

Sales-Admn-202受験対策解説集 & Sales-Admn-202日本語復習赤本



無料でクラウドストレージから最新のPassTest Sales-Admn-202 PDFダンプをダウンロードする：<https://drive.google.com/open?id=10Xic4Dc0mLQZA7qP6fMXpQoFU1srUbp->

弊社は君のSales-Admn-202試験に合格させるとともにまた一年の無料の更新のサービスも提供し、もしSales-Admn-202試験に失敗したら全額で返金いたします。しかしその可能性はほとんどありません。弊社は100%合格率を保証し、購入前にネットでダウンロードしてください。

Salesforce Sales-Admn-202 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"> 製品：このセクションでは、Salesforce管理者のスキルを評価し、製品、価格表、価格表エントリの設定について学習します。製品カタログがCPQデータフローと見積プロセス全体にどのような影響を与えるかについての理解度を評価します。
トピック 2	<ul style="list-style-type: none"> 見積テンプレート：このセクションでは、Salesforceコンサルタントのスキルを評価し、ビジネス要件に合わせた見積テンプレートの設定方法を網羅します。レイアウトとコンポーネントの設定を行い、プロフェッショナルな見積書を作成する方法を学びます。
トピック 3	<ul style="list-style-type: none"> CPQプラットフォーム：このセクションでは、Salesforce管理者のスキルを評価し、ルックアップオブジェクトと数式を使用した価格ルール設計、設定、トラブルシューティングについて学習します。見積計算の順序、権限、レコードタイプ、項目セット、ページレイアウトに関する知識の応用が求められます。また、オブジェクト間のCPQデータフロー、ローカリゼーションと複数通貨の設定、パッケージレベルの設定、そしてCPQ管理パッケージをSalesforce組織に統合する方法についての理解も問われます。
トピック 4	<ul style="list-style-type: none"> 製品選択：このセクションでは、Salesforce管理者のスキルを評価し、検索フィルタ、項目セット、カスタムアクションなどのツールを通じた製品選択の実現方法を網羅します。これにより、ユーザーはビジネスニーズに合った製品を簡単に見つけ、設定できるようになります。
トピック 5	<ul style="list-style-type: none"> バンドル構成：このセクションでは、Salesforceコンサルタントのスキルを評価し、様々なビジネス要件を満たすバンドル構造の設定方法を網羅します。定義されたプロセスに従ってバンドルが適切に動作することを保証する製品ルールを設定する能力を評価します。
トピック 6	<ul style="list-style-type: none"> 価格設定：このセクションでは、Salesforce管理者のスキルを評価します。割引表、ブロック価格、契約価格、サブスクリプションモデル、合計金額に対する割合といった適切な価格設定戦略の選択と適用について学びます。また、様々な価格設定方法の期待される効果の判定も含まれます。

- 注文、契約、修正、更新: このセクションでは、Salesforceコンサルタントのスキルを評価し、注文と契約の作成に必要なデータの理解度を測ります。また、更新および修正見積の作成、顧客およびビジネスプロセスを満たすために注文、契約、サブスクリプション、アセットをいつ使用するかの判断も含まれます。

>> Sales-Admn-202受験対策解説集 <<

超人気サイトが Sales-Admn-202 最短合格

試験に合格することは、Salesforce試験問題と試験スキルの知識に基づいています。Sales-Admn-202トレーニングクイズには、目的を同時に達成できる豊富なコンテンツがあります。レビューでは、高効率のSalesforce Certified CPQ Administrator実践教材が重要な役割を果たすことがわかっています。弊社の専門家も最新のコンテンツを収集し、試験のトレンドがどこに向かっているのか、実際にSalesforce Certified CPQ Administrator試験したいものを調査しています。シラバスと新しいトレンドを分析することで、Sales-Admn-202練習エンジンは、参考のためにこの試験に完全に一致しています。したがって、PassTestこの機会に取り組んでください。私たちの練習資料はあなたを失望させません。

Salesforce Certified CPQ Administrator 認定 Sales-Admn-202 試験問題 (Q108-Q113):**質問 # 108**

Universal Containers wants to give a 25% discount on a specific Product Option purchased in the big Box bundle. In which two ways could the admin configure CPQ to automatically apply this discount? Choose 2 answers

- A. Set the Option Discount (H) field on the Product Option for the bundle.
- **B. Create a Price Rule that application the 25% discount when the product is added as part of the bundle.**
- **C. Set Discounted by Package to TRUE on the Product Option for the bundle.**
- D. Set the Option Discount (%) field on the Product Feature for the bundle.

正解: B、C

解説:

Requirement:

* Automatically apply a 25% discount to a specific Product Option within a bundle.

Solution:

* Option C: The Discounted by Package field ensures that the Product Option inherits discounts applied to the bundle as a whole.

* Option D: A Price Rule specifically targeting this Product Option can enforce the 25% discount when it is added to the bundle.

Why Other Options Are Incorrect:

* A: The Option Discount (%) field on the Product Feature applies discounts to all options, not just a specific one.

