2.1 ビジネスプロセスのレビュー、設計、ソリューションの設計

目次

1. [概要](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.1_Conduct_Business_Process_Review%2C_Design_and_Architect_the_Solution#Overview)
2. [活動](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.1_Conduct_Business_Process_Review%2C_Design_and_Architect_the_Solution#Activities)

概要

ビジネス プロセス 設計は、最適なシステム構成とアーキテクチャに向けて推進する重要なプロジェクト活動です。サインオフされたビジネス プロセス設計を完了すると、プロジェクトの後半で、他のプロジェクト のマイルストーンや全体的なタイムラインに影響を与える可能性のあるプロセス ブロッカーが存在しません。設計プロセスレビューセッションでは、お客様のベストプラクティスを教育し、要件と成功目標に沿った推奨事項を示す必要があります。

活動

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 活動 | キー入力 | 役割と責任 | 成果 物 | サポート ドキュメント |
| ビジネスプロセス設計ワークショップのスケジュールとリード | コア プロジェクト チーム (調達、財務、システム管理者)    ソリューション アーキテクト    Ems | * Coupaソリューションアーキテクトは、クーパ主導のプロジェクトのワークショップをリードしています。ワークショップを待ち、パートナー主導のプロジェクトでパートナーをサポートします。 * 最初のワークショップは、ティア1と2の顧客の現場に設置する必要があります | ビジネスプロセスワークショップを完了しました | ビジネスデザインワークショップデッキ   1. [物品サービスの要求](https://drive.google.com/open?id=12BVsygYlnojQ_k8Nsap6ns9m8uBn_nO-) 2. [チャンネルの購入](https://drive.google.com/file/d/19_W4UPlkNsf4rrPtYnsNsk8e_rvME-ex/view?usp=sharing) 3. [承認](https://drive.google.com/open?id=17jX55AU5WPI5FjbMTksLBLsF2Erjf6Dl) 4. [発注書管理](https://drive.google.com/open?id=1zVSVzhg-sOj7gbAEwvs3evxsJHd1dUxM) 5. [会計](https://drive.google.com/open?id=1exuJzX0DcWD_xB0IEe_ovdSVcIpl6fME) 6. [受信](https://drive.google.com/open?id=11lnOnB2FCjwrvZpUBuSK2RKzBizDalux) 7. [請求ワークフロー](https://drive.google.com/open?id=1dozl384Xjt5uXE7BKOwpKPxsPTKZOugX) 8. [マスタデータ処理](https://drive.google.com/open?id=1EQkXxZcetERjrOSoX2abBIaDdHV0TItf) 9. [セキュリティコントロール (ロール、コンテンツグループ、アカウントグループ)](https://drive.google.com/open?id=1ZyBbwDI6J1XA6ZwNetoec2Ndcu6qtiBu) 10. レポート/分析 11. [予算](https://drive.google.com/open?id=1MXEoqyEDRt-mxz2QnJyYtmuIwFn66SXd) 12. [費用](https://drive.google.com/open?id=1yW28vrTujGFza2_J08ecbokl_6DAgUOC) 13. [在庫](https://coupadev.atlassian.net/wiki/display/PSM/Inventory) 14. [契約](https://drive.google.com/open?id=1aSNzZoq-fC3HVfu3nOj1M3OHBJoB9yS-) 15. [調達](https://drive.google.com/open?id=1znZNtQOBZFrc0TMOmgdq4tBMk-jdviJr) 16. [はい](https://drive.google.com/open?id=1m-lPPOTwMmFB5mjwkTFrCBTVLZXS_jqc) 17. [データの依存関係](https://drive.google.com/open?id=1SZYjrijs7wWeO-4xgm3VoJQt4oJkq0PR) 18. [サプライヤーモデリング](https://drive.google.com/open?id=1U4O4BarNxcqIjEMPaUBCobcok2gOlnTc) 19. [プロセス図 (PDF)](https://drive.google.com/file/d/1F7y9DsWKZCc3Zt8sSJq9nRFlB9iemETq/view?usp=sharing) 20. [プロセス図 (VDX)](https://drive.google.com/file/d/1G41F5c7R-y0Z_ZLybJwrNc3k6wI8IbI6/view?usp=sharing) 21. [CLM プロセス図 (PDF)](https://drive.google.com/open?id=1xqMo2hejH_Y7kDzAXpbFIAAiNlMLcSqr) |
