

AP-205퍼펙트덤프자료100%유효한최신공부자료

.....

312-39퍼펙트 덤프 최신버전: <https://www.passtip.net/312-39-pass-exam.html>

- 시험대비 312-39덤프공부 덤프공부문제 ☐ ☐ www.itdumpskr.com 의 무료 다운로드(312-391페이지가 지금 열립니다)312-39최신버전 시험덤프문제
- 높은 통과율 312-39덤프공부 시험대비자료 ☐ 무료 다운로드를 위해 ☐ 312-39 ☐ ☐ 를 검색하려면 www.itdumpskr.com =을(를) 입력하십시오312-39덤프문제모음
- 312-39시험대비 최신버전 덤프 ☐ 312-39합격보장 가능 인증덤프 ☐ 312-39인증시험대비자료 ☐ 시험 자료를 무료로 다운로드하려면 ☐ www.itdumpskr.com 을 통해 ☐ 312-39 ☐ 를 검색하십시오312-39높은 통과율 덤프공부
- 312-39인증시험 덤프문제 ☐ 312-39시험패스 가능한 공부자료 ☐ 312-39인증시험 덤프문제 ☐ www.itdumpskr.com <에서 검색만 하면 ☐ 312-39 ☐ ☐ 를 무료로 다운로드할 수 있습니다312-39 시험대비 최신버전 덤프
- 312-39퍼펙트 최신버전 덤프자료 ☐ 312-39합격보장 가능 인증덤프 ☐ 312-39합격보장 가능 공부 ☐ www.itdumpskr.com <에서 검색만 하면 ☐ 312-39 ☐ 를 무료로 다운로드할 수 있습니다312-39합격보장 가능 인증덤프
- 312-39인증시험대비자료 ☐ 312-39퍼펙트 공부문제 ☐ 312-39퍼펙트 최신버전 덤프자료 ☐ www.itdumpskr.com <에서 ☐ 312-39 ☐ 를 검색하고 무료 다운로드 받기312-39자격증덤프
- 312-39덤프공부 최신 덤프샘플문제 ☐ { www.itdumpskr.com } 웹사이트에서 ☐ 312-39 ☐ 를 열고 검색하여 무료 다운로드312-39최고패스자료
- 312-39덤프공부 최신 덤프샘플문제 ☐ ☐ www.itdumpskr.com 웹사이트를 열고 ☐ 312-39 ☐ 를 검색하여 무료 다운로드312-39최신버전 시험대비 공부자료
- 312-39덤프공부최신버전 인증덤프 ☐ 시험 자료를 무료로 다운로드하려면 ☐ www.itdumpskr.com 을 통해 ☐ 312-39 ☐ 를 검색하십시오312-39높은 통과율 덤프공부
- 완벽한 312-39덤프공부 덤프 최신버전 ☐ ☐ www.itdumpskr.com 웹사이트를 열고 ☐ 312-39 ☐ 를 검색하여 무료 다운로드312-39최신버전 시험대비 공부자료
- 312-39덤프공부 최신 덤프로 시험패스 도전! ☐ ☐ www.itdumpskr.com <에서 검색만 하면 ☐ 312-39 ☐ 를 무료로 다운로드할 수 있습니다312-39적중율 높은 인증덤프공부

Tags: 312-39덤프공부,312-39퍼펙트 덤프 최신버전,312-39인기자격증 덤프공부자료,312-39인증덤프샘플
다운,312-39시험덤프공부

PassTIP AP-205 최신 PDF 버전 시험 문제집을 무료로 Google Drive에서 다운로드하세요: <https://drive.google.com/open?id=16CkMBs1YL2A-BuwNPqOT661jTOZ7ozXo>

Salesforce AP-205덤프의 유효성을 보장해드릴수 있도록 저희 기술팀은 오랜시간동안Salesforce AP-205시험에 대하여 분석하고 연구해 왔습니다. Salesforce AP-205 덤프를 한번 믿고Salesforce AP-205시험에 두려움없이 맞서보세요. 만족할수 있는 좋은 성적을 얻게 될것입니다.

