当客户处于选择阶段时，它就开始了，目标是价值发现。这就是客户试图计算出他们试图通过软件实现的特定业务价值的时候。一些客户已经知道了，但更多的时候他们只是知道他们需要一个系统来把事情做得更好；但是他们对更好的外观没有一个明确的定义。

在价值发现阶段，Coupa的价值解决方案顾问和业务价值工程团队使用基准和 Coupa 平台数据来帮助客户定义 3-5 个具体的结果，这些结果将是第一年部署的重点。对于 Coupa 部署，例子可以包括：在未来 12 个月内节省 15%的间接支出；在未来 18 个月内削减 23%的 AP 成本；通过利用提前支付折扣实现 500 万美元的节约。

从这个过程中可以得到大量的信息，但是从我们就我们的价值目标达成一致到我们最终开始实施，可能会有几个月的滞后。此阶段的可交付内容是将信息和协议包装好，并整齐地交给价值实现阶段开始时的服务团队。