



TWCC 臺灣 AI 雲

公開徵求**經銷商**提案 (Request For Proposal)

廠商注意事項：

審查資料以電子郵件方式送審，請於 **108 年 10 月 15 日以前**（以電子郵件收件日為主），載明下列事項：

- （一）廠商名稱、地址、聯絡人姓名及電話。
- （二）廠商交付之電子檔案。

聯 絡 人：洪幸君 電話：03-5776085 分機 474

電子郵件：sherry.hung@narlabs.org.tw

財團法人國家實驗研究院
國家高速網路與計算中心

中華民國 108 年 9 月

目錄

| | |
|-------------------------------|----|
| 一、 前言 | 1 |
| 二、 專案目標..... | 2 |
| 三、 本專案提供「TWCC 臺灣 AI 雲」資源..... | 3 |
| 四、 徵求作業時程..... | 5 |
| 五、 委託經銷提案計畫內容 | 6 |
| 六、 經銷方式、分潤方式 | 7 |
| 七、 評選及評分辦法 | 11 |
| 八、 回覆格式..... | 13 |
| 九、 主辦單位..... | 13 |

一、前言

人工智慧的技術創新與應用開發，已被視為未來經濟發展的重要關鍵，也是許多產業發展的重要推手，世界各國多已制訂中長程的發展策略。有鑑於此，政府於 106 年提出『AI 小國大戰略』政策，並計畫於 5 年內投入 160 億新台幣用於發展建設國內數位產業，其中包含建置 AI 雲端基礎設施、設立 AI 創新研究中心、機器人創新基地，培育 AI 相關開發應用人才等等。為推動發展適合國內產學研專長特性的 AI 相關技術開發與應用，以加速國內產業創新，提升國際競爭力。

國家實驗研究院國家高速網路與計算中心(以下簡稱國網中心或本中心)配合國家政策負責 AI 雲端平台建置，提供符合 AI 各領域需求的計算平台，也同步進行研發與建立整合性的大資料 AI 處理軟體與技術。107 年初完成『雲端服務及大數據運算設施暨整合式階層儲存系統』（以下簡稱為 AI 雲端系統）招標，並於 107 年底完成建置。本案即為邀請廠商共同參與經銷，創造臺灣自有 AI 雲端服務，營造完整的產業生態系，本專案名稱訂為「TWCC 臺灣 AI 雲公開徵求經銷商提案」。

本文件 Request For Proposal(以下稱 RFP)，即為此一專案目標而定。此 RFP 的目的在公開徵求有意願的經銷商協助經銷「TWCC 臺灣 AI 雲」業務，並依產業雲端服務發展與需求狀況，以不定期方式公開徵求經銷商，請具 AI 雲端經銷服務經驗的國內資訊軟體或系統整合經銷商提供經銷計畫書，依據本 RFP 內容提供商業模式、財務規劃、技術能量、合作夥伴及相關配合事項等等，進而能達到本案之目標。

二、專案目標

本案主要目的是要邀請具 AI 雲端營運或經銷服務經驗的國內資訊軟體或系統整合經銷商，進行為期二年的經銷計畫，代售「TWCC 臺灣 AI 雲」，以期達成下列目標：

1. 針對 AI 領域應用客戶經銷「TWCC 臺灣 AI 雲」服務平台，如智慧醫療、智慧製造、無人載具、智慧城市、虛擬助理等等的應用領域。
2. 扶植一般企業用戶以及新創客戶使用「TWCC 臺灣 AI 雲」，協助客戶透過「TWCC 臺灣 AI 雲」之使用，以提高生產效率、降低生產成本和企業轉型、推動多樣化之 AI 應用等。
3. 促進 AI 軟體服務產業，形成 AI 應用創新之生態系。
4. 建立 AI 軟硬體整合最佳化典範，帶動國家 AI 產業，行銷全世界。

