一旦系统上线并投入生产，重点就会转向价值优化。现在由 Coupa 和客户共同协作优化系统和流程，以实现成功指标，并在达到初始指标时设置新指标。

价值优化是 SaaS 的新领域。有了 on premise 软件，供应商根本就没有数据的可视性来帮助客户调整他们的性能。现在，Coupa做到了。在我们设计的框架中，价值发现和价值实现为实现这一目标奠定了基础。

Coupa 客户价值经理将与客户合作，并通过签到和业务评论保持定期联系。客户被授权使用简单的仪表盘，在那里他们可以将实际的性能数据与客户价值路线图中列出的数据进行匹配，还可以使用 playbook，这样他们就可以根据所看到的任何洞见知道应该采取什么行动。

Coupa 具有洞察力，可以指导客户使用工具和技能，利用当前所有可用的数据，不仅以基准和平台数据的形式，而且还以公开可用和内部客户数据的形式。

Coupa 不断地考虑数据和工具，我们需要建立一个内部客户管理框架，将所有这些结合在一起，并扩大与客户的合作关系。

这是否比仅仅完成交易和实施交易需要更多的时间呢 ？当然，在开始的时候。但是一旦你建立了框架，它就会让每个人都呆在同一个页面上，专注于相同的目标，为了已经定义好的价值，而不仅仅是更好的东西，协同地进行排序和优化。