

# Salesforce AP-205 Online Prüfung, AP-205 Deutsche



P.S. Kostenlose 2026 Salesforce AP-205 Prüfungsfragen sind auf Google Drive freigegeben von ZertSoft verfügbar:  
<https://drive.google.com/open?id=1ZH4Y1Au-V1yh5gkbbxWxCvRraJ7MoZ1p>

Die Fragenkataloge zur Salesforce AP-205 Prüfung von ZertSoft sind die besten im Vergleich zu den anderen Materialien. Wenn Sie Fragenkataloge suchen, wählen Sie doch die Fragenkataloge zur Salesforce AP-205 Prüfung von ZertSoft. Und Sie würden viel davon profitieren. Sonst würden Sie bereuen.

Sie können trotz kurzer Vorbereitung die Salesforce AP-205 Prüfung mit guter Note bestehen, wenn Sie die Salesforce AP-205 Dumps von ZertSoft benutzen, weil Dumps von ZertSoft alle mögliche Fragen in aktueller Prüfung beinhalten. Wenn Sie alle Prüfungsfragen und Testantworten auswendig lernen, können Sie die Prüfung mühelos bestehen. Das ist der kürzeste Weg zum Erfolg. Wenn Sie nicht genug Zeit für die Prüfungsvorbereitung wegen Beschäftigen mit Ihrem Job haben aber das Salesforce AP-205 Zertifikat wollen, dann, können Sie Salesforce AP-205 Dumps nicht ignorieren. Das ist die beste und einzige Methode für dich, die Salesforce AP-205 Prüfung zu bestehen.

>> **Salesforce AP-205 Online Prüfung** <<

## **AP-205 Dumps und Test Überprüfungen sind die beste Wahl für Ihre Salesforce AP-205 Testvorbereitung**

Warum sind die Fragenkataloge zur Salesforce AP-205 Zertifizierungsprüfung von ZertSoft beliebter als die anderen? Erstens: Resonanz. Wir müssen die Bedürfnisse der Kandidaten kennen, und umfassender als andere Websites. Zweitens: Spezialität. Um unsere Angelegenheiten zu erledigen, müssen wir alle unwichtigen Chancen aufgeben. Drittens: Man wird vielleicht eine Sache nach ihrem Aussehen beurteilen. Vielleicht haben wir die besten Produkte von guter Qualität. Aber wenn wir sie in einer kitschig Weise repräsentieren, werden Sie sicher zu den kitschigen Produkten gehören. Hingegen repräsentieren wir sie in einer fachlichen und kreativen Weise werden wir die besten Effekte erzielen. Die Fragenkataloge zur Salesforce AP-205 Zertifizierungsprüfung von ZertSoft sind solche erfolgreichen Fragenkataloge.

## **Salesforce Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional AP-205 Prüfungsfragen mit Lösungen (Q52-Q57):**

## 52. Frage

A key account manager (KAM) for Northern Trail Outfitters utilizes real-time reporting (RTR) to report on key performance indicators (KPIs) and identify critical business metrics to create better informed decisions.

How should RTR support a KAM through the post event analysis phase?

- A. Using customized reports to help track payments and funds based on a promotion's execution
- B. Using customized reports to monitor business development of competing brands' successes
- C. Using customized reports that help to evaluate the success of promotional events on product level

**Antwort: C**

Begründung:

Post-Event Analysis (PEA) is a critical phase in the Trade Promotion Management lifecycle where the KAM evaluates what happened after a promotion has concluded. The goal is to determine the Return on Investment (ROI) and effectiveness of the trade spend. Real-Time Reporting (RTR) in Salesforce Consumer Goods Cloud is specifically engineered to support this by providing granular, immediate visibility into performance metrics without requiring data warehouse extraction.

RTR supports PEA primarily by enabling the KAM to evaluate success at the Product Level (Option A).

Promotional success is rarely uniform; one flavor of a beverage might have sold out while another remained on the shelf. RTR allows the KAM to drill down into the "Actuals" (shipment or POS data imported from ERP) versus the "Plan" (forecasted volume) for every Stock Keeping Unit (SKU) involved in the event.

By using customized RTR views, the KAM can instantly see KPIs such as "Uplift Volume," "Incremental Revenue," and "Cost per Unit" for each specific product. This granular analysis is essential for future planning. If the analysis reveals that 1-Liter bottles had a negative ROI while 500ml bottles had a positive ROI, the KAM can adjust the product mix for the next promotion. Options B and C are less relevant to the core strength of RTR in this context; competitor data is often external and harder to track in real-time, and fund payments are typically handled in the Claims/Settlement module rather than the immediate operational reporting of promotional product performance.