三、本專案提供「TWCC 臺灣 AI 雲」

資源

本案委託經銷的「TWCC 臺灣 AI 雲」產品，已於 107 年 12 月中旬完成建置與驗收，至今可提供經銷之資源如下：

(一)、125 個 AI 計算節點

每個 AI 計算節點具有 18 核心的 CPU 2 顆、使用 NVLink 之 NVIDIA V100 32GB 8 片、記憶體 768GB 與 4TB NVMe，共計 CPU 4500 核心、GPU 1000 個、96TB 的記憶體，節點間以 Infiniband EDR 連接，並具 10PB IBM Spectrum Scale (GPFS) 檔案系統，系統對外網路為 100GbE x4。

本案規劃 GPU 相關容器經銷服務規格如下：

| 規格 | GPU 片數 | vCPU 核心數 | RAM 記憶體(GB) |
|----|--------|----------|-------------|
| 1 | 1 | 8 | 90 |
| 2 | 2 | 16 | 180 |
| 3 | 4 | 32 | 360 |
| 4 | 8 | 64 | 720 |

(二)、125 個雲端計算服務節點

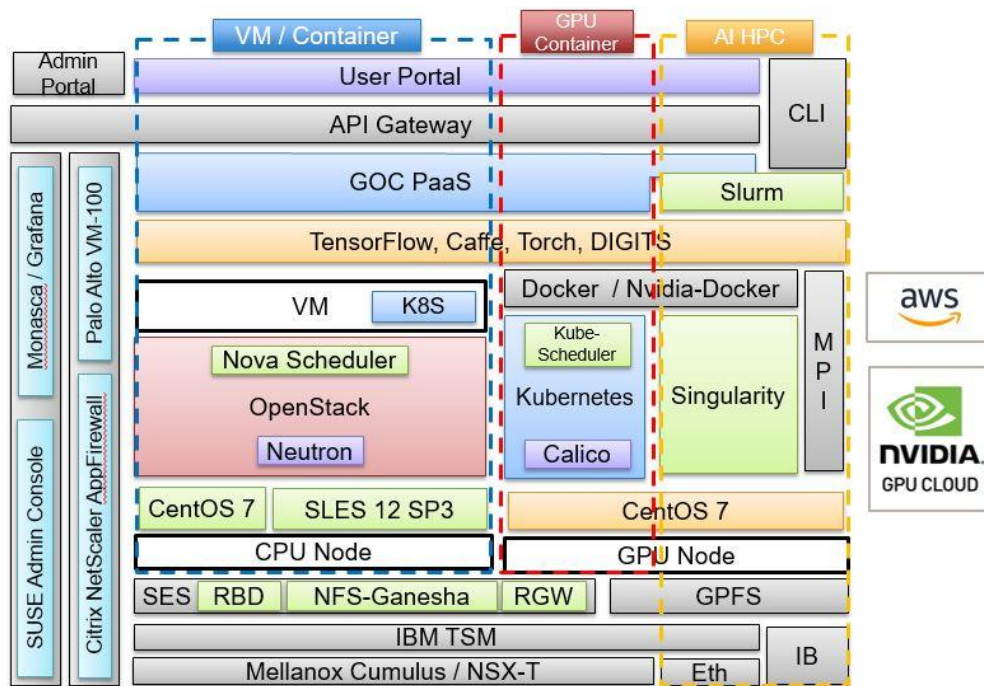
雲端計算服務具 124 個 CPU 節點與 1 個 GPU 節點，每個節點具 20 核心 CPU 2 顆與 384GB 記憶體；GPU 節點具 20 核心 CPU 2 顆、768GB 記憶體，所有雲端節點皆以 25Gb 乙太網路連接。

(三)、儲存空間

5PB 的平行檔案系統(GPFS)、0.5PB 的區塊(block)儲存系統與 5PB 的物件(object)儲存系統。

(四)、平台軟體架構

本軟體主要在提供 Container 之服務，內含 Open Stack、K8S、Docker、API Gateway..等，提供給經銷廠商使用，提案廠商應使用本中心提供之 IaaS 及 PaaS 軟體，來提供雲端服務或開發相關 SaaS、AlaaS 或 User Portal 等服務。軟體架構圖如下：