* B: The Option Discount (%) field on the Product Option does not dynamically apply discounts based on specific scenarios.

Salesforce CPQ Reference:

* Configuration and discounting for bundles and Product Options are documented under Bundle Pricing Configuration Guidelines .

質問 # 109

Universal Containers (UC) has categorized its Products into three Product Families. When rendering a document, UC wants to separate the Products into different Line Item tables by Product Family.

How should the admin meet the requirement in the most efficient manner?

- A. Create a single Template Section, and use the LineSortField special field to ensure appropriate grouping by Product Family.
- B. Create a Template Section for each Product Family, and set up the appropriate filtering within each section using the Conditional Print field.
- **C. Create a single Template Section, and use the Group Field functionality to ensure appropriate grouping by Product Family.**
- D. Create a Template Section for each Product Family, and set up the appropriate filtering within each section using the Filter field.

正解: C

解説:

- * Requirement:
- * Separate products into different Line Item tables by Product Family when rendering a document.
- * Solution:
- * The Group Field functionality within a single Template Section can group Line Items by Product Family dynamically, avoiding the need for multiple Template Sections.
- * Why Other Options Are Incorrect:
- * B & D: Creating multiple Template Sections for each Product Family introduces redundancy and is less efficient.
- * C: LineSortField sorts products but does not create separate tables.
- * Salesforce CPQ Reference:
- * Group Field functionality is explained in the Quote Templates and Template Sections guidelines .

質問 # 110

Universal Containers has a Product that requires a price of USD 100 and EUR 95 in the 2019 Price Book.

When the Product is selected under a bundle, the price should be included as part of the bundle.

How should the Admin meet this requirement?

- A. Change the Price Book Entries for the Product in the 2019 Price Book to 100 USD and 95 EUR. On the Product Option, set the Selected field to True.
- B. Change the Price Book Entries for the Product in the 2019 Price Book to 100 USD and 95 EUR. On the Product Option, set the System field to True.
- C. Change the Price Book Entries for the Product in the 2019 Price Book to 100 USD and 95 EUR. On the Product Option, set the Bundled field to True.
- D. Create a Product Option record and set the Unit Price field to 100 and the Currency field to USD. Create a Product Option record and set the Unit Price field to 95 and the Currency field to EUR. On both Product Option records, set the Required field to True.

正解: C

解説:

- * Requirement Overview:
- * A product priced at 100 USD and 95 EUR needs to be included as part of a bundle.
- * Solution:
- * Bundled Products: Setting the Bundled field to True ensures the product is included in the bundle's total price.
- * Configure the Price Book Entries with the required prices for the respective currencies.
- * Steps to Configure:
- * Navigate to the Product in the 2019 Price Book.
- * Set 100 USD and 95 EUR as the Price Book Entries.
- * On the Product Option, mark the Bundled field as True.
- * Validation:
- * Test the bundle by adding it to a Quote and verifying the correct pricing behavior.

質問 # 111

An admin has created a text field Configuration Attribute for Bundle A. The admin wants the attribute to start with a dynamic value the moment the configuration page loads.

Which steps should the admin take to meet this requirement?

- A. Create a Process Builder to update the Product Option field that is used for the ConfigurationAttribute value. Set the process to trigger upon new record creation.
- B. Create a formula text field on the Quote, constructing the formula to return the desired default value. Update the Configuration Attribute Default Field to identify the Quote formula field.
- C. Create a Price Rule to target the Product Option field that is used for Configuration Attribute to give it a value. Ensure the end user selects Apply Rules in the Configurator.
- D. Create a text field on the Quote Line object with the same API name as the Configuration Attribute field. Create a Price Rule to target the Quote Line field to give it a value.

正解: A

解説:

Requirement: Populate a Configuration Attribute with a dynamic value when the configurator page loads.

Solution Mechanics:

* Process Builder can be used to dynamically set values on records based on predefined logic.

* By targeting the Product Option field, which maps to the Configuration Attribute, Process Builder ensures that the value is set upon record creation.

Steps to Implement:

* Create a new Process Builder.

* Trigger on the creation of the Quote Line record (or related record based on Configuration Attribute setup).

* Define criteria to determine the dynamic value.

* Use the Update Records action to populate the Product Option field with the default value.

Advantages of Process Builder:

* Allows for dynamic and conditional logic.

* Automates the default value population without user intervention.

Testing and Validation:

* Create a test bundle with the Configuration Attribute.

* Load the configurator and verify that the attribute is pre-populated.

質問 # 112

When Product A is Added to a Primary Quote, sales reps can view the Quote Line and make adjustments.

However, an Opportunity Line Item is missing for Product A after the Primary Quote has been saved.

What are two possible causes for this behavior?

Choose 2 answers

- A. Product A has "Component" set to TRUE.
- B. Product A has "Optional" set to TRUE.
- C. Product A has "Exclude From Opportunity" set to TRUE.
- D. Product A has "Hidden" set to TRUE.