## 53. Frage

A beverage company wants to capture marketing activity on the day of the Super Bowl, across the country with all retailer stores and chain of outlets.

How should a consultant recommend using the promotions module?

- A. Use an existing promotion template created for uplift promotion.
- B. Create a mega event specific to an occasion.
- C. Use the promotion customer sets to reach all of the outlets.

**Antwort: B**

Begründung:

In the Salesforce Consumer Goods Cloud TPM architecture, a Mega Event (often referred to as an "Event" or "Campaign" object in the hierarchy) serves as a high-level container designed specifically for this use case.

When a marketing activity is tied to a specific Occasion-like the Super Bowl, Christmas, or Black Friday- that spans across multiple different retailers, geographies, and accounts, creating individual, disconnected promotions for each customer makes high-level reporting difficult. A Mega Event allows the manufacturer to define the "Super Bowl Campaign" once at the top level.

Individual trade promotions for specific retailers (e.g., a "Super Bowl Promo for Walmart" and a "Super Bowl Promo for Target") are then linked as child objects to this parent Mega Event. This structure provides two critical benefits:

\* Aggregation: The system can roll up the volume, spend, and profit from all the child promotions into the Mega Event, giving the beverage company a "Total Super Bowl Performance" view instantly.

\* Top-Down Planning: The headquarters can define the strategic guidelines and total budget for the occasion in the Mega Event, which then guides the Key Account Managers (KAMs) as they execute the specific deals.

Option B (Customer Sets) is a mechanism for grouping stores for a single promotion, but it does not inherently solve the "Occasion" tracking across the entire country and different distinct retail chains as effectively as the Mega Event structure.

## 54. Frage

A customer needs to send the Effective Price key performance indicator (KPI) value, calculated at the promotion level, to an external system for each product.

How should a consultant recommend doing this?

- A. Generate Tactic Product conditions and send the records generated from the Salesforce object through a supported

Salesforce integration tool.

- B. Identify the Cost and Volume KPI and enable the writeback of these two KPIs at the Product storage level as a helper value to be sent using standard Integration APIs or RTR CSV Extracts.
- C. Enable the writeback of the Effective Price KPI and keep storage level as Product, and extract the data using standard Integration application programming interface (APIs) or Real-Time Reporting (RTR) CSV Extracts.

**Antwort: C**

**Begründung:**

In Consumer Goods Cloud TPM, many KPIs (like Effective Price) are calculated "on the fly" by the processing engine in the browser or the calculation grid. They do not automatically exist as stored data records in the database that an external integration tool can simply "query." To make a calculated KPI available for integration (extraction to an ERP or Data Warehouse), you must configure Writeback. Writeback instructs the system to physically save the calculated value into a storage table (typically the Promotion Product or a generic Measurement table) whenever the promotion is saved.

The requirement asks specifically for the value "for each product." Therefore, the Storage Level must be set to Product. If it were set to "Tactic" or "Promotion," the granular product-level price data would be aggregated and lost. Once Writeback is enabled and the storage level is correct, the data exists as physical records in Salesforce objects. These can then be extracted using standard methods like the Integration APIs or RTR CSV Extracts. Option B describes this exact configuration workflow: Enable Writeback -> Set Level to Product -> Extract via API. Option A discusses "Conditions" which is a different concept related to pricing logic, not generic KPI extraction.

### 55. Frage

Ursa Major Solar's (UMS) fiscal year runs from October 1 to September 30. UMS wants to see all the customer business plans and volume plans split by month.

What should a consultant recommend creating and activating to match the TPM calendar with the calendar schema of UMS? 7

- A. A standard Calendar with custom periods
- B. A custom Calendar with custom periods
- C. A standard Calendar with standard periods

**Antwort: B**

**Begründung:**

Time is a foundational dimension in Trade Promotion Management. Most organizations operate on standard Gregorian calendars (Jan 1 - Dec 31), but many, like Ursa Major Solar, utilize Fiscal Calendars (e.g., Oct 1 - Sept 30).

A standard Calendar in Salesforce Consumer Goods Cloud is hard-coded to the Gregorian year. If UMS were to use this, "Month 1" would always be January, which contradicts their business reality where "Period 1" is October.

