これは、顧客が選択フェーズにあり、目標が値検出である場合に開始されます。これは、お客様がソフトウェアで達成しようとしている特定のビジネス価値を把握しようとしているときに発生します。一部の顧客はすでに知っていますが、より多くの場合、より良いことを行うためのシステムが必要であることが分かっています。しかし、彼らはより良い外観の明確な定義を持っていません。

バリュー・ディスカバリー・フェーズでは、Coupaのバリュー・ソリューション・コンサルタントおよびビジネス・バリュー・エンジニアリング・チームは、ベンチマークとCoupaプラットフォーム・データを使用して、お客様が導入の最初の年に焦点を当てる3~5の具体的な成果を定義するのに役立ちます。Coupa の展開の場合、例は次の 12 か月間の間接支出を 15% 節約するから、次の範囲で行うことができます。今後18ヶ月間にAPコストを23%削減し、早期の賃金割引を活用して500万ドルの節約を実現します。

このプロセスから得られる豊富な情報がありますが、価値目標に関する合意に達したときから、最終的に実装に移行するまでに数ヶ月の遅れがあるかもしれません。このフェーズの成果物は、価値実現フェーズの開始時にサービスチームに引き渡すために、情報と合意を素敵かつきちんとパッケージ化することです。