

# 一生懸命にSalesforce AP-205日本語学習内容 &合格スムーズ AP-205問題集 |素敵なAP-205無料過去問



P.S. JapancertがGoogle Driveで共有している無料かつ新しいAP-205ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=17WoqWNQylqBbT8aRmC6yjVMjFg-a1Xco>

チャンスは常に準備ができあがった者に属します。しかし、我々に属する成功の機会が来たとき、それをつかむことができましたか。SalesforceのAP-205認定試験を受験するために準備をしているあなたは、Japancertという成功できるチャンスを掴みましたか。JapancertのAP-205問題集はあなたが楽に試験に合格する保障です。この問題集は大量な時間を節約させ、効率的に試験に準備させることができます。Japancertの練習資料を利用すれば、あなたはこの資料の特別と素晴らしさをはっきり感じることができます。この問題集は間違いなくあなたの成功への近道で、あなたが十分にAP-205試験を準備させます。

日常から離れて理想的な生活を求めるには、職場で高い得点を獲得し、試合に勝つために余分なスキルを習得する必要があります。同時に、社会的競争は現代の科学、技術、ビジネスの発展を刺激し、AP-205試験に対する社会の認識に革命をもたらし、人々の生活の質に影響を与えます。AP-205試験問題は、あなたの夢をかなえるのに役立ちます。さらに、AP-205ガイドトレントに関する詳細情報を提供する当社のWebサイトにアクセスできます。

>> AP-205日本語学習内容 <<

## 有用的なAP-205日本語学習内容 & 資格試験におけるリーダーオファース & 唯一無二なAP-205: Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional

過去10年間で、当社JapancertはAP-205学習教材の品質の改善を止めませんでした。長い間、AP-205試験問題を完成させるために多くのお金を投資してきました。同時に、AP-205テストトレントを完成させるために、最先端の技術と研究者を導入しました。現在、当社の全体的な強さは以前よりもはるかに強くなっています。私たちは市場のリーダーであり、最先端の技術を習得しています。高品質のAP-205トレーニングガイドを使用すると、AP-205試験に確実に合格します。

### Salesforce Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 認定 AP-205 試験問題 (Q37-Q42):

#### 質問 # 37

Cloud Kicks is a consumer packaged goods (CPG) organization with an in-house solution for predicting an optimized baseline for trade promotions, which should not be changed in Consumer Goods Cloud TPM.

What should a consultant recommend when integrating this in-house solution with Consumer Goods Cloud TPM?

- A. Load Baseline directly into the Customer Business Plan object.
- B. Load Baseline directly into the Advanced Promotion object.
- C. Create a read-only Baseline key performance indicator (KPI) to be used in the P&L calculations.

正解: A

解説:

Baseline Volume is the forecasted sales volume expected without any promotional activity. In the Salesforce TPM architecture, the Customer Business Plan (CBP) is the primary container for high-level volume planning and targets for the year.

When an organization has an external, sophisticated "Optimized Baseline" engine (like an AI/ML demand planning tool), this data acts as the "source of truth" for the year's forecast.

\* Integration Target: The consultant should integrate this data into the Customer Business Plan (CBP) object. The CBP holds the weekly/monthly volume data for the account.

\* Data Flow: When a KAM creates a specific promotion in TPM, the promotion's calculation engine looks up the CBP to find the "Base Volume" for the relevant weeks and products.

\* Read-Only Integrity: By loading it into the CBP (often into a locked or read-only KPI column within the CBP), the system ensures that the "Optimized Baseline" remains immutable during the promotion planning process, serving as the trusted anchor for calculating "Uplift" and "Incremental" volume.

### 質問 # 38

Cloud Kicks wants to optimize the allocation of promotion spend for its key account managers (KAMs) on a customer account basis.

Which business stakeholders should a consultant prioritize speaking with when taking a top down approach to begin their discovery process to gather these requirements?

- A. KAMs and demand planners
- **B. Sales managers and finance managers**
- C. Sales managers and KAMs

正解: B

解説:

The key phrase in this requirement is "top down approach". This implies starting with the strategic decision-makers who determine the overall budget and its distribution, rather than the execution level.

\* Finance Managers: They are the custodians of the overall trade budget. They define the financial guardrails, profit targets, and total available funds for the fiscal year.

\* Sales Managers: They receive the budget from Finance and are responsible for allocating it to their respective territories and KAMs. They decide that "Region A gets \$1M" and "Region B gets \$2M." Speaking with KAMs (Option A/B) represents a bottom-up approach, as they are the recipients and users of the funds, not the allocators. Therefore, to understand the "allocation optimization" from the top, the consultant must prioritize Sales Managers and Finance Managers.

### 質問 # 39

Cloud Kicks is planning promotions for planning accounts, including different formats like Hypermarkets, Supermarkets, Convenience, and Online. To which object should the data of these formats be interfaced?