성공을 위해 길을 찾고 실패를 위해 구실을 찾지 않는다는 말이 있습니다. Salesforce인증 AP-205시험이 영어로 출제되어 시험패스가 너무 어렵다 혹은 회사다니느라 공부할 시간이 없다는 등등은 모두 공부하기싫은 구실에 불과합니다. PassTIP의 Salesforce인증 AP-205덤프만 마련하면 실패를 성공으로 바꿀수 있는 기적을 체험할수 있습니다.

>> AP-205퍼펙트 덤프자료 <<

AP-205최신버전 덤프문제 - AP-205퍼펙트 최신 덤프공부자료

PassTIP는 고객님의Salesforce AP-205첫번째 시험에서 패스할수 있도록 최선을 다하고 있습니다. 만일 어떤 이유로 인해 고객님의Salesforce AP-205시험에서 실패를 한다면 PassTIP는Salesforce AP-205덤프비용 전액을 환불 해드립니다. 시중에서 가장 최신버전인Salesforce AP-205덤프로 시험패스 예약하세요.

최신 Consumer Goods Cloud AP-205 무료샘플문제 (Q31-Q36):

질문 # 31

A manufacturer of health food snacks wants to better plan, manage, visualize, and monitor compliance with its trade promotions and use of offline capabilities.

Which Salesforce solutions form the basis for a consultant developing an agenda and content for running discovery workshops with a potential client?

- A. Retail Execution, Marketing Cloud, Trade Promotion Management
- B. CRM Analytics, Retail Execution, Trade Promotion Management
- C. Trade Promotion Management, Field Service, Retail Execution

정답: C

설명:

To address the client's needs comprehensively:

* Plan and Manage Trade Promotions: This is covered by Trade Promotion Management (TPM).

* Monitor Compliance and Offline Capabilities: This is the core function of Retail Execution (RE), which allows field reps to check compliance (audits) in stores.

* Field Service: In the Salesforce Consumer Goods Cloud architecture, Field Service (specifically the dispatcher and scheduling engines) often serves as the backend infrastructure that powers the Retail Execution visits, routing, and mobile offline capabilities. Therefore, the combination of TPM (Planning), Field Service (Routing/Scheduling infrastructure), and Retail Execution (Compliance/Offline execution) is the correct solution set.

질문 # 32

Cloud Kicks is currently utilizing Consumer Goods Cloud TPM and wants to understand if it can use mass copy promotions now for the next few years in a single click.

Which limitation should the company keep in mind for mass copying promotions from the Trade Calendar view?

- A. They are possible with a custom date and timeframe for 18 months out-of-the-box.
- B. They are possible for a maximum 18-month timeframe.
- C. They are possible for only a 12-month timeframe.

정답: B

설명:

The Mass Copy functionality in the Trade Calendar is a powerful productivity feature that allows Key Account Managers to duplicate successful promotion plans from one year to the next. However, to ensure system performance and stability, Salesforce imposes specific governor limits on this operation.

Duplicating promotions is not a simple record copy; it involves cloning the header, all associated tactics, product splits, and potentially re-calculating initial baseline values for the new dates. If a user were to attempt to copy promotions 5 years into the future in a single action, the calculation load would be immense.

According to the product documentation and best practices for Consumer Goods Cloud TPM, the standard limitation for the Mass Copy window is 18 months. This means a user can select a source range and copy it to a target range, provided the target dates do not extend beyond 18 months into the future. This constraint balances usability (allowing for full next-year planning plus a buffer) with the technical constraints of the Processing Service, preventing timeouts and ensuring that the copied data remains manageable and accurate.

질문 # 33

A customer needs a solution to generate tactic product conditions in Consumer Goods Cloud and has asked a consultant to do a feasibility check.