To support a Fiscal Year starting in October, the consultant must implement a Custom Calendar with Custom Periods.

\* Custom Calendar: Defines the overall structure (Fiscal Year).

\* Custom Periods: Allows the administrator to explicitly define the start and end dates of every period.

For example, "Period 1, 2025" is defined as "2024-10-01 to 2024-10-31".

This configuration ensures that when a KAM views a "Year to Date" report or a monthly split in the P&L, the data aggregates correctly according to the company's financial reporting cycle.

### 56. Frage

Northern Trail Outfitters wants to roll out the Consumer Goods Cloud TPM application to the German market. The local business is typically running promotions either for the entire Planning Customer or for specific store formats; for example, Hypermarket and Minimarket of the Planning Customer. Besides being able to determine the Store Format within a promotion, the local business wants to be able to get a graphical overview of which promotions are running during which timeframe for a certain Store Format of the Planning Customer.

Which implementation should the TPM consultant recommend?

- A. Create Customer Promotions, use a custom Promotion Attribute to specify the Store Format, and filter in the Trade Calendar promotions using the new Store Format attribute.
- B. Create Customer Promotions, use a custom Promotion Attribute to specify the Store Format, and build a report outside of Consumer Goods Cloud TPM to review promotions by Store Format.
- C. Assign Store Formats as Sub Accounts to the Planning Customer before creating Sub Account promotions by Store Format and filter as needed for Store Formats in the Trade Calendar.

## Antwort: A

### Begründung:

The requirement is twofold: flexible planning (sometimes total customer, sometimes specific format) and graphical visibility (filtering the calendar).

Option C offers the most efficient design by leveraging Promotion Attributes and the native Trade Calendar filtering capabilities. Instead of fracturing the account structure or forcing every promotion to be at the "Sub Account" level (which adds significant maintenance overhead as seen in Option B), the consultant should recommend planning at the main Customer level. To handle the "Format" distinction, a custom dropdown (Attribute) is added to the Promotion Template labeled "Store Format" (e.g., Hypermarket, Minimarket, All).

The crucial feature here is the Trade Calendar's ability to filter based on these attributes. The KAM can open the calendar for the "German Market" account and apply a quick filter: "Show only Hypermarket promotions." This instantly renders the requested "graphical overview" of the timeframe overlap for that specific format. This approach avoids the need for external reporting (Option A) and keeps the user experience seamless within the TPM application, satisfying both the data capture and the visualization requirements with standard configuration.

## 57. Frage

.....

ZertSoft ist eine Website, die den IT-Kandidaten die Schulungsunterlagen, die ganz speziell sind und den Kandidaten somit viel Zeit und Energie ersparen können, bietet. Unsere Prüfungsfragen und Antworten zur Salesforce AP-205 Zertifizierung sind den realen Themen sehr ähnlich. Mit Hilfe von den Simulationsprüfung von ZertSoft können Sie ganz schnell die Salesforce AP-205 Prüfung 100% bestehen. Es ist doch wert, mit so wenig Zeit und Geld gute Resultate zu bekommen. Schicken Sie doch schnell die Schulungsunterlagen zur Salesforce AP-205 Prüfung von ZertSoft in den Warenkorb.

**AP-205 Deutsche:** <https://www.zertsoft.com/AP-205-pruefungsfragen.html>

Sie tragen keinen schweren psychischen Druck, dass Sie durchs Salesforce AP-205 Examen gefallen sein würde, Salesforce AP-205 Online Prüfung Denn normalerweise müssen Sie einige Monate brauch, um sich auf die Prüfung vorzubereiten, Der Grund, warum ZertSoft AP-205 Deutsche jedem IT-Fachmann helfen kann, liegt in seiner Fähigkeit, ZertSoft AP-205 Deutsche professionellen IT-Team werden Sie mit den neuesten Trainings-Tools bieten, damit Sie ihre Träume zu verwirklichen früher.

Der Blutrausch hatte die Männer übermannt, und sie stürzten mit Gebrüll AP-205 vor, das ihre schwache Stimme übertönte, Ein Löwe ist keine Schmusekatze, habe ich ihm gesagt, und er sagte nur Ts-ts, Mutter!

## AP-205 zu bestehen mit allseitigen Garantien

Sie tragen keinen schweren psychischen Druck, dass Sie durchs Salesforce AP-205 Examen gefallen sein würde, Denn normalerweise müssen Sie einige Monate brauch, um sich auf die Prüfung vorzubereiten.

