

# Salesforce Certified Sales Cloud Consultant (English: CRT-251 Japanese Version)

1. 営業業務チームにとって、アカウント、連絡先、リードデータの品質が低く、量が多いため、Universal Containers に正確で洞察に富んだレポートを提供することは困難です。チームがデータ クレンジングを実行すると、生産性が影響を受け、非効率性と採用率の低下につながっています。

A. AppExchange からデータ クレンジング アプリをインストールして構成します。

B. データ管理計画とデータ品質ダッシュボードを作成します。

C. 重複ルールを使用して、データ品質の問題を特定し、報告します。

**Answer(s): B**

---

2. Cloud Kicks のデプロイフェーズでは、ユーザーは新しいシステムを操作するのが難しく、それが採用率の低下につながっています。

A. 計画フェーズ中にテスト スクリプトを開発します。

B. プロジェクト全体を通じて会社全体にトレーニングを提供します。

C. 検証フェーズ中にベータレビューを実施します。

**Answer(s): B**

---

3. Cloud Kicks のコンサルタントがオンプレミス システムから Salesforce にデータを移行しています。コンサルタントは取引先レコードをインポートし、データ ローダーを使用して関連する取引先責任者をインポートしようとしたが、インポートに失敗したレコードがあります。エラー メッセージはすべて「行をロックできません」となっています。

A. 同じ親レコードを持つ子レコードの更新が同時に処理されています。

B. 連絡先レコードは、アカウントレコードと同じバッチでインポートする必要があります。

C. アカウントオブジェクトの Apex トリガーが挿入時に起動し、連絡先のインポートが失敗します。

**Answer(s): A**

---

4. Cloud Kicks (CK) は共有ルールを実装したいと考えています。

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を拡張できます。

B. 共有ルールを削除すると、そのルールによって作成された共有アクセスを手動で削除する必要があります。

C. 共有ルールは、ソースデータセットの定義を満たす新しいレコードにのみ適用されます。

**Answer(s): A**

---

5. 複数通貨を有効にする際の考慮事項は何ですか？

A. アカウント、商談、リード、ケース、および商談製品スケジュールは、複数の通貨レポートをサポートしません。

B. 複数通貨が有効になっている場合、為替レートの変更により、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が更新されます。

C. 実装中に問題が発生した場合は、複数の通貨を無効にすることができます。

**Answer(s): B**

---

6. 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があります。マーケティング部門は、一部のリードに重要な情報が欠けていることに気付きました。

A. キーフィールドを含むパス

B. 必須フィールド

C. 画面フロー

**Answer(s): B**

---

7. Universal Containers の営業マネージャーは、営業チームが商談を誰が所有すべきかを理解するのに苦労していることに気付きました。営業チームは、特定の郵便番号への割り当てに基づいて営業商談を決定します。

A. 共有ルール

B. 販売地域

C. アカウントチーム

**Answer(s): B**

---

8. Cloud Kicks のコンサルタントは、Einstein リードスコアリングを正常に実装しました。営業担当副社長は、この新しい機能の有効性を確認したいと考えています。

A. Sales Cloud Einstein レコードのカスタム レポート タイプを作成します。

B. 予測リスト ビューに Einstein 予測列を追加します。

C. Sales Cloud Einstein の標準ダッシュボードを追加します。

**Answer(s): C**

---

9. Cloud Kicks は現在、単一の Salesforce インスタンス内で、ランニング、アスレジャー、セレブリティ共同ブランドの 3 つの事業ラインをサポートしています。アスレジャー担当 VP は大きな予算を管理しており、ビジネスストーリーや「シャドウ プロジェクト」の優先順位を変更して、他のグループよりも先にリリースできることがよくあります。

