

PrepAwayExam

PrepAwayExam

> Contact Us

Login / Register

Search...



HOME

ALL VENDORS

★ GUARANTEE

? FAQ

TESTIMONIALS

CART (0)

Pass Your Next Certification Exam Fast!

Everything you need to prepare, learn & pass your certification exam easily.

365 days free updates. First attempt guaranteed success.

Try **Online Engine** before you buy

Instant Download



After Payment, our system will send you the products you purchase in mailbox in a minute after payment. If not received within 2 hours, please contact us.

365 Days Free Updates



Free update is available within 365 days after your purchase. After 365 days, you will get 50% discounts for updating.



Money Back Guarantee

Full refund if you fail the corresponding exam in 60 days after purchasing. And Free get any another product.



Security & Privacy

We respect customer privacy. We use McAfee's security service to provide you with utmost security for your personal information & peace of mind.

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

High-efficient Exam Materials are the best high pass-rate Exam Dumps

Exam : **ADX-201J**

Title : Administrative Essentials
for New Admins in Lightning
Experience Exam (ADX-
201日本語版)

Vendor : Salesforce

Version : DEMO

QUESTION NO: 1

標準の Lead Rating 項目には、Hot、Warm、Cold の選択リスト値があります。いくつかのレコードの [評価] フィールドの値が [未評価] であったにもかかわらず、新しい見込み客のリストはエラーなしで重要でした。これらのレコードはどのようにしてエラーなしで追加されましたか？

- A. 制限付き選択リストのチェックボックスがオフになっていました。
- B. フィールドレベルのセキュリティは、すべてのプロファイルで [表示] に設定されています。
- C. グローバルピックリスト値セットを使用して、ピックリストを入力しました。
- D. [すべてのレコードタイプに追加] チェックボックスが選択されました。

Answer: A

Explanation:

A restricted picklist is a type of picklist that enforces the integrity of the picklist values by allowing only values defined in the picklist during data entry or import operations. If the restricted picklist checkbox is checked for a picklist field, then any records with values not defined in the picklist will cause errors during import operations. However, if the restricted picklist checkbox is unchecked for a picklist field, then any records with values not defined in the picklist will be imported without errors. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.picklist_limitations.htm&type=5

QUESTION NO: 2

Cloud

Kicksは、ケースについて顧客とコミュニケーションをとるときに一貫性を保ちたいと考えています。The 会社は、検索に役立つカテゴリを含む電子メールチャンネルでメッセージを送信するように要求しました。適切なメッセージ。

この要件を満たすために管理者が提案するソリューションはどれですか？

- A. 構築済みのクイックテキスト
- B. 事前に作成されたメールテンプレート。
- C. ビルド済みのフローテンプレート。
- D. 事前に作成された自動応答。

Answer: B

Explanation:

Prebuilt email templates are email templates that have been created and provided by Salesforce for common use cases such as sending welcome messages, confirmation emails, etc. They can be used by Cloud Kicks to have consistency when communicating with customers on cases via email channel with categories to help search for the proper message. Prebuilt email templates can be accessed from the email action in the case feed or from the email composer in Lightning Experience. They can also be filtered by category to find the most relevant template for each case. Prebuilt quick texts, prebuilt flow templates, and prebuilt auto-responses are not solutions for having consistency when communicating with customers on cases via email channel; they are used for different purposes such as inserting common phrases, creating guided processes, or sending automated replies. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.email_templates_prebuilt.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.email_templates_use.htm&type=5

QUESTION NO: 3

Northern Trail Outfittersの管理者は、Salesforceに新しいユーザーを追加できません。
この問題の原因は何ですか？

- A.ユーザー名はすでに別の組織で使用されています。
- B.ユーザー名は私のドメインに固有のドメインに制限されています。
- C.ユーザー名に使用されているメールアドレスに連絡先レコードがあります。
- D.ユーザー名に使用されているメールアドレスは企業のメールアドレスではありません。

Answer: A

Explanation:

One of the possible causes for being unable to add a new user in Salesforce is that the username is already in use by another organization. Usernames must be globally unique across all Salesforce orgs, so if another user has claimed that username before, it cannot be used again. To fix this issue, choose a different username that is not taken by anyone else. The username is not restricted to a domain specific to my domain unless specified by an administrator. The email address used for the username does not have to match a contact record. The email used for the username can be any valid email address. Reference: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_usermgmt_add.htm&type=5

