

Salesforce AP-223難易度受験料 & AP-223学習範囲



もしPass4TestのAP-223問題集を利用してからやはりAP-223認定試験に失敗すれば、あなたは問題集を購入する費用を全部取り返すことができます。これはまさにPass4Testが受験生の皆さんに与えるコミットメントです。優秀な試験参考書は話すことに依頼することではなく、受験生の皆さんに検証されることに依頼するのです。Pass4Testの参考資料は時間の試練に耐えることができます。Pass4Testは現在の実績を持っているのは受験生の皆さんによって実践を通して得られた結果です。真実かつ信頼性の高いものだからこそ、Pass4Testの試験参考書は長い時間にわたってますます人気があるようになっていきます。

Salesforce AP-223 認定試験の出題範囲:

トピック	出題範囲
トピック 1	<ul style="list-style-type: none">新しいリリース機能: このドメインでは、新しい Salesforce リリースが既存の設計にどのような影響を与えるか、および現在利用可能な機能を実装することの重要性について説明します。
トピック 2	<ul style="list-style-type: none">Revenue Cloud 実装管理: このドメインは、スコープ設定セッションの主導、ソリューション設計の取得、プロジェクトの準備、および構築、テスト、展開、サポートの各フェーズの管理に重点を置いています。
トピック 3	<ul style="list-style-type: none">Revenue Cloud 技術設計: このドメインでは、管理対象パッケージ機能内での CPQ および請求ソリューションの推奨、レガシーデータの影響の分析、カスタマイズが適切なタイミングの決定、プロジェクトリスクの評価について説明します。

>> Salesforce AP-223難易度受験料 <<

試験の準備方法-素晴らしいAP-223難易度受験料試験-高品質なAP-223学習範囲

多くの受験者は、当社の試験ブートキャンプ資料が有効であり、Salesforce AP-223試験をクリアするのに十分であることを知っています。しかし、彼らは、インターネットでの購入は安全ではなく、金銭的にも安全ではなく、情報も安全ではないことを恐れています。実際、あなたは心配しすぎるかもしれません。オンライン販売は非常に一般的です。毎年、数千人の受験者が当社のAP-223試験ブートキャンプ資料を選択し、確実に試験に合格しています。お金は確かに安全です。PayPalはあなたのお金とあなたの安全を保証します。お客様の情報も安全であることを保証するために、厳格な情報秘密システムがあります。

Salesforce CPQ and Billing Consultant Accredited Professional 認定 AP-223 試験問題 (Q28-Q33):

質問 # 28

Should Bundles be a scoping topic of discussion as part of a CPQ project?

- A. No, it is safe to assume that the customer doesn't need bundle configuration unless it's brought up specifically.
- **B. Yes, bundle Configuration should be introduced and it's up to the customer to decide whether they need it or not.**
- C. Yes, bundle configuration is a necessary part of CPQ and it should always be implemented.
- D. No, if the customer is not using bundle configuration currently, they won't need it in the future.

正解: B

解説:

In every Salesforce CPQ implementation, Product Bundles are one of the core configuration capabilities that must be discussed during scoping and discovery-even if the customer does not initially think they need them.

✓ Why the correct answer is BB. Yes, bundle configuration should be introduced and it's up to the customer to decide whether they need it or not.

This aligns fully with Salesforce CPQ implementation best practices, discovery methodology, and the guidance in CPQ documentation and study resources.

Why bundles must be discussed in scopingSalesforce CPQ Bundles are used to solve many common quoting problems:

Grouping products together

Managing optional/required components

Handling feature selections

Automating inclusion, exclusion, or quantity logic

Supporting configuration rules

Ensuring sales reps configure solutions correctly

Improving quote accuracy

Providing guided selling experiences

Because bundles fundamentally shape:

Product catalog architecture

Pricing structure

Rules design

Quote line generation

Amendment/Renewal behavior

Order + Billing outputs

...they must be addressed early during discovery and scoping to avoid major redesign later.

Salesforce implementation playbooks emphasize:

Introduce all CPQ capabilities during discovery.

Allow the customer to confirm whether a capability meets their use cases.

Document decisions in the solution design before build.

Therefore, bundles should always be a topic of discussion, but the customer chooses whether they need them based on business requirements.

□ Why the other options are incorrectA. "Bundle configuration is necessary and should always be implemented."Incorrect because: Not all customers need bundles.

Some catalogs are simple, flat, or priced per unit with no component logic.

Salesforce CPQ documentation does not state bundles are mandatory.

C. "If they don't use bundles now, they won't need them later."Incorrect because:

Customers often evolve pricing and product strategies.

Many legacy quoting tools do not support bundles, so current-state ≠ future-state.

CPQ discovery must capture future-state needs.

D. "Assume no bundle configuration unless customer brings it up."Incorrect because:

Customers often don't know what CPQ bundles can do.

CPQ consultants are responsible for educating customers on capabilities.

Failing to introduce bundles leads to:

Incorrect product catalog design

Broken pricing logic

Large rework later in the project

This contradicts CPQ best-practice discovery methodology.

質問 # 29

universal containers has setup a partner type custom field on the CPQ quote object in order to ensure partners receive discounts.

setting the partner type on the quote should cause a recalculation because the field is an input to the product prices. how can partner type queue a new calculation for the quote?

- A. Refresh post install scripts

- B. Add the partner type field to the calculating fields field set
- C. calculation Include the field in a custom metadata setting
- D. Setup a quote calculator plugin to ensure the custom field triggers

正解: B

質問 # 30

Which 3 documents help a revenue cloud consultant better understand the client's revenue cloud project requirements before speaking for the first time in a scoping session?