| ビジネス プロセス要件ドキュメントで顧客要件をキャプチャする | コア プロジェクト チーム (調達、財務、システム管理者)    プロジェクト マネージャ    ソリューション アーキテクト    Ems | * Coupa主導のプロジェクトでビジネス要件をキャプチャする責任を負うCoupa SA。パートナーの機能アーキテクトは、パートナー主導でそうします。 * パートナーは、顧客からのサインオフを要求する前にCoupa SAで確認する | ビジネス要件プロセスドキュメントのサインオフ | [ビジネス プロセス要件ドキュメント](https://drive.google.com/open?id=1AD-QL88ISqzpLN_yYIbh8HNv_8jO8adk)  [SIM - ビジネス プロセス要件アンケート](https://drive.google.com/open?id=1oTJbUxO7DhUjw7VaUDOCe6ZijvJu73mO)  [CLM - ビジネス プロセス要件アンケート](https://drive.google.com/open?id=1FKGDXhfi8tlrMx2l5E92pFLsEQDc2O2m) |
| 統合要件ドキュメントの統合要件の取得と統合のレビューの設計チェックリスト |  | * パートナー/クライアントは、統合計画ワークシートの記入と要件のキャプチャを担当します。 * 設計チェックリストのサインオフを担当するクライアント * クライアント/パートナーは、データ マッピング ドキュメントの完了を担当します。 * Coupa TSアーキテクトは、ドキュメントとタスクを完了するためにパートナー/クライアントを駆動する責任があります * Coupa TS アーキテクトは、コンテンツのレビューとパートナー/クライアントへのフィードバックの提供を担当します。 | 契約の締結要件ドキュメント    契約締結の設計チェックリスト | [統合計画ワークシート](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1AE0YWcpKfWmQK9ZBHjirV5FzhIGAGptdz_PILMk_fXY/edit?usp=sharing)    [統合要件ドキュメント](https://drive.google.com/open?id=1OgLrRI4hx5ABycU9ddM3RxsZlegmFq4m)    [統合のベスト プラクティス](https://drive.google.com/open?id=1Gsvh8kP80BPsv2eawAjPtPkDnTqwiINn)    [統合設計チェックリスト](https://drive.google.com/open?id=1u9oXWGh2t5N7Vr9r_UBuUWOWgHWRaerb)    [統合マッピング](https://success.coupa.com/Integrate/Technical_Documentation/CSV) |
| ソリューションの設計 | クライアント/パートナー    ソリューション アーキテクト    テクニカルアーキテクト | * Coupa ソリューションと技術アーキテクトは、クライアント/パートナーと協力してソリューション アーキテクチャ図を完成させます | * お客様の企業環境における Coupa と他のシステムにマップされるビジネス機能を定義するソリューション アーキテクチャ図をサインオフしました。 |  |
| 顧客のエンタープライズ アーキテクチャについて話し合い、最終処理を行う |  | * Coupa TS アーキテクトは、クライアント IT チームおよびエンタープライズ アーキテクチャ チームとのディスカッションを担当し、問題/質問を解決し、ミドルウェア、エンドポイント、データ変換、統合インターフェイス、エラー処理、監視などの選択に関する推奨事項を提供します。 |  |  |
| データモデリング | パートナー技術設計者、クライアント技術設計者、パートナービジネスアーキテクト、パートナー中小企業、クライアントビジネスアーキテクト、クライアントSME(調達およびAP) | * Coupa PSソリューションアーキテクトは、Coupa TS技術アーキテクトと協力して、COA、サプライヤー、アドレスなどの主要なデータ要素をモデル化し、設計します。 |  |  |
| セキュリティ要件管理 | Coupa PS, パートナー, クライアント技術チーム | * Coupa TSアーキテクトは、セキュリティ関連の質問をトリアージし、それらに対処します * Coupa TS アーキテクトは、高度なトピックのいくつかに対処するために適切に Coupa セキュリティ チームに手を差し伸べるでしょう |  |  |