QUESTION NO: 4

ノーザントレイルアウトフィッターズには、2つの異なる販売プロセスがあります。
4つのステージと8つのステージを持つパートナーの機会のための1つ。どちらのプロセスも
ページレイアウトが異なります
および選択リスト値オプション。

これらの要件を満たすために、管理者は何を構成する必要がありますか？

- A.ユーザーが正確な販売段階情報を入力していることを確認する検証ルール。
- B.商談タイプの選択リスト値を制御するさまざまなページレイアウト。
- C.機会のレコードタイプと販売プロセスを制限するパブリックグループ。
- D.さまざまなタイプの商談について、レコードタイプと販売プロセスを分離します。

Answer: D

Explanation:

Record types and sales processes allow you to have different page layouts, fields, required fields, and picklist values for different types of opportunities.

QUESTION NO: 5

Ursa Major

Solarは、Opportunityを使用して太陽エネルギー製品の売上を追跡しています。会社には2つ
あります

さまざまなエネルギー市場に焦点を当てた個別の営業チーム。サービスチームも使用したい
インストールを追跡する機会。3つのチームはすべて、異なるフィールドとステージを使用
する必要があります。

管理者はこの要件をどのように構成する必要がありますか？

- A.3つの販売プロセスを作成します。3つのレコードタイプと1つのページレイアウトを作成

します。

B.1つの販売プロセスを作成します。3つのレコードタイプと3つのページレイアウトを作成します。

C.3つの販売プロセスを作成します。3つのレコードタイプと3つのページレイアウトを作成します。

D.1つの販売プロセスを作成します。1つのレコードタイプと3つのページレイアウトを作成します。

Answer: C

Explanation:

A sales process is a set of stages that an opportunity goes through as it moves from creation to close. A record type is a way to offer different business processes, picklist values, and page layouts to different users based on their profiles. A page layout controls the layout and organization of detail and edit pages for a specific object and record type combination. To meet the requirement of having different fields and stages for each team, you need to create three sales processes for each market segment, three record types for each sales process, and three page layouts for each record type. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_salesprocess.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_recordtype.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_layout.htm&type=5

QUESTION NO: 6

クラウドキックでは、営業担当者は商談レコードの割引を使用して、製品。機会が獲得された場合、関連する割引を手動で適用する必要があります。機会製品。営業マネージャーは、この時間のかかる作業を自動化する方法が3つであるかどうかを尋ねました。

タスク。

管理者はこの要件を満たすために何を使用する必要がありますか？

A.フロービルダー

B.承認プロセス

C.プレビルドマクロ。

D.数式フィールド

Answer: A

Explanation:

To automate applying discounts on opportunity products when an opportunity is won, the administrator should use Flow Builder, which is a tool that allows creating complex business processes with clicks. The administrator can create an autolaunched flow that runs when an opportunity is updated, checks if its stage is "Closed Won", and updates its related opportunity products with discounts from a formula or variable. Approval Process, Prebuilt Macro, and Formula Field are not able to update related records based on criteria.

Reference: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_build_overview.htm&type=5

QUESTION NO: 7

Clod Kicksでは、Opportunityの組織全体のデフォルトがプライベートに設定されています。管理者が販売のための商談レコードへのアクセスを開くために使用する必要がある2つの機能

共同取引に取り組んでいるユーザー？
2つの答えを選択してください

- A.共有セット
- B.役割階層
- C.プロフィール
- D.共有ルール

Answer: B,D

Explanation:

Role hierarchy and sharing rules are two features that should be used to open up access to Opportunity records for sales users working on collaborative deals. Role hierarchy can be used to grant access to records owned by or shared with users who are below them in the hierarchy. Sharing rules can be used to extend sharing access to users in public groups, roles, or territories based on certain criteria, such as record owner or field value. Reference: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_sharing.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_sharing_rules.htm&type=5

QUESTION NO: 8

Universal

Containers (UC) のお客様から、サポートケースが提供されていないというフィードバックが寄せられています。

十分迅速に対応しました。UCは、未処理の未割り当てのケースをすべて送信したいと考えています。

緊急のケースキューに2時間以上かかり、サポートマネージャーに警告します。

この要件を満たすために、管理者はどの機能を構成する必要がありますか？

- A.ケーススケジュールレポート。
- B.ケースダッシュボードが更新されます。
- C.ケースエスカレーションルール。
- D.ケース割り当てルール。

Answer: C

Explanation:

