**出題範囲　Point Study 絞り**

**１、標準オブジェクト・カスタムオブジェクト 30%**

**1.1 リードの取引開始**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=leads\_convert\_parent.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=leads_convert_parent.htm&type=5)**取引の開始**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=faq\_leads\_what\_happens\_when.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=faq_leads_what_happens_when.htm&type=5)**リードの取引を開始するとどうなりますか?**

**1.2 取引先の関連リスト**

**1.3 キャンペーンインフルエンス**

[**https://help.salesforce.com/articleView?err=1&id=campaign\_influence\_parent.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?err=1&id=campaign_influence_parent.htm&type=5) **キャンペーンインフルエンス**

[**https://help.salesforce.com/articleView?err=1&id=campaigns\_influence\_using.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?err=1&id=campaigns_influence_using.htm&type=5) **影響のあるキャンペーンの商談への追加**

**1.4 連動選択リスト**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=fields\_defining\_field\_dependencies.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_defining_field_dependencies.htm&type=5) **連動選択リストの定義**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=fields\_dependent\_field\_considerations.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_dependent_field_considerations.htm&type=5) **連動選択リストの考慮事項**

**1.5 数式項目(カスタム数式項目)とは ?**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_formuladef.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_formuladef.htm&type=5) **数式を使用した項目値の計算**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_formulas.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_formulas.htm&type=5) **数式項目の作成**

**1.6 標準項目**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_fields.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_fields.htm&type=5) **項目のカスタマイズ**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_stdfields.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_stdfields.htm&type=5) **標準項目のカスタマイズ**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=custom\_field\_differences.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=custom_field_differences.htm&type=5) **標準項目とカスタム項目の違いは?**

**1.7 積み上げ集計項目**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=fields\_about\_roll\_up\_summary\_fields.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_about_roll_up_summary_fields.htm&type=5) **積み上げ集計項目**

**1.8 カスタム項目の削除でのデータ損失**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=deleting\_fields.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=deleting_fields.htm&type=5) **項目の削除**

**1.9 レコードタイプ**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=creating\_record\_types.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_record_types.htm&type=5) **レコードタイプの作成**

[**https://www.pasonatquila.com/blog/salesforce/salesforcebasic\_recordtype\_businessprocess.html**](https://www.pasonatquila.com/blog/salesforce/salesforcebasic_recordtype_businessprocess.html) **ビジネスプロセス**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_recordtype.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_recordtype.htm&type=5)**ユーザごとのビジネスプロセスの調整**

**２、セキュリティとアクセス 15%**

**2.1 ログイン時間帯とIPアドレス範囲の制限**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=admin\_loginrestrict.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_loginrestrict.htm&type=5) **ユーザが Salesforce にログインできる範囲と時間帯の制限**

**2.2 組織の共有設定①**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=security\_sharing\_owd\_about.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=security_sharing_owd_about.htm&type=5) **組織の共有設定**

**2.3 共有ルール**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=security\_about\_sharing\_rules.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=security_about_sharing_rules.htm&type=5) **共有ルール**

**３、分析 -レポート・ダッシュボード 13%**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_reports\_and\_dashboards.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_reports_and_dashboards.htm&type=5) **レポートとダッシュボードのカスタマイズ**

**3.1 レポートタイプ**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=reports\_report\_type\_setup.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_report_type_setup.htm&type=5) **カスタムレポートタイプの設定**

**3.2 レポート形式**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=reports\_changing\_format.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_changing_format.htm&type=5) **レポート形式の選択**

**3.3 レポートの機能**

**3.4 レポートの機能：条件付き強調表示**

**3.5 レポートのフォルダー保存管理・共有**

**3.6 レポートの表示データの選択：自分所有のデータだけとか**

**3.7 動的ダッシュボード**

**3.8 ダッシュボードの実行ユーザ**

**3.9 コンポーネント**

**3.10 実行ユーザのレポートフォルダーアクセス権**

**４、データの管理 11%**

**4.1 インポートウィザードでインポート可能なオブジェクト**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=import\_with\_data\_import\_wizard.htm&type=0**](https://help.salesforce.com/articleView?id=import_with_data_import_wizard.htm&type=0) **データインポートウィザードを使用したデータのインポート**

**4.2 インポートウィザードとデータローダの比較**

[**https://esp-labo.com/notify-TCS\_Notify?aHR0cHM6Ly9lc3AtbGFiby5jb20vZGF0YWxvYWRlci8=;qnLUe3hFYGXk2ZGU9CJ1xhuSz8lX7bh8t1GpQgnahus=**](https://esp-labo.com/notify-TCS_Notify?aHR0cHM6Ly9lc3AtbGFiby5jb20vZGF0YWxvYWRlci8=;qnLUe3hFYGXk2ZGU9CJ1xhuSz8lX7bh8t1GpQgnahus=)

**4.3 データの一括削除**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=admin\_massdelete.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_massdelete.htm&type=5) **複数のレコードおよびレポートの削除**

**4.4 一括移行ツール**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=admin\_transfer.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_transfer.htm&type=5) **レコードの一括移行**

**4.5 外部ID**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000320964&language=ja&type=1&mode=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000320964&language=ja&type=1&mode=1) **外部 ID を使用して関連レコードをインポートする**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000325076&language=ja&type=1&mode=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000325076&language=ja&type=1&mode=1) **外部 ID とユニーク ID の違いは何ですか？**

**4.6 ウィークリーデータエクスポート**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=admin\_exportdata.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_exportdata.htm&type=5) **Salesforce からバックアップデータをエクスポートする**

**4.7 入力規則**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=fields\_about\_field\_validation.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_about_field_validation.htm&type=5) **入力規則**

**５、ユーザの設定 9%**

**5.1 ユーザ退職した時**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=deactivating\_users.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=deactivating_users.htm&type=5) **ユーザの無効化 (削除)**

**5.2 Salesforce CRM Content機能権限(ナレッジユーザ、マーケティングユーザなど)**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=users\_understanding\_feature\_licenses.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=users_understanding_feature_licenses.htm&type=5) **機能ライセンスの概要**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=users\_feature\_licenses\_available.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=users_feature_licenses_available.htm&type=5) **使用可能な機能ライセンス**

**5.5 Chatter FreeユーザとSalesforceユーザの違い**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=users\_license\_types\_chatter.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=users_license_types_chatter.htm&type=5) **Chatter ユーザライセンス**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=users\_license\_types\_available.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=users_license_types_available.htm&type=5) **標準ユーザライセンス**

**６、Sales Cloudアプリケーション 9%**

**6.1 商談のレコードタイプ**

[**http://pages.mail.salesforce.com/jp/gettingstarted/sales-cloud/sales-process/**](http://pages.mail.salesforce.com/jp/gettingstarted/sales-cloud/sales-process/)

**6.2 商談の関連リストと商品**

**6.3 リード項目の対応付け**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=lead\_conversion\_mapping.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=lead_conversion_mapping.htm&type=5) **リード取引開始項目の対応付け**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_mapleads\_guidelines.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_mapleads_guidelines.htm&type=5)

**リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付けに関するガイドライン**

**6.4 リードの割り当てルール**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=creating\_assignment\_rules.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_assignment_rules.htm&type=5) **割り当てルールの設定**

**6.5 Web-toリード (自動リスポンスルールなど)**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_leadpreparation.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_leadpreparation.htm&type=5) **Web-to-リードの設定に関するガイドライン**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=creating\_auto-response\_rules.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_auto-response_rules.htm&type=5) **自動レスポンスルールの設定**

**キャンペーン関連機能**

**７、ワークフローと承認プロセス 7%**

**7.1 ワークフローのアクション**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_automatedactions.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_automatedactions.htm&type=5) **自動アクションの実行**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=customize\_wf.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_wf.htm&type=5) **ワークフロー**

**ワークフロー ToDo**

**時間ベースのワークフロー**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=workflow\_time\_dependent.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=workflow_time_dependent.htm&type=5) **ワークフロールールへの時間ベースのアクションの追加**

**7.4 承認プロセスの設定**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=approvals\_getting\_started.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=approvals_getting_started.htm&type=5) **承認プロセスの設定**

**7.5 承認プロセスのプロセスビジュアライザー**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000314020&language=ja&type=1&mode=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000314020&language=ja&type=1&mode=1)

**ご注意: Summer '19 リリースでの Process Visualizer の廃止について**

**7.6 承認プロセスのインタフェース**

**7.7 代理承認者の設定**

**８、Service Cloudアプリケーション 6%**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=cases\_edit.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=cases_edit.htm&type=5) **ケースを処理するためのガイドライン**

**8.1 ケースの自動割り当てルール**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=cases\_assign.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=cases_assign.htm&type=5) **ケースの割り当て**

**8.2 Web-to-ケース**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=setting\_up\_web-to-case.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=setting_up_web-to-case.htm&type=5) **Web-to-ケースの設定**

**8.3 ケースフィード**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=case\_interaction\_overview.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=case_interaction_overview.htm&type=5) **Salesforce Classic でのケースフィードの使用**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=case\_interaction\_enabling.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=case_interaction_enabling.htm&type=5) **ケースフィードアクションとフィード項目の有効化**

**8.4 エスカレーションルール**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=rules\_escalation\_create.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=rules_escalation_create.htm&type=5) **エスカレーションルールの設定**

**8.5 ソリューション設定**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=sol\_def.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=sol_def.htm&type=5) **ソリューションの概要**

**Service Cloudのその他機能 アイデア、ポータル(コミュニティ)、ナレッジ**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=ideas\_salesforce\_communities.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=ideas_salesforce_communities.htm&type=5) **Salesforce コミュニティでのアイデアの作成と共有の促進**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=knowledge\_whatis.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=knowledge_whatis.htm&type=5) **Salesforce ナレッジ**

**動画：**[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000320430&type=1&mode=1&language=ja**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000320430&type=1&mode=1&language=ja)

**短編動画：**[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000316301&language=ja&type=1&mode=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000316301&language=ja&type=1&mode=1)

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000320430&type=1&mode=1&language=ja**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000320430&type=1&mode=1&language=ja)

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000316301&language=ja&type=1&mode=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000316301&language=ja&type=1&mode=1)

