一旦我们进入实现阶段，Coupa认证的合作伙伴或 Coupa 专业服务团队就开始组合一个配置好的解决方案，用于实现发现阶段概述的价值目标。

在此阶段开始时，关键的内部可交付内容是在解决方案咨询和专业服务之间共享的切换文档。这时，销售团队、解决方案顾问和专业服务团队之间会有一个过渡电话，让每个人都站在同一个页面上。还将与在场的解决方案顾问举行客户实现启动会议，以确保 value thread 使其完整地进入此阶段。

我们也鼓励每个客户参加由 Coupa 或合作伙伴团队举办的成功度量研讨会，在价值实现阶段与 Coupa 的客户成功团队一起参与。在这个工作坊中，数据被用来创建基准，以帮助客户查看他们的流程，并从价值发现阶段获取高层目标，并将其分解为增量操作度量。

这个研讨会可能在实现的早期完成，客户价值经理将支持或领导这个会议。这是很重要的在交接的成果，工作坊被包装起来，并提供给大家的参考。