

# ITCertMagic

ITCertMagic

HOME

ALL VENDORS

★ GUARANTEE

? FAQ

TESTIMONIALS

CART (0)



Try **PDF Demo** before you buy

### 28 Top Certifications

Apr

- ▶ HP CSE ▶ Avaya Specialist
- ▶ ACE InDesign ▶ LPIC Level1
- ▶ Apple Certified Pro ▶ VCP6-CMA
- ▶ JNCDA ▶ Aruba Certification ▶ CCA XP
- ▶ ICND1 ▶ RCSP ▶ GAQM LCP
- ▶ JNCDS-SEC ▶ Fireware Essentials
- ▶ Oracle Spatial 11g

### 28 Top Vendors

Apr

- ▶ ISM ▶ HRCI
- ▶ Palo Alto Networks ▶ NSCA
- ▶ SUN ▶ ISQI ▶ Huawei
- ▶ American College ▶ IIA ▶ ARM
- ▶ Pegasystems ▶ OMG ▶ Simens ▶ GRE
- ▶ HAAD ▶ PCI ▶ BBPSD ▶ SCO
- ▶ SugarCRM ▶ Logical Operations ▶ IIBA
- ▶ Altiris ▶ Alfresco ▶ AMA ▶ Informatca

### What Client's Say

“ There are some less than 8 new questions, so this 70-695 dump is still mostly valid. Wrote the exams today and passed. ”

 **Timothy**  
★★★★★

<http://www.itcertmagic.com/>

Pass-Guaranteed Certification Exam Questions | Exam Dumps - ITCertMagic

**Exam** : **CRT-251-JPN**

**Title** : Salesforce Certified Sales  
Cloud Consultant (CRT-  
251 日本語版)

**Vendor** : Salesforce

**Version** : DEMO

**QUESTION NO: 1**

Cloud Kicks の営業マネージャーは、採用率を向上させるための情報を得るために、現在 Sales Cloud を使用している 250 人の従業員とのディスカバリーミーティングを開催することをコンサルタントに提案しました。この目標を効率的に達成するために、コンサルタントは営業マネージャーにどのようなアプローチを推奨すべきでしょうか？

A.

すべての従業員に、アイデアやフィードバックをコンサルタントに電子メールで送信するよう依頼します。

B. すべての従業員にアンケートを送信し、希望する変更のリストを尋ねます。

C. 多数の従業員と会ってフィードバックを聞きます。

**Answer: B**

**QUESTION NO: 2**

前回の要件会議で、Cloud Kicks チームのメンバーは来週の会議に参加すると述べました。このニュースに対してコンサルタントは何をすべきでしょうか？

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ます。

B. プロジェクト計画を更新し、関係者に伝えます。

C. クライアントに要件の承認を依頼し、ビルド フェーズを開始します。

**Answer: B**

**QUESTION NO: 3**

Northern Trail Outfitters

の大手取引先の中には、多数の連絡先を持つものがあります。営業担当者は、これらの連絡先が互いにどのように関連しているかを確認し、報告構造を理解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機能を推奨すべきでしょうか？

A. 連絡先階層

B. 複数のアカウントへの連絡先

C. 連絡先の役割

**Answer: A**

**QUESTION NO: 4**

Northern Trail Outfitters (NTO) は、Sales Cloud で注文アカウントの追跡を開始したいと考えています。NTO はプロジェクトを完了するためにコンサルタントを雇いました。コンサルタントは販売注文を実行する際に何を考慮すべきでしょうか？

A. 契約番号は、注文ページレイアウトの必須フィールドです。

B. 注文がアクティブ化された後、注文明細項目を追加または削除できます。

C. アクティブな契約と非アクティブな契約に対して注文をアクティブ化できます。

**Answer: A**

**QUESTION NO: 5**

Cloud Kicks (CK) は、最初の Salesforce リリースの計画を開始しています。CK は、リリースの包括的なプレビューをまとめて、今後の変更と新機能をリーダーシップ

チーム、関係者、エンドユーザーに伝えたいと考えています。CKはコンサルタントに指導を求めています。コンサルタントはどのオプションを推奨すべきでしょうか？

- A. 箱の中のリリース
- B. リリースマトリックス
- C. リリースノート

**Answer: A**

#### QUESTION NO: 6

最近の経営会議で、営業担当副社長は現在の経済環境に対する懸念を表明しました。マーケティング活動の効果をよりよく理解するために、副社長は今後、顧客離れを監視し、削減する必要があると述べました。

VPの懸念に対処するためにコンサルタントはどの戦略を推奨すべきでしょうか？

- A. アカウト別の前年比売上レポートを作成します。
- B. 商談レポート別の平均ステージ期間を作成します。
- C. 履歴傾向レポートを作成します。

**Answer: C**

#### QUESTION NO: 7

Data Loaderの主な機能は何ですか？

- A. 重複したレコードデータのインポートを防止します
- B. 組織と構成のメタデータをインポートします
- C. 1回限りまたはスケジュールされたデータインポートを実行します

**Answer: C**

#### QUESTION NO: 8

Cloud Kicksの営業部門は急速に成長しています。新しい営業担当役員は、Sales Cloudの購入決定を下したり、購入決定に影響を与えたりする連絡先とのやり取りを優先したいと考えています。

意思決定者と影響力のある人物を文書化するためにコンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. すべての商談の主要連絡先を更新します。
- B. 商談オブジェクトで連絡先ロールを使用します。
- C. 役員職の連絡先を表示する @ レポートを作成します。