2.2 クーパのセットアップ

目次

1. [概要](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.2_Configure_Coupa#Overview)
2. [活動](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.2_Configure_Coupa#Activities)

概要

構成フェーズでは、お客様のビジネス・プロセス設計が環境のセットアップに適切に変換されます。構成チュートリアルは、システム セットアップ アーキテクチャを理解してお客様を支援し、モデル フェーズ全体を完了できるようにします。サインオフが提供されると、お客様は構成を所有します。

活動

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 活動 | キー入力 | 役割と責任 | 成果 物 | サポート ドキュメント |
| インスタンスの設定 | ビジネス プロセス設計の決定 | * Coupa SAは、クーパ主導のプロジェクトの構成を所有しています。 | 構成済みのサンドボックス |  |
| 構成のチュートリアル | 構成ドキュメントへの複数のイテレーション | * Coupa SAは、クーパ主導のプロジェクトのセットアップウォークスルーを所有しています | 構成ドキュメント | [構成ドキュメント](https://drive.google.com/file/d/1MRAmKEDcQRVv8UA6OMqn5rbAN6NPhGVa/view?usp=sharing)  [SIM - 構成ドキュメント](https://drive.google.com/open?id=1ZZN1niUnwXv1WjIcOPSAipdAlYarAOqO)  [CLM - 構成ドキュメント](https://drive.google.com/open?id=1rTYkEAlp329fYIgDq2TccktX7BIQyhwH) |
| 完全な構成ドキュメント | ソリューション アーキテクトによる完成 | * Coupa SAは、クーパ主導のプロジェクトに関する文書補完を所有しています。 * パートナーがパートナー主導のプロジェクトに関する構成文書を完成させ、Coupa SA と共有してから、お客様にプレゼンテーションを行います。 | 構成ドキュメント |  |
| 構成のサインオフとお客様へのハンドオフ |  | * Coupa PM は、クーパ主導のプロジェクトで顧客からのサインオフを管理します。 | サインオフメール | 構成電子メールのサインオフ テンプレート |

2.3 統合の開発

目次

1. [概要](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.3_Develop_Integrations#Overview)
2. [活動](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.3_Develop_Integrations#Activities)

概要

Coupaは顧客の金融システムの戦略的拡張として機能するため、ビジネスプロセスをサポートし、業務を実行するために必要なデータを外部システムに提供するために、統合を構築し、テストすることが重要です。統合は、顧客のビジネス要件によって推進される必要があります。このフェーズには、統合要件のサインオフと、技術チームとビジネス チームの両方が成果物に合わせて緊密に連携するドキュメントのマッピングを伴う必要があります。SOWは、実装開始前に顧客と合意したオブジェクトと統合方法の基礎として機能する必要があります。

活動

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 活動 | キー入力 | 役割と責任 | 成果 物 | サポート ドキュメント |
| 設計とビルド | * 技術的な要件を深く掘り下げ * ビジネスオブジェクトに対する特定のデータフィールドと値の導入 * クーパからターゲットシステムへのデータのマッピング * 要件およびデータ マッピングドキュメントに基づいて構築された統合 | * Coupa TS アーキテクトは、製品内フラットファイル統合を実現する責任があります。 * クライアント IT チーム/ クライアント SI チームが統合の開発を担当 | クーパサンドボックス環境で有効な統合 | [統合データマッピング](https://success.coupa.com/Integrate/Technical_Documentation) |
| シングル サインオンの構成 | * クーパPS、パートナー、クライアント技術チーム | * Coupa TS アーキテクトは、シングル サインオンの構成を担当します。 * Coupa TS アーキテクトは、デバッグのために Coupa 運用チームに手を差し伸べる場合があります。 | サンドボックスとプロダクションの両方で構成された SSO | [SSO ドキュメント](https://coupadocs.atlassian.net/wiki/pages/viewpage.action?pageId=524334)    [SSO SAML の設定の概要](https://drive.google.com/open?id=1ziw8LyH1VX2WoqBD5iVm_IvioYJyaTH0) |
| 単体テスト | * クーパ/パートナーおよびクライアントの技術チーム | * Coupa TS は、標準の単体テスト シナリオの実行をサポートし、問題と指定された要件からの逸脱を修正します。 | すべてのビルド ステップ項目が完了しました | [ユニット テスト スクリプトの例](https://drive.google.com/open?id=1RbecAdHqlJ3ICgmAgu6Ms5SHEAxe5Bo8) |