正解: A、D

解説:

Cause Analysis:

* Hidden = TRUE: Products marked as hidden do not appear in the Opportunity Line Item after saving the Quote.

* Component = TRUE: Products flagged as components are part of a bundle and are not directly added as standalone Opportunity Line Items.

Key Settings:

* These configurations are commonly used for internal or auxiliary products within a bundle or restricted products.

Salesforce CPQ Reference:

* The behavior is explained under Product Configuration and Quote Mapping .

質問 # 113

.....

関連するSales-Admn-202認定資格を取得するためにPassTest試験の準備をしている場合、ここSalesforceで良い知らせがあります。当社がまとめたSales-Admn-202ガイド急流は、Sales-Admn-202試験に合格し、関連する認定資格を取得したい受験者の秘密の武器として賞賛されています。あなたの秘密兵器を手に入れることができます。最高のSales-Admn-202トレーニングSalesforce Certified CPQ Administrator資料を作成したことに對する当社の評判は、将来のビジネスの健全な基盤を作成しました。

Sales-Admn-202日本語復習赤本: <https://www.passtest.jp/Salesforce/Sales-Admn-202-shiken.html>

- Sales-Admn-202専門トレーニング □ Sales-Admn-202科目対策 □ Sales-Admn-202最新な問題集 □ 【www.jpshiken.com】から➡ Sales-Admn-202 □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Sales-Admn-202最新な問題集
- コンプリートSales-Admn-202受験対策解説集 | 最初の試行で簡単に勉強して試験に合格する - 100%パスレートSalesforce Salesforce Certified CPQ Administrator □今すぐ【www.goshiken.com】を開き、□Sales-Admn-202 □を検索して無料でダウンロードしてくださいSales-Admn-202関連受験参考書
- Sales-Admn-202専門知識訓練 □ Sales-Admn-202受験資料更新版 ☺ Sales-Admn-202関連受験参考書 □ 【

www.jpexam.com】で[Sales-Admn-202]を検索して、無料で簡単にダウンロードできますSales-Admn-202最新な問題集

- Sales-Admn-202認定に関する最高のSalesforce Sales-Admn-202受験問題集 □ ウェブサイト【www.goshiken.com】から☀ Sales-Admn-202 □☀□を開いて検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-Admn-202試験過去問
- ハイパスレートSales-Admn-202受験対策解説集 - 資格試験におけるリーダーオファー - 最新の更新Sales-Admn-202: Salesforce Certified CPQ Administrator □ ウェブサイト⇒ www.xhs1991.com □から▶ Sales-Admn-202 ◀を開いて検索し、無料でダウンロードしてくださいSales-Admn-202合格率
- 検証する-100%合格率のSales-Admn-202受験対策解説集試験-試験の準備方法Sales-Admn-202日本語復習赤本 □（www.goshiken.com）から□ Sales-Admn-202 □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Sales-Admn-202受験資料更新版
- 検証する-100%合格率のSales-Admn-202受験対策解説集試験-試験の準備方法Sales-Admn-202日本語復習赤本 □サイト⇒ www.mogixam.com □□□で「Sales-Admn-202」問題集をダウンロードSales-Admn-202関連受験参考書
- 効果的なSales-Admn-202受験対策解説集と素敵なSales-Admn-202日本語復習赤本 □ ✓ www.goshiken.com □✓□サイトにて最新⇒ Sales-Admn-202 □問題集をダウンロードSales-Admn-202関連資格試験対応
- 効果的なSalesforce Sales-Admn-202受験対策解説集 - 合格スムーズSales-Admn-202日本語復習赤本 | 実用的なSales-Admn-202無料過去問 □ “www.goshiken.com”サイトにて最新{ Sales-Admn-202 }問題集をダウンロードSales-Admn-202資料的中率
- コンプリートSales-Admn-202受験対策解説集 | 最初の試行で簡単に勉強して試験に合格する - 100%パスレートSalesforce Certified CPQ Administrator □ 《Sales-Admn-202》の試験問題は⇒ www.goshiken.com ⇐で無料配信中Sales-Admn-202資格トレーニング
- Sales-Admn-202科目対策 □ Sales-Admn-202受験資料更新版 □ Sales-Admn-202試験過去問 □ ☀ www.passtest.jp □☀□で ⇒ Sales-Admn-202 □□□を検索して、無料で簡単にダウンロードできますSales-Admn-202関連資格試験対応
- mahademy.com, www.stes.tyc.edu.tw, my.anewstart.au, www.stes.tyc.edu.tw, www.fundable.com, www.stes.tyc.edu.tw, divisionmidway.org, 40bbk.com, wjhsd.instructure.com, www.stes.tyc.edu.tw, Disposable vapes

BONUS!!! PassTest Sales-Admn-202ダンプの一部を無料でダウンロード: <https://drive.google.com/open?id=10Xic4Dc0mLQZA7qP6fMXpQoFU1srUbp->