What should the consultant advise the customer?

- A. Tactic product conditions can be generated on any product hierarchy level that the user chooses.
- B. Tactic product conditions can be generated only at the lowest product level in the product hierarchy.
- C. Tactic product conditions can be generated only at the available product level configured in the tactic template.

정답: C

설명:

Tactic Product Conditions (TPCs) are the records generated by TPM to represent the "deal" in a way that can be executed-for

example, a pricing condition record sent to an ERP to apply a 10% discount.

The generation of these conditions is not free-form; it is strictly governed by the configuration of the Tactic Template.

* Feasibility Constraint: You cannot simply choose to generate a condition at the "Brand" level if the Tactic was designed and configured to operate at the "SKU" level, or vice versa.

* Tactic Template Configuration: When setting up a Tactic Template (e.g., "Display - Gold"), the administrator defines the Product Level (e.g., Category, Brand, Product) at which this tactic operates.

The system relies on this configuration to know how to aggregate or split the data when generating the conditions.

Therefore, Option B is the correct advice. The system enforces the structure defined in the template. If the Tactic Template is configured for "Product Level" input, the conditions will be generated at the Product Level. If it is configured for "Category Level," the conditions will be generated at the Category Level. Option A is incorrect because the user cannot override the template configuration on the fly. Option C is incorrect because TPM supports conditions at higher levels (like Category) if the template is set up that way; it is not restricted only to the lowest level.

질문 # 34

At which level can a single fund be anchored in Consumer Goods Cloud TPM?

- A. Product Category Only, Brand Only, Product Category & Brand
- **B. Customer Only, Customer & Product Category, Customer & Brand**
- C. Sales Org Only, Product Category Only, Sales Org & Product Category

정답: B

설명:

Funds in Trade Promotion Management represent the financial budget allocated to pay for promotional activities. In the Consumer Goods Cloud data model, Funds are inherently designed to support the commercial relationship with the retailer. Therefore, the Customer is the primary anchor.

A "Fund" is rarely just a floating pot of money for a product; it is money set aside for a specific retailer to promote specific products.

The standard anchoring levels supported are:

* Customer Only: A general "Trade Budget" for Walmart, usable for any product.

* Customer & Product Category: A specific budget for "Walmart - Dairy". This ensures that money allocated for Dairy cannot be spent on Beverages.

* Customer & Brand: A specific budget for "Walmart - Nestle Brand".

Options B and C suggest funds anchored only to Products or Sales Orgs without the Customer dimension.

While Sales Org funds (Headquarters Funds) conceptually exist, the standard operational "Trade Fund" used by KAMs is anchored to the Customer hierarchy. Option A correctly reflects the hierarchy of specificity (Broad Customer Fund -> Category Specific -> Brand Specific) used in most CPG financial models supported by the platform.

질문 # 35

Cloud Kicks is currently struggling to measure the effectiveness of specific promotions.

In which phase of the TPM lifecycle should a consultant focus discovery efforts in order to provide a solution recommendation?

- **A. Post Event Analysis**
- B. Strategic Planning
- C. Promotion Planning

정답: A

설명:

The Trade Promotion Management (TPM) lifecycle is generally cyclical, consisting of Strategic Planning, Promotion Planning/Execution, and Post-Event Analysis. The specific pain point identified in the scenario is the inability to "measure the effectiveness" of promotions. This activity falls squarely into the Post-Event Analysis phase.

During Discovery for this phase, a consultant must investigate how the client currently evaluates success. This involves identifying which Key Performance Indicators (KPIs) are necessary to determine "effectiveness"- commonly metrics like Return on Investment (ROI), Uplift Volume, Incremental Revenue, and Trade Spend Efficiency. To provide a recommendation, the consultant needs to understand what data is currently missing or difficult to access. For example, are they lacking actual shipment data from an ERP to compare against the plan? Do they lack baseline data to calculate the "lift"?

