

VCE4Plus



Everything you need to prepare, learn & pass your certification exam easily.

Pass Your Next Certification Exam Fast!

365 days free updates. First attempt guaranteed success.

Choose the version that fits your needs	PDF Version	Desktop Test Engine	Online Test Engine
Latest and Up-to-Date exam dumps with real exam questions answers.	✓	✓	✓
Get 12-Months free updates without any extra charges.	✓	✓	✓
Experience same exam environment before appearing in the certification exam.	✗	✓	✓
100% exam passing guarantee in the first attempt.	✓	✓	✓
20% discount on more than one license and 30% discount on 5+ license purchases.	✗	✓	✓
100% secure purchase on SSL.	✓	✓	✓
Completely private purchase without sharing your personal info with anyone.	✓	✓	✓

<http://www.vce4plus.com>

Accurate exam material ensure you pass for sure by your first attempt - VCE4Plus

Exam : **810-440J**

Title : Adopting The Cisco
Business Architecture
Approach (DTBAA) (810-
440日本語版)

Vendor : Cisco

Version : DEMO

QUESTION NO: 1

結果をビジネスニーズに合わせるための4つのタイプの要件はどれですか。

- A. ビジネス、機能、戦略、戦術
- B. 戦略的、戦術的、運用的、手続き的
- C. 機能的、運用的、管理的、戦略的
- D. ビジネス、技術、機能、移行

Answer: D

QUESTION NO: 2

利害関係者のオーディエンスは、さまざまな顧客、販売担当者などを網羅しています。重要な利害関係者を構成する3つの主要なポジショングループはどれですか。

(3つ選んでください。)

- A. エグゼクティブ
- B. インフルエンサー
- C. 社員
- D. 意思決定者
- E. サプライヤー

Answer: ACE

QUESTION NO: 3

ビジネスモデルキャンパスの最上位の主要分野は4つのうちどれですか。

- A. 製品、サービス、ソリューション、成果
- B. インフラストラクチャ、製品、顧客、財務
- C. 市場、チャネル、パートナー、顧客
- D. 資源、製品、顧客、市場

Answer: B

QUESTION NO: 4

どのガイドラインが、企業内で確立するために使用されているフレームワーク、慣行、または標準ですか？

- A. 組織内の共通言語
- B. 組織内のリーダーシップと共通言語
- C. 組織内のリーダーシップ
- D. 組織内でのアーキテクチャの成功を保証する

Answer: A

QUESTION NO: 5

Cisco Business Architectureはアカウントチームにどのような価値をもたらしますか？

- A. 繰延収益パイプラインの増加
- B. 顧客エンゲージメントへの直接のアプローチ
- C. クロスセルとアップセルの機会
- D. 顧客との技術重視の議論

Answer: C

QUESTION NO: 6

あなたは、顧客のために働くシスコビジネスアーキテクトです。

顧客と彼のアカウントチームに提供できる貴重なポイントは何ですか？

- A. 部門全体にIT戦略を提供する
- B. 顧客エンゲージメントへの直接的なアプローチ
- C. マルチベンダーソリューションを提供する
- D. 競争上の優位性を生み出す

Answer: D

QUESTION NO: 7

ROIとは

A.

サービスとソリューションから得られる経済的利益として定義され、テクノロジーソリューションからの現在価値をそのテクノロジーソリューションのコストで割った値の割合として表されます。

B.

サービスおよびソリューションから得られる経済的利益として定義され、テクノロジーソリューションからの総投資額をそのテクノロジーソリューションのコストで割った割合として表されます。

C.

サービスおよびソリューションから得られる経済的利益として定義され、テクノロジーソリューションからの純利益をそのテクノロジーソリューションのマージンで割った割合として表されます。

D.

サービスおよびソリューションから得られる経済的利益として定義され、テクノロジーソリューションからの純利益をそのテクノロジーソリューションのコストで割った割合として表されます。

Answer: D

QUESTION NO: 8

BMCの価値提案を生み出すために組み合わせる4つのカテゴリを説明しているリストはどれですか。

- A. コスト構造、主要な活動、主要なパートナー、主要なリソース
- B. チャンネル、顧客関係、コスト構造、主要な活動
- C. チャンネル、コスト構造、主要な活動、収益源
- D. チャンネル、顧客関係、顧客セグメント、収益源

Answer: C

QUESTION NO: 9

ハイレベルのアウトカムセールの間で使用される2つの質問はどれですか？

(2つ選んでください。)

- A. ビジネスの技術的な制限は何ですか？
- B. 進捗状況と結果はどのように比較されますか。

- C. タレントアーキテクチャーはビジネス成果の定義にどのように影響しますか？
- D. トップエグゼクティブの目標はどのように達成されていますか。
- E. 結果を達成するために必要な機能は何ですか？