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=setup\_overview.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=setup_overview.htm&type=5) **Salesforce 組織の設定および管理**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=collaboration\_users\_welcome.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=collaboration_users_welcome.htm&type=5)**すべてのユーザとのコラボレーション**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=analytics\_landing\_page.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=analytics_landing_page.htm&type=5)**データの分析**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=sales\_core.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=sales_core.htm&type=5)**Sales Cloud の基本**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=service\_cloud.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=service_cloud.htm&type=5)**Service Cloud**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=extend\_click\_intro.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=extend_click_intro.htm&type=5)**コードではなくてクリックによる Salesforce の拡張**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=extend\_click\_process.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=extend_click_process.htm&type=5)**ビジネスプロセスの自動化**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=getstart\_help.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=getstart_help.htm&type=5)**Salesforce の使用開始ダウンロード可能なユーザガイド**

[**https://forcedotcom.github.io/salesforcedx-vscode/**](https://forcedotcom.github.io/salesforcedx-vscode/) **Salesforce Extensions for Visual Studio Code**

[**https://resources.docs.salesforce.com/220/latest/ja-jp/sfdc/pdf/salesforce1\_guide.pdf**](https://resources.docs.salesforce.com/220/latest/ja-jp/sfdc/pdf/salesforce1_guide.pdf) **Salesforce アプリケーション開発者ガイド**

**１、**Which feature allows a user to group campaigns within a specific marketing program or initiative?　A

a) Campaign hierarchy

b) Campaign lists

c) Campaign members

d) Campaign influence

特定のマーケティングプログラムまたはイニシアチブ内でキャンペーンをグループ化できるのはどの機能ですか？

a）キャンペーンの階層

b）キャンペーンリスト

c）キャンペーンメンバー

d）キャンペーンの影響

<https://help.salesforce.com/articleView?id=campaigns_viewhierarchy.htm&type=5> キャンペーン階層の表示

**２、**Which dashboard component can display data from the summary rows of reports? (Select 2)

a) Gauge

**b) Table**

**c) Chart**

d) Metric

b,c

レポートのサマリー行からのデータを表示できるダッシュボードコンポーネントはどれですか？ （2を選択）

a）ゲージ

b）テーブル

c）グラフ

d）マトリックス

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_changing_format.htm&type=5>　レポート形式の選択

<https://help.salesforce.com/articleView?id=dashboards_component_types.htm&type=5>　ダッシュボードコンポーネントの種類

**３、**Which Setting can a system administrator enable in the user interface? Pick 2　c,d

a) Customisable recent tags　C,D

b) Chatter messanger for a specific users

c) Printable list views

d) Related list hover links

ユーザーインターフェイスでシステム管理者が有効にできる設定はどれですか。 ピック2

a）カスタマイズ可能な最近のタグ

b）特定のユーザーのためのChatterメッセージ -- **Chatter Messenger の廃止**

c）印刷用リストビュー

d）関連リストのフロート表示リンク

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_tag_settings.htm&type=5>　タグの有効化

<https://help.salesforce.com/articleView?id=basics_faq_which_records_print_listviews.htm&type=5>　リストビューの印刷

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_ui.htm&type=5>　ユーザインターフェースのカスタマイズ

**４、**A sales user at universal container has updated the opportunity stage for an opportunity in the pipeline. What may be updated as a result of the stage change? Pick 2 C,D

a) Sales quota

b) Account rating

c) Forecast category

d) Probability

ユニバーサルコンテナのセールスユーザーが、パイプライン内の商談の商談フェーズを更新しました。 フェーズ変更の結果として何が更新される可能性がありますか？ ピック2

a）販売割当

b）アカウント評価

c）売上予測分類

d）確度

<https://help.salesforce.com/articleView?id=opp_fields.htm&type=5>　商談の項目(確度、フェーズが変更されると更新される項目が確認できる)

<https://help.salesforce.com/articleView?id=forecasts3_customizing_forecasts_categories.htm&type=5>　コラボレーション売上予測の売上予測分類のカスタマイズ

**５、**What is a method for adding content to Salesforce CRM Content? Pick 2　b,d

a) Attachments

b) Chatter files

c) Libraries

d) Documents

５、Salesforce CRM Contentにコンテンツを追加する方法は？ ピック2 b、d

a）添付ファイル

b）Chatterファイル

c）ライブラリ

d）ドキュメント

<https://help.salesforce.com/articleView?err=1&id=content_parent.htm&type=5>　Salesforce CRM Content

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_files_differences.htm&type=5>　ファイル、Salesforce CRM Content、Salesforce ナレッジ、ドキュメント、添付ファイルの違い

**６、**Universal container user web-to-case to convert support requests submitted through its website into cases. The support team would like salesforce to automatically send an email containing password reset instructions to the customer when the case subject contains the word "forgot" and "password". What does the administrator need to configure to meet this requirement? B

a) Support Settings

b) Auto-response rule

c) Validation rule

d) Email-to-case

Webサイトを通じて送信されたサポートリクエストをケースに変換するためのユニバーサルコンテナユーザーWeb-to-case。 サポートチームは、ケースの件名に「忘れた」という単語と「パスワード」という単語が含まれている場合、Salesforceにパスワードのリセット手順を記載した電子メールを自動的に送信するように依頼します。 この要件を満たすために管理者は何を設定する必要がありますか？ B

a）サポート設定

<https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_supportsetup.htm&type=5>　一般的なサポート設定の定義

b）自動応答ルール

<https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_auto-response_rules.htm&type=5>　自動レスポンスルールの設定

c）入力規則

d）メールtoケース

<https://help.salesforce.com/articleView?id=setting_up_email-to-case.htm&type=5>　メールtoケース

**７、**A sales executive at Universal containers wants to be notified whenever high-value opportunities are created for hot accounts. How should an administrator meet this requirement?　A

a) Create the workflow rule on opportunity object

b) Create an escalation rules based on the opportunity amount

c) Create an auto-response rule based on the opportunity amount

d) Create a validation rule that evaluates the account rating

ユニバーサルコンテナのセールスエグゼクティブは、ホットアカウントに価値の高い商談が発生したときに常に通知を受ける必要があります。 管理者はどのようにこの要件を満たす必要がありますか？ A

a）商談オブジェクトにワークフロールールを作成します。

b）商談金額に基づいてエスカレーションルールを作成する

c）商談金額に基づいて自動応答ルールを作成する(ケースとリードしかできない)

d）アカウントの評価を評価する入力規則を作成します。

**８、**The sales team at universal container wants an easy solution to gather customer requirements and share presentations with their customers. What should an administrator do to help the sales team achieve this goal? Pick 2 A,B

a) Add customers to private chatter groups

b) Use chatter files to share presentations

c) Add customers to libraries

d) Create opportunity teams for customers

ユニバーサルコンテナのセールスチームは、顧客の要求を収集し、プレゼンテーションを顧客と共有するための簡単なソリューションを望んでいます。 営業チームがこの目標を達成するために管理者は何をすべきですか？ ピック2　A,B

a）プライベートチャットグループに顧客を追加する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_group_about.htm&type=5>　Chatter グループ

b）Chatter ファイルを使ってプレゼンテーションを共有する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_attach_parent.htm&type=5> 投稿へのファイルおよびリンクの添付

c）顧客をライブラリに追加する

d）顧客のための商談チームを作成する

**顧客を含むグループ: 非公開グループおよびリストに記載しないグループは顧客を許可できます。顧客を含むグループは写真の左上隅がオレンジ色になっているため、識別できます。**

**９、**Which statement about sharing rules is true? Pick 2 A D

a) Sharing rules open up access of records

b) Sharing rules are required in public read/write organizations

c) Sharing rules grant delete access to records

d) Sharing rules grant record access to roles and public groups

共有ルールに関する正しい記述はどれですか。 ピック2 A D

a）共有ルールすることでレコードへのアクセスが開かれる

b）公共の読み書き組織では共有ルールが必要

c）共有ルールはレコードへの削除アクセスを許可する

d）ルールを共有することで、ロールおよびパブリックグループへのレコードアクセスが許可される

**１０、**What must an administrator do when creating a record type? C

a) Set the field level security for the record type

b) Create a new page layout for the record type

c) Assign the record type to the appropriate profiles

d) Add the record type to the required user records

レコードタイプを作成するとき、管理者は何をしなければなりませんか？ C

a）レコードタイプのフィールドレベルセキュリティを設定します。

b）レコードタイプの新しいページレイアウトを作成します。

c）レコードタイプを適切なプロファイルに割り当てます。

d）必要なユーザレコードにレコードタイプを追加します。

**１１、**What is the purpose of the AppExchange? Pick 2 A,D

a) Customers can share and install apps published by salesforce partners

b) Support users can install the Service Cloud console custom app

c) Partners can download accounts and contacts to collaborate on sales deals

d) Administrator can download and customize pre-build dashboards and reports

AppExchangeの目的は何ですか？ ピック2

a）顧客は、Salesforceパートナーによって公開されたアプリを共有してインストールすることができます

b）サポートユーザーはService Cloudコンソールカスタムアプリをインストールできます

c）パートナーはアカウントやContactをダウンロードして、セール取引で共同作業をすることができます。

d）管理者は作成済みダッシュボードダッシュボードとレポートをダウンロードしてカスタマイズできます。

**１２、**What is a capability of salesforce knowledge? Choose 2 A,D

a) Knowledge allows an organization to share articles with partner portal users

b) Knowledge only allows a single article type across all data categories

c) Knowledge automaticallu creates a solution for each new articles

d) Knowledge uses data categories and roles to make articles visible to the specific users

<https://help.salesforce.com/articleView?id=knowledge_whatis.htm&type=5>　Salesforce ナレッジ

<https://help.salesforce.com/articleView?id=knowledge_customizing.htm&type=5>　知識ベースの計画

Salesforceナレッジの機能とは何ですか？ 2

a）ナレッジにより、組織はパートナーポータルユーザーと記事を共有できます。

b）ナレッジは、すべてのデータカテゴリにわたって単一の記事タイプのみを許可する

c）ナレッジautomaticalluはそれぞれの新しい記事のための解決策を作り出す

d）ナレッジはデータのカテゴリーと役割を使って記事を特定のユーザーに見えるようにする。

**１３、**Universal container is using a provate sharing model. The US sales director needs full access to all records owned by the US sales representatives. How can this be accomplished? B

a) Define a role hierarchy where the US sales director rolls up to the CEO

b) Define a role hierarchy where the US sales representatives roll up to the sales director

c) Give the US sales director read/write /edit/delete object permission on the profile

d) Place the US sales director in a queue with the US sales representatives

ユニバーサルコンテナは、プロバート共有モデルを使用しています。 米国のセールスディレクターは、米国の営業担当者が所有するすべてのレコードにフルアクセスする必要があります。 どのようにこれを達成することができますか？ B

a）米国のセールスディレクターがCEOにロールアップするロール階層を定義します。

b）米国の営業担当者がセールスディレクタにロールアップするロール階層を定義します。

c）米国のセールスディレクターに、プロファイルに対するオブジェクトの読み取り/書き込み/編集/削除権限を付与します。

d）米国のセールスディレクターを米国のセールス担当者と並べる

**１４、**Which circumstance will prevent a system administrator from deleting a custom field? B

a) The field is used in a page layout

b) The field is used in a workflow field update

c) The field is part of a field dependency

d) The field is used in a report.

