

# Adopting the Cisco Business Architecture Approach (DTBAA) (English version)

1. ビジネスモデルキャンパスの最上位の主要分野は4つのうちどれですか。

A. 製品、サービス、ソリューション、成果

B. インフラストラクチャ、製品、顧客、財務

C. 資源、製品、顧客、市場

D. 市場、チャンネル、パートナー、顧客

**Answer(s): B**

---

2. あなたはアカウントマネージャであり、顧客は、シスコが顧客が直面しているビジネス上の問題の解決を支援するための戦略的パートナーになることができるかどうかを尋ねます。Cisco Business Architecture Methodologyの価値を最もよく説明しているのは2つの説明のうちどれですか（2つ選んでください。）

A. 製品説明会でビジネス能力が明確に識別され、製品の利点をもたらす成果が明確に示されます。

B. 定義された事業成果から価値を捉え、実現する

C. ビジネス能力とソリューションがビジネスの優先事項と長期的な戦略と整合していることを確認します。

D. 高レベルのビジネス成果に合わせたテクノロジーロードマップによって製品の成果を明確に示しています

E. 製品の成果がビジネスの推進要因と整合していることを確認します。

**Answer(s): B,C**

---

3. シスコパートナーズが顧客に提供する主な利点はどれですか。

A. シスコの専門知識と特定の実践分野に特化した能力

B. タイムリーにソリューションを実装するための追加チーム

C. シスコの主要担当者との関係

D. シスコのサービスを販売する大規模な顧客基盤

**Answer(s): A**

---

4. パフォーマンス測定は顧客のビジネスにどのように役立ちますか？

A. 企業が過去の状態を監視できるようにする。

B. 従業員に報酬を与えそして訓練すること。

C. 特定の業界規制の遵守。

D. 解決した目標に向けての進捗状況に関するフィードバックを提供します。

**Answer(s): D**

---

5. ビジネス成果ベースの販売における主な目標はどれですか。

A. ビジネスの関連性を高めるために新技術を利用する

B. 次世代ITを使用してサービス品質を向上させ、リスク、複雑さ、およびコストを削減する

C. 敏捷性の向上と、エンドユーザーに革新的なサービスを展開する能力

D. 新しいビジネスプロセス、市場、および顧客とのやり取りを開発し、有効にする

**Answer(s): D**

---

6. シスコビジネスアーキテクトがエンタープライズアーキテクチャの実践を知り、理解することが重要な理由は次のうちどれですか。（2つ選択してください。）

A. ビジネスの成熟度を理解する

B. ビジネスが理解する言語を話す

C. 内部プロセスを改善する方法をビジネスに示す

D. 業界で最も成功したビジネスの成功を可能にする実践を確認するようにビジネスを説得する

E. ビジネスへのコストを最小限に抑える

Answer(s): B,C

---

7. 成功するビジネスリードエンゲージメントにおけるシスコのどの顧客認識が本当ですか？

A. シスコを技術的課題を解決するための戦略的パートナーとして捉えます。

B. シスコプロフェッショナルサービスをITIL対応企業として捉えます。

C. ビジネス上の課題を解決するための戦略的パートナーとしてシスコを認識してください。

D. シスコをProof of Valueを実行するためのパートナーとして認識します。

Answer(s): C

---

8. どの3つの選択肢が顧客のニーズの観点ですか？（3つ選んでください。）

A. 戦略エグゼクティブ

B. 投資家を見つける

C. 手術専門家

D. 機能分野管理

E. 技術専門家

F. 経営管理

**Answer(s):** D,E,F

---

9. 企業が組織内でエンタープライズアーキテクチャを採用している理由は2つありますか？（2つ選択してください。）

A. ビューをビューポイントと同期する

B. ビジネスビジョンをその使命に合わせる

C. 共通言語を確立する

D. 主要な利害関係者を特定する

E. プロセスを改善および測定する