A. ビジネスおよびテクノロジーのリソースを含む全員参加の週次会議を開催し、開発の方向性と優先順位を確認します。

B. 予算を管理し、方向性に関する質問に対処し、開発能力が公平に分割されるようにするための月例の経営運営委員会を提案します。

C. 開発チームを3つのユニット/トラックに分割し、各事業部門を独立してサポートします。

**Answer(s): B**

---

10. Cloud Kicks の営業チームは、各リードの小売店の数を追跡する必要があります。リードが変換されると、営業チームは顧客に関連する小売店の数を確認したいと考えています。サービスチームもこの情報を確認したいと考えています。

A. 小売店の場所を保存するために、アカウント オブジェクトとリード オブジェクトに関連するカスタム オブジェクトを作成します。

B. リード変換中に、リード オブジェクトのカスタム フィールドをアカウント オブジェクトのカスタム フィールドにマップします。

C. アカウント オブジェクトとリード オブジェクトに関連する小売店の数を計算するためのロールアップ サマリー フィールドを追加します。

**Answer(s): B**

---

11. コンサルタントは、Sales Cloud 実装の展開戦略を設計するために新しいクライアントと会議を行っています。

A. 使用する Salesforce の機能と関数を特定します。

B. 提案されたソリューションのプロトタイプを設計します。

C. 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。

**Answer(s): C**

---

12. Cloud Kicks は、Shoe of the Month クラブのキャンペーンを実施しています。営業管理では、キャンペーン インフルエンシブ機能と商談を使用して、影響力のあるキャンペーンに成功の割合を帰属させたいと考えています。

A. Campaign Influence のレポート スナップショットを作成します。

B. レポート用にカスタマイズ可能なキャンペーンの影響。

C. キャンペーンの影響を追跡するための数式フィールドを作成します。

**Answer(s): B**

---

13. Universal Containers は、リード スコアリング方式 a を使用するリード選別プロセスを導入しました。確認したところ、最高スコアを獲得したコンバージョン リードの多くは、購入にほとんど関心がなかったことがわかりました。

A. マーケティングタッチの数の測定値を含めます。

B. 意図を示すアクションのポイントが増加します。

C. 各レコードをターゲット マーケティング ペルソナに対して評価します。

**Answer(s): B**

---

14. Cloud Kicks (CK) は靴の流通パートナーを買収しました。マーケティングおよび営業担当ディレクターは、既存の営業およびマーケティング データを CK の Sales Cloud インスタンスに移行したいと考えています。

A. 移行に必要なマーケティング キャンペーン ライセンスの数

B. 移行前に設定された役割階層と共有ルール

C. 移行前に特定された顧客、パートナー、見込み客データの量

**Answer(s): C**

---

15. Cloud Kicks は、Advanced Currency Management を利用しています。営業部長は、取引先ページレイアウトに関連するすべてのオープン商談の合計金額を表示するように要求しました。

A. レコードトリガーフローを使用して、アカウントの値を設定します。

B. アカウント オブジェクトにロールアップ サマリー フィールドを作成します。

C. Opportunity オブジェクトでカスタム数式フィールドを使用します。

**Answer(s): A**

---

16. Universal Containers 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 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。

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 フィールドを省略します。

C. リード ページ レイアウトからカスタム フィールドを削除します。

**Answer(s): B**

---

17. Cloud Kicks (CK) は、マーケティング フォーカス グループのために請負業者と頻繁に連携しています。これらの請負業者は頻繁に会社を変更するため、CK は Accounts を通じて会社の履歴を保持したいと考えています。

A. カスタム オブジェクトを使用して、以前の会社を表します。

B. 連絡先から複数のアカウントへの機能を実装します。

C. 関係を表すために個人アカウントを実装します。

**Answer(s): B**

---

18. Universal Containers は販売地域を再編成しており、400,000 のアカウントの所有権を更新する必要があります。アカウントの組織全体のデフォルトは非公開です。

A. 更新を実行する前に、組織全体のデフォルトをパブリックに設定する必要があります。

B. 再調整の前に Salesforce のごみ箱を空にする必要があります。

C. 運用チームは共有計算を延期して、データ更新中のロック エラーのリスクを軽減できます。

Answer(s): C

---

19. 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。

A. アカウン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(s): C

---

20. Cloud Kicks のパイプラインと予測レポートは、営業担当者がすでに成立した商談を作成しているため、不正確です。営業管理では、営業担当者がこのような種類の商談を作成している頻度を把握したいと考えています。

A. 商談パイプラインの標準レポートを実行して、今後の商談をステージ別に表示します。

B. 作成日よりも完了日が早い商談を表示するレポートを構成します。

C. 自動化を実装して、商談を販売プロセスの最初のステージに更新します。

Answer(s): B

---