<https://help.salesforce.com/articleView?id=deleting_fields.htm&type=5>　項目の削除

システム管理者がカスタムフィールドを削除できないのはどのような状況ですか？ B

a）フィールドがページレイアウトで使用されている

b）項目がワークフロー項目更新で使用されている

c）フィールドはフィールド依存関係の一部です

d）フィールドがレポートで使用されている。

**１５、**Universal container wants to automatically backup all Salesforce data on a monthly basis. Which tool can a system administrator use to meet this requirement? A

a) Data export service

b) Analytic snapshot

c) Import wizard

d) Scheduled report

ユニバーサルコンテナは、すべてのSalesforceデータを毎月自動的にバックアップしたいと考えています。 システム管理者はこの要件を満たすためにどのツールを使用できますか？ A

a）データエクスポートサービス

b）分析スナップショット

c）インポートウィザード

d）予定されているレポート

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=reports\_schedule\_overview.htm&type=5**](https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_schedule_overview.htm&type=5)**Salesforce Classic でのレポートのスケジュール**

**１６、**What item appears in a users My Unresolved Items after synchronization using Salesforce for outlook? Pick 2　A,D

a) Cases not assigned to a contact

b) Notes not assigned to a record

c) Emails not assigned to a record

d) Contacts not assigned to an account

見通しのためにSalesforceを使用して同期した後に、ユーザの未解決アイテムに表示されるアイテムは何ですか。 ピック2 A、D

a）連絡先に割り当てられていないケース

b）レコードに割り当てられていないメモ

c）レコードに割り当てられていないメール

d）アカウントに割り当てられていない連絡先

<https://help.salesforce.com/articleView?id=outlookcrm_sfo_about.htm&type=5>　Salesforce for Outlook

<https://help.salesforce.com/articleView?id=outlookcrm_unresolved_items.htm&type=5>　私の未解決の項目

**１７、**Which statement about products and price books is true? Pick 2 A,D

a) A product can have a different list price in different price books

b) Price books that contain assets cannot contain products

c) Products without a price are automatically added to the standard price book

d) The standard and list price for a product can be listed in multiple currencies

製品と価格表について正しい説明はどれですか。 ピック2 A、D

a）商品は、異なる価格表で異なる表示価格を持つことができます。

b）資産を含む価格表に商品を含めることはできません。

c）価格のない製品は自動的に標準価格表に追加されます。

d）商品の標準価格と表示価格は、複数の通貨で表示できます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=products_def.htm&type=5>　商品の概念

**１８、**What will occur when a system administrator creates a dynamic dashboards? A

a) The data displayed varies based on the user viewing the dashboard

b) The dashboard component resize based on the device used to view the data

c) The dashboard automatically sends an email when the underlying data

d) The dashboard refreshes automatically whenever the underlying data

システム管理者が動的ダッシュボードを作成するとどうなりますか？ A

a）表示されるデータは、ダッシュボードを見ているユーザーによって異なります。

b）ダッシュボードコンポーネントは、データを表示するために使用されたデバイスに基づいてサイズ変更されます。

c）基礎となるデータがあると、ダッシュボードが自動的にEメールを送信します。

d）基礎データが更新されるたびにダッシュボードが自動的に更新されます

<https://help.salesforce.com/articleView?id=dashboards_view_as.htm&type=5>　動的ダッシュボード: Lightning Experience でのどのユーザとしてダッシュボードを表示するかの選択

**１９、**A time-dependent action is placed in the workflow queue when the record is created. When will the action be removed from queue? Pick 2 A,D

a) When the record no longer matches the rule criteria

b) When a validation rule triggered for the record

c) When another record triggers the same workflow rule

d) When the action is deleted from workflow queue

レコードが作成されると、時間ベースのアクションがワークフローキューに配置されます。 アクションはいつキューから削除されますか？

a）レコードがルール基準に一致しなくなったとき

b）レコードに対して入力規則がトリガされたとき

c）別のレコードが同じワークフロールールをトリガしたとき

d）アクションがワークフローキューから削除されたとき

<https://help.salesforce.com/articleView?id=workflow_time_dependent.htm&type=5>　ワークフロールールへの時間ベースのアクションの追加

**２０、**What can be transferred from one user to another user during mass transfer of account records? Choose 3 A,B,D

a) Closed cases

b) Open cases

c) Closed activities

d) Open activities

e) Related custom object records

アカウントレコードの一括転送中に、あるユーザーから別のユーザーに何を転送できますか？

a）クローズドケース

b）オープンケース

c）クローズ活動

d）オープン活動

e）関連するカスタムオブジェクトレコード

<https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_transfer.htm&type=5> レコードの一括移行

**２１、**Universal container set the organization-wide-setting for cases to private. When a case is escalated, case ownership changes to a Tier2 support agent. How can a system administrator give the sales operations team read/write access to all escalated cases? A

a) Create a criteria based sharing rule

b) Create an ownership based sharing rule

c) Create a case assignment rule

d) Create a case escalation rule

ユニバーサルコンテナは、組織全体の設定を非公開に設定します。 ケースがエスカレートされると、ケースの所有権はTier 2サポートエージェントに変わります。 システム管理者はどのようにしてセールスオペレーションチームにすべてのエスカレートケースへの読み取り/書き込みアクセス権を与えることができますか？

a）基準に基づく共有ルールを作成する

b）所有権に基づく共有ルールを作成する

c）ケース割り当てルールを作成する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_assignment_rules.htm&type=5>　割り当てルールの設定

d）ケースエスカレーションルールを作成する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=rules_escalation_create.htm&type=5>　エスカレーションルールの設定

**２２、**What permission is set in a user profile? A,C,D

a) Object permissions

b) Active

c) Run reports

d) Mass email

e) Marketing user

ユーザープロファイルにはどのような権限が設定されていますか？

a）オブジェクト権限

b）アクティブ

c）レポートを実行する

d）大量メール

e）マーケティングユーザー

**２３、**Which statement is true regarding an approval process? A,C

a) An approval action defines the result of record approval or rejection

b) A delegated approver can reassign approval requests

c) The approval history related list can be used to track the process

d) A assignment rule defines the approver for each process step

承認プロセスに関して正しい記述はどれですか。

a）承認アクションは記録承認または却下の結果を定義します

b）代理承認者は承認要求を再割り当てできます

c）承認履歴関連リストを使用してプロセスを追跡できます

d）割当規則により、各プロセスステップの承認者が定義されます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=approvals_getting_started.htm&type=5>　承認プロセスの設定

**２４、**What is affected by charging the default locale setting for an organization? B

a) Language

b) Date fields

c) Currency

d) Time Zone

組織のデフォルトのロケール設定を課金することによる影響は何ですか？ B

a)言語

b）日付フィールド

c）通貨

d）タイムゾーン

<https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_language_locale_currency.htm&type=5>　言語、ロケール、通貨の選択

**２５、**What will happen when a user attempts to log in to salesforce from an IP address that is outside the login IP range on the User's profile within the organization-wide trusted IP range? A

a) The user will not able to log in at all

b) The user will be able to log in after computer is activated

c) The user will be able to log in without activating the computer

d) The user will be able to log in after answering a security question

**２５、**ユーザが組織全体の信頼できるIP範囲内でユーザのプロファイルのログインIP範囲外のIPアドレスからSalesforceにログインしようとするとどうなりますか？ A

a）ユーザーがまったくログインできない

b）コンピュータを起動した後、ユーザーはログインできるようになります。

c）ユーザーはコンピュータを起動しなくてもログインできるようになります。

d）セキュリティの質問に答えた後、ユーザーはログインできるようになります。

**２６、**How can a system administrator add users to a salesforce organization using chatter free? C,D

a) Assign chatter Free licenses to users outside the specified email domains

b) Assign chatter free licenses to exsiting user Salesforce users

c) Create users in the organization and assign them a chatter free license

d) Enable invites to allow users to invite others within specified email domains

システム管理者は、Chatter Freeを使用してSalesforce組織にユーザを追加する方法を教えてください。 C、D

a）指定されたEメールドメイン外のユーザにChatter Freeライセンスを割り当てる

b）既存のユーザSalesforceユーザにChatter Freeライセンスを割り当てる

c）組織内にユーザを作成し、それらにChatter Freeライセンスを割り当てる

d）招待を有効にして、ユーザーが特定の電子メールドメイン内の他のユーザーを招待できるようにする

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_invite.htm&type=5>　Chatter にユーザを招待する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_moderate.htm&type=5>　Chatter Free ユーザのモデレート

モデレータ 【 moderator 】

モデレータ

モデレータとは、司会、議長、仲裁者、仲介者、調停者、調整者などの意味を持つ英単語。討論会や座談会などで、開幕やまとめの辞、話題の提示や遷移、参加者への質問、発言者の指名などを行う進行役のことをモデレータという。

ITの分野でも、電子掲示板（BBS）やチャット、メーリングリスト、コミュニティ型のネットサービスやWebサイトなどで、そのような役割を担う人をモデレータということがある。参加者の追放や発言記録の削除や修正など、システム上の特別な権限を与えられている場合もある。

また、情報システム開発の分野で、成果物レビューの手法の一つであるインスペクション（inspection）において会合を主催し、参加者の選出や役割の依頼、スケジュールや会場の調整、会議の司会・進行などを行う役割のことをモデレータという。

**２７、**When can validation rule be used to prevent invalid data? B,C,D

a) When records are deleted by a user

b) When records are imported

c) When records are edited by user

d) When records are submitted using web-to-lead

e) When records are updated by a workflow rule

無効なデータを防ぐために入力規則を使用できるのはいつですか。 B、C、D

a）ユーザーによってレコードが削除されたとき

b）レコードがインポートされたとき

c）レコードがユーザーによって編集されたとき

d）Web-to-leadを使用して記録が提出されたとき

e）ワークフロールールによってレコードが更新されたとき

**※以前は有効な項目がワークフロールールおよび一部のプロセスによって無効な内容に書き換えられることがあります。これが発生するのは、ワークフロールールに基づきプロセスのスケジュール済みアクションにも基づくレコードの更新では入力規則が実行されないためです。**