四、徵求作業時程

民國 108 年 9 月 26 日 RFP 公告徵求經銷商

民國 108 年 10 月 15 日 RFP 提案截止

民國 108 年 10 月 31 日 完成評審及徵求作業

五、委託經銷提案計畫內容

(一)、提案概要

依上述三、「TWCC 臺灣 AI 雲」資源，提供支援產官法人使用之業務規劃。

(二)、委託經銷範圍

除科技部扶植之計畫或本中心另行規定之特殊專案計畫外，本案提供該平台其餘資源，以公開徵求合作經銷商之方式，銷售「TWCC 臺灣 AI 雲」平台服務產品。

(三)、經銷商提案計畫內容

1. 經銷商經營團隊需求說明

- (1) 具有 AI 雲端營運、經銷服務經驗的國內資訊軟體或系統整合經銷商之營業證明(含經濟部商業司公司登記許可或其他可補充正面表列的相關條件)，並盡可能揭露說明經營團隊組成與組織規模，及其功能運作方式，以利本中心評估經銷資格。
- (2) 為落實經銷服務品質，經銷商以具有雲端服務實績之廠商、AI 服務創新及產業 AI 化之實際經驗者尤佳。
- (3) 經銷商具公有雲銷售及售後服務經驗者尤佳，熟悉公有雲服務的客流、物流、資金流、信息流管理現狀等之管理系統，服務客戶，滿足客戶需求，強化與客戶連結，幫助客戶提升經營能力解決問題。

2. 經銷商提案項目內容

經銷商提案內容，需依據分項評分表內之各項評選項目，具體提出各分項之計畫內容。

六、經銷方式、分潤方式

(一)、經銷資格起始

經銷商依評選作業完成並通知獲選後，國網中心即與獲選經銷商訂定經銷商合作契約書簽屬；國網中心將提供「TWCC 臺灣 AI 雲委託經銷商合作契約書」予獲選之經銷商審閱及條約商議，待雙方簽屬用印完畢後始生效。

(二)、經銷方式

1. Booking 機制:

客戶經由經銷商報價單生效後，經銷商需先向國網中心註冊客戶名稱及相關資料，經國網中心 iService 系統綁定該客戶與經銷商之付款機制後，使能獲得經銷該客戶應有之銷售折扣金。

2. 經銷商與國網中心往來之帳務作業

- (1) 國網中心依據當月客戶銷售量、應收帳款金額、相關季獎勵方案折扣，經計算後提供經銷商該月帳單、發票、拆帳對帳單，以進行後續財務請款作業。
- (2) 客戶端應收而未收帳款，由經銷商自行處理。不可自雙方對帳項目中剔除。
- (3) 本案雙方簽署之「TWCC 臺灣 AI 雲委託經銷商合作契約書」終止後，經銷商有義務協助客戶於雙方約定時間內進行客戶移轉作業，逾期後本中心將不負責任何資料保管責任。

(三)、分潤方式

1. 經銷商銷售服務費來源:

依據「TWCC 臺灣 AI 雲委託經銷商合作契約書」內容，經銷商可獲得**銷售折扣金**以及**激勵回饋金**，相關說明如下：

(1) 銷售折扣金

本案合作之經銷商於合約期間，依據每一月銷售業績所訂定之折扣率計算，給予不同比例之折扣(Step rate)，做為經銷商所獲得之服務費之一。

※除非「特別報價」，否則經銷商之銷售利潤，以牌價計算分潤。

(2) 激勵回饋金

為推廣人工智慧產業鏈完整，落實扶植臺灣人工智慧產業升級之目的，本中心會不定期通知合作經銷商訂定季度經銷目標計畫，依據目標計劃達標者，獲得激勵回饋金。

a. 季銷售量成長獎勵機制

b. 客戶構面 KPI 範圍:

