

# Salesforce Certified Pardot Specialist (CRT-160 Japanese Version)

1. LenoxSoft は、コンテンツ戦略に投資したいと言っていますが、リソースがないのではないかと懸念しています。何をアドバイスしますか？

- A. できるだけ多くのコンテンツを作成することに集中します。
- B. 他の Web サイトのコンテンツを自分のサイトに投稿します。
- C. 会社のブログを開始し、いくつかの高品質のコンテンツを宣伝します。
- D. 代理店を雇ってコンテンツを作成します。

Answer(s): C

---

2. 作成できるソーシャル投稿コネクタの数

- A. たくさんあるが、1つのタイプのみ
- B. ソーシャル投稿コネクタは使用できません
- C. ソーシャル投稿コネクタはいくつでも作成できます
- D. 各1種

Answer(s): C

---

3. LenoxSoft には、自社の Web サイトへの訪問者に、独自にホストされ、ブランド化された Web アセットと LenoxSoft Pardot フォームおよびアセットとの間の一貫した移行を提供するという要件があります。

- A. IP 許可リスト

B. トラッカー ドメイン

C. カスタム リダイレクト

D. ページ アクション

**Answer(s): B**

---

#### 4. Pardot フォーム項目で使用できるデータ形式

A. 電話

B. 番号

C. テキスト

D. ISP や無料の電子メール プロバイダー以外からの電子メール

E. 有効なメール サーバーのメール

F. パスワード

G. メール

H. 日付

**Answer(s): B,C,D,E,G**

---

5. LenoxSoft は現在、見込み客と顧客のデータを現在の電子メール プロバイダー、イベントのスプレッドシート、Salesforce、および LenoxSoft 独自のソフトウェアに配置しています。具体的には、現在のメールプロバイダーに関して、最初の Pardot メール送信で高い配信率を確保するために、Pardot にインポートする前に知っておく必要があることは何ですか? 2つの答えを選択してください:

A. プロスペクトが現在のメール プロバイダーでメールを最後に受信したのはいつですか。

B. 現在のメール プロバイダーで現在メール可能およびメール不可のプロスペクトを特定します。

C. LenoxSoft がメール プロバイダーと Salesforce の間でデータを最後に比較した日付。

D. 現在のメール プロバイダーから 1 か月に送信されたメールの数

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

---

6. LenoxSoft は、Pardot 管理者に、適格なすべてのリードをルーティングして、最初にリードを確認してから個々の営業担当者に割り当てることができるように依頼します。同社のマーケティング チームは、いくつかの条件を組み合わせ、見込み客が認定される前に認定します。

A. 資格基準が満たされたときにリード キューに割り当てる自動化ルールを作成します。

B. 資格基準が満たされたときにグループに割り当てる自動化ルールを作成します。

C. プロスペクトのスコアが 100 に達したときにグループに割り当てる完了アクションを作成します。

D. 重要なフォームが送信されたときにリード キューに割り当てる完了アクションを作成します。

**Answer(s):** B

---

7. LenoxSoft の販売およびマーケティング チームは、エンゲージメントに基づいてどのリードが購入する可能性が最も高いかについて、より多くの洞察を求めています。

A. Pardot の成績項目

B. Einstein 行動スコア

C. Einstein リードスコア

D. Pardot スコアフィールド

**Answer(s):** B

---

8. LenoxSoft は Pardot を購入したばかりで、別のマーケティング自動化ツールから Pardot に移行する予定です。最初のキックオフ コールで、マーケティング マネージャーは、既存のツールの契約が 3 週間で終了することを伝えます。加速する時間枠を考えると、推奨される最初のステップは何ですか？

A. 既存のツールからすべてのデータとアセットをエクスポートします

B. Salesforce コネクタ ユーザーには、カスタム オブジェクトに対する「読み取り 1」権限がありません。

C. 技術的な設定項目を完了し、Pardot ユーザーを作成します。現在のマーケティング戦略の強み、弱み、機会と脅威 (SWOT) 分析を実施する

D. Salesforce AppExchange パッケージをインストールし、Salesforce コネクタを確認します

**Answer(s): A**

---

9. Pardot 管理者は、Pardot ユーザーのすべてのメールアドレスが変更されていることに気付きました。この変化の根本的な原因は何でしょうか？

A. ユーザー同期のマッピングされた電子メール アドレス

B. テーブル アクション更新ユーザー

C. Pardot 管理者が各メールアドレスを変更しました

D. ユーザーのインポートと更新

**Answer(s): D**

---

10. Pardot には Date/Time というカスタム項目タイプがあります

A. 真

B. 偽

**Answer(s): B**

---

11. 「LenoxSoft のマーケティング チームは、自社製品を 1 つ以上持っている顧客向けに、クロスセリング エンゲージメント スタジオ プログラムを開発しました。彼らは、Salesforce Engage ライセンスを持つセールス ユーザーが、自分の連絡先がプログラムに含まれていることを確認できるようにしたいと考えています。

- A. Salesforce から連絡先をエクスポートして、Pardot にインポートします。
- B. ページ レイアウトで [育成に追加] アクションを使用します。
- C. フォームで [リストに追加] 完了アクションを使用します。
- D. プログラムのキャンペーンに連絡先をキャンペーン メンバーとして追加します。