[**https://help.salesforce.com/articleView?id=000327325&language=ja&type=1**](https://help.salesforce.com/articleView?id=000327325&language=ja&type=1)

<https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_about_field_validation.htm&type=5>　入力規則

<https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_validation_considerations.htm&type=5>　入力規則の考慮事項

**２８、**A universal container has two business groups, products and services. Both groups will be using to track deals, but different fields are required by each group. How should a system administrator meet this requirement? C,D

a) Create two sales processes

b) Create two permission sets

c) Create two record types

d) Create two page layouts

ユニバーサルコンテナには、製品とサービスという2つのビジネスグループがあります。 どちらのグループも取引を追跡するために使用しますが、各グループには異なるフィールドが必要です。 システム管理者はどのようにこの要件を満たす必要がありますか？ C、D

a）2つの販売プロセスを作成する

b）2つの権限セットを作成します

c）2つのレコードタイプを作成

d）2つのページレイアウトを作成する

**２９、**Universal container has a private sharing model in which region sales manager are only allow to view opportunities in their own regions. For reporting purposes, they additionally needs read-only access to opportunities on other regions. What permission can a system administrator enable to meet this requirement in the regional sales managers customer profile? B

a) "visible" for the sales app

b) "view all" for opportunities

c) "view all data"

d) "Read" for opportunities

ユニバーサルコンテナには非公開共有モデルがあり、地域のセールスマネージャは自分の地域の商談のみを表示できます。 報告を目的として、他の地域の商談への読み取り専用アクセスがさらに必要です。 システム管理者は、地域の販売管理者の顧客プロファイルでこの要件を満たすためにどのような権限を付与できますか？ B

a）セールスアプリの場合「参照」

b）商談の「すべて表示」

c） "すべてのデータを見る"

d）商談を「参照」

<https://help.salesforce.com/articleView?id=users_profiles_view_all_mod_all.htm&type=5>　「すべて表示」および「すべて変更」権限の概要

**３０、**Which statement about chatter posts and comments are true? A,B

a) Update to the chatter feed on a record are only visible to users with access to the record

b) Posts made to a users profile are visible to all users in the organization

c) Posts to a users profile are hidden from anyone below that user in the role hierarchy

d) Posts to a users profile can be made private by clicking the icon.

chatterの投稿やコメントについて正しい説明はどれですか。 A、B

a）レコードのChatterフィードの更新は、そのレコードにアクセスできるユーザにのみ表示されます。

b）ユーザープロフィールへの投稿は、組織内のすべてのユーザーに表示されます。

c）ユーザープロファイルへの投稿は、ロール階層内でそのユーザーの下の誰にも隠されません

d）ユーザープロフィールへの投稿はアイコンをクリックして非公開にすることができます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_admin_feed_post_editing.htm&type=5>　フィード投稿およびコメントの編集の概要

**３１、**Criteria-based sharing rules can be created for which objects? A,B,C

a) Contacts

b) Accounts

c) Opportunities

d) Campaign Members

e) Users

どのオブジェクトに対して条件ベースの共有ルールを作成できますか？ A、B、C

a）連絡先

b）アカウント

c）機会

d）キャンペーンメンバー

e）ユーザー

<https://help.salesforce.com/articleView?id=security_about_sharing_rules.htm&type=5>　共有ルール

**３２、**Where can conditional highlighting be used? Pick 2 C,D

a) Tabular reports

b) Enhanced list views

c) Matrix reports

d) Summary reports

条件付き強調表示はどこで使用できますか？ ピック2 C、D

a）表形式のレポート

b）強化されたリストビュー

c）マトリックスレポート

d）要約レポート

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_builder_highlighting.htm&language=ja&r=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F&type=5>

データ範囲の強調表示

**３３、**The marketing team at universal containers uses a web-to-lead from to capture leads from its website and a lead assignment rule assigns the leads to the appropriate sales representatives. How can a system administrator ensure that all leads are handled even when they are not meet the assignment criteria? A

a) Specify a default lead owner

b) Specify a default lead creator

c) Create an escalation rule to route unassigned leads

d) Create a validation rule to route unassigned leads

ユニバーサルコンテナのマーケティングチームは、Web-to-lead fromを使用してそのWebサイトからリードを取得し、リード割り当てルールによって適切な営業担当者にリードを割り当てます。 システム管理者は、割り当て基準を満たしていない場合でも、すべてのリードが処理されることをどのように確認できますか。 A

a）デフォルトのリードオーナーを指定します

b）デフォルトのリード作成者を指定します

c）割り当てられていないリードをルーティングするためのエスカレーションルールを作成する

d）割り当てられていないリードをルーティングするための入力規則を作成します。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=creating_assignment_rules.htm&type=5>　割り当てルールの設定

**３４、**What should an administrator consider when setting up case feed? A

a) Chatter feed tracking must be enabled for the case object

b) Case feed requires the service cloud user feature license

c) The case feed permission is automatically active for all profiles

d) Case feed replace the standard case detail page by default

ケースフィードを設定するときに管理者は何を考慮すべきですか？ A

a）Chatterフィード追跡をケースオブジェクトに対して有効にする必要があります。

b）ケースフィードにはサービスクラウドユーザー機能ライセンスが必要

c）ケースフィード許可はすべてのプロファイルに対して自動的に有効になります

d）ケースフィードは標準ケース詳細ページをデフォルトで置き換える

<https://help.salesforce.com/articleView?id=case_interaction_overview.htm&type=5>　Salesforce Classic でのケースフィードの使用

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_feed_tracking_overview.htm&type=5>　フィード追跡

**３５、**Universal container needs to synchronize data between salesforce and an external financial system. How can a system administrator accomplish this? A

a) Use an external ID field to match records between the systems

b) Use the data loader to match records between the systems

c) Use the data loader to upsert salesforce records into the financial system

d) Use the excel connector to export records from both systems into Excel

ユニバーサルコンテナは、Salesforceと外部の財務システムとの間でデータを同期させる必要があります。 システム管理者はどのようにこれを達成できますか？ A

a）外部IDフィールドを使用してシステム間でレコードを照合します

b）データローダを使用してシステム間でレコードを照合する

c）Salesforceレコードを財務システムに更新するためにデータローダを使用する

d）Excelコネクタを使って両方のシステムからExcelにレコードをエクスポートする

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000325076&language=ja&type=1>　外部 ID とユニーク ID の違いは何ですか？

**３６、**Universal containers currently assign its user from the facilities and IT teams to the same profile. Universal container recently created a custom object to track company cars and wants only users from the facilities team to have access to this new object. How can an administrator meet this requirement? C

a) Configure field level security on the new object for the facilities team.

b) Assign the facilities team to a new role in the role hierarchy

c) Create a custom profile for users on the facilities team

d) Modify the standard profile currently shared by both teams

ユニバーサルコンテナは現在、施設とITチームのユーザーを同じプロファイルに割り当てています。 ユニバーサルコンテナは最近、会社の車を追跡するためのカスタムオブジェクトを作成し、施設チームのユーザーだけがこの新しいオブジェクトにアクセスできるようにしたいと考えています。 管理者はどのようにしてこの要件を満たすことができますか？ C

a）施設チームの新しいオブジェクトにフィールドレベルのセキュリティを設定します。

b）施設チームを役割階層内の新しい役割に割り当てます。

c）施設チームのユーザー用にカスタムプロファイルを作成する

d）現在両チームで共有されている標準プロファイルを変更する

**３７、**Which statement is true regarding the Answer community? Choose 2 answers A,B

a) Answers can be displayed externally on a customer or partner portal.

b) Data categories control access to articles and questions

c) Unanswered questions are automatically escalated to new cases

d) Community experts must be internal salesforce users.

Answerコミュニティに関して正しい記述はどれですか。A、B

a）回答は、顧客ポータルまたはパートナーポータルの外部に表示できます。

b）データカテゴリは記事や質問へのアクセスを制御します

c）未回答の質問は自動的に新しいケースにエスカレートされます

d）コミュニティの専門家は、Salesforceの内部ユーザである必要があります。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000313049&language=ja&type=1&mode=1>　Spring ‘18 での Chatter アンサーのサポート終了

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_chatter_questions_overview.htm&type=0>　Chatter の質問の概要

**３８、**Where can multilingual solution search feature be enabled? C,D

a) Solution tab search

b) Salesforce content

c) Self-service portal

d) Public knowledge base

多言語ソリューション検索機能はどこで有効にできますか？ C、D

a）ソリューションタブ検索

b）Salesforceコンテンツ

c）セルフサービスポータル

d）知識ベース

<https://help.salesforce.com/articleView?id=sol_translate.htm&type=5>　マルチ言語ソリューションの概要

<https://help.salesforce.com/articleView?id=sol_def.htm&type=5>　ソリューションの概要

**３９、**A system administrator at universal containers needs to mass update the lead source on a number opportunity record. How can this be accomplished? C,D

a) Export opportunities and update using the import wizard

b) Use the similar opportunities to update the opportunities

c) Export opportunities and update using the data loader

d) Create a list view for opportunities and update using inline editing.