**Answer(s):** B,E

---

10. 自由放任主導型の2つの特徴は何ですか？（2つを選択してください）

A. リーダーの関与は最小限です。

B. 緊密な監督を必要とするチームメンバーを対象としています。

C. 高いレベルのコミュニケーションが必要です

D. 訓練を受けた資格のあるチームメンバーが努力をリードします。

E. リーダーは報酬とインセンティブを提供する。

**Answer(s):** A,D

---

11. ステークホルダーが可能なことを理解できるように、テクノロジーの価値を実証するための優れた手法はどれですか。

A. ビジネスシナリオを開発する

B. さまざまなソリューションの技術的特徴を比較する

C. エンタープライズプロセスまたはオペレーションの現状または現状の定義

D. ギャップ分析を実行する

Answer(s): A

---

12. ビジネス結果メッセージを作成するために使用できる戦術と視聴者の有効な組み合わせはどれですか？（2つ選んでください。）

A. 戦術：絆を築く。 観客の種類：敵対的。

B. 戦術：絆を築く。 観客の種類：交感神経。

C. 戦術：その見解を認めなさい。 オーディエンスタイプ：緊急

D. 戦術：証拠を使う。 オーディエンスタイプ：緊急

E. 戦術：証拠を使用する。 オーディエンスタイプ：情報なし

Answer(s): B,D

---

13. どの選択肢が組織の購買に広範な影響を及ぼしますか？

A. 事業部プロジェクト

B. 経営計画

C. 運用プロセス

D. 技術計画

**Answer(s): B**

---

14. いくつかのシスコモデルビジネススイッチでは、接続しているデバイスに応じてポートにロールを割り当てることができます。この機能とは何ですか？ 以下から1つだけ答えを選んでください。

A. LLOP-MED

B. FindIT

C. CDP

D. SmartPorts

**Answer(s): D**

---

15. テクニカルサポートとクラウドベースのサービスの位置付けを支援する際に、営業担当者がお客様と検討する必要があるコストのタイプはどれですか。（2つ選択してください。）

A. 隠れたコスト

B. 運用コスト

C. 認識されたコスト

D. 繰り返し発生する費用

E. 実質コスト

**Answer(s): C,E**

---

16. ビジネス成果に基づく販売の経済的利益をもたらすのはどの2つの選択肢ですか？（2つ選んでください。）

A. プロセス効率と新しいソリューションの市場投入期間の短縮。

B. 新しい考え方と新しい機能

C. 設備投資の削減とプロジェクトコストの削減。

D. 説明責任を高め、資源利用の理解を深める。

**Answer(s):** C,D

---

17. バイヤーのセットに対するシスコの全体的なポートフォリオのメリットはどちらですか？  
(2つ選んでください)

A. リアルタイムのビジネスインテリジェンス

B. 説明責任の強化

C. ビジネスパフォーマンスの向上

D. より高いサービス可用性

**Answer(s):** A,D

---

18. さまざまな種類のライセンスモデルについて顧客と話し合う必要があるのはなぜですか。

A. どのモデルが最大の経済的利益と事業成果をもたらすかを決定する

B. どのモデルがより大きな割引を可能にするかを決定すること。

C. 新しい消費モデルに適応するための組織の能力を検討する

D. 考慮されているモデルが必要なユーザー数に最適であることを確認するため。

**Answer(s):** A

---

19. 企業の成熟度を測定するために、Information Technology InfrastructureLibrary®はいくつの成熟度レベルを提供しますか？

A. 7

B. 3

C. 10

D. 5

Answer(s): D

---

20. ビジネス成果を売るとき、目標の実際の達成を理解することに関連する2つの重要なポイント/要因は考慮されなければなりませんか？（2つ選んでください。）

A. プロジェクト管理のマイルストーン

B. 特定の期間と期間

C. 測定基準および計算手順

D. コミュニケーション手順

Answer(s): B,C

---