季度客戶 KPI 目標 (僅供參考)

| KPI 目標 | | 季度客戶 KPI |
|--------|-------------------------------|---|
| 1 | AI 應用領域類型 | 特定領域應用：包含智慧醫療、智慧防災、智慧製造、智慧城市等，每個應用領域大於 x 家公司。 |
| 2 | 一般企業客戶數 | 要達到 x 家公司以上。 |
| 3 | AI 新創公司客戶數 | 要達到 x 家公司以上。 |
| 4 | 新產品目標客戶數(ex: CPU/GPU/軟體...) | 需要 VM 需求之客戶大於 x 家。 |

(3) 本中心協助經銷商於客戶初始使用時，提供客戶合理的測試時數(POC Credit)免費體驗試用，此依每個計畫架構核定之；但此 POC Credit 不得列入銷售分潤金計算。

(四)、「TWCC 臺灣 AI 雲 委託經銷商合作契約書」定義之經銷服務品質規劃參考

1. 服務層級協議(SLA)

國網中心「TWCC 臺灣 AI 雲」對客戶承諾之 SLA 依各項服務有所不同，SLA 賠償方式顯示於「TWCC 臺灣 AI 雲」官網。未達 SLA 標準之賠償折扣由國網中心負擔。(註：網路 SLA 國網中心保證 99.9%)

2. Proof of Concept (POC) Credit

為協助經銷商成功獲得客戶訂單，於客戶初始使用時，國網中心依據客戶提案之計畫架構核定合理的測試時數(POC Credit)免費試用，以驗證客戶架構於「TWCC 臺灣 AI 雲」之可行性。

3. 銷售預測、評審作業

- (1) 經銷商依據規劃銷售資源數量及市場銷售策略，提供本案合約期間的銷售額預測，有利於雙方協商預測目標可行性。
- (2) 為維護客戶服務品質，國網中心每年會依據「TWCC 臺灣 AI 雲委託經銷商合作契約書」對經銷商進行各項年度評審作業，依據經銷達成率提供經銷商應得之分潤金。未符合評審要項者，將視情節輕重處理。評審要項例如：
 - A. 經銷商每年需提出新創產品服務或流程改善等創新作業。
 - B. 經銷商需對其客戶進行年度服務滿意度調查作業，平均滿意度須達到 85%以上水準。
 - C. 策略性客戶執行狀況

4. 經銷商加值服務

- (1) 產品服務整合

合約期間內經銷商可應其業務需要另行開發商品，或自行提供滿足客戶使用需求之其他商業軟體或應用增值服務整合，例如伺服器作業系統軟體 Server OS、資料庫軟體 Database... 等商轉整合性服務。該項服務責任由經銷商自行負責洽商，其合法授權使用性，國網中心對此不負任何權利義務。

(2) 服務精進

經銷商於合約期間內，為滿足業務快速推展、服務創新、資安防護或流程改善作業等實際需要而進行增修國網提供之軟體，得由經銷商向國網中心提出需求申請。

5. 經銷規模規劃及成長動能預測

經銷商依據「TWCC 臺灣 AI 雲」可提供之資源，提供合約期間每年度銷售總量預估及市場銷售策略計畫供本中心參考以利資源年度調配規劃。

6. 行銷推廣策略規劃：

- (1) 經銷商配合本中心「TWCC 臺灣 AI 雲」推廣雲端產業任務，共同打造臺灣人工智慧生態鏈，共創雙贏局面。
- (2) 經銷商依市場行銷需要，配合國網中心辦理具雲端產業商機之策略性廣宣或活動。

七、評選及評分辦法

(一)、評選方式

本案重點在於委託經銷「TWCC 臺灣 AI 雲」，有意申請之廠商，並不需要承擔自建機房及維運之負擔，可專心在自身的經營服務及各 AI 領域的垂直整合專業服務。國網中心為加速臺灣人工智慧發展，挑選各個不同領域之經銷商，協助服務更多臺灣 AI 產業客戶。

有意申請之廠商若具有一定的雲端服務技術及經銷經驗，更能有足夠能力達成目標。本案將依據申請廠商提案內容，進行基本資格及商業模式、財務規劃、經銷經驗、經銷規模、技術能量、合作夥伴及相關配合事項等進行資格評選。