ユニバーサルコンテナのシステム管理者は、番号商談レコードのリードソースを一括更新する必要があります。 どのようにこれを達成することができますか？ C、D

a）商談をエクスポートし、インポートウィザードを使用して更新する

b）機会を更新するために同様の機会を使用する

c）データローダを使用した商談のエクスポートおよび更新

d）商談のリストビューを作成し、インライン編集を使用して更新します。

<https://salesquants.com/2015/06/30/the-lead-source-field-in-salesforce/>

<https://sfa.ne.jp/post-620/>

**４０、**What does a custom report type determine? B,D

a) The report format of the resulting report.

b) The field that can be used as columns when building a report.

c) The custom summary formulas displayed in a resulting report

d) The objects that are available when building a report

カスタムレポートタイプによって何が決まりますか？ B、D

a）結果レポートのレポートフォーマット。

b）レポート作成時に列として使用できるフィールド。

c）結果レポートに表示されるカスタム集計項目

d）レポート作成時に利用可能なオブジェクト

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_report_type_setup.htm&type=0>　カスタムレポートタイプの設定

**４１、**How can a system administrator grant users access to dashboards? C,D

a) Designate running users

b) Create and share data categories

c) Share folders with public groups

d) Share folders with roles

システム管理者はどのようにダッシュボードへのアクセス権をユーザーに付与できますか？ C、D

a）実行中のユーザーを指定する

b）データカテゴリの作成と共有

c）パブリックグループとフォルダを共有する

d）役割を持つフォルダを共有する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=analytics_folder_access.htm&type=5>　レポートおよびダッシュボードフォルダのアクセス権

**４２、**Sales management at universal container needs to display the information listed below in each account record. Amount of all closed won opportunities Amount of all open opportunities Which feature should a system administrator use to meet this requirement? A

a) Roll-up summary fields

b) Calculated columns in the related list

c) Cross object formula fields

d) Workflow rules with field updates

ユニバーサルコンテナでの販売管理では、各取引先レコードに以下の情報を表示する必要があります。 すべてのクローズされた獲得商談の数すべてのオープン獲得商談の量この要件を満たすためにシステム管理者はどの機能を使用する必要がありますか。 A

a）積み上げ集計項目

b）関連リストの計算列

c）クロスオブジェクト式項目

d）項目更新を伴うワークフロールール

**４３、**Universal container requires that the organization-wide default for opportunities be set to public read/write. However sales users are complaining that opportunity reports return too many results, making it difficult to find their team's opportunities in the report results. How can the system administrator address this problem? C

a) Update the sharing rule to limit user access to certain opportunities.

b) Move the opportunity reports into a folder with restricted access

c) Use the show filter to filter report results and reduce records returned.

d) Move the opportunity reports into each user's personnel report folder.

ユニバーサルコンテナでは、組織全体の商談のデフォルトをパブリックの読み取り/書き込みに設定する必要があります。 ただし、営業担当者は、商談レポートから返される結果が多すぎるため、レポート結果からチームの商談を見つけることが困難であると訴えています。 システム管理者はどのようにこの問題に対処できますか？ C

a）共有ルールを更新して、ユーザーアクセスを特定の機会に制限します。

b）商談レポートをアクセスが制限されたフォルダに移動する

c）レポート結果をフィルタリングし、返されるレコードを減らすには、show filterを使用します。

d）商談レポートを各ユーザの人事レポートフォルダに移動します。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_builder_filtering.htm&type=5>　レポートデータの絞り込み

<https://trailhead.salesforce.com/ja/content/learn/projects/create-reports-and-dashboards-for-sales-and-marketing-managers/filter-your-reports>

**４４、**What can be done with a workflow field update action? A, D

a) Change the record type of a record

b) Update the value of a formula field

c) Update the value of a field on a child object

d) Apply a specific value to a field

ワークフロー項目の更新アクションでは何ができますか？ A、D

a）レコードのレコードタイプを変更する

b）数式項目の値を更新する

c）子オブジェクトのフィールド値を更新する

d）特定の値をフィールドに適用する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=workflow_managing_field_updates.htm&type=5>　項目自動更新アクション

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_automatedactions.htm&type=5>　自動アクションの実行

**４５、**Universal container wants to create a custom object to capture account survey data. Users must be able to select an account from the survey record. Users also need the ability to view related surveys on the account record. How should a system administrator meet this requirement? C,D

a) Add the account related list to the survey page layout.

b) Create a lookup relationship field on the account object

c) Create a lookup relationship field on the survey object

d) Add the survey related list to the account page layout

ユニバーサルコンテナは、アカウントのアンケートをキャプチャするためのカスタムオブジェクトを作成したいと考えています。 ユーザーはアンケートからアカウントを選択できなければなりません。 ユーザーは、アカウントレコードの関連アンケートを閲覧する機能も必要です。 システム管理者はどのようにこの要件を満たす必要がありますか？ C、D

a）アンケートページのレイアウトにアカウント関連リストを追加します。

b）アカウントオブジェクトに参照関係項目を作成します

c）アンケートオブジェクトに参照関係項目を作成します

d）アンケート関連リストをアカウントページレイアウトに追加する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=concept_salesforce_surveys.htm&type=5>　Salesforce アンケート

**４６、**The cloud scheduler has which capability? B,D

a) The cloud scheduler allows user to view available meeting times on lead and contact calendars

b) Salesforce can automatically propose multiple meeting times based on salesforce user calendars

c) The cloud scheduler can be enabled at the user profile level

d) A custom logo can be added to the meeting request email sent to a contact or lead

クラウドスケジューラはどの機能を持っていますか？ B、D

a）クラウドスケジューラを使用すると、リードカレンダーおよび連絡先カレンダーで利用可能な会議時間を表示できます。

b）Salesforceは、Salesforceユーザカレンダーに基づいて自動的に複数の会議時間を提案できます。

c）クラウドスケジューラはユーザープロファイルレベルで有効にできます

d）連絡先または見込み客に送信された会議出席依頼の電子メールにカスタムロゴを追加できます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000318546&type=1&mode=1>　Winter '17 でのクラウドスケジューラの段階的廃止の開始

**４７、**What can an administrator configure for users on the search result page? A,C,D

a) Columns displayed for each object

b) Filter by which users can narrow down results

c) Number of records displayed for each object

d) Fields being searched on for each object

e) Objects included in the search

管理者は検索結果ページでユーザーに何を設定できますか？ A、C、D

a）各オブジェクトに表示される列

b）ユーザーが結果を絞り込むことができるフィルター

c）各オブジェクトについて表示されたレコード数

d）各オブジェクトについて検索されているフィールド

e）検索に含まれるオブジェクト

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_searchlayout.htm&type=5>　検索レイアウトのカスタマイズ

**４８、**What should a system administrator consider when setting up mobile Lite? A, D

a) It must be enabled for the entire organization

b) It allows access to most custom objects in the organization

c) Only recently viewed records are synchronized

d) It allows access to all standard objects in the organization.

モバイルLiteをセットアップする際にシステム管理者は何を考慮すべきですか？ A、D

a）組織全体で有効にする必要があります

b）組織内のほとんどのカスタムオブジェクトにアクセスできる

c）最近閲覧したレコードのみが同期されます

d）組織内のすべての標準オブジェクトへのアクセスを許可します。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000317470&language=ja&type=1>　Salesforce Classic Mobile アプリケーションは 2017 年 12 月 1 日をもって廃止されます。

**４９、**What type of field allows users to input text, images and links? C

a) Text area

b) Input area

c) Text area(rich)

d) Text and image area

ユーザーがテキスト、画像、リンクを入力できるフィールドの種類 C

a）テキストエリア

b）入力エリア

c）リッチテキストエリア

d）テキストと画像の領域

**５０、**A user responsible for managing and creating campaigns is unable to create a new campaign, even though the user's profile has the "Create" profile permission for campaigns. How should a system administrator grant the correct access to the user? D

a) Create a campaign sharing rule to grant access to the user

b) Grant the user delegated administration rights to campaigns

c) Assign the user to the standard marketing user profile

d) Select the marketing user checkbox on the user record

キャンペーンの管理と作成を担当するユーザーは、ユーザーのプロファイルにキャンペーンの "作成"プロファイル権限がある場合でも、新しいキャンペーンを作成することはできません。 システム管理者はどのようにしてユーザーに正しいアクセス権を与えるべきですか？ D

a）ユーザーにアクセス権を付与するキャンペーン共有ルールを作成します。

b）ユーザーにキャンペーンへの管理権限を委任します。

c）ユーザを標準マーケティングユーザプロファイルに割り当てます。

d）ユーザーレコードのマーケティングユーザーチェックボックスを選択します。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=user_fields.htm&type=5>　ユーザの項目

<https://developer.salesforce.com/docs/atlas.ja-jp.salesforce_campaign_implementation_guide.meta/salesforce_campaign_implementation_guide/campaign_preparation_access.htm>

キャンペーンのアクセス権の定義

**５１、**When converting a lead, how can an administrator capture custom lead data on the converted contact? C

a) Map custom lead field to the standard lead field

b) Use the data loader to move the custom lead data.

c) Map custom lead field to custom contact fields

d) Use the lead conversion wizard to select the fields

リードを変換するとき、管理者は変換された連絡先のカスタムリードデータをどのように取得できますか？ C

a）カスタムリードフィールドを標準リードフィールドにマッピングする

b）データローダを使用してカスタムリードデータを移動します。

c）カスタムリードフィールドをカスタム連絡先フィールドにマップする

d）リード変換ウィザードを使用してフィールドを選択します。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=leads_convert.htm&type=5>　評価済みリードの取引開始

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_mapleads.htm&type=5>　リードの取引開始に対するリードのカスタム項目の対応付け

**５２、**Universal container has two sales groups, each group has its own unique sales process. What is the best way to ensure that sales representatives have access to only the stages relevant to their sales process when working on opportunities? C

a) Page layouts

b) Multi-select picklists

c) Record types

d) Roles

ユニバーサルコンテナには2つの販売グループがあり、各グループには独自の販売プロセスがあります。 営業担当者が商談に取り組むときに自分の販売プロセスに関連するステージのみにアクセスできるようにするための最善の方法は何ですか？ C

a）ページレイアウト

b）選択リストの複数選択

c）レコードタイプ

d）ロール

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_processes.htm&type=5>　複数のビジネスプロセスの管理

**５３、**What tab setting on a profile makes a tab NOT accessible on the All Tabs page or visible in any apps?

a) Read-only

b) Default off

c) Tab hidden

d) Default on

プロファイルのどのタブ設定を使用すると、[すべてのタブ]ページでタブにアクセスできない、またはすべてのアプリでタブを表示できなくなりますか。C

a）読み取り専用

b）デフォルトはオフ

c）タブ非表示

d）デフォルトはオン

<https://help.salesforce.com/articleView?id=permissions_tab_settings_ref.htm&type=5>　タブ設定

**５４、**Which data can be highlighted in a report using conditional highlighting? Choose 3 answers

a) Date fields

b) Summarized totals

c) Group by field names

d) Summary formulas

e) Grand totals

条件付き強調表示を使用して、レポート内のどのデータを強調表示できますか？ 3つの答えを選んでください A,B,E

a）日付フィールド

b）集計合計

c）フィールド名でグループ化する

d）要約式

e）総計

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_builder_highlighting.htm&type=5>　データ範囲の強調表示

**５５、**A user at Universal container reports an error message when attempting to log in. the administrator checks the user's login history, but there is no record of the attempted login. What could be the cause of this issue?

