

Salesforce Certified Marketing Cloud Account Engagement Consultant (Japanese Version)

1. LenoxSoft のマーケティング チームは、シカゴで最近開催されたイベントで展示会ブースを訪れたすべての参加者のスプレッドシートを作成しました。イベントの参加者全員が自社の製品に興味があるわけではないことを認識しているため、イベントに参加するだけでなく、Web サイトで関心フォームを送信した個人を対象に、Salesforce で新しいリードを作成します。

A. Chicago Sales ユーザー グループの各ユーザーに対して自動化ルールを実行し、条件「プロスペクト フォーム :: -Any- :: が正常に完了しました」および「プロスペクト リスト ::」に基づいて「プロスペクトをユーザーに割り当てる」 :: Chicago Event のメンバーです > 見込み客をインポートし、「Chicago Event」リストに追加します

B. 。 A プロスペクトをインポートし、「シカゴ イベント」リストに追加 > 「Marketing Cloud アカウント エンゲージメント フォーム :: -Any- :: 正常に完了しました」および「プロスペクト リスト」という条件に基づいて、「グループ内のユーザーにプロスペクトを割り当てる」自動化ルールを実行します。 :: は :: シカゴ イベントのメンバーです」

C. 「Marketing Cloud アカウント エンゲージメント フォーム :: -任意 - :: が正常に完了しました」および「プロスペクト イベント :: は :: Chicago」という条件に基づいて、「グループ内のユーザーにプロスペクトを割り当てる」自動ルールを実行します。イベント」 > 見込み客をインポートし、「シカゴ イベント」リストに追加します。

Answer(s): B

2. LenoxSoft は、フィルタリングされた見込み客が WebEx コネクタを使用してイベントに登録している場合に影響を受けるかどうかを尋ねます。彼らにどんなアドバイスをしますか？イベントへの登録は完了アクションであるため、フォームに記入すると常に実行されることをユーザーに通知するだけです。

A. 「ウェビナーに登録」完了アクションと、フィルターされた Marketing Cloud アカウント エンゲージメント プロスペクトには完了アクションが適用されないため、フィルターされたプロスペクトは Marketing Cloud アカウント エンゲージメント フォームを通じてウェビナーに登録されません。

B. フィルターを削除するか、フィルターされた見込み客に WebEx 登録フォーム自体を介して登録させることにより、ウェビナーのフィルターされた見込み客。

C. フィルタリングされた見込み客は、Marketing Cloud アカウント エンゲージメント フォームを通じてウェビナーに登録されませんが、引き続き登録できます。

D. このようなことは時々起こるかもしれませんが、フィルタリングされた見込み客のほとんどは通常スタッフであるため、あまり心配する必要はありません。

Answer(s): B

3. LenoxSoft はすべての見込み客に運用メールを送信しましたが、メールを受け取っていない見込み客がいることに気づきました。

A. プロスペクトはオプトアウトの場合は「true」に設定され、電子メールを送信しない場合は「false」に設定されています。

B. 見込み顧客は、運用リストの電子メール送信で使用されるリストからオプトアウトされます。

C. プロスペクトはオプトアウトの場合は「false」に設定され、電子メールを送信しない場合は「true」に設定されています。

D. 見込み客は、メール送信の運用リストで使用される抑制リストに登録されていました。

Answer(s): C

4. 電子メールの到達可能性を決定するにはどのような要素が関係しますか？

A. 送信者 ID

B. CAN-SPAM

C. ホワイトリスト

D. ドメインキー

E. 送信者ポリシー フレームワーク (SPF)

Answer(s): B,D,E

5. Email Preference Center では複数のページ レベルの深さを使用することをお勧めします。

A. 真

B. 偽

Answer(s): B

6. LenoxSoft は、米国とカナダの両方の事業部門に対する格付けプロファイルを持っています。どちらのプロファイルにも、業界分野のオプションと「A」グレードのいくつかの見込み客が含まれています。LenoxSoft の現在のグレーディング戦略について何がわかっていますか？