Der Grund, warum ZertSoft jedem IT-Fachmann helfen kann, liegt in seiner AP-205 Übungsmaterialien Fähigkeit, ZertSoft professionellen IT-Team werden Sie mit den neuesten Trainings-Tools bieten, damit Sie ihre Träume zu verwirklichen früher.

Ohne Zweifel gibt es auch viele ähnliche AP-205 Prüfungsfragen Websites, die Ihnen vielleicht auch lernmethoden und Online-Service bieten.

- AP-205 Der beste Partner bei Ihrer Vorbereitung der Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional  Suchen Sie auf der Webseite “ [www.pruefungfrage.de](http://www.pruefungfrage.de) ” nach ⇒ AP-205 ⇐ und laden Sie es kostenlos herunter  AP-205 Prüfungsinformationen
- AP-205 Prüfungsfrage  AP-205 Tests  AP-205 Prüfungsunterlagen  Suchen Sie auf “ [www.itzert.com](http://www.itzert.com) ” nach kostenlosem Download von  AP-205  AP-205 Originale Fragen
- AP-205 Prüfungsinformationen  AP-205 Zertifikatsfragen  AP-205 Testengine  [www.zertpruefung.ch](http://www.zertpruefung.ch)  ist die beste Webseite um den kostenlosen Download von  AP-205  zu erhalten  AP-205 Schulungsangebot
- AP-205 Dumps und Test Überprüfungen sind die beste Wahl für Ihre Salesforce AP-205 Testvorbereitung  Suchen Sie auf der Webseite [www.itzert.com](http://www.itzert.com) nach ➤ AP-205  und laden Sie es kostenlos herunter  AP-205 PDF Testsoftware
- AP-205 Probesfragen  AP-205 Tests  AP-205 Schulungsunterlagen  [www.itzert.com](http://www.itzert.com)  ist die beste Webseite um den kostenlosen Download von  AP-205  zu erhalten  AP-205 PDF
- AP-205 PDF (M) AP-205 Zertifikatsfragen  AP-205 Originale Fragen  Erhalten Sie den kostenlosen Download von ➤ AP-205  mühelos über [ [www.itzert.com](http://www.itzert.com) ]  AP-205 Prüfungsfrage

- AP-205 Prüfungsvorbereitung □ AP-205 Schulungsunterlagen □ AP-205 Schulungsunterlagen ☞ Öffnen Sie die Webseite « [www.zertpruefung.ch](http://www.zertpruefung.ch) » und suchen Sie nach kostenloser Download von □ AP-205 □ □AP-205 Fragen Antworten
- AP-205 Unterlagen mit echte Prüfungsfragen der Salesforce Zertifizierung □ Öffnen Sie « [www.itzert.com](http://www.itzert.com) » geben Sie “ AP-205 ” ein und erhalten Sie den kostenlosen Download □AP-205 Probesfragen
- AP-205 Prüfungsübungen □ AP-205 Vorbereitung □ AP-205 Tests □ 「 [www.pass4test.de](http://www.pass4test.de) 」 ist die beste Webseite um den kostenlosen Download von 【 AP-205 】 zu erhalten □AP-205 PDF Testsoftware
- Salesforce AP-205: Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional braindumps PDF - Testking echter Test □ Öffnen Sie 【 [www.itzert.com](http://www.itzert.com) 】 geben Sie ✓ AP-205 □✓□ ein und erhalten Sie den kostenlosen Download □AP-205 Schulungsunterlagen
- AP-205 Prüfungsvorbereitung □ AP-205 Vorbereitung □ AP-205 Tests z Suchen Sie auf ▶ [de.fast2test.com](http://de.fast2test.com) ◀ nach kostenlosem Download von □ AP-205 □ ◉AP-205 Prüfungsmaterialien
- [anandurja.in](http://anandurja.in), [myportal.utt.edu.tt](http://myportal.utt.edu.tt), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [github.com](http://github.com), [course.azizafkar.com](http://course.azizafkar.com), [training.michaliaitd.com](http://training.michaliaitd.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), Disposable vapes

Außerdem sind jetzt einige Teile dieser ZertSoft AP-205 Prüfungsfragen kostenlos erhältlich: <https://drive.google.com/open?id=1ZH4YIAu-V1yh5gkbbxWxCvRraJ7MoZ1p>