**Answer(s): D**

---

12. Pardot 追跡について正しいのはどれですか? 【2つ選んでください】

- A. ブラウザで「追跡しない」設定が有効になっている訪問者と見込み客は、サイトでの活動が追跡されません。
- B. 訪問者フィルターを Pardot に追加して、特定の IP アドレスからの追跡 (クリック、訪問、メール通知など) を制限できます。
- C. コードは Salesforce キャンペーンから生成されます
- D. Cookie は常に 10 年後に期限切れになります

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

---

13. Pardot のプロビジョニング時に、LenoxSoft の Salesforce 管理者は、新しいユーザー B2BMA Integration が作成されたことを確認します。この新しいユーザーの説明は何ですか?

- A. B2BMA 統合は、Salesforce で Engagement History オブジェクトを作成する、自動的にプロビジョニングされるユーザーです。
- B. B2BMA 統合は、Salesforce に接続してデータを同期する、自動的にプロビジョニングされるユーザーです。

C. B2BMA 統合は、Salesforce から Pardot へのユーザー同期を可能にする、自動的にプロビジョニングされるユーザーです。

D. B2BMA インテグレーションは、B2B Marketing の Einstein Analytics にデータを送信する、自動的にプロビジョニングされるユーザーです。

**Answer(s): B**

---

14. LenoxSoft は、オプトアウトした特定の見込み客に非マーケティング メールを送信したいと考えています。以前に別の会社で Pardot を使用した経験から、彼らは自分のアカウントで「オペレーショナルメール送信1」を有効にするのが簡単なプロセスであることを知っています。締め切りが迫っているため、電話でアクセスを許可してもらう必要があります。次のうち、取るべき適切な行動方針はどれですか？

A. オプトアウトした見込み客に非マーケティング メールを送信することは、米国の CAN-SPAM 法に違反していることを LenoxSoft に通知します。

B. 同意を得た後、Pardot アカウント設定に移動し、運用メール送信を有効にします。

C. LenoxSoft に、Client Advocate Team に連絡する必要があること、および運用上の電子メール送信を有効にするための要求で、それがマーケティング以外の目的であることを言及する必要があることを通知します。

D. 設定を有効にする前に、この機能を非マーケティング目的で使用する意図があることを書面で確認する必要があることを LenoxSoft に通知します。

**Answer(s): C**

---

15. Tracker サブドメインを作成する目的は何ですか？【1つ選んでください】

A. 上記すべて

B. Web サイトですべての Pardot ランディングページとフォームをホストするには

C. ドメインからのメール送信を許可するには

D. ホストするページとフォームと、Pardot がホストするアセットとの間でシームレスな遷移を実現します。

Answer(s): D

---

16. 「ユーザーが 100 人のプロスペクトの CSV ファイルを Pardot にインポートして、[国] 項目で一括更新を実行しました。インポートが完了すると、90 人のプロスペクトのみが更新されていることに気付きました。

A. 国フィールドの検証が有効になっており、更新されたフィールド値が既存の値と一致しませんでした。

B. インポートを実行したユーザーは、残りのプロスペクトにリストされている割り当てられたユーザーではありません。

C. 残りのプロスペクトはごみ箱にあり、ユーザーはそれらの削除を取り消すことを選択しませんでした。

D. 残りの見込み客のメールアドレスには、Yahoo や Google などの無料 ISP のドメインが含まれていました。

Answer(s): B,C

---

17. プロスペクトがフォームを送信し、EME A 地域から来た特定のセールス ユーザーにプロスペクトを割り当てたいと考えています。どのツールを使用する必要がありますか? 【1つ選んでください】

A. セグメンテーション ルール

B. 動的リスト

C. 完了アクション

D. 自動化ルール

Answer(s): D

---

18. LenoxSoft は 2 つの異なる製品ラインを提供しており、それぞれに独自の販売チームがあります。

A. 各製品ラインのホワイトペーパーへのリンクを記載したメールを作成し、完了アクションを作成して、見込み客のスコアを1つの製品ラインで10、もう1つの製品ラインで20増やします。

B. すべてのアセットで完了アクションを作成し、関心のある製品ラインに基づいて見込み客にタグを付け、そのタグでスコアレポートをフィルタリングします。

C. 各製品ラインに関連するマーケティングアセットと見込み客のインタラクションに基づいてポイントを計算する、各製品ラインのスコアリングカテゴリを作成します。

D. 各製品ラインのWebページにページアクションを作成して、見込み客がWebサイトの各製品ラインのセクションにアクセスしたときにユーザーに通知し、スコアを上げます。

**Answer(s): D**

---

19. LenoxSoft は、最後の活動が90日を超えた場合に見込み客を育成する再エンゲージメントプログラムを作成したいと考えています。プロスペクトが再エンゲージメントプログラムを開始した後、アクティブになった場合、プロスペクトはプログラムに留まる必要があります。どのソリューションをお勧めしますか？

A. 静的リスト

B. 動的リスト

C. テスト一覧

D. 静的または動的リスト

**Answer(s): A**

---

20. 初めて Pardot を実装する場合、セットアップに不可欠なものは何ですか？【3つ選んでください】

A. 使用する送信者 IP を選択します

B. 使用するドメインごとに DNS を設定し、接続を検証します

C. トラッカーのサブドメインを設定して検証する



D. トラッキング コードを作成してウェブサイト追加する

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

---