

Sales-Con-201 Dumps & Sales-Con-201 Prüfungsübungen



Übrigens, Sie können die vollständige Version der ZertFragen Sales-Con-201 Prüfungsfragen aus dem Cloud-Speicher herunterladen: <https://drive.google.com/open?id=1JnimDUje90UR4Cds1cGzyvh17xXH3rHQ>

Die Prüfungsmaterialien von Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung von unserem ZertFragen existieren in der Form von PDF und Simulationssoftware, in der alle Testaufgaben und Antworten von Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierung enthalten sind. Inhalte dieser Lehrbücher sind umfassend und zuversichtlich. Hoffentlich kann ZertFragen Ihr bester Helfer bei der Vorbereitung der Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung werden. Falls Sie leider die Sales-Con-201 Prüfung nicht bestehen, bitte machen Sie keine Sorge, denn wir werden alle Ihre Einkaufsgebühren bedingungslos zurückgeben.

In heutiger Gesellschaft sind die Eliten hier und dort vorhanden, und auch in IT-Industrie. Mit der Entwicklung der Computer gibt es keine, die Computer nicht benutzen können. Als ITeer fühlen Sie sie sich nicht stressig? Ihr Titel kann ihre Fähigkeit heute nicht repräsentieren. Der Titel ist jetzt nur Ihr Sprungbrett. Nur Ihre Fähigkeit kann Ihren Arbeitsplatz halten. Als ITeer, wie können Sie Ihre Fähigkeit erhalten? Es ist eine sehr gute Entscheidung, Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung zu bestehen. Nicht nur können Sie mehr Fähigkeiten entfalten, sondern auch Ihre Fähigkeiten beweisen. Zurzeit ist die Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung sehr populär, wollen Sie daran teilnehmen?

>> Sales-Con-201 Dumps <<

Sales-Con-201 Prüfungsübungen, Sales-Con-201 Ausbildungsressourcen

Warum vertrauen wir ZertFragen so völlig auf unsere Produkte? Denn Viele Kunden haben mit Hilfe von Salesforce Sales-Con-201 Prüfungssoftware die ausgezeichneten Leistungen vollbracht. Die Prüfungszertifizierung der Salesforce Sales-Con-201 verbessert zweifellos Ihre Berufschancen. Wir wollen unsere Produkte verlässlicher machen, damit Sie unbesorgter auf die Prüfung vorbereiten. Außerdem versprechen wir, falls Sie nach der Benutzung der Salesforce Sales-Con-201 noch mit der Prüfung scheitert, bieten wir Ihnen die volle Rückerstattung und entwickeln wir immer weiter bessere Prüfungssoftware der Salesforce Sales-Con-201.

Salesforce Certified Sales Cloud Consultant Sales-Con-201 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q142-Q147):

142. Frage

Cloud Kicks recently launched Sales Cloud. Admins need to know the pages with the highest traffic. Which option should a consultant recommend to meet this requirement?

- A. Create a custom report based on Lightning Usage By Browser Metrics.
- B. Create a custom report based on Lightning Exit By Page Metrics.
- C. Install the Salesforce Adoption Dashboards package from AppExchange.

Antwort: C

Begründung:

To understand which pages receive the highest traffic, installing the Salesforce Adoption Dashboards package from AppExchange is recommended. Here's why:

- * Pre-Built Insights: The Adoption Dashboards package provides pre-built reports and dashboards that track user engagement, including page views, logins, and feature usage, which helps admins quickly identify which pages are most frequently accessed.
- * Efficiency and Ease of Use: This package eliminates the need for custom report building and offers insights into user behavior right out of the box, making it easier for admins to monitor adoption and engagement.
- * Salesforce Best Practices: Salesforce recommends using adoption dashboards to measure user engagement and optimize usage. The package is specifically designed to track and improve Salesforce adoption effectively.
- * References: Information on Salesforce Adoption Dashboards can be found in the Salesforce AppExchange and related documentation, which details installation and usage.

In summary, installing the Salesforce Adoption Dashboards package from AppExchange (Option A) provides Cloud Kicks with comprehensive, easy-to-use tools for tracking page traffic and user engagement.

143. Frage

A consultant for Cloud Kicks is migrating data from an on-premises system to Salesforce. The consultant has imported Account records, and is attempting to import the associated Contacts using Data Loader, but the import has failed records. The error messages all read UNABLE TO LOCK ROW.

What is causing these records to fail?

- A. An Apex trigger on the Account object is firing on insert and causing the Contact import to fail.
- B. Contact records should be imported in the same batch as Account records.
- C. Updates to child records that have the same parent records are being processed simultaneously.

Antwort: C

Begründung:

The "UNABLE TO LOCK ROW" error typically occurs when multiple processes attempt to update child records that share the same parent record at the same time. In this case, when importing Contacts associated with Accounts, the Data Loader is likely attempting to update several Contacts for the same Account simultaneously, causing row-level locking issues.

