを適切に管理するために、どの手順を推奨すべきでしょうか？
A. 関係者から意見を収集する。
B. 幹部からの依頼を優先する。
C. 導入後にエンドユーザーをトレーニングする。
正解: **C** (コメントを発表する)

質問: **82**
Cloud Kicksは、営業担当者が、収益額に対する各チームメンバーの分配率が100%未満の場合、その分配率を確認できるようにしたいと考えています。
コンサルタントはどの帰属分析方法を推奨すべきでしょうか？
A. 機会金額の分割
B. 機会割合配分
C. 機会オーバーレイ分割
正解: (正解を表示します)

質問: **83**
ユニバーサルコンテナーズ(UC)は、特定のアカウントに関連付けられた、役員の役割を持つ担当者と取引を行っています。
この人物は、UCに慈善寄付を要請した非営利団体の理事も務めています。UCは、この人物の連絡先を両方のアカウントで追跡したいと考えています。
コンサルタントが要件を満たすために実施すべき最も効率的な解決策は何ですか？
A. 連絡先レコードに新しいルックアップフィールドを作成します。

B. 複数のアカウントへの連絡先機能を有効にします。
C. 非営利団体アカウントに関連付けられた新しい連絡先レコードを作成します。
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **84**
Cloud Kicks(CK)は先日、Lightningページの再デプロイを完了しました。CKユーザーからは、Lightningページの読み込み速度が遅いとの報告が寄せられています。CK経営陣は、これが導入にどのような影響を与えるかを検討したいと考えています。
コンサルタントは、CKがLightningページを評価するためにどのようなツールを使用することを推奨すべきでしょうか？
A. アプリビルダーのパフォーマンス分析
B. リアルタイムイベント監視
C. データ統合メトリック
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **85**
コンサルタントは、カスタムオブジェクト、APIアクセス、サンドボックスの必要性を考慮し、Cloud Kicks社がSales Cloudを導入する際に、Professional、Enterprise、Unlimited Editionのどれを選択するかを決定するのを支援しています。コンサルタントはどのような点を考慮すべきだと推奨すべきでしょうか？
A. ニーズに関係なく最も安い版を選択する
B. ユーザーライセンス数のみを考慮した場合
C. ビジネス要件に対するエディション機能の制限(APIアクセス、カスタムオブジェクト、サンドボックス)
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **86**
コンサルタントがCloud Kicks社の既存のCRMデータをSalesforceに移行しようとしており、エラー処理を含め、数十万件の取引先および連絡先レコードを効率的にロードする必要があります。コンサルタントはどのようなツールを推奨すべきでしょうか？
A. データローダー
B. データインポートウィザード
C. 設定画面からのCSV手動アップロード
正解: **(**正解を表示します**)**

質問: **87**
Cloud Kicks社の営業担当副社長は、営業チームにSalesforceのモバイルアプリを使って業務を遂行してほしいと考えている。
営業チームは作成する必要がある
見込み客、連絡先、商談情報を簡単に編集できます。

コンサルタントは営業チームにどの機能の使用を推奨すべきでしょうか？
A. スマートアクション
B. アインシュタイン活動捕捉
C. Lightningモバイルコンポーネント
正解: **A** (コメントを発表する)

質問: **88**
コンサルタントが新規顧客と面談し、Sales Cloud導入のための展開戦略を策定している。
コンサルタントは、計画段階でどのようなことを行うべきでしょうか？そうすることで、導入の成功を確実にできるのでしょうか？
A. 目標、指標、プロジェクトスケジュール、および販売プロセスを定義します。
B. 使用するSalesforceの機能と関数を特定します。
C. 提案された解決策のプロトタイプを設計します。
正解: (正解を表示します)

質問: **89**
Cloud Kicks(CK)とのディスカバリーフェーズが終了しました。
CKは、新しい業務プロセスがどのように機能するかを視覚的に理解できる方法を求めている。CKのプロセスは複雑で、複数のスライドが必要となる。
コンサルタントは、このような高レベルの視点を提供するために、どのような資料を作成すべきでしょうか？
A. バリューストリームマップ
B. ユニバーサルプロセス表記法
C. 能力モデル
正解: (正解を表示します)

質問: **90**
Cloud Kicksの経営陣は、予測にマネージャーによる調整と営業担当者からの提出額の両方が反映され、一元的に確認できるようにしたいと考えています。コンサルタントはどのような提案をすべきでしょうか？
A. 共有スプレッドシート
B. 個別案件レポートのみ
C. マネージャーによる調整が可能な共同予測
正解: (正解を表示します)

質問: **91**
Cloud Kicksは 「今月の靴」クラブのキャンペーンを実施しています。営業管理部門は、キャンペーン影響度機能を商談機能と連携させて、影響力の大きいキャンペーンに成功率の一定割合を割り当てたいと考えています。

標準およびカスタムのアトリビューションモデルで収益分配を可能にする機能はどれですか？
A. レポート用のカスタマイズ可能なキャンペーン影響度。
B. キャンペーンの影響を追跡するための数式項目を作成します。
C. キャンペーンの影響に関するレポートのスナップショットを作成します。
正解: **A** (コメントを発表する)

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」

質問: **92**
コンサルタントが新しいSales Cloud導入の範囲を策定しており、組織を構成する前にデータ量、統合、およびユーザーロールを決定する必要があります。この活動はどのフェーズに属しますか？
A. サービス開始後のサポート
B. ユーザー受け入れテスト(UAT)
C. 発見／計画フェーズ
正解: **C** (コメントを発表する)

有効的な**Sales-Con-201-JPN**問題集はJPNTest.com提供され、**Sales-Con-201-JPN**試験に合格することに役に立ちます！JPNTest.comは今最新**Sales-Con-201-JPN**試験問題集を提供します。JPNTest.com Sales-Con-201-JPN試験問題集はもう更新されました。ここで**Sales-Con-201-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/Sales-Con-201-JPN-mondaishu　**228**問、３０％ディスカウント、特別な割引コード: **JPNshiken**」