Case escalation rules are a way to automatically escalate cases that meet certain criteria, such as being open for more than a specified time or having a certain priority. Escalation rules can assign cases to a different owner or queue and send email notifications to the support manager or other recipients. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.case_escalation.htm&type=5

QUESTION NO: 9

ユーザーがユーザーインターフェースを介してSalesforceにログインする場合、システムはどちらの2つの設定をチェックしますか

認証のために？

2つの答えを選択してください

- A.APIログイン権限に対するユーザーの2要素認証
- B.役割のIPアドレスの制限
- C.ユーザーのプロファイルログイン時間の制限

D.ユーザーインターフェイスログインのアクセス許可に対するユーザーの2要素認証

Answer: C,D

Explanation:

When users log in to Salesforce via the user interface, the system checks for authentication based on their profile settings and permissions. One of the settings is login hours, which specify the time range when users can log in to Salesforce based on their profile. Another setting is Two-Factor Authentication for User Interface Logins permission, which requires users to enter a verification code along with their username and password when they log in to Salesforce via the user interface. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.users_profiles_loginhours.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.security_2fa_perm_ui_logins.htm&type=5

QUESTION NO: 10

Cloud Kicksの管理者は、リードにカスタム選択リストフィールドを持っていますが、これは

リードを変換するときに連絡してください。

これらの値が入力されていることを確認するために、管理者はどの2つの項目を実行する必要がありますか？

2つの答えを選択してください

- A.連絡先にカスタム選択リストフィールドを作成します。
- B.検証ルールを使用して選択リストの値を更新します。
- C.リードの選択リストフィールドを連絡先にマップします。
- D.リードオブジェクトで必須となる選択リストフィールドを設定します。

Answer: A,C

Explanation:

To make sure the custom picklist field values are populated on contact when leads are converted, you need to create a custom picklist field on contact and map it to the corresponding field on lead.

QUESTION NO: 11

Cloud

Kicksの管理者は、新しいレコードを作成することになっている本番環境のフローを持っています。

ただし、新しいレコードは作成されていません。

問題は何でしょうか？

- A.フローは読み取り専用です。
- B.フローは非アクティブです。
- C.フローURLが非アクティブ化されています。
- D.フオートリガーがありません。

Answer: B

Explanation:

A flow can be active or inactive depending on whether you want it to run or not. An inactive flow cannot be run by users or processes until you activate it. If a flow in production is supposed to create new records but it is not doing so, it could be because the flow is inactive

and needs to be activated. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_distribute_activate.htm&type=5

QUESTION NO: 12

Clod

Kicksには、同じ画面に2つの質問がある画面フローがありますが、必要なのは1つだけです。

一度に。管理者は、必要な質問のみを表示するように求められています。

管理者はこれをどのように完了する必要がありますか？

- A. シナリオごとに新しいバージョンのフローを使用します。
- B. 決定要素と新しい画面を使用して、適切な質問を表示します
- C. 条件付きの可視性を使用して不要な質問を非表示にします
- D. フロー画面で分岐を使用して適切なシナリオを表示します

Answer: C

Explanation:

Conditional visibility is a feature that allows administrators to show or hide screen components in a flow based on certain conditions or criteria. For example, conditional visibility can show only one question on a screen depending on the value of another field or variable. Conditional visibility consists of one or more rules that define when to show or hide a component based on an expression that evaluates to true or false. In this case, the administrator can use conditional visibility to hide the unnecessary question on the screen flow based on the scenario. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_ref_elements_screencmp.htm&type=5

QUESTION NO: 13

DreamHouse

Realtyのセールスマネージャーは、セールスユーザーが、今後90日以内に終了すると予想されるパイプラインの商談をすばやく表示および編集できるようにしたいと考えています。

この要求を達成するために管理者は何をすべきですか？

- A. カスタムレポートを作成し、営業ユーザーが機会を更新するためのリマインダーとして毎日それを受け取るようにスケジュールします。
- B. セールスコンソールを有効にし、パイプラインの各商談のタブを開く方法をユーザーに示します。
要件を満たしています。
- C. Opportunityオブジェクトにリストビューを作成し、ビューをかんばんに切り替えてドラッグアンドドロップで編集することをユーザーに推奨します。
- D. 新しい販売ダッシュボードを作成し、基準を満たすすべての商談を表示するコンポーネントを追加します。