A. LenoxSoft は位置ベースのスコアリング カテゴリを使用します。

B. LenoxSoft が位置ベースの基準を追加しました

C. LenoxSoft は見込み客を動的リストに追加する必要があります

D. LenoxSoft は、自動化ルールを使用して米国またはカナダの基準に一致し、グレーディングに影響を与えます。

Answer(s): D

7. 企業の営業担当者は、Salesforce の「ステータス」フィールドを使用して、セールスファネル内のリードの位置を示します。Marketing Cloud Account Engagement 管理者は、営業担当者が「ステータス」フィールドを「育成」に更新したときに、各見込み客に一連の育成メールを送信したいと考えています。管理者は、これを Marketing Cloud アカウントエンゲージメント内で完全に自動化したいと考えています。

A. 「育成」のリード ステータスに基づいて Salesforce でレポートを作成 > Marketing Cloud アカウントエンゲージメントにエクスポートおよびインポート > インポートからリストを作成 > エンゲージメントプログラムの受信者リストとして追加

B. 「リード ステータス」のカスタム フィールドを作成 > Salesforce の「ステータス」フィールドにマッピング > 「育成」値を検出する動的リストを作成 > エンゲージメント プログラムの受信者リストとして追加してメールを送信

C. Marketing Cloud アカウントエンゲージメントで CRM 表示リストを作成 > 営業担当者にこれらのリストも追加してもらいます「育成」により Salesforce のリストに誘導 > リストのメンバーシップに基づいてメールを送信する自動化ルールを作成する

D. 「リードステータス」のカスタムフィールドを作成 > Salesforceの「ステータス」フィールドにマッピング > 「育成」値を検出する自動化ルールを作成 > 自動化ルールが自動応答メールを送信

Answer(s): B

8. LenoxSoft の企業マーケティング チームには、Marketing Cloud アカウント エンゲージメントの 5 つのビジネス ユニットすべてのユーザーである Marketing Cloud アカウント エンゲージメント ユーザーがいます。ユーザー A は主に北米のビジネス ユニット (BU) に注力していますが、ヨーロッパのマーケティング チームがプログラムを再開する前に、ヨーロッパの BU で新しい Engagement Studio プログラムをレビューするように求められています。

A. ヨーロッパ BU のユーザーに、スクリーンショットを撮り、確認するために電子メールで送信するように指示します。

B. 北米 BU の BU スイッチャーを使用してヨーロッパに切り替えます。

C. プログラムが存在するフォルダーにアクセスできるカスタム ユーザー ロールを欧州 BU に作成します。

D. プログラムを確認するには、北米 BU からログアウトし、ヨーロッパ BU にログインします。

Answer(s): B

9. LenoxSoft は、先月ウェビナーに参加した見込み顧客のスコアに 50 ポイントを追加したいと考えています。これを達成するために彼らにどのようにアドバイスしますか？

A. 見込み顧客がウェビナーへの登録を完了したフォームに完了アクションを追加します。

B. 真しい自動化ルールを作成します。

C. ウェビナー参加者テーブル内のすべての見込み客を選択し、下部にあるテーブル アクションを使用してスコアを追加します。

D. 真しいセグメンテーション ルールを作成します。

Answer(s): B

10. Marketing Cloud Account Engagement と Salesforce の間でフィールドをマッピングする場合、同期をどのように制御できますか? [答えを 1 つ選択してください]

A. 上記のすべて

B. 最近更新されたレコードを使用します

C. Marketing Cloud アカウント エンゲージメントの値を使用します

D. Salesforce の値を使用します

Answer(s): A

11. LenoxSoft は、B2B Marketing Analytics のアカウント ベースのマーケティング ダッシュボードで、先月閉鎖されたすべてのアカウントを確認したいと考えています。

A. ドロップダウン フィルタ「閉鎖日」と「先月」を選択して、先月に閉鎖されたすべてのアカウントを表示します。

B. 先月以内に作成されたアカウントによるフィルタリングを可能にする「アカウント」フィルタを選択します。

C. 収益獲得パーセンテージ ドーナツ グラフで獲得パーセンテージを選択すると、アカウントが獲得した取引によってファセット化されます。

D. アカウント別の販売活動グラフで最も高い販売活動によってダッシュボードをフィルターします。

Answer(s): A

12. Lenoxsoft は、販売の「ステータス」フィールド値ごとに個別のエンゲージメント プログラムを望んでいます。彼らは、ステータス フィールドの値が変化すると、プロスペクトが前のプログラムの受信を自動的に停止し、次のプログラムに移動して関連するコンテンツのみを受信できるようにしたいと考えています。どのような解決策をお勧めしますか