a) The user is attempting to login with the wrong password

b) The user is attempting to login outside of the profile IP login range

c) The user is attempting to login outside of the profile login hours

d) The user is attempting to login with the wrong username

ユニバーサルコンテナーのユーザーがログインを試みるとエラーメッセージを報告します。管理者はユーザーのログイン履歴を確認しますが、試みられたログインの記録はありません。 この問題の原因は何でしょうか。D

a）ユーザーが間違ったパスワードでログインしようとしています

b）ユーザがプロファイルIPログイン範囲外でログインしようとしています。

c）ユーザーがプロファイルログイン時間外にログインしようとしている

d）ユーザーが間違ったユーザー名でログインしようとしています

**５６、**What does the controlling field determine when field dependencies are being created?

a) The dependent fields that appear on a layout

b) The default value populated in the dependent field

c) The values that appear in the dependent field

d) The field-level-security for the dependent field

制御項目は、項目依存関係がいつ作成されるのかを決定しますか？ C

a）レイアウトに表示される従属項目

b）依存フィールドに入力されたデフォルト値

c）従属項目に表示される値

d）従属項目の項目レベルセキュリティ

<https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_defining_field_dependencies.htm&type=5>　連動選択リストの定義

**５７、**Which feature license can be assigned to a user record in salesforce? Choose 2 answers

a) Opportunity user

b) Console user

c) Service cloud user

d) Knowledge user

Salesforceのユーザレコードに割り当てることができる機能ライセンスはどれですか。 2つの答えを選んでください C,D

a）商談ユーザ

b）コンソールユーザー

c）サービスクラウド利用者

d）ナレッジユーザー

<https://help.salesforce.com/articleView?id=users_understanding_feature_licenses.htm&type=5>　機能ライセンスの概要

**５８、**What is the capability of service cloud (Customer) portal? Choose 2 answers A,B

a) Customers can log, view, edit and close their own cases.

b) The portal can be customized with corporate branding

c) Customers can view and edit contacts related to their own accounts

d) The portal and its users can be created without additional licensing

サービスクラウド（カスタマー）ポータルの機能は何ですか？

a）顧客は自分のケースを記録、表示、編集、および閉じることができます。

b）ポータルは企業ブランドでカスタマイズできます

c）顧客は自分のアカウントに関連する連絡先を表示および編集できます

d）追加ライセンスなしでポータルとそのユーザーを作成できます。

How can a sales user relate an opportunity to a campaign? Choose 2 answers B,D

a) Select the campaign record type when creating the opportunity

b) Use the campaign influence related list on the opportunity

c) Use the campaign hierarchy related list on the opportunity

d) Select the primary campaign source for the opportunity

セールスユーザーはどのようにして商談をキャンペーンに関連付けることができますか？

a）商談を作成するときにキャンペーンレコードタイプを選択します。

b）機会にキャンペーン影響関連リストを使用する

c）商談にキャンペーン階層関連リストを使用する

d）商談の主なキャンペーンソースを選択します

<https://help.salesforce.com/articleView?id=campaigns_hierarchy_setup.htm&type=5> キャンペーン階層の設定

<https://help.salesforce.com/articleView?id=campaigns_influence_using.htm&type=5> 影響のあるキャンペーンの商談への追加

**５９、**The administrator at universal containers will create a custom field to track a specific Tier 2 support user on a case record. What data type should be used when creating this custom field? D

a) Lookup filter

b) Formula

c) Hierarchical relationship

d) Lookup relationship

ユニバーサルコンテナの管理者は、ケースレコードで特定のTier 2サポートユーザを追跡するためのカスタムフィールドを作成します。 このカスタムフィールドを作成するときに使用するデータ型は何ですか？

a）ルックアップ検索条件

<https://help.salesforce.com/articleView?id=fields_lookup_filters.htm&type=5>　ルックアップ検索条件

b）数式

c）主従関係

d）参照関係

<https://help.salesforce.com/articleView?id=support_admins_intro.htm&type=5> Service Cloud のサポートとケース管理

**６０、**The recruiting team at universal containers wants to be more proactive about renewing support plans with customers. They would like the support representative dedicated to each account to be notified a month before the account's support plan expires. What should an administrator configure to meet this requirement? C

a) Auto-response rule

b) Assignment rule

c) Workflow rule

d) Escalation rule

ユニバーサルコンテナーの採用チームは、顧客とのサポートプランの更新についてより積極的になりたいと考えています。 彼らは、アカウントのサポートプランが期限切れになる1か月前に、各アカウント専用のサポート担当者に通知されることを望んでいます。 この要件を満たすために管理者は何を設定する必要がありますか？ C

a）自動応答ルール

b）割り当てルール

c）ワークフロールール

d）エスカレーションルール

**６１、**Universal containers wants to capture the invoice number and account credit score for billing cases. How would an administrator accomplish this? Choose 2 answers B,C

a) Create a validation rule

b) Create custom fields

c) Create a support processes

d) Create a page layout

ユニバーサルコンテナは、請求ケースの請求書番号とアカウントのクレジットスコアを取得したいと考えています。 管理者はこれをどのように達成しますか？ 2つの答えを選択してください

a）検証ルールを作成する

b）カスタムフィールドを作成する

c）サポートプロセスを作成する

d）ページレイアウトを作成する

<https://trailhead.salesforce.com/ja/content/learn/projects/create-a-process-for-managing-support-cases?trailmix_creator_id=takahito0508&amp;trailmix_id=blaze-your-trail-all-hands-on-2019>

**６２、**Which relationship can be selected in a custom report type where Accounts is the primary object and contacts is the related object? C

a) Each account must not have related contacts

b) Each contact must have a related account

c) Each account may or may not have related contacts

d) Each contact may or may not have related account

Accountsがプライマリオブジェクトで、contactsが関連オブジェクトであるカスタムレポートタイプで選択できる関係はどれですか？ C

a）各アカウントに関連する連絡先を含めることはできません

b）各連絡先には関連するアカウントが必要です

c）各アカウントには、関連する連絡先がある場合とない場合があります

d）各連絡先には、関連するアカウントがある場合とない場合があります

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_report_type_setup.htm&type=5> カスタムレポートタイプの設定

**６３、**A system administrator at Universal container needs to prevent sales representatives from editing fields on an opportunity once the opportunity has been moved to closed stage. Which data validation tool can be used to accomplish this? Choose 2 answers

a) Record types and read-only page layouts

b) Formula fields

c) Data validation rules

d) Workflow approvals

ユニバーサルコンテナのシステム管理者は、商談がクローズドステージに移動した後、営業担当者が商談のフィールドを編集できないようにする必要があります。 これを達成するためにどのデータ検証ツールを使用できますか？ 2つの答えを選択してください　A,C

a）レコードタイプと読み取り専用ページレイアウト

b）数式フィールド

c）入力規則

d）ワークフローの承認

<https://www.pasonatquila.com/blog/agora/bu3014_20190717.html>　成立した商談のフェーズをロックする方法

**６４、**What can be modified on standard object fields? Choose 3 answers A,D,E

a) Picklist values

b) Field type

c) Default text

d) Label

e) Help text

標準オブジェクトフィールドで何を変更できますか？の3つの回答を選択してください

a）選択リスト値

b）フィールドタイプ

c）デフォルトのテキスト

d）ラベル

e）ヘルプテキスト

**６５、**Universal container uses a private sharing model for opportunities. The sales team wants sales engineers to be involved in specific opportunities to help sales representatives close deal faster. How can an administrator meet this request? B

a) Enable chatter feed tracking on opportunities

b) Add sales engineers to opportunity teams

c) Add chatter groups to opportunities

d) Add sales engineers to accounts teams

ユニバーサルコンテナは、商談に非公開共有モデルを使用します。 営業チームは、営業担当者が特定の商談に関与して、営業担当者がより迅速に取引を成立できるようにすることを望んでいます。 管理者はこの要求にどのように対応できますか？ B

a）商談のチャッターフィードトラッキングを有効にする

b）セールスチームを商談チームに追加する

c）商談グループを商談に追加する

d）セールスチームをアカウントチームに追加する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=salesteam_overview.htm&type=5>　商談チーム

<https://help.salesforce.com/articleView?id=sales_core_manage_sales_team.htm&type=5>　営業チームの管理

**６６、**What can a marketing user do using the manage members button on a campaign record? Choose 2 answers B,D

a) Create a custom report including all campaign members

b) Import new leads and associate them with the campaign

c) Associate existing opportunities with the campaign

d) Associate existing contacts with the campaign

キャンペーンレコードのメンバー管理ボタンを使用して、マーケティングユーザーは何ができますか？ 2つの答えを選択してください　B、D

a）すべてのキャンペーンメンバーを含むカスタムレポートを作成する

b）新しいリードをインポートして、キャンペーンに関連付けます

c）既存の商談をキャンペーンに関連付ける

d）既存の取引責任者をキャンペーンに関連付ける

<https://help.salesforce.com/articleView?id=campaigns_members_using.htm&type=5>　[メンバーの管理] を使用したキャンペーンメンバーの追加

**６７、**The support group at universal container wants agents to capture different information for product support and inquiry cases. In addition the lifecycle for product support cases should have more steps than the lifecycle for inquiry cases. What feature should an administrator use to meet these requirements? Choose 3 answers A,C,D

a) Page layouts

b) Permission sets

c) Record types

d) Support processes

e) Field-level-security

ユニバーサルコンテナのサポートグループは、エージェントが製品サポートと問い合わせのケースについて異なる情報を取得することを望んでいます。 さらに、製品サポートケースのライフサイクルには、問い合わせケースのライフサイクルよりも多くのステップが必要です。 これらの要件を満たすために、管理者はどの機能を使用する必要がありますか？ 3つの答えを選んでください

a）ページレイアウト

b）権限セット

c）レコードタイプ

d）サポートプロセス

e）フィールドレベルのセキュリティ

**６８、**When the multiple currencies feature is enabled, which currency is used as the basis for all currency conversion rates? C

a) Active currency

b) Record currency

c) Corporate currency

d) Personnel currency

複数通貨機能が有効な場合、どの通貨がすべての通貨換算レートの基準として使用されますか？

a）有効通貨

b）記録通貨

c）法人通貨

d）人員通貨

<https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_currency.htm&type=5>　マルチ通貨の管理

**６９、**Universal containers set the organization-wide default setting for opportunities to private/ Which record will an opportunity pipeline report return? C

a) Opportunities for which the user running the report is also the account owner.

b) Opportunities for the entire sales organization regardless of the user running the report

c) Opportunities owned by the user running the report and users below them in the role hierarchy

d) Opportunities owned by the user running the report and users in the same role in the role