Answer: C

Explanation:

A list view is a feature that allows users to filter and display records based on certain criteria and fields. A Kanban view is a feature that allows users to view records as cards organized by columns that represent stages in a process such as opportunity stages or case statuses. Users can switch between list view and Kanban view by clicking on a toggle button on any object tab that supports Kanban view such as opportunities or cases. Users can also edit

records by dragging and dropping cards from one column to another or by clicking on an inline edit icon on each card. In this case, the administrator can create a list view on the opportunity object that filters opportunities by expected close date in the next 90 days; and recommend users switch the view to Kanban to edit opportunities by drag and drop.

Reference: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.lex_list_views.htm&type=5
https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.kanban_view.htm&type=5

QUESTION NO: 14

CloudKicksのユーザーがSalesforceへのログインに問題を抱えています。ユーザーが管理者に尋ねる

パスワードをリセットします。

管理者がユーザーのパスワードをリセットするときに考慮すべき2つのオプションはどれですか？

2つの答えを選択してください

- A.パスワードをリセットすると、ユーザーのパスワードポリシーが変更されます。
- B.シングルサインオンユーザーは、パスワードを忘れた場合のリンクを使用して、自分のパスワードをリセットできます。
- C.ロックアウトされたユーザーのパスワードをリセットすると、ユーザーのアカウントのロックが自動的に解除されます。
- D.パスワードをリセットした後、ユーザーは正常にログに記録するためにデバイスをアクティブ化する必要がある場合があります

Answer: C,D

in to Salesforce.

Explanation:

Page layout editor is a tool that allows you to customize the layout and organization of detail and edit pages for a specific object and record type combination. You can use page layout editor to make fields editable or read-only on page layouts for different profiles or record types. After resetting a password, the user may be required to activate their device by entering a verification code sent to their email address or phone number before they can log in to Salesforce. This is a security feature that helps prevent unauthorized access to Salesforce from unknown devices or browsers. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_layoutedit.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.identity_verification.htm&type=5

QUESTION NO: 15

Ursa Solar

Majorは、サービスチームのためにSalesforceを評価しており、どのオブジェクトを知りたいですか

箱から出して利用可能でした。

サポートのユースケースを検討している管理者が利用できる標準オブジェクトの3つはどれですか？

3つの答えを選択してください

- A.契約
- B.ケース
- C.チケット

D. リクエスト

E. アカウント

Answer: A,B,E

Explanation:

Contract is a standard object that represents a contractual agreement between your company and a customer. Case is a standard object that represents a customer's question or problem that needs to be resolved by your support team. Account is a standard object that represents an individual or an organization involved in your business, such as customers, competitors, partners, etc. These three objects are commonly used for service use cases in Salesforce. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.contract_fields.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.case_fields.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.account_fields.htm&type=5

QUESTION NO: 16

Ursa Major Solarは、クロスセリングの機会タイプとの取引の減少に気づいており、すべてのクロスセルの機会を、組織内の対象分野の専門家のチームと共有します。The 会社にはさまざまな役割があり、組織全体のデフォルトの機会はプライベートに設定されています。

管理者はこれをどのように達成する必要がありますか？

A. 対象分野の専門家を公開グループに追加し、基準に基づく共有ルールを使用してレコードへのアクセスを許可します。

B. 組織全体の機会のデフォルトをプライベートからパブリックの読み取り/書き込みからオープンに変更します

主題の専門家のためのアクセスをアップします。

C. テリトリー管理を有効にし、対象分野の専門家を同じテリトリーに割り当て、手動で共有してレコードにアクセスします。

D. 対象分野の専門家のために新しい役割を作成し、所有者ベースの共有ルール

Answer: A

Explanation:

A criteria-based sharing rule is a tool that allows administrators to share records with certain users based on field values rather than ownership. For example, a criteria-based sharing rule can share all opportunities with a cross-sell opportunity type with a specific group of users. A public group is a collection of individual users, roles, roles and subordinates, or other groups that can be used to simplify sharing settings and other processes. In this case, the administrator can add the subject matter experts to a public group and give them access to records with a criteria-based sharing rule that matches the cross-sell opportunity type.