- A. The latest release notes found at help.salesforce.com>salesforce CPQ patch notes
- B. An approval matrix documentation that describe the approvals needed before a quote is sent to the customer
- C. brochures that provided detail to the products and services the client offers
- D. A sample proposal the client provides to their customers

正解: B、C、D

質問 # 31

Which 3 Customer Teams Should be invited to participate in scoping revenue cloud project?

- A. Technology
- B. Customer Service
- C. Information
- D. Human Resource
- E. Accounting and finance
- F. Sales operations

正解: A、C、F

解説:

The three customer teams that must be involved in Revenue Cloud scoping are:

- ✓ A - Information (Product / Pricing owners) They define product catalog rules, pricing models, and offerings.
- ✓ B - Technology (IT/Architecture) Ensures integration, data migration, security, and platform alignment.
- ✓ C - Sales Operations Owns quoting flows, approvals, discounting, sales motions, and user experience.

These teams define core CPQ processes.

Why others aren't required at scoping: Team

Why Not Required

D - Accounting/Finance

Essential for Billing scoping, but not required for CPQ-only scoping unless Billing is in scope.

E - Customer Service

Usually relevant for Service Cloud and CALM, not initial CPQ scoping.

F - Human Resources

Irrelevant to CPQ and Billing.

Thus A, B, C is correct.

質問 # 32

An order has 5 order products that bill monthly.

One of the order products require 2 months of charges to appear on the next invoice without modifying invoicing for the other order products.

What field will need to be used to accomplish this task?

- A. Bill Now
- B. Hold Billing - C. Target Date
- C. Bill Through Date Override
- D. Override Next Billing Date

正解: D

解説:

The requirement:

One Order Product must invoice 2 months of charges on the next invoice, without affecting the other 4 Order Products.

To do this, you must tell Billing to:

Skip 1 billing cycle

Jump ahead to a future billing date

Without impacting other Order Products

Without modifying invoicing schedule globally

The correct way is to set:

✓ Override Next Billing Date→ This forces the next invoice line to include charges up to the new date, resulting in multiple periods billed together.

Why others are wrongOption

Explanation:

B - Hold Billing

Pauses billing entirely; does NOT create multi-month invoices.

C - Target Date

Controls invoice run date, not multi-period billing.

D - Bill Through Date Override

Controls end date of a prorated period, not the number of periods billed.

E - Bill Now

Generates an immediate invoice but still only bills 1 period unless dates are overridden.

Thus A (Override Next Billing Date) is correct.

質問 # 33

.....

Salesforce認定を取得したい場合は、行動し始めてみませんか？最初のステップは、AP-223試験に合格することです。時間は誰も待っていません。AP-223試験に合格した場合にのみ、より良いプロモーションを取得できます。そして、あなたがより効率的にそれを渡したいなら、私たちはあなたにとって最高のパートナーでなければなりません。私たちはプロのAP-223質問トレントプロバイダーであり、AP-223トレーニング資料は信頼に値します。AP-223ラーニングガイドに多大な努力を払っているため、10年以上にわたってこの分野でより良い成果を上げています。AP-223学習ガイドが最適です。

AP-223学習範囲: <https://www.pass4test.jp/AP-223.html>

- 優秀なAP-223難易度受験料 | 素晴らしい合格率のAP-223: CPQ and Billing Consultant Accredited Professional | 早速ダウンロードAP-223学習範囲 □ ➡ www.it-passports.com □ から簡単に ▶ AP-223 ◀ を無料でダウンロードできますAP-223全真模擬試験
- 優秀なAP-223難易度受験料 | 素晴らしい合格率のAP-223: CPQ and Billing Consultant Accredited Professional | 早速ダウンロードAP-223学習範囲 □ (www.goshiken.com) にて限定無料の ➡ AP-223 □ 問題集をダウンロードせよAP-223日本語対策問題集
- 優秀なAP-223難易度受験料 | 素晴らしい合格率のAP-223: CPQ and Billing Consultant Accredited Professional | 早速ダウンロードAP-223学習範囲 □ □ www.mogixam.com □ にて限定無料の“AP-223”問題集をダウンロードせよAP-223再テスト
- AP-223復習教材 □ AP-223資格認証攻略 □ AP-223模試エンジン □ [www.goshiken.com] にて限定無料の ➡ AP-223 □ □ □ 問題集をダウンロードせよAP-223認定試験
- AP-223試験の準備方法 | 素晴らしいAP-223難易度受験料試験 | 有効的なCPQ and Billing Consultant Accredited Professional学習範囲 □ サイト 《 www.it-passports.com 》で 《 AP-223 》 問題集をダウンロードAP-223日本語対策問題集
- AP-223クラムメディア □ AP-223試験情報 □ AP-223復習教材 □ ▶ AP-223 ◀ の試験問題は▷ www.goshiken.com ◀ で無料配信中AP-223試験情報
- 正確なAP-223難易度受験料一回合格-素晴らしいAP-223学習範囲 □ ▶ www.japancert.com ◀ は、▶ AP-223 □ を無料でダウンロードするのに最適なサイトですAP-223 PDF問題サンプル
- AP-223 PDF問題サンプル □ AP-223合格記 □ AP-223模試エンジン □ 検索するだけで☀ www.goshiken.com □ ☀ □ から ✓ AP-223 □ ✓ □ を無料でダウンロードAP-223認定試験
- AP-223認定試験 □ AP-223日本語版試験解答 □ AP-223日本語独学書籍 □ “ www.mogixam.com ”から □ AP-223 □ を検索して、試験資料を無料でダウンロードしてくださいAP-223合格記
- 有難いAP-223難易度受験料 - 合格スムーズAP-223学習範囲 | 高品質なAP-223復習過去問 □ 「 www.goshiken.com 」に移動し、【 AP-223 】を検索して、無料でダウンロード可能な試験資料を探しますAP-223全真模擬試験