**2.4 サプライヤーの有効化**

目次

1. [概要](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.4_Enable_Suppliers#Overview)
2. [サプライヤーイネーブルメントの運用モデル](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.4_Enable_Suppliers#Supplier_Enablement_Operating_Model)
3. [活動](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.4_Enable_Suppliers#Activities)

**概要**

サプライヤーの有効化戦略の開発は、顧客のCoupaロールアウトに向けてサプライヤーを乗船し、準備を整えるために重要です。サプライヤーのリードは、顧客と協力して、サプライヤーの取引量、支出量、主要サプライヤーと戦略的サプライヤーの特定を理解します。彼らは、サプライヤーがクーパで交流し、取引するための様々な方法に関する最良の戦略を推奨するために、サプライヤーの技術力の発見を推進します。パンチアウトまたはホストされた方法で検索可能なカタログを提供し、トランザクション処理の効率を向上させることで、ユーザーエクスペリエンスを向上させる機会は、戦略を成功させる上で最も重要な要素となるはずです。

**サプライヤーイネーブルメントの運用モデル**

Tier 1-2 のお客様には、パートナーに監督を提供する SE (サプライヤー有効化) リソースが割り当てられています (パートナーが主導した場合) か、ワークストリームをリードする (Coupa が主導した場合)。プロジェクトが Coupa 主導の場合、すべてのタスクは Coupa SE チーム メンバーによって行われます。

Tier 3-5 の顧客の場合、パートナーまたは Coupa PS は必要に応じて SE リソースを引き込みます。また、コミュニティを有効にするお客様の参加を一括して推進します。