Reference: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.sharing_criteria_rules.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.public_groups.htm&type=5

QUESTION NO: 17

UniversalContainersのユーザーが会社を辞めました。管理者は新しいユーザーを作成する必要があります

それらの交換のために、しかし彼らはすべての利用可能なユーザーライセンスを割り当てま

した。

新しいユーザーのユーザーライセンスを解放するには、管理者は何をする必要がありますか？

- A.元従業員のユーザーレコードを無効にします。
- B.元従業員のユーザーレコードを削除します。
- C.元従業員のユーザーレコードを凍結します。
- D.以前のユーザーレコードを新しいユーザーに変更します。

Answer: A

Explanation:

To free up user licenses for new users, the administrator should deactivate the former employees user record. This will prevent them from logging in and using Salesforce resources, but preserve their historical activities and data. Deleting or freezing user records will not release user licenses. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.admin_usermgmt_licensing.htm&type=5

QUESTION NO: 18

Universal

Containersには、営業チームAと営業チームBの2つの営業チームがあります。各チームには独自の営業チームがあります。

役割階層における役割。両方の役割は、同じマネージャーの役割の部下です。

管理者は、営業チームAが所有するレコードを営業チームBとどのように共有する必要がありますか？

- A.階層共有
- B.手動共有を使用する
- C.基準ベースの共有
- D.所有者ベースの共有

Answer: B

Explanation:

Manual sharing allows record owners to share individual records with other users or groups. This is useful when one-off sharing is needed for a specific situation. Hierarchical sharing, criteria-based sharing and owner-based sharing are not suitable for this scenario because they are based on predefined rules or roles that do not match the requirement. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.sharing_overview.htm&type=5

QUESTION NO: 19

Universal Containers (UC) には、UC カスタマー サポート

チームが作業する必要があるタスクを管理するために使用されるキューがあります。今後、同じチームが UC のケースの一部に取り組むこととなります。

管理者がサポート チームを支援するために使用すべき 2 つのオプションはどれですか？

2 つの答えを選択してください

- A. 新しいキューを作成し、Cases を使用可能なオブジェクトとして追加します。
- B. Cass を使用可能なオブジェクトとして既存のキューに追加します。
- C. 割り当てルールを使用して、キューをケースの所有者として設定します。
- D. ケースをキューに割り当てるフローを設定します。

Answer: B,C

Explanation:

Assignment rules and queue configuration are two options that should be used to help the support team work on some of UC's cases. Assignment rules can be used to automatically assign cases to a queue based on certain criteria, such as case origin or priority. Queue configuration can be used to add Case as an available object to the existing queue and specify which users or groups can access the queue. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.case_assignment_rules.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_queues.htm&type=5

QUESTION NO: 20

Ursa Major

Solarは、アカウントレコードに2つの異なるページレイアウトを使用しています。1ページのレイアウトは

顧客アカウントおよび別のページレイアウトに関連するフィールドには、パートナーアカウントのフィールドが含まれます。The

管理者は、顧客アカウントのページレイアウトをセールスおよびサポートユーザーとパートナーに割り当てました

パートナー管理チームへのアカウントレイアウト。

この要件を満たすために、管理者は何を構成する必要がありますか？

A.パブリックグループと基準ベースの共有ルールを使用して、顧客アカウントをパートナーと共有します

B.パートナー管理チームのメンバーを顧客のデフォルトのアカウントチームに追加します

C.パートナーチームプロフィールの顧客アカウントへのアクセスの作成、読み取り、編集、および削除を許可します。

D.顧客アカウント用に1つのレコードタイプを作成し、パートナーアカウント用に1つのレコードタイプを作成します。

Answer: D

Explanation:

Record types are a way to assign different page layouts and picklist values to different users based on their business needs. To use two different page layouts for customer and partner accounts, create one record type for each account type and assign them to the appropriate page layouts and profiles. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_recordtype.htm&type=5

QUESTION NO: 21

Cloud

Kicksは、連絡先を作成する新しい画面フローをテストするように管理者に依頼しました。フローをテストするための2つの重要なコンポーネントは何ですか？

2つの答えを選択してください

A.フローをテストするためのフローインタビューを設定します。

B.それを使用してフローを実行して連絡先を作成します。

C.デバッグを使用してFlowBuilderでフローをテストします。

D. サンドボックスでフローをテストします。

Answer: B,C

Explanation:

