合作夥伴介紹

通路銷售與系統整合

客戶想用 AI 處理單據、查詢內部文件，或需要專屬算力？通路夥伴可以和 Verixa 一起提案，系統整合夥伴也可以把私有 AI 接進客戶現有的作業流程。

通路銷售

夥伴：開發商機、維繫客戶關係，與 Verixa 共同提案。　Verixa：提供產品資料、設備與算力選型建議，協助說明方案及回答技術問題。

系統整合（SI）

夥伴：釐清客戶作業流程，規劃與 ERP、CRM 等既有系統的串接。　Verixa：協助部署私有 AI 環境，驗證 IDP 或 AI Workspace 能否配合客戶的作業需求。

售後分工

上線前，雙方會和客戶確認服務窗口、第一線技術支援由誰負責，以及問題要如何轉交。

客戶需求與合作機會

單據處理

客戶每天花時間登打訂單或發票？可以先挑幾份常見單據，用 IDP 擷取欄位與明細，讓承辦人員核對後匯出資料。

企業知識查詢

客戶要翻找多份合約、規格書或 SOP 才能回答一個問題？可以用 AI Workspace 比對內容、查閱原文出處。

設備與專屬算力

客戶已有模型或應用，只缺運算資源？GPU 設備採購、租賃、專屬算力或設備代管，都可以單獨洽談。

售前驗證與交付支援

夥伴可以和客戶一起帶著實際單據或文件，在 IAFC 現場或遠端做概念驗證（PoC），再依測試結果討論提案。進入導入階段後，可由 Agentic FDE 工程團隊協助測試與驗收，後續的硬體監控及應用維運則可搭配 Agentic Service Layer。

如何開始合作

提出客戶需求　→　討論方案與驗證方式　→　確認專案分工