**活動**

| **活動** | **キー入力** | **役割と責任** | **成果 物** | **サポート ドキュメント** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| サプライヤーイネーブルメント戦略 | これは、サプライヤー有効化ワークストリームの開始であり、次の要素で構成されます。   * サプライヤー有効化成功指標の定義 * トランザクション量、支出、主要サプライヤー別にソートする支出の分析 * 顧客のサプライヤーをサプライヤーの完全なリストと照合して、統合、CSP、SANでアクティブなサプライヤーを確認する * SE ワーク ストリームのプロジェクト計画、リソース計画、およびタイムラインを構築する * コミュニケーション戦略を構築する * 顧客に通信テンプレートを提供する | * SE は、顧客を 「サプライヤー有効化方法論」オンライン導入クラスに招待するのに役立ちます (電子メール['training@coupa.com](mailto:'training@coupa.com)顧客の連絡先情報) * SE はベンダー分析を実行し、分析への主要な入力として一致させます * パートナーは、当社の入力を含む最終成果物を所有しています * パートナーは、サプライヤーの有効化アンケートに記入し、Coupa SEまたはプロジェクトマネージャーと共有します | SEメソドロジークラス完了    サプライヤー・イネーブルメント・ワークショップ    サプライヤー有効化計画    サプライヤー有効化アンケート | [サプライヤーイネーブルメントの概要デッキ](https://drive.google.com/open?id=1yA-FY6iWl8c2P5pCvkG_FMkjqjLsCjnk)    サプライヤー有効化トラッカー    [コミュニケーションサンプル](https://success.coupa.com/Suppliers/For_Customers/Toolkit/Manage_Suppliers/Supplier_Onboarding_Email_Templates)    [サプライヤー有効化アンケート](https://docs.google.com/a/coupa.com/forms/d/15AxjrJoCWTh9DyDbyLs5QHECtKjhHmF4hN4xfY7lCEc/viewform?edit_requested=true) |
| カタログ管理戦略 | これは、実際には全体的なサプライヤー有効化戦略の構成要素ですが、次の項目が含まれます。   * 現在パンチアウト対応のサプライヤーを特定する * ホスト型カタログに最も頻繁に使用される支出のカテゴリを特定する * ホストされたカタログの初期ロードとホストされたカタログの長期保守の両方に対する正しいビジネス・プロセスの識別 | * クーパSEはパンチアウト対応サプライヤーのリストを提供します * Coupa SEは、ほとんどのカタログカテゴリのリストを提供します * パートナーは、当社の入力を含む最終成果物を担当します |  |  |
| cXML 統合 | * サプライヤーとのキックオフコール * 資格情報の交換 * 資格情報の構成 * パンチアウト内のすべての購入チャネルのテスト * バグと修正の特定 * 顧客からのサインオフ * 本番環境への移行 (実稼働資格情報付き) | * パートナーが構成とテストをリード * プラットフォームの質問/問題が残っている場合、必要に応じてCoupa SEをサポート | 構成済み/テスト済み cXML 接続 | [cXML アンケート](https://drive.google.com/open?id=1QJHHqtZdSiOYZtirfl6KQS_AeROdFIo-) |
| パンチアウトカタログの統合 | * サプライヤと資格情報を交換する * サプライヤを使用した資格情報の構成 * テストフルパンチアウトプロセス(POSRとPOOM) * 機能するパンチアウトで顧客にサインオフさせる * MTP を計画する (実稼働資格情報を使用) | * パートナーが構成とテストをリード * プラットフォームの質問/問題が残っている場合、必要に応じてCoupa SEをサポート | 設定済み/テスト済みパンチアウト |  |
| ホスト型カタログの統合 | * 適切なホストされたカタログの初期負荷および保守ビジネス・プロセスの説明 * カタログの長期管理計画の決定 * アイテムの一覧を定義する * 正しいテンプレート (アイテム ローダー、バックグラウンド ローダー、カタログ ローダー) を設定するサプライヤーをサポートします。 * 正しいローダーを使用してテスト中のファイルをロードする * カタログ内のすべてのアイテムとコンテンツの外観に対して、顧客にサインオフしてもらいます。 * MTP の計画 | * パートナーは、ホストされたカタログの読み込みとテストを所有しています * パートナーは顧客へのナレッジ転送を所有しています * Coupa SE は、カタログの有効化フェーズの開始時に初期負荷と管理計画を検証する必要があります。 | 構成済み/読み込み済みカタログ |  |
| CSP、 SANの有効化/キャンペーン管理 | * 費用セグメンテーションに基づいて、CSP/SAN有効化のターゲット・リストを定義 * 顧客と協力して、電子請求に向けたメッセージと姿勢を定義する * 電子メールマーケティングツール内で3-4コミュニケーションキャンペーンを設計 * サプライヤーエンゲージメント追跡によるキャンペーンの実施 * フォローアップの優先順位付け * 必要に応じてサプライヤーに3つの呼び出しを配置する(オプションのアドオン) * 週単位の間隔で進捗状況を追跡する * 電子請求を促進するためにPOを再設計する | Coupa SEスコープは必要に応じてスコープを設定することができ、ほとんどのパートナーは顧客と組み合わせてこれを行います | サプライヤー・コミュニケーションズ | [サプライヤー通信テンプレート](https://success.coupa.com/Suppliers/For_Customers/Toolkit/Manage_Suppliers/Supplier_Onboarding_Email_Templates) |
| 準拠請求書管理 | 準拠請求は、次の検証を検証するコード内検証を通じてシステム駆動型です。  その国の必須フィールドにデータが存在します  VAT/税IDの形式は、国別に正しいです。  CSP および SAN の有効化は NA プロジェクトと同等ですが、すべてのサプライヤに対しては、Remit-To アドレスの作成が必要です。追加の実際の作業は、統合されたサプライヤーのためのものです。これには次の内容が含まれます。   * 各サプライヤーが使用する準拠チャネルを確定するための支出セグメンテーション * 関連するすべての国のコンプライアンス文書のレビュー * 返訳先戦略の最終決定: クーパから除外するか、サプライヤーRTAからバイヤーRTAへのマッピングプロセスを含めて確立する * このドキュメントには、フィールドを cXML ファイルまたは .csv ファイルに含める方法と場所を示す技術文書が含まれている必要があります。 * すべてのエラーを回避し、正常に検証されることを確認するための請求書統合のテスト * すべての必須フィールドが含まれていることを顧客からサインオフします。 | 未定 |  |  |
| ポスト・ゴーライブ活動 | * 測定と監視 * トリガーと営業案件の作成 |  |  | [活動に関するプレゼンテーション](https://drive.google.com/open?id=1wXjqkEbFt2rNwp39fa18xt-FIyX_QFwt) |