- **A. Customer Relationship with Relationship Type Sub Account**
- B. Sub Account with timeframe Valid From and Valid Thru
- C. Customer Trade Org Hierarchy with Relationship Type Sub Account

正解: A

解説:

In the Consumer Goods Cloud data model, the concept of "Planning Accounts" (where the plan is created) often differs from the "Execution" or "Format" level (where the volume actually occurs). A retailer might be one Planning Customer (e.g., "Global Retailer Inc."), but they operate distinct store formats like

"Hypermarkets" and "Supermarkets" which have different performance characteristics.

To model this, Salesforce utilizes the Customer Relationship object. This object acts as a flexible connector that links the main Planning Account to the specific Format accounts (Sub-Accounts). The correct configuration involves setting the Relationship Type to "Sub Account".

This architecture allows the system to aggregate data. When a KAM plans a promotion for the main "Planning Account," the system needs to know which underlying stores or formats contribute to that volume. By interfacing the format data into the Customer Relationship object with the "Sub Account" type, the TPM calculation engine can automatically roll up historical data (baselines) from the Supermarkets and Hypermarkets to the Planning Account level. Conversely, it allows for planning at the format level if needed.

This is superior to using the standard Trade Org Hierarchy (Option A) for this specific use case because "Formats" are often virtual or logical groupings that exist across standard geographic hierarchies, and the Customer Relationship object provides the necessary flexibility to map these many-to-many or specific one-to-many relationships without disrupting the primary sales organization tree.

#### 質問 # 40

During a design session, a client has informed a consultant that base volumes for a group of planning level accounts is available only at the Sub Account level.

How should the consultant design this for planning accounts that rely on Sub Account data?

- A. Create a promotion template with Sub Account functionality enabled and enable Consider Sub Accounts functionality in the key performance indicator (KPI) definition to read volumes.
- **B. Select Sub Accounts on the Account P&L and select calculation mode as Sub Account Aggregation on the promotion template.**
- C. Create a Customer Set and create a promotion template with Sub Account functionality.

正解: B

解説:

This scenario addresses a common data granularity mismatch: the Planning is done at the Parent (Anchor) level, but the Data (Base Volumes) resides at the Child (Sub Account) level.

To bridge this gap, the Promotion Template and Account P&L must be configured for Aggregation.

\* Select Sub Accounts on Account P&L: The Key Account Manager must essentially "opt-in" the relevant sub-accounts into the view. This tells the system which children contribute to this plan.

\* Calculation Mode: Sub Account Aggregation: This is the specific setting in the Promotion Template that dictates the engine's behavior. Instead of looking for a baseline volume record attached directly to the Parent Account (which doesn't exist in this scenario), the engine is instructed to look at the selected Sub Accounts, retrieve their individual baselines, and sum them up (Aggregate) to display the total at the Planning Account level.

Without this "Sub Account Aggregation" mode, the baseline at the planning level would likely show as zero because the system would default to looking for a direct match at the parent level. Option B correctly identifies the combination of UI selection (P&L) and calculation logic (Aggregation Mode) required to surface this data.

#### 質問 # 41

What is the recommended way to create fixed funds in Consumer Goods Cloud TPM?

- A. Create fund templates only for complex funds; otherwise, create fixed funds without utilizing templates.
- B. Skip the optional fund template creation step, and directly input fixed funds.
- **C. Create a fund template first, and then use the template to create funds.**

正解: C

解説:

In Consumer Goods Cloud TPM, Templates are the foundational architectural element for creating executable records, including Funds, Promotions, and Tactics. You cannot create a valid Fund record without it being based on a Fund Template. The template defines the rules, anchors (e.g., Customer, Org), and characteristics of the fund. Therefore, the recommended and mandatory workflow is to configure the Fund Template first, and then instantiate the specific Fixed Funds using that template.

#### 質問 # 42

.....

AP-205練習問題のソフトテストエンジンに興味がある場合は、以下の情報をよく知っておく必要があります。ソフトテストエンジンは、最初にオンラインでパーソナルコンピューターにダウンロードしてからインストールする必要があります。割賦後、オフラインでAP-205練習問題を使用できます。電話、iPadなどの他の電子製品にコピーすることもできます。一方、Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional試験問題は200台以上のパソコンで使用できます。あなたの会社のAP-205練習問題のソフトテストエンジンを購入すると、非常に便利です。

AP-205問題集: <https://www.japancert.com/AP-205.html>

Salesforce AP-205問題集製品のページではデモを提供しており、購入前にタイトルの一部を理解し、ソフトウェアを開いた後のソフトウェアの形式を確認できます、Salesforce AP-205日本語学習内容 試験に不合格になった場合は、すぐに返金されます、AP-205試験問題の使用中に質問がある場合は、メールでお問い合わせください、我々Japancertが一番効果的な方法を探してあなたにSalesforceのAP-205試験に合格させます、さらに、弊社は我々のAP-205問題集 - Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional更新される試験練習資料で実際の試験中に問題がないことを保証します、「はい」と答えた場合、AP-205試験クイズのソフトウェアバージョンを使用してみてください。