Salesforce's documentation explains that row locks can occur when related records are updated concurrently.

To avoid this, it is recommended to batch imports so that child records with the same parent are processed sequentially rather than simultaneously.

144. Frage

A consultant is implementing a new Sales Cloud instance for Cloud Kicks (CK) that has a public sharing model for Accounts. Different sales reps own local accounts that create a multi-level Account Hierarchy. CK needs to see the total number of closed won opportunities and the revenue value for all accounts in the hierarchy when viewing a parent account.

Which recommendation meets this requirement?

- A. Configure after-save flow to update a custom field on the parent account with the total value of won opportunities from the child accounts.
- B. Reference the revenue totals on the parent accounts in the Account Hierarchy view.
- C. Create a roll-up summary field on the Account with the total value of won opportunities from the child accounts.

Antwort: C

145. Frage

Cloud Kicks (CK) has acquired a competitor that also uses Sales Cloud. They have many of the same customers and prospects. The CEO of CK wants the consultant to work with senior managers to document use cases and determine a project plan for everyone who will be on the CK org. Which action should the consultant recommend?

- A. Hold a kickoff meeting with the CK stakeholders.
- B. Conduct discovery sessions and document existing business practices for each company.
- **C. Export the data from the competitor's system and merge it into CK's org.**

Antwort: C

Begründung:

When merging two organizations, it is critical to understand and document the existing business practices of each entity. Conducting discovery sessions with senior managers helps identify differences, overlaps, and potential integration points between the companies' processes. This step provides a comprehensive view of each organization's needs and lays the foundation for creating a cohesive project plan that aligns with both companies' goals.

Salesforce recommends discovery sessions as a best practice during mergers and acquisitions, as they facilitate thorough understanding and ensure that the integrated solution meets the combined organization's requirements.

146. Frage

Cloud Kicks is implementing Sales Cloud and has asked a consultant to create an architecture diagram of the system. Which stage of the project lifecycle does this fall under?

- **A. Plan**
- B. Initiate
- C. Execute

Antwort: A

Begründung:

Creating an architecture diagram typically occurs during the planning phase of a Salesforce project. In this phase, the consultant outlines the system architecture and defines how Salesforce will interact with other systems, integrations, and data flows. This diagram is essential for ensuring that the system design meets business requirements and aligns with technical considerations before moving into the execution phase.

During the Initiate phase, high-level planning and goal setting occur, while the Execute phase focuses on actual implementation and configuration.

Salesforce Documentation References:

- * Salesforce Project Management Lifecycle
- * System Architecture Planning

147. Frage

.....

Was andere sagen ist nicht so wichtig, was Sie empfinden ist am alle wichtigsten. Wir hoffen, dass Sie unsere Ehrlichkeit und Anstrengung empfinden. Deshalb bieten wir Ihnen kostenlose Demo der Salesforce Sales-Con-201 Prüfungsunterlagen. Probieren Sie bevor dem Kauf! Lassen Sie sich mehr beruhigen. Nach dem Kauf bieten wir Ihnen weiter Kundendienst. Wenn die Salesforce Sales-Con-201 Prüfungsunterlagen aktualisieren, geben wir Ihnen sofort Bescheid. Innerhalb einem Jahr können Sie kostenlose Aktualisierung der Salesforce Sales-Con-201 Prüfungsunterlagen genießen.

Sales-Con-201 Prüfungsübungen: https://www.zertfragen.com/Sales-Con-201_prufung.html

Salesforce Sales-Con-201 Dumps Mit zehnjähriger Erfahrungen zählt unsere Firma nun zu dem Bahnbrecher in der IT-Zertifikationsprüfung, ZertFragen bietet Ihnen die neuesten Schulungsunterlagen für Salesforce Sales-Con-201 Zertifizierungsprüfung. Während der Prüfung würden Sie vermutlich herausfinden, dass die echten Prüfungsfragen die gleiche Art, oder sogar denselben Titel tragen wie die Übungen, die Sie in unseren Sales-Con-201 Studienmaterialien gemacht haben, Salesforce Sales-Con-201 Dumps Wir versprechen unseren Kunden, dass sie nach dem Kauf unserer Produkte innerhalb eines Jahres die Prüfung einmalig bestehen, wenn sie unsere Prüfungsmaterialien benutzt haben.

Ist das wahr, Winkt den Leuten zu, und liefert ihnen eine Geschichte, die Sales-Con-201 Dumps sie ihren Kindern erzählen können,

Sales-Con-201 Fragen & Antworten & Sales-Con-201 Studienführer & Sales-Con-201 Prüfungsvorbereitung

P.S. Kostenlose und neue Sales-Con-201 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von ZertFragen verfügbar:
<https://drive.google.com/open?id=1JnimDUJe90UR4Cds1cGzyvh17xXH3rHQ>