2.5 ARB 1を実施する

目次

1. [概要](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.5_Conduct_ARB_1#Overview)
2. [活動](https://success.coupa.com/Implement/Overview/02_Model/2.5_Conduct_ARB_1#Activities)

概要

[アーキテクチャレビューボード](https://coupadev.atlassian.net/wiki/display/PSM/Architecture+Review+Board+%28ARB%29+Process+Overview)1(ARB 1)は、ビジネスプロセスの完了前に行う必要がある必須の有料ゲートであり、お客様の設計のサインオフに関する設計と要求を統合します。これにより、パートナーとPSプロジェクトチームが全体的なアーキテクチャに合わせて、ソリューションアーキテクチャ、技術サービス、エグゼクティブスポンサーチームの経験とリーダーシップを含むARBボードからのフィードバックを収集することができます。パートナー主導のプロジェクトでは、プロジェクトをサポートするCoupaアーキテクトとARB理事会との間で内部アーキテクチャレビューが行われます。さらに見直す必要があるすべてのオープンアイテムと領域は、パートナーと共有され、フォローアップパートナー主導のARBプレゼンテーションがこれらのトピックに集中しています。ARBボードからの設計変更フィードバックは、オープンな設計項目として文書化し、ビジネスプロセスと統合設計のサインオフの前に解決に追跡する必要があります。

活動

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 活動 | キー入力 | 役割と責任 | 成果 物 | サポート ドキュメント |
| ドラフトARBデッキ |  | * パートナー主導のプロジェクトのパートナードラフトARBデッキ | ARBデッキ完成 | [ARBデッキ](https://drive.google.com/open?id=10AIv_J9Pn9GXgbK-vigifmlOKNwomCkz) |
| すべてのチームは、ARBボードレビューの準備としてARBデッキをレビューします |  | * パートナーレビューARBデッキとクーパPS、TS、SEプロジェクトチーム * Coupa PS、TS、SEプロジェクトチームはアーキテクチャを完全に理解 | レビューに基づいて更新されたヒートマップ | [ヒートマップ](https://drive.google.com/open?id=1IRH3GfEOEWMvyLGAhH9M6wMbydbobbgC) |
| 内部プロジェクト wiki サイトのドキュメント アーキテクチャ |  | * SA および TS ドキュメント アーキテクチャ | アーキテクチャ設計の文書化を含むプロジェクト サイト | [プロジェクト サイト](https://coupadev.atlassian.net/wiki/spaces/PSM/pages/417464336/Customer+Projects+Template) |
| ARB理事会へのスケジュールと提示 |  | * SAおよびTSアーキテクトが社内アーキテクチャプレゼンテーションをリード * パートナーリーダーはARBをフォローアップし、設計と内部アーキテクチャのレビューから出てきたオープンおよびリスク分野に焦点を当てています | ARBボードレビュー完了 |  |
| ARB ボードフィードバックをオープンアイテムとして文書化 |  | * PSエンゲージメントマネージャーは、更新されたヒートマップドキュメントを介してアイテムを開き、オープンアイテムトラッカーのパートナーとトラックを文書化 | 更新されたヒート マップドキュメントに記載されているフィードバック | [ヒートマップ](https://drive.google.com/open?id=1IRH3GfEOEWMvyLGAhH9M6wMbydbobbgC) |