ユニバーサルコンテナは、組織全体の商談のデフォルト設定をプライベートに設定します/商談パイプラインレポートはどのレコードを返しますか？

a）レポートを実行しているユーザーがアカウント所有者でもある商談。

b）レポートを実行するユーザーに関係なく、販売組織全体の商談

c）レポートを実行しているユーザーと、ロール階層でその下のユーザーが所有する商談

d）レポートを実行しているユーザーと、ロール内の同じロールのユーザーが所有する商談

**７０、**Which privilege can be granted to member of a content library (workspace) without modifying user permissions? Choose 2 answers B,C

a) Edit a member's library permissions

b) Add tags when editing content details

c) Share content with other users in chatter

d) Create a new library

ユーザー権限を変更せずにコンテンツライブラリ（ワークスペース）のメンバーに付与できる権限はどれですか？ 2つの答えを選択してくださいB、C

a）メンバーのライブラリ許可を編集する

b）コンテンツの詳細を編集するときにタグを追加する

c）Chatterで他のユーザーとコンテンツを共有する

d）新しいライブラリを作成する

<https://help.salesforce.com/articleView?id=collab_admin_content_libraries.htm&type=5>　ライブラリ

**７１、**What should an administrator consider when configuring workflow rules? Choose 2 answers A,B

a) Rules can be evaluated when records are created or edited.

b) Rule actions can take place immediately or on a specific date

c) Rules must be deactivated before using an import wizard

d) All existing records are evaluated when a new rule is activated

管理者は、ワークフロールールを構成するときに何を考慮する必要がありますか？ 2つの回答A、Bを選択してください

a）レコードが作成または編集されるときにルールを評価できます。

b）ルールアクションはすぐに、または特定の日に実行できます

c）インポートウィザードを使用する前に、ルールを無効にする必要があります

d）新しいルールがアクティブになると、既存のすべてのレコードが評価されます

<https://help.salesforce.com/articleView?id=workflow_rules_considerations.htm&type=5>　ワークフローの考慮事項

**７２、**Universal container has a marketing team set up as a public group. A sales representative would like to engage the marketing team on one opportunity What should the sales representatives do to ensure the marketing team can access the opportunity? 　A

a) Manually share the record with the public group

b) Add the public group to the opportunity team

c) Add the public group to the opportunity team

d) Change the opportunity owner to the public group

ユニバーサルコンテナーには、公開グループとして設定されたマーケティングチームがあります。 営業担当者は、マーケティングチームを1つの商談に関与させたいと考えています。営業担当者は、マーケティングチームが商談にアクセスできるようにするにはどうすればよいですか。 A

a）レコードを公開グループと手動で共有する

b）機会グループに公開グループを追加します

c）公開グループを商談チームに追加します

d）機会所有者を公開グループに変更します

<https://help.salesforce.com/articleView?id=user_groups.htm&type=5>　グループとは?

**７３、**What setting is controlled by a user's profile? Choose 3 answers C,D,E

a) Locale settings

b) Feature license assignment

c) Field-level security

d) Record type assignment

e) Assigned apps

ユーザーのプロファイルによってどの設定が制御されていますか？ 3つの答えを選んでください

a）ロケール設定 -- User

b）機能ライセンスの割り当て -- User

c）フィールドレベルのセキュリティ

d）レコードタイプの割り当て

e）割り当てられたアプリ

**７４、**If two objects have parent-child relationship, how can a user access the child record from the parent record? D

a) Custom link

b) Child field

c) Lookup field

d) Related list

2つのオブジェクトに親子関係がある場合、ユーザーはどのようにして親レコードから子レコードにアクセスできますか？ D

a）カスタムリンク

b）子フィールド

c）ルックアップフィールド

d）関連リスト

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customizing_related_lists.htm&type=5> 関連リストのカスタマイズ

<https://help.salesforce.com/articleView?id=co_relatedlist.htm&type=5>　カスタム関連リストの使用

**７５、**The cloud scheduler has which capability? Choose 2 answer B,C

a) The cloud scheduler allows users to view available meeting times on lead and contact calendars.

b) Salesforce can automatically propose multiple meeting times base on salesforce user calendars

c) A custom logo can be added to the meeting request email sent to a contact or lead.

d) The cloud scheduler can be enabled at the user profile level.

クラウドスケジューラにはどの機能がありますか？ 2つの答えを選択してください B、C

a）クラウドスケジューラにより、ユーザーはリードカレンダーおよび連絡先カレンダーで利用可能な会議時間を表示できます。

b）Salesforceは、セールスフォースのユーザーカレンダーに基づいて複数の会議時間を自動的に提案できます。

c）連絡先またはリードに送信される会議出席依頼メールにカスタムロゴを追加できます。

d）クラウドスケジューラは、ユーザープロファイルレベルで有効にできます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000318546&type=1&mode=1> Winter '17 でのクラウドスケジューラの段階的廃止の開始

**７６、**How can a system administrator restrict users from viewing certain fields in list views, searches, page layouts and reports? A

a) Set the field to hidden using field-level-security

システム管理者は、ユーザーがリストビュー、検索、ページレイアウト、およびレポートの特定のフィールドを表示することをどのように制限できますか？ A

a）field-level-securityを使用してフィールドを非表示に設定します

**７７、**Universal Container wants to ensure that users complete the standard industry field when creating a new account record. To address the concern the administrator set the Industry field as required. However, some users are still able to create a new account record without completing the Industry Field. What should an administrator do to troubleshoot the issue? Choose 2 answers. 　B,D

a) Verify the users have the "Modify All Data" permissions for the account on their profiles.

b) Verify the field -level security for the Industry field is not set to "Read Only" on the user profiles.

c) Verify the user have Edit Permission for accounts on their profiles.

d) Verify the Industry field is sent as required on all the account page layouts assigned to the user's

ユニバーサルコンテナは、新しいアカウントレコードを作成するときに、ユーザーが標準の業界フィールドに入力することを保証したいと考えています。 懸念に対処するために、管理者は必要に応じてIndustryフィールドを設定します。 ただし、一部のユーザーは、業界フィールドに入力しなくても新しいアカウントレコードを作成できます。 管理者は問題をトラブルシューティングするために何をすべきですか？ 2つの答えを選択します。 B、D

a）ユーザーが自分のプロファイルのアカウントに対する「すべてのデータの変更」権限を持っていることを確認します。

b）業界フィールドのフィールドレベルのセキュリティがユーザープロファイルで「読み取り専用」に設定されていないことを確認します。

c）ユーザーがプロファイルのアカウントの編集権限を持っていることを確認します。

d）ユーザーに割り当てられたすべてのアカウントページレイアウトで、必要に応じて[業界]項目が必須として設定されることを確認します

**７８、**Which statement about products and price books is true? Choose 2 answers A,D

a) A product can have a different list price in different price books.

b) Price Books that contain assets cannot contain products. c) Products without a price are automatically added to the standard price book.

d) The Standard and list price for a product can be listed in multiple currencies.

商品と価格表に関するどの記述が真実ですか？ A、Dの2つの回答を選択してください

a）商品は、異なる価格表で異なるリスト価格を持つことができます。

b）資産を含む価格表に製品を含めることはできません。

c）価格のない製品は、標準価格表に自動的に追加されます。

d）製品の標準価格とリスト価格は、複数の通貨でリストできます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=pricebooks_landing_page.htm&type=5>　価格表の管理

<https://help.salesforce.com/articleView?id=products_landing_page.htm&type=5>　商品の管理

**７９、**What standard object has a one-to-many relationship with the account object? Choose 3 answers. 　A,B,D

a) Case

b) Contact

c) Lead

d) Opportunity

e) Campaign

アカウントオブジェクトと1対多の関係を持つ標準オブジェクトは何ですか？ 3つの答えを選択してください。 A、B、D

a) ケース

b）連絡先

c）リード

d）機会

e）キャンペーン

<https://help.salesforce.com/articleView?id=accounts_manage.htm&type=5>　取引先の管理

**８０、**The sales operations team at Universal Containers needs to be able to read edit delete and transfer all records owned by sales representatives. How can a system admin meet this requirement? B

a) Add Sales operations users to the default account teams for all sales reps.

b) Define a role hierarchy where the sales operations role is above the sales reps role.

c) Create Sharing Riles that give sales operations access to records owned by sales reps.

d) Manually share all records owned by sales reps with sales operations.

Universal Containersの営業運用チームは、編集担当者が読み取り、削除、および営業担当者が所有するすべてのレコードを転送できる必要があります。 システム管理者はどのようにしてこの要件を満たすことができますか？ B

a）すべての営業担当者の営業アカウントユーザーをデフォルトのアカウントチームに追加します。

b）営業操作のロールが営業担当者の役割の上にあるロール階層を定義します。

c）営業担当が所有するレコードへの営業操作のアクセスを許可する共有リールを作成します。

d）営業担当が所有するすべてのレコードを営業業務と手動で共有します。

**８１、**What should a system admin consider when deleting a custom field? Choose 3 answers. 　A,C,E

a) Field used in workflow and assignment rules cannot be deleted.

b) Fields must be removed from page layouts after being deleted.

c) Field values should be archived before a field is deleted.

d) Existing field values must be transferred to a new custom field.

e) Deleted fields and values can be restored from the recycle bin within 15 days.

カスタム項目を削除するとき、システム管理者は何を考慮する必要がありますか？ 3つの答えを選択してください。

a）ワークフローおよび割り当てルールで使用されるフィールドは削除できません。

b）項目は、削除後にページレイアウトから削除する必要があります。

c）フィールド値は、フィールドを削除する前にアーカイブする必要があります。

d）既存のフィールド値は、新しいカスタムフィールドに転送する必要があります。

e）削除された項目と値は、15日以内にごみ箱から復元できます。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=customize_customfields.htm&type=5>　カスタム項目

<https://help.salesforce.com/articleView?id=custom_field_differences.htm&type=5>　標準項目とカスタム項目の違いは?