**Answer: B**

#### QUESTION NO: 9

Cloud Kicks (CK)の営業担当者は、Salesforceの連絡先に関連するレコードとして記録したい重要な顧客メールを頻繁に受け取ります。CKにはOffice 365があり、ユーザーが自分のコンピューターに直接何かをインストールできないようにするポリシーもあります。

この要件を満たすためにコンサルタントはどのソリューションを推奨すべきでしょうか？

- A. Einstein Activity Capture

- B. Salesforce Inbox
- C. Lightning Console for Sales

**Answer:** A

#### QUESTION NO: 10

Cloud Kicks Web

サイトのお問い合わせフォームでは、営業担当者がタイムリーに連絡する必要があるリードが作成されます。営業担当副社長は、リードが作成されてから 1

日経ってもリードのステータスがまだ新規であるかどうかを知りたいと考えています。営業担当者は、これらのリードに簡単に連絡できる方法を求めています。

要件を満たすためにコンサルタントはどのようなアクションを取る必要がありますか？

**A.**

「リード作成日が今日と等しくない」および「ステータスが新規」でフィルターされたリード リスト ビューを作成します。

**B.**

「リード作成日が今日ではない」および「ステータスが新規ではない」という条件でリード エスカレーション ルールを作成します。

**C.**

「リード作成日が今日」かつ「ステータスが新規」というフィルターを使用して動的レポートを作成します。

**Answer:** A

#### QUESTION NO: 11

Cloud Kicks では、すべての営業担当者に販売目標を設定する必要があります。

コンサルタントはどのソリューションを検討すべきでしょうか？

**A.** データ インポート ウィザードを使用します。

**B.** セットアップから予測クォータを有効にします。

**C.** プロファイルごとにクォータ値を割り当てます。

**Answer:** B

#### QUESTION NO: 12

Cloud Kicks は個人取引先を有効にしたいと考えています。

個人アカウントを有効にする前にコンサルタントは何を行う必要がありますか？

**A.** カットオーバー中に Experience Cloud サイトへのアクセスを無効にします。

**B.** アカウントのデフォルトの共有をパブリック読み取り/書き込みに設定します。

**C.** 少なくとも 1 つのアカウント レコード タイプを作成します。

**Answer:** C

#### QUESTION NO: 13

Cloud Kicks (CK) には、複数の会社に関係する顧客がいます。CK

は、重複する連絡先レコードを作成せずに、関連付けられたアカウントでこれらの連絡先を追跡したいと考えています。

複数のアカウントへの連絡先の設定機能を有効にする場合、コンサルタントはどのような点を考慮する必要がありますか？

- A. 取引先と取引先責任者をリンクするジャンクション オブジェクトを作成します。
- B. 連絡先のプライマリ アカウントとしてデフォルト アカウントを指定します。
- C. 連絡先レコードからアカウント関係を追加します。

**Answer:** B

#### QUESTION NO: 14

Cloud Kicks

の営業担当副社長は、作成された注文のアカウントまたは契約の詳細を変更するためのオプションを営業担当者に提供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条件を考慮する必要がありますか？

- A. 注文はアクティブな契約に関連付けられている必要があります。
- 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. 注文に関連付けられた通貨は契約とは異なる場合があります。

**Answer:** B

#### QUESTION NO: 15

Cloud Kicks の機会へのアクセスは制限される必要があります。

営業ユーザーは、次の 2 つのカテゴリの商談にのみアクセスできます。

\* 彼らが所有するチャンス

\* 所有するアカウントに紐づく商談

要件を満たすためにコンサルタントはどのようなアクションを取る必要がありますか？

- A. 取引先と商談の組織全体のデフォルトを非公開に設定します。
- B. 取引先と商談の組織全体のデフォルトをパブリック読み取り専用を設定します。
- C.

ロールの商談アクセスを、所有者のアカウントに関連付けられているすべての商談を表示に設定します。

**Answer:** C

#### QUESTION NO: 16

Cloud Kicks は最近 Sales Cloud

をリリースしましたが、管理者はトラフィックが最も多いページを把握する必要があります。

この要件を満たすためにコンサルタントはどのオプションを推奨すべきでしょうか？

- A. AppExchange から Salesforce Adoption Dashboards パッケージをインストールします。
- B. Lightning のページ別終了メトリックに基づいてカスタム レポートを作成します。
- C. ブラウザメトリックによる Lightning の使用状況に基づいてカスタムレポートを作成します。

**Answer:** A

#### QUESTION NO: 17

Cloud Kicks

は小売販売部門に販売テリトリーを実装しています。営業部長はテリトリーの詳細なロールアップ予測を要求しています。

コンサルタントは何を推奨すべきでしょうか？

- A. アカウント ページ レイアウトに予測マネージャ フィールドを含めます。
- B. 各地域に予測マネージャーを割り当てます。
- C. ユーザー ロール階層内の各マネージャーにロールを割り当てます。

**Answer:** B

**QUESTION NO: 18**

Cloud Kicks は、Sales Cloud の展開の採用状況を測定したいと考えています。コンサルタントはどの主要業績評価指標 (KPI) を推奨すべきでしょうか？

- A. 過去 1 か月間にクローズされた商談の数
- B. 先月のユーザーログイン数
- C. 過去 1 年間に追加されたコミュニティ連絡先の数

**Answer:** A

**QUESTION NO: 19**

ある小さな会社が、Sales Cloud

の導入を計画するためにコンサルタントを雇いました。同社は、Sales Cloud

をすぐに導入したいと考えています。期限はまだ決まっておらず、要件もまだ定義する必要があります。

実装が成功することを保証するには、コンサルタントはどのプロジェクト管理方法を推奨する必要がありますか？

- A. アジャイル
- B. 滝
- C. カンバン

**Answer:** A