本当に、どこが気に入られたのか、よく分からない、現在三十AP-205四歳、営業部の係長である彼は狼の血を引く名家の出身で、一流大学を卒業後に有名商社に勤務したものの体質に合わず、今の会社に落ち着いたらしい、Salesforce製品のページAP-205試験問題集ではデモを提供しており、購入前にタイトルの一部を理解し、ソフトウェアを開いた後のソフトウェアの形式を確認できます。

## タイトル: Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional試験テストエンジン、AP-205予備資料、Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional模擬試験

試験に不合格になった場合は、すぐに返金されます、AP-205試験問題の使用中に質問がある場合は、メールでお問い合わせください、我々Japancertが一番効果的な方法を探してあなたにSalesforceのAP-205試験に合格させます。

さらに、弊社は我々のConsumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional AP-205無料過去問更新される試験練習資料で実際の試験中に問題がないことを保証します。

- 権威のあるAP-205日本語学習内容 - 合格スムーズAP-205問題集 | 更新するAP-205無料過去問 □ 【 [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) 】 サイトにて ✓ AP-205 □ ✓ □ 問題集を無料で使おう AP-205復習過去問
- AP-205試験の準備方法 | 効果的なAP-205日本語学習内容試験 | 便利なConsumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional問題集 □ 今すぐ ⇒ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) ⇐ を開き、 ➡ AP-205 □ を検索して無料でダウンロードしてください AP-205資格トレーニング
- AP-205基礎問題集 □ AP-205関連受験参考書 □ AP-205日本語版試験解答 □ ▶ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) ◀ には無料の □ AP-205 □ 問題集があります AP-205資格トレーニング
- 最新の更新Salesforce AP-205日本語学習内容 インタラクティブテストエンジンを使用して - 有効的なAP-205問題集 □ 「 [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) 」 を開き、 ➡ AP-205 □ を入力して、無料でダウンロードしてください AP-205資格トレーニング
- AP-205復習過去問 □ AP-205練習問題集 □ AP-205試験合格攻略 □ ➡ [www.xhs1991.com](http://www.xhs1991.com) □ は、 ➡ AP-205 □ を無料でダウンロードするのに最適なサイトです AP-205難易度受験料
- AP-205日本語版試験勉強法 □ AP-205日本語pdf問題 □ AP-205認定デベロッパー □ ウェブサイト ☀ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ ☀ □ を開き、《 AP-205 》 を検索して無料でダウンロードしてください AP-205資格トレーニング
- AP-205難易度受験料 □ AP-205受験対策書 □ AP-205資格トレーニング □ Open Webサイト ▶ [www.mogixam.com](http://www.mogixam.com) ◀ 検索 ⇒ AP-205 ⇐ 無料ダウンロード AP-205日本語pdf問題
- 権威のあるAP-205日本語学習内容 - 合格スムーズAP-205問題集 | 更新するAP-205無料過去問 □ ▶ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) □ サイトにて最新 ⇒ AP-205 ⇐ 問題集をダウンロード AP-205復習過去問
- AP-205認定デベロッパー □ AP-205復習過去問 □ AP-205試験合格攻略 □ [ [www.japancert.com](http://www.japancert.com) ] サイトにて最新 ✓ AP-205 □ ✓ □ 問題集をダウンロード AP-205日本語解説集
- 試験の準備方法-素敵なAP-205日本語学習内容試験-実用的なAP-205問題集 □ “ [www.goshiken.com](http://www.goshiken.com) ” を開いて ✓ AP-205 □ ✓ □ を検索し、試験資料を無料でダウンロードしてください AP-205日本語版試験勉強法
- AP-205試験対策 □ AP-205受験対策書 □ AP-205日本語解説集 □ 【 AP-205 】 の試験問題は ▶ [www.xhs1991.com](http://www.xhs1991.com) ◀ で無料配信中 AP-205練習問題集
- [mariyahgaww078482.blog-gold.com](http://mariyahgaww078482.blog-gold.com), [socialclubfm.com](http://socialclubfm.com), [heidizbj948393.thebindingwiki.com](http://heidizbj948393.thebindingwiki.com), [anitasntd176276.yourkwikimage.com](http://anitasntd176276.yourkwikimage.com), [mekkawacademy.com](http://mekkawacademy.com), [www.stes.tyc.edu.tw](http://www.stes.tyc.edu.tw), [express-page.com](http://express-page.com), [bookmarkingace.com](http://bookmarkingace.com), [barryjvaa776348.blog-ezine.com](http://barryjvaa776348.blog-ezine.com), [aishayizz725260.vblogetin.com](http://aishayizz725260.vblogetin.com), Disposable vapes

P.S.JapancertがGoogle Driveで共有している無料の2026 Salesforce AP-205ダンプ: <https://drive.google.com/open?id=17WoqWNQylqBbT8aRmC6jVMjFg-a1Xco>