A. 静的リスト

B. 動的リスト

C. 静的リストまたは動的、両方のリストを使用できます

D. テストリスト

Answer(s): C

13. LenoxSoft は最近、Salesforce で Marketing Cloud アカウント エンゲージメント キャンペーン インフルエンス アトリビューション モデルを有効にしました。彼らは、商談が成立する直前に、見込み客がどのキャンペーンに参加しているのかを把握したいと考えています。

A. ラストタッチモデル

B. Salesforce モデル

C. 偶数アトリビューション モデル

D. ファーストタッチモデル

Answer(s): A

14. 自動化ルールはいくつまで持つことができますか

A. Marketing Cloud Account Engagement Growth Edition: 50 Marketing Cloud Account Engagement Plus Edition: 100 Marketing Cloud Account Engagement Advanced Edition: 150

B. 常に 100

C. Marketing Cloud Account Engagement Growth Edition: 50 Marketing Cloud Account Engagement Plus Edition: 100 Marketing Cloud Account Engagement Advanced Edition: 200

D. Marketing Cloud Account Engagement Growth Edition: 100 Marketing Cloud Account Engagement Plus Edition: 150 Marketing Cloud Account Engagement Advanced Edition: 200

Answer(s): A

15. LenoxSoft の営業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. Marketing Cloud アカウント エンゲージメント グレード フィールド

B. アインシュタイン行動スコア

C. Einstein リードスコア

D. Marketing Cloud アカウント エンゲージメント スコア フィールド

Answer(s): B

16. Marketing Cloud アカウントエンゲージメントの標準ロールではないものはどれですか? [答えを 1 つ選択してください]

A. 管理者

B. 営業マネージャー

C. 営業ユーザー

D. マーケティング

Answer(s): C

17. 利用可能なユーザー役割を選択してください

A. 管理者

B. 販売ユーザー

C. 営業マネージャー

D. CD マーケティング

E. マーケティング マネージャー

F. 売上高

Answer(s): A,C,D,F

18. LenoxSoft は、Salesforce を使用して、まだマーケティングに適格ではないウォームリードについてレポートしたいと考えています。リードがマーケティング適格になったら、チームは、割り当てられたユーザーが Marketing Cloud アカウントエンゲージメントに正しく反映されて、リードが正しくルーティングされることを確認したいと考えています。

A. マーケティング ユーザーが所有するキューに割り当ててから、アクティブな割り当てルールを使用してリードを再割り当てします。

B. マーケティング部門が見込み客を確認し、自動化ルールを使用してリードを割り当てることができるように、市場データ共有ルールを定義します。

C. マーケティング ユーザーのみが表示できる見込み客のリストを作成し、ユーザー キューを使用してリードを再割り当てします。

D. マーケティング ユーザーのみと共有する Salesforce レポートを作成し、完了アクションを使用してリードを割り当てます。

Answer(s): A

19. Tracker サブドメインを作成する目的は何ですか? [答えを 1 つ選択してください]

A. ホストするページおよびフォームと、Marketing Cloud アカウントエンゲージメントでホストされるアセットとの間でシームレスな移行を実現します。

B. 上記のすべて

C. すべての Marketing Cloud アカウント エンゲージメント ランディング ページとフォームを Web サイト上でホストするため

D. ドメインからのメールの送信を許可するには

Answer(s): A

20. Lenoxsoft は現在、手動の販売エンゲージメント プロセスを使用しており、割り当てられたユーザーがリード ステータス値「新規」に基づいてリストにリードを手動で追加します。営業マネージャーは、このプロセスを効率化するセールス エンゲージメント プログラムを開発したいと考えています。次の要件があります。 - ステータスが「新規」のリードのみをプログラムに追加できます。ステータスが「進行中」のリードは追加できません。 - リードが電子メールを開封したときに、割り当てられたユーザーに通知が送信される必要があります。上記の要件に基づいて、Lenoxsoft の Sales Engagement プログラムの見込み客をセグメント化する最良の方法はどれですか？

A. [リード ステータス] フィールドの値に基づいて完了アクションを作成します。

B. [リード ステータス] フィールドの値に基づいて自動化ルールを作成します。

C. [リード ステータス] フィールドの値に基づいてセグメンテーション ルールを作成します。

D. リードステータスフィールドの値に基づいて動的リストを作成します。

Answer(s): D