Running the flow using it to create contacts and using debug to test the flow in Flow Builder are two key components of testing a new screen flow that creates contacts. Running the flow allows the administrator to see how the flow behaves in real time and check for any errors or unexpected results. Debugging the flow allows the administrator to simulate how the flow runs with different inputs and outputs and check for any logic or syntax errors. Setting up a flow interview or testing the flow in a sandbox are not necessary for testing a screen flow that creates contacts. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_test.htm&type=5

QUESTION NO: 22

Northern Trail

Outfittersは、顧客から受信した電子メールでケースを自動的に生成することを望んでいます。

管理者は、電子メールが正しいキューに送信されることをどのように確認する必要がありますか？

- A. フローを利用して正しいキューを特定し、ケースを割り当てます。
- B. カスタムメールサービスを使用して、作成時にケースの所有者を設定します。
- C. ケースを正しいキューに送信するためのエスカレーションルールを作成します。
- D. メールが正しいキューに配信されるようにEmail-to-Caseを設定します

Answer: D

Explanation:

Email-to-Case allows administrators to set up routing addresses that automatically create cases from incoming emails and assign them to queues based on predefined criteria. This way, emails from customers can generate cases automatically and be sent to the correct queue. A flow is a tool for building automated processes, but it is not designed for email routing. A custom email service is a way to process inbound emails using Apex code, but it requires coding skills and is more complex than Email-to-Case. An escalation rule is a way to escalate cases based on certain conditions, but it does not create cases from emails or assign them to queues. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.customize_email2case.htm&type=5

QUESTION NO: 23

ユニバーサルコンテナの管理者は、ユーザーが新しいリードを作成するのに役立つ画面フローを持っています。

リードソースが「検索エンジン」の場合、管理者はユーザーに特定の選択を要求する必要があります

選択リストからの検索エンジン。リードソースが「検索エンジン」でない場合、この選択リストは非表示にする必要があります。

管理者はこの要件をどのように完了する必要がありますか？

- A. 特定の検索エンジンのみを保持するためにユーザーを2番目の画面に誘導する決定要素を割り当てます
リードソースが「検索エンジン」の場合。

B.割り当て要素を使用します。1つはリードソースが「検索エンジン」の場合、もう1つはすべてに使用します。

そうしないと。

C.特定の検索エンジンの選択リストを作成し、表示されるだけになるように条件付きの可視性を設定します

リードソースが「検索エンジン」の場合。

D.特定の検索エンジンの選択リストを構成し、検証ルールを使用して条件付きでのみ表示する

リードソースが「検索エンジン」の場合

Answer: C

Explanation:

To require users to choose a specific search engine from a picklist when lead source is "Search Engine", and hide it otherwise, the administrator should create a picklist for specific search engine on the same screen as lead source, and set conditional visibility so that it is only shown when lead source is "Search Engine". This will make sure that users see only relevant fields based on their input. A decision element will create an extra screen that may disrupt user experience. An assignment element will not affect field visibility. A validation rule will not hide fields but only show errors when values are invalid. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_ref_elements_screen_components_picklist.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.flow_ref_elements_screen_components_conditional_visibility.htm&type=5

QUESTION NO: 24

Cloud

Kicksは、レポートに基づいてアカウントを小、中、大に分類することを望んでいます。契約値フィールドにあるドル値。

管理者はこの要求を満たすためにどの機能を使用する必要がありますか？

A.詳細列

B.バケットカラム

C.グループ行

D.フィルターロジック

Answer: B

Explanation:

Bucket column allows you to categorize report data into groups without creating a formula or custom field. You can create buckets for different ranges of values and assign labels to them.

QUESTION NO: 25

Ursa Major

Solarの営業チームは、管理者にアウトバウンドを自動化するように依頼しましたメッセージ。

管理者は要求を満たすために何を利用する必要がありますか？

A.プロセスビルダー

B.タスクの割り当て

C.ワークフロールール

D.フロービルダー

Answer: C

Explanation:

To automate an outbound message, the administrator should use a workflow rule that defines the criteria for sending the message and the actions to perform when those criteria are met.

One of the actions available for workflow rules is sending an outbound message to a designated endpoint URL with specified fields as parameters. Process builder, task assignment, and flow builder are not able to send outbound messages directly. Reference:

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.workflow_define.htm&type=5

https://help.salesforce.com/s/articleView?id=sf.workflow_action_outboundmessaging.htm&type=5