グローバル ロールアウトに関する考慮事項

複数の国でクーパを展開する際の主な考慮事項:

*調達業務プロセスの調和のレベル*

これは、コア モデル定義の一部として考慮する必要があり、トップダウンの義務のレベルと、展開する個々の B/国に与える "自由度" のレベルに事前に同意する必要があります。もちろん、より高い変更管理努力で、より少ない調和に対抗する必要があります。典型的な要素には、**財務承認レベル**、**承認ロジック**(たとえば、コスト センターの承認を使用する国とその他の管理階層)、**非カタログ要求の調達関与、異なるソーシング テンプレート、ソーシング イベントを開始するための異なるプロセス、契約の交渉プロセスなどがあります。**

*AP プロセスの同様の説明*

PO**以外の請求書**(POなしの支払ポリシーなし)、**早期支払割引に対する行動意欲/能力、電子請求状況、**そしてそれが様々な国のサプライヤーイネーブルメントメッセージングにどのような影響を与えるかについて、主な要素が扱われています。

*統合システム*

スコープに追加のバックエンドがあり、統合全体の状況にどのように適合するか。追加の外部システムは、新しい国の一部でのみ使用されていますか?良い例は、購入ニーズが生成され、クーパにインターフェースしてPRを作成する専門システムです(例えば、作業指示管理システム、ユーザーはクーパに触れません。ユーザーはクーパに触れません。クーパへのインターフェイス)

*各国のマスタデータ管理*

同社は、ユーザーと会計データに同じ真実の情報源をグローバルに使用していますか?このデータをCoupaに供給する複数のシステム、おそらく異なるERPブランドはありますか?このデータの一部は、今日のどこかで手動で維持される可能性があり、Coupaがどこにでも展開されたら、どのように対処するつもりですか?

*真の地域法的要件*

税務コンプライアンスは、ローカライズに考慮すべき重要な要素の 1 つとしてよく引用されます。それは完全に全体的なプロセスの一部として見直されなければならないが、物事の現実は、Coupaは実際には税計算エンジンではない、それは、これは構成に煮詰まり、どこでも処理します。より痛ましい例は**、POレイアウトのコンテンツ/言語**(カナダの場合は二重英語/フランス語を考える)、一部の国で収集しなければならない情報に対する**特定のカスタムフィールド/提出ブロッカー**です。

*各国のガバナンスと構造をサポート*

お客様は、個々の地域のスーパーユーザーが混在する可能性のある、グローバルにアプリケーションをサポートできるL1構造と、必要に応じてCoupaサポートとの対話を担当する中央のCoupa管理者について考える必要があります。

*実装サポートが必要*

最後に、システムインテグレータから追加の国への展開に必要なサポートのレベルは何ですか?一部のお客様は、コストを削減し、このために内部リソースを使用することを選択し(ノウハウを持っている場合)、他の顧客は展開の全期間パートナーに頼ることにしました