By focusing discovery on Post-Event Analysis, the consultant can ensure the solution is designed backwards from these requirements. If the system is not configured to capture the necessary "Actuals" or if the calculation engine is not set up to compute "Incremental" values vs. "Base" values, the client will never be able to measure effectiveness. Therefore, while planning is important,

the measurement problem is solved by designing robust analytics and feedback loops that characterize the Post-Event Analysis phase1111.

질문 # 36

.....

IT업계의 치열한 경쟁속에 살아 남으려면 자신의 능력을 증명하여야 합니다. 국제승인을 받는 IT인증자격증을 많이 취득하시면 취직이든 승진이든 이직이든 모든 면에서 이득을 볼수 있습니다. 최근 Salesforce인증 AP-205시험에 도전하는 분이 많은데 PassTIP에서 Salesforce인증 AP-205시험에 대비한 가장 최신버전 덤프공부가이드를 제공해드립니다.

AP-205최신버전 덤프문제 : <https://www.passtip.net/AP-205-pass-exam.html>

Pass4Test는 국제인증자격증 시험에 대비한 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험전 공부자료를 제공해드리는 전문적인 사이트입니다. 한방에 쉽게 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험에서 고득점으로 패스하고 싶다면 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험자료를 선택하세요. 저렴한 가격에 비해 너무나도 높은 시험적중율과 시험패스율을 자랑하는 Salesforce AP-205덤프를 제작하기 위해 최선을 다하고 있습니다, Salesforce인증 AP-205덤프 구매의향이 있으시면 무료샘플을 우선 체험해보세요, 우리PassTIP에서는 끊임없는 업데이트로 항상 최신버전의 Salesforce인증AP-205시험덤프를 제공하는 사이트입니다, 만약 덤프품질은 알아보고 싶다면 우리PassTIP 에서 무료로 제공되는 덤프일부분의 문제와 답을 체험하시면 되겠습니다, PassTIP 는 100%의 보장 도를 자랑하며 AP-205 시험은 한번에 패스할 수 있는 덤프입니다, 비록Salesforce AP-205인증시험은 어렵지만 우리PassTIP의 문제집으로 가이드 하면 여러분은 아주 자신만만하게 응시하실 수 있습니다.

난 네가 친구라서 좋았어, 이를 악문 모습이 싫은 일을 억지로 하고 있음이 AP-205분명했다, Pass4Test는 국제인증 자격증 시험에 대비한 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험전 공부자료를 제공해드리는 전문적인 사이트입니다. 한방에 쉽게 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험에서 고득점으로 패스하고 싶다면 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험자료를 선택하세요. 저렴한 가격에 비해 너무나도 높은 시험적중율과 시험패스율을 자랑하는 Salesforce AP-205덤프를 제작하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

시험준비에 가장 좋은 AP-205퍼펙트 덤프자료 공부하기

Salesforce인증 AP-205덤프 구매의향이 있으시면 무료샘플을 우선 체험해보세요, 우리PassTIP에서는 끊임없는 업데이트로 항상 최신버전의Salesforce인증AP-205시험덤프를 제공하는 사이트입니다, 만약 덤프품질은 알아보고 싶다면 우리PassTIP 에서 무료로 제공되는 덤프일부분의 문제와 답을 체험하시면 되겠습니다, PassTIP 는 100%의 보장 도를 자랑하며 AP-205시험은 한번에 패스할 수 있는 덤프입니다.

비록Salesforce AP-205인증시험은 어렵지만 우리PassTIP의 문제집으로 가이드 하면 여러분은 아주 자신만만하게 응시하실 수 있습니다, 인재도 많고 경쟁도 많은 이 사회에, IT업계인재들은 인기가 아주 많습니다. 하지만 평평한 경쟁률도 무시할 수 없습니다. 많은 IT인재들도 어려운 인증시험을 패스하여 자AP-205최신버전 덤프문제기만의 자리를 지키고 있습니다. 우리PassTIP에서는 마침 전문적으로 이러한 IT인사들에게 편리하게 시험을 패스할 수 있도록 유용한 자료들을 제공하고 있습니다.