Answer: BE

QUESTION NO: 10

Cisco Business

Architectureエンゲージメントにおけるテクノロジースペシャリストの2つの機能はどちらが正しいですか。

(2つ選んでください。)

- A. 顧客関係を所有しています。
- B. 特定の技術的解決策に集中する。
- C. ビジネス能力を定義する。
- D. ビジネスアーキテクトが主導するエンゲージメントをサポートする。
- E. 顧客のビジネス上の優先事項を特定する。

Answer: BD

QUESTION NO: 11

ビジネスは、現在のビジネス状態からターゲットのビジネス状態に変化したいと考えています。

ビジネスロードマップのどの目的が本当ですか？

- A. この目標を達成するために必要な製品の計画を確立します。
- B. この目標を達成するために必要なソフトウェア機能の展開計画を確立します。
- C. この目標を達成するために必要な製品とソフトウェア機能の導入計画を確立します。
- D. ビジネスがこの目標を達成できるようにする計画を確立します。

Answer: D

QUESTION NO: 12

テクノロジーの新たなトレンドは、最適化とイノベーションに関してビジネスの成果に影響を与えています。

大きな4つの新しいトレンドはどれですか。

- A. クラウド、業界の問題、消費、ITアプライアンス
- B. クラウド、モビリティ、活動ベースの作業、セキュリティ
- C. クラウド、ソーシャルメディア、ソフトウェア定義型ネットワーキング、ビッグデータ
- D. クラウド、モビリティ、分析、ソーシャルメディア

Answer: D

QUESTION NO: 13

ビジネスリーダーの関与の間、志望するCisco Business Architectの役割は本当ですか？

- A. より多くのビジネス重視
- B. 価値の証明を実行することに専念する
- C. 技術の集中化
- D. 他の事業部門とのビジネスリードアプローチを促進する

Answer: C

QUESTION NO: 14

どの3つの選択肢が、サブスクリプションモデルから発生する追加コストであり、サービスとしてのITの総所有コストに含めるべきか？

- A. 監査と管理
- B. ハードウェアとソフトウェアのコスト
- C. ソフトウェア資産と管理
- D. 会計および追跡の費用
- E. 品質保証管理
- F. チャージバックとショーバック

Answer: ACD

QUESTION NO: 15

アカウントチームにとってのシスコビジネスアーキテクチャアプローチの利点は何ですか？

- A. アカウントマネージャーの関与の減少
- B. 長期的な顧客エンゲージメントと関係
- C. 短い販売リードタイム
- D. 顧客の関連性の低下

Answer: B

QUESTION NO: 16

営業結果の販売時に組織の最優先事項を明確に理解するために、販売担当者は何を使用すべきですか。

- A. 組織のインフラストラクチャのテクノロジーギャップ分析
- B. 組織のCSFとKPIのリスト。
- C. 顧客が実装しようとしている消費モデルの分析。
- D. 現在の技術状態がビジネスに与える影響の調査。

Answer: B

QUESTION NO: 17

クラウドテクノロジーはビジネスにどのような影響を与えますか？

- A. 旅費の削減と生産性の向上
- B. トランザクションを合理化し、顧客と従業員の満足度を高めるためのアプリケーションの応答時間の短縮
- C. プロジェクトリスクの軽減
- D. グリーンブランド意識の向上

Answer: C

QUESTION NO: 18

ビジネスの成果のどの例が本当ですか？

- A. コアスイッチをアップグレードする

- B. シスココラボレーションテクノロジーの導入
- C. 新しい従業員を雇う
- D. 運用コストを削減

Answer: D

QUESTION NO: 19

ドラッグドロップ

左側のビジネスケースのタイプを右側のビジネスドライバーにドラッグアンドドロップします。

Financial Challenges	Conflicts in stakeholder goals
Financial Challenges	Reuction in CAPEX
Financial Opportunities	Long adoption cycle
Financial Opportunities	Maximizing efficiency

Answer:

Financial Challenges	Financial Challenges
Financial Challenges	Financial Opportunities
Financial Opportunities	Financial Challenges
Financial Opportunities	Financial Opportunities

QUESTION NO: 20

ビジネスロードマップを実行する主な長期目標は何ですか。

- A. お客様のビジネス目標のそれぞれに適したシスコソリューションを位置付ける
- B. マルチアーキテクチャソリューションを顧客に販売する
- C. シスコとお客様の間の長期的な関係を確保するため
- D. 顧客へのビジネス価値の実現

Answer: D