(二)、評分項目及配分說明

依據經銷商提案計畫內容進行評選項目及其子項目評分作業，審查委員會之審查委員依據各項目內容進行客觀獨立評分作業。本中心將依據評選作業原則進行客觀評分，以確認經銷商資格，進行雙方議約作業。

相關評選及配分如下表：

※ 經銷商分項評分表：

| 評選項目 | 子項目 | 配分 |
|-------------------|--|-----|
| 1、廠商經營團隊說明 | 1-1 公司整體說明、經營理念和營業狀況 | 10 |
| | 1-2 相關實績經驗、專案管理經驗及專案人員資歷 | |
| | 1-3 經營團隊信譽、組織功能說明及執行能力證明 | |
| 2、經銷模式規劃及成長動能 | 2-1 合約期間銷售 GPU 總量提案、拓展通路的規劃 | 10 |
| | 2-2 年度銷售動能預測提案及銷售管理制度 | |
| 3、市場銷售策略及區域/渠道目標 | 3-1 規劃產品之通路銷售方案、組建渠道鏈 | 10 |
| | 3-2 合作夥伴團隊實力、市場策略及產業涵蓋範圍 | |
| 4、策略性客戶 KPI 目標執行 | 4-1 年度銷售客群之計畫目標:短期、中期及長期 | 10 |
| | 4-2 年度銷售 AI 應用領域類型之客群預估目標 | |
| | 4-3 年度/季度銷售通路策略(企業及 AI 新創公司)預計達成之質化及量化指標 | |
| 5、經銷服務品質承諾 | 5-1 經銷商之銷售服務等級、品質保證及執行承諾 | 15 |
| | 5-2 客戶服務團隊之組織架構及作業等級規劃 | |
| | 5-3 經銷商與客戶互動的專業知識與能力、誠實態度與進行交易的關係承諾 | |
| 6、推動經銷的管理能力 | 6-1 經銷商的客流、物流、資金流、信息流管理現狀等 | 10 |
| | 6-2 產品服務整合之能力，提供售前教育訓練方案服務及售後服務 | |
| | 6-3 篩選有效的經銷方式、具體多維度的經銷方法 | |
| 7、經銷商對客戶資訊保密管理的能力 | 7-1 廠商符合國內雲端服務資訊安全防護之佐證資料 | 15 |
| | 7-2 資安防禦機制規劃及客戶資料保密管理 | |
| | 7-3 資安防禦緊急應變措施建議說明 | |
| 8、市場行銷推廣策略 | 8-1 市場行銷推廣及資源投入計畫 | 15 |
| | 8-2 AI 產業生態圈合作策略及過去 AI 產品銷售實績 | |
| | 8-3 策略性顧客 KPI 目標執行策略可行性 | |
| 9、專業評鑑加權計分 | 9-1 第一類電信事業營運執照之經銷商證明 | 5 |
| | 9-2 其他公有雲經銷經驗者能力證明 | |
| 總 分 | | 100 |

八、回覆格式

國網中心對提供具體、有效、合理、可行意見之回覆單位與內容致上謝意，亦鼓勵任何對此專案具有價值之建設性意見與關鍵性方案、特殊需求說明及其他具有參考價值之內容...等。惟請回覆時，注意以下的基本要求，其餘內容格式不拘。

- (一) 需有封面頁、註明本專案名稱、回覆單位、回覆者聯繫窗口與聯繫資料(包含姓名、地址、連絡電話、傳真以及電郵位置)。
- (二) 具有實質內容、具體且聚焦本專案目標之回覆意見摘要一頁。
- (三) 針對本專案需求及評選項目之提案計畫回覆一份，至少 10 頁(含)以上。內容應針對本專案需求的建議執行方式。

九、主辦單位

本專案主辦單位全銜為「財團法人國家實驗研究院國家高速網路與計算中心」。

地址：30076 新竹市科學園區研發六路七號

聯絡人：洪幸君 專案副理

電話：03-5776085 分機 474

傳真：03-5776082

電子信箱：Sherry.Hung@narlabs.org.tw

相關資料參考網址：<http://www.nchc.org.tw>