- 시험패스 가능한 AP-205퍼펙트 덤프자료 공부하기 □ 검색만 하면 【 kr.fast2test.com 】에서 《 AP-205 》 무료 다운로드 AP-205최고품질 덤프데모 다운로드
- AP-205덤프 □ AP-205최고품질 덤프데모 다운로드 ➡ AP-205시험덤프샘플 □ 「 www.itdumpskr.com 」에서 검색만 하면> AP-205 <를 무료로 다운로드할 수 있습니다 AP-205시험대비 덤프 최신문제
- AP-205유요한 덤프문제 □ AP-205시험덤프샘플 □ AP-205덤프 □ 시험 자료를 무료로 다운로드하려면 > www.koreadumps.com □을 통해> AP-205 <를 검색하십시오 AP-205최신 시험 공부자료
- AP-205인증덤프 샘플문제 □ AP-205최신 시험 공부자료 □ AP-205시험유요덤프 □ 지금> www.itdumpskr.com <을(를) 열고 무료 다운로드를 위해> AP-205 <를 검색하십시오 AP-205완벽한 덤프자료
- AP-205최신 인증시험 □ AP-205최고품질 덤프데모 다운로드 ♡ AP-205최신 시험 공부자료 □ 무료 다운로드를 위해“ AP-205 ”를 검색하려면> www.passtip.net <을(를) 입력하십시오 AP-205최고품질 덤프데모 다운로드
- AP-205유요한 인증시험덤프 □ AP-205시험덤프샘플 □ AP-205시험덤프샘플 □ 무료로 다운로드하려면 「 www.itdumpskr.com 」로 이동하여> AP-205 □를 검색하십시오 AP-205인증덤프 샘플문제
- AP-205퍼펙트 덤프자료 최신 인기시험 기출문제자료 □ 지금 「 www.exampassdump.com 」에서 { AP-205 }를 검색하고 무료로 다운로드하세요 AP-205시험대비 덤프 최신문제
- AP-205퍼펙트 덤프자료 최신버전 시험대비자료 □ ▶ www.itdumpskr.com <을 통해 쉽게“ AP-205 ”무료 다운로드 받기 AP-205자격증 공부자료

- AP-205시험덤프샘플 □ AP-205인기시험덤프 □ AP-205유효한 덤프자료 □ 시험 자료를 무료로 다운로드 하려면 □ www.pass4test.net □을 통해 「 AP-205 」 를 검색하십시오AP-205최신시험
- 최신버전 AP-205퍼펙트 덤프자료 덤프로 Consumer Goods Cloud: Trade Promotion Management Accredited Professional 시험을 한번에 합격가능 □ □ www.itdumpskr.com □에서 검색만 하면{ AP-205 }를 무료로 다운로드할 수 있습니다AP-205높은 통과율 시험공부자료
- AP-205퍼펙트 덤프 최신 데모문제 □ AP-205덤프 □ AP-205시험덤프샘플 □ ➡ www.passtip.net □을 통해 쉽게 □ AP-205 □무료 다운로드 받기AP-205시험유효덤프
- myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, myportal.utt.edu.tt, hashnode.com, rabonystudywork.com, www.stes.tyc.edu.tw, zenwriting.net, www.stes.tyc.edu.tw, bbs.t-firefly.com, k12.instructure.com, www.stes.tyc.edu.tw, www.stes.tyc.edu.tw, Disposable vapes

참고: PassTIP에서 Google Drive로 공유하는 무료 2026 Salesforce AP-205 시험 문제집이 있습니다:
<https://drive.google.com/open?id=16CkMBs1YL2A-BuwNPqOT661jTOZ7ozXo>