システムが稼働し、運用環境に入ると、フォーカスは値の最適化に変わります。今では、成功の指標を達成するためにシステムとプロセスを最適化するために協力し、最初の指標に達する新しいものを設定するのはCoupaと顧客次第です。

値の最適化は、SaaSの新しいフロンティアです。オンプレミスソフトウェアでは、ベンダーは単にデータを可視化して、顧客のパフォーマンスを微調整するのに役立ちませんでした。さて、クーパはそうします。設計したフレームワークでは、価値の発見と価値の実現が、この基礎を築きました。

Coupaカスタマーバリューマネージャーは、お客様と提携し、チェックインやビジネスレビューを通じて定期的な連絡を維持します。お客様は、実際のパフォーマンスデータを顧客のバリューロードマップに配置されているものと照合できるシンプルなダッシュボードと、どのような洞察に基づいてどのようなアクションを実行するかを知るためのプレイブックを備えています。

Coupa は、ベンチマークやプラットフォーム データだけでなく、一般に公開されている顧客データや内部顧客データの形で、現在利用可能なすべてのデータを利用するツールとスキルを顧客に導く洞察を持っています。

Coupaは、すべてをまとめ、顧客とのパートナーシップを拡大するための内部顧客管理フレームワークを構築するために必要なデータとツールについて絶えず考えています。

これは、単に取引を終了し、それらを実装するよりも少し時間がかかりますか?確かに、最初は。しかし、フレームワークを整えたら、全員を同じ目標に焦点を当て、より良いものだけでなく、定義された価値に合わせて優先順位を付けて最適化します。