**８２、**A marketing user has received a file of leads to0o import into salesforce. What tool can be used to avoid duplicate lead records? 　A

a) Import Wizard

b) Merge Leads Function

c) Data Loader

d) Validation Rules

マーケティングユーザーは、セールスフォースにインポートするためのリードのファイルを受け取りました。 リードレコードの重複を避けるためにどのツールを使用できますか？ A

a）インポートウィザード

b）リード機能の統合

c）データローダー

d）検証ルール

<https://help.salesforce.com/articleView?id=import_with_data_import_wizard.htm&type=5>　データインポートウィザードを使用したデータのインポート

**８３、**What is an option when customizing a report? Choose 3 answers A,B,E

a) Add a grouping

b) Add a filter

c) Add a gauge component

d) Schedule a refresh time

e) Summarize Fields

レポートをカスタマイズする際のオプションは何ですか？ 3つの答えを選んでください

a）グループを追加する

b）フィルターを追加する

c）ゲージコンポーネントを追加する

d）更新時間をスケジュールする

e）フィールドの要約

<https://help.salesforce.com/articleView?id=reports_builder_what_is.htm&type=5>　レポートのカスタマイズ

**８４、**What user Interface setting must be enabled for users to edit records in a list view? Choose 2 answers 　A,B

a) Inline editing

b) Enhanced Lists

c) Enhanced Profile List Views

d) Enhanced Page Layout Editor.

ユーザーがリストビューでレコードを編集するには、どのユーザーインターフェイス設定を有効にする必要がありますか？ 2つの答えを選択A、B

a）インライン編集

b）拡張リスト

c）強化されたプロファイルリストビュー

d）ページレイアウトエディタの強化。

<https://help.salesforce.com/articleView?id=000323035&language=ja&type=1&mode=1>　リストビューでインライン編集ができない

**８５、**A user is having trouble logging into Salesforce. The user's login history shows that this person has attempted to log in multiple tomes and has been locked out of the organization. How can the system admin help the user log into Salesforce? Choose 2 answers

a) Click Reset Password on the user's record detail page.

b) Send an email to user containing the user's password.

c) Click Unlock on the user's record detail page.

d) Log in as the user and enter a new password

a,c

**８６、**UC uses a custom field on the account object to capture the account credit status. The sales team wants to display the account credit status on opportunities. Which feature should a system admin use this meet this requirement?

a) Roll Up Summary Field.

b) Workflow Field Update.

c) Lookup Field

d) Cross Object Formula Field.

d

**８７、**UC needs to use cases to manage both customer support issue and internal change requests. Which functionality should a system admin use to meet this requirement? Choose 3 answers

a) Support Process

b) Page Layouts

c) Record Types

d) Validation Rules

e) Delegated Administration

a,b,c

**８８、**What is the purpose of service cloud (customer) portal? Choose 2 answers

a) To allow partners to access contact records for case collaboration

b) To provide Web Self Service by exposing Knowledge articles.

c) To share support reports and dashboards with high profile accounts

d) To allow customer to log and check the status of cases online.

b,d

**８９、**UC requires that its Salesforce account data including attachments to be backed up weekly , Which tool should a system admin use to accomplish this?

a) Account analytic snapshot

b) Account Report Export

c) Data Loader

d) Data Export Service

d

**９０、**A system admin at UC created a new account record type. However, Sales users are unable to select the record type when creating new account records. What is a possible reason for this? Choose 2 answers.

a) The record type has not been activated.

b) The record type has not been added to the sales user profile.

c) The record type has not been set as the default record type.

d) The record type does not have an assigned page layout.

a,b

**９１、**Which chart type can be used to display summary vales from 2 different levels of grouping in a report? Choose 2 answers

a) Stacked Bar chart

b) Grouped Line Chart

c) Funnel Chart

d) Donut Chart

a,b

**９２、**Which level of access can be set when sharing a document folder with users? Choose 2 answers

a) Read/Write/Create/Delete

b) Read/Write

c) Read/Write/Create/Read-Only

d) Read-Only

b,d

**９３、**When is validation rules applied when using Salesforce for Outlook?

a) Every time a record is saved.

b) Every time a user views a record

c) Every time a record is updated

d) Every time data is sync with the server

a

**９４、**What should be considered when configuring the lead conversion process? Choose 2 answers

a) Standard lead fields are automatically converted into account, contact and opportunity fields

b) Custom Lead fields can be mapped to custom object fields.

c) Custom Lead fields can be mapped to account, contact and opportunity fields

d) Roll-up Summary Lead Fields can be mapped to custom contact fields.

a,c

**９５、**An opportunity record created with a close date of July 30, meets the criteria of time -dependent workflow rule. The time dependent action is scheduled for July 23. What happens if the opportunity is edited before July 23 and no longer meets the criteria?

a) The time dependent action will execute on July 30

b) The time dependent action is put on hold.

c) The Time dependent action will execute on July 23

d) The time dependent action is automatically removed from the queue.

d

**９６、**When case assignment rules are being set up, cases can be assigned to whom? Choose 2 answers.

a) Case Team

b) Queue

c) Contact

d) User

b,d

**９７、**The marketing team at UC wants to send an email to each lead received from its website. The country of the incoming lead should determine the language of the email that will be sent to the lead. How can a system admin automate this process?

a) Create an email template for each language and an assignment rule to send the appropriate template.

b) Create a single email template and use the translation workbench to translate and send the appropriate template.

c) Create an email template for each language and an auto-response rule to send the appropriate template.

d) Create an email template for each language and a workflow alert to send the appropriate template.

c

**９８、**What does a page layout allow an admin to control?

a) The Fields users see on detail and edit pages.

b) The fields user see in reports and list views

c) The record types available to each role and profile.

d) The business process and related picklist value displayed

a

**９９、**Which component can be included in a custom home page layout? Choose 3 answers

a) Dashboard Components

b) Trending Chatter Topics

c) Analytic Snapshot

d) Messages and alerts

e) Pending approval list

a,d,e

**１００、**Sales reps at UC should not be able to create leads, delete their own accounts or send mass emails. How can an admin meet these requirements?

a) Change the OWD default settings

b) Modify a standard profile

c) Create a custom profile

d) Create a sharing rule

c

**１０１、**When using sharing rules, what users can records be shared with? Choose 2 answers

a) Queues

b) Roles and subordinates

c) Public Groups

d) Profiles

b,c

**１０２、**How can knowledge articles be used? Choose 2 answers

a) To display Salesforce Answers

b) To resolve customer cases

c) To display for customer self-service

d) To display Salesforce Solutions

b,c

**１０３、**When importing data, what happens if some records do NOT met the data validation criteria?

a) Import Process ignores the data validation criteria

b) Import process requires user authorization to import the invalid records.

c) Import process aborts when it encounters the first invalid record.

d) Import process fails only for the records with invalid data.

d

**１０４、**A user profile has login hour restrictions set to Monday through Friday, 8:00 am to 5:00 pm. The user logged in at 4:30 p.m. on Tuesday and it is now 5:01 pm. Which behavior of the application should the user expect?

a) The use will be able to continue working but will be unable to starts any new sessions.

b) The user will be able to continue working and start new session.

c) The user will be logged out and unsaved work in process will be saved.

d) The user will be logged out and any unsaved work in process will be lost.

d

**１０５、**Which statement about Community experts is true? Choose 2 answers

a) Community experts can delete inappropriate community content.

b) Community experts are designated by an icon.

c) Community Experts can manage Salesforce Ideas Categories.

d) Community Experts can be designated for Salesforce Ideas or Answers.

b,d

**１０６、**What option is available when scheduling a dashboard refresh? Choose 2 answers

a) Define refresh times for specific dashboard components.

b) Send a refresh notification to user with access to the dashboard.

c) View and remove scheduled dashboard refresh.

d) Schedule the dashboard to refresh in different time zones.

b,c

**１０７、**Which option is available when using process Visualizer? Choose 2 answers

a) Share annotated approval process diagrams

b) Add approval steps from the process Visualizer.

c) Edit the criteria used to trigger the approval process.

d) View approval process as a flow chart.

a,d

**１０８、**What can user do with Mobile Lite? Choose 2 answers

a) View Create Edit and Delete Accounts Contact and Opportunities

b) View Campaign and manage Campaign Member.

c) View Create Edit and Delete Custom Objects.

d) Search for record that was not previously downloaded to a mobile device.

a,b

**１０９、**What is the Impact on a User of the Organization level Locale Changes?

a) The default Locale of the user is also set to the new Organization Level locale

b) No Impact on the User as he keeps using his own default Locale

c) From a new session, user will see everything in the New Organization Locale

d) The User is asked for a Choice; if he would like to choose New Organization Locale or his own Locale

b

**１１０、**A custom field is made Read only from the Field level security and Required from Page layout. The Field will be:

a) Throws an error and don't allow to make Read only field Mandatory from page layout

b) Read Only for the User

c) Required for the User

d) User is given a choice in a pop up window

b

**１１１、**What type of customization can be done on Activities (tasks and events)? Choose 3 answers

a) Field Tracking

b) Workflow Rules

c) Assignment Rules

d) Validation Rules

e) Custom Fields

b,d,e

**１１２、**What is the purpose of the Ideas community? Choose 2 answers

a) To provide access to articles that answer questions around an idea theme

b) To comment on and vote for ideas posted by other community members

c) To invite customers, partners, and employees to submit ideas around a theme

d) To post customer ideas by logging cases on the Ideas tab of the portal

b,c

**１１３、**The support team at Universal Containers wants to be more proactive about renewing support plans with customers. They would like the support representative dedicated to each account to be notified a month before the accounts support plan expires. What should an administrator configure to meet this requirement?

a) Escalation rule

b) Assignment rule

c) Auto-response rule

d) Workflow rule

d

**１１４、**Which accounts are automatically synchronized on Salesforce Classic Lite

a) Any account created in the last 30 days

b) All recently accessed accounts

c) Accounts that the user owns

d) Accounts selected with the sync button

b

**１１５、**Which is a feature of Chatter? Choose 3 answers

a) Bookmarks

b) Feeds

c) Events

d) Notes

e) Recommendations

a,b,e

**１１６、**A marketing user has received a file of leads to import into Salesforce. What is the best way to avoid duplicating records?

a) Validation rules

b) Import wizard

c) Merge Leads function

d) Data Loader

b

**１１７、**Which setting can a system administrator enable in the Salesforce user interface?

Choose 2 answers

a) Chatter Messenger for specific users

b) Customizable recent tags

c) Related list hover links

d) Printable list views

c,d

**１１８、**A system administrator has created a formula field on a lead object to calculate a number. How can the numerical value be mapped to the account record upon lead conversion?

a) The lead formula field value can be mapped to a roll up summary field on the account record

b) The lead formula field can be mapped to a formula field on the account record

c) The lead formula field value can be mapped to a standard field on the account record

d) The lead formula field value can be mapped to a number field on the account record

d