

于打造高标准的数据中心，还提供以私有云为代表的云计算服务，以及包含 SDWAN、IVI、SKYline 等前沿网络服务方案”。

“高端零售”模式 提供一对一定制

在人工智能浪潮席卷而来的当下，数据中心业务迎来了新的发展契机，当然，上海数讯同样也感受到了机遇和挑战。业内市场竞争愈演愈烈，同行间开始打“价格战”。这不仅影响数据中心的运营成本，也影响着相关产业链的价格体系。

就以今年为例，3月，阿里云首先宣布降价开启“疯狂星期四”，京东云连夜跟进宣布再便宜10%。更早之前的去年5月，腾讯云已对多款核心云产品降价，价格降幅最高将达40%。华为云也在去年618推出了各类上云礼遇、优惠力度超过90%。今年4月，阿里云更是在海外市场全线降价，覆盖全球13个地域节点部署的核心云产品、500多个产品规格，涉及计算、存储、网络、

数据库、大数据五大类主营产品，平均降幅23%，最高降幅59%。

在这样的市场化竞争压力面前，上海数讯没有盲目跟进，而是坚持走差异化的发展道路——采用“高端零售”为主的商业模式。这与行业内普遍采用“定制批发”为主的模式截然不同，“高端零售”模式旨在以高标准服务为高端客户提供定制化技术解决方案。

“我们提供的数据中心服务具备‘三高’的特征，以高标准的数据中心，对照行业的高标准，服务全球的高端零售客户。”

作为国内最早开展 Tier 4 数据中心业务的公司，凭借公司超20年服务高端客户积累下的丰富经验，裴影杰对“高标准服务”有着独特的见解。“虽然许多国内数据中心的可靠性标准设定在4个9，即99.99%，但我们始终坚持更高的标准，即4个9加上一个5，达到99.995%。这看似微不足道的0.005%的提升，实则需要我们投入巨大的成本以及努力，这标志着我们的服务质量远超一般水平。”

高端零售客户需要什么，上海

数讯总能迅速及时地予以满足解决。同时，上海数讯还通过面向不同领域的客户提供一对一定制方案，从而满足不同客户的个性化需要。

有一次，一家致力于国产芯片研发产业并取得多项关键技术突破的AI计算芯片及系统研发商，为实现进一步技术突破而花费巨资投入建设一个 Palladium 硬件仿真系统项目。由于该系统独特的液冷及高电量特性，需要数据中心基础设施提供商为其定制相关机房的环境，以适配该系统运行。了解到这种背景与需求，上海数讯通过与客户及厂商的多轮技术沟通，攻克了多项技术壁垒，并单独为水冷环境开设一个全新的机房模块，在保证标准机房运营合规的同时，又能满足水冷设备的托管，从而完美地满足了该客户的Z2托管需求，保障客户芯片研发战略的顺利实施。

高端客户对服务的要求很高，响应要及时，需要提供定制化的服务，运维过程要合规，并且用英语流利交流等。为此上海数讯还组建了一支高度专业和标准化的骨干运维团队，采用7X24小时的全天候双语服务，满足不同行业客户对业务及运维的多样化要求。

“比如一些外资银行客户，每年各种大大小小的审计，包括银行内部发起的风控检查，监管机构的合规性审计等，都需要支持响应。另外有些高端客户每月或每季度需要定期召开运维交流会，在周期性服务报告的基础上对过去一段时间的线路或机房业务的运营状态进行分析复盘。”上海数讯一位工作人员介绍。

据了解，上海数讯对高端客户



左图：上海数讯的工程师正在进行机房运维。