



將視訊會議帶入小型會議室

單供應商解決方案降低總持有成本並帶來額外優勢

Irwin Lazar
副總裁兼服務總監
Nemertes Research

2019 年第一季



目錄

綜合摘要	3
在小型會議室進行視訊會議.....	4
總持有成本展現單供應商解決方案的優勢	4
成本以外的業務案例	5
將會議空間最佳化.....	5
螢幕整合	6
使用容易	6
結論.....	6

綜合摘要

開放式工作空間文化興起，使得人們開始需要可以讓團隊成員齊聚協作的小型會議室。越來越多 IT 領導者開始規劃將視訊會議功能擴展到這些空間，以確保員工能進行視訊通訊和協作。為了找出將視訊會議帶入小型會議室的最佳方案，Nemertes Research 蒐集了來自約 100 個使用者組織的資料。我們掌握了在小型會議室設置和提供視訊會議服務的實際成本，並深入分析了會議空間中的人數估計、螢幕整合以及在所有會議室使用同一視訊會議供應商的潛在優勢。

有許多方法可以讓組織將視訊會議帶入小型會議室，但是單供應商解決方案可以讓總持有成本降到最低。其他功能還包括能追蹤會議室中的人數、緊密整合螢幕與視訊會議編解碼器，並且在不同規模的會議室提供一致的使用者體驗，以便讓使用起來更輕鬆，這些都是額外的潛在優勢。因此，IT 領導者應：

- * 將小型會議室規劃納入整體視訊會議策略中。
- * 評估整合硬體和軟體的單供應商視訊會議解決方案，在不同規模的會議室提供一致的使用者體驗，並將營運成本降到最低。
- * 評估能提供最佳化會議空間規劃指標的解決方案，例如：確認一般會議空間中的參與者數量。
- * 考慮採用進階功能，例如：編解碼器與顯示螢幕整合、允許自動組態設定、集中管理以及根據輸入格式的自動最佳化顯示效果。
- * 考慮在不同規模的會議室使用單供應商解決方案，以確保一致性並維持單一管理平台。

在小型會議室進行視訊會議

小型會議室的定義為不超過五人且具備會議設計的會議室或開放會議區域，這樣的空間在現代工作場所中越來越重要，尤其是在組織開始擴大開放式空間的規劃之後。隨著小型會議室增加，在這些空間設置視訊會議服務的意願也隨之提高。這能讓員工得以進行虛擬團隊合作、與合作夥伴甚至客戶視訊溝通與合作。

希望將視訊會議服務加入小型會議室的 IT 領導者面臨著無數的系統選擇，包括：

系統類型	特色	範例
臨時筆記型電腦控制	參與者攜帶自己的筆記型電腦，並連接到室內攝影機、螢幕、喇叭和麥克風	Huddly Go、Logitech MeetUp、Meeting Owl、Polycom RealPresence Group 系列
單供應商系統	軟體和硬體來自同一供應商。一般包括整合攝影機、音訊裝置、螢幕和可選控制台	Cisco SX10、Cisco SX20、Highfive、Lifesize Icon
多供應商系統	軟體和硬體來自不同的供應商，可能包括來自多個供應商的攝影機、控制器、PC 和音訊裝置的組合	Creston Mercury 套件、HP Elite Slice SRS 套件、羅技 SmartDock 小型會議室專用套件/Meetup 套件

為了評估最佳方案，Nemertes Research 蒐集了約 100 個曾部署或正在部署小型會議室視訊會議服務的使用者組織資料。我們希望瞭解三種方案的實際成本，並找出有助於成功實現小型會議室視訊會議策略的其他因素。參與者大多是擁有分散式營運的大型組織；只有 4% 的組織員工少於 250 人。目前，這些公司中有 16.6% 的小型會議室備有視訊會議設備。

總持有成本展現單供應商解決方案的優勢

我們計算了幾個成本因素，來確定小型會議室視訊會議系統的五年總持有成本。成本細項如下：

- * **資本**：包括如下：攝影機、編解碼器、螢幕、音訊裝置、控制器、授權和其他硬體。
- * **實作**：包括員工時間和協力廠商顧問和整合者。
- * **營運**：包括年度人員工時、年度設備維護成本、第三方託管服務、IT 培訓和認證以及使用者培訓。

因此，五年總持有成本計算方式為 $((資本 + 實作) + (5 * 營運))$

小型會議室視訊會議五年總持有成本				
	資本	實作	營運	5 年總持有成本
臨機操作	2,722 美元	918 美元	3,888 美元	23,080 美元
單供應商	7,550 美元	827 美元	2,798 美元	22,367 美元
多供應商	6,458 美元	1,357 美元	3,399 美元	24,810 美元

表 1：小型會議室視訊會議五年總持有成本

研究資料顯示，對於所有支出類別，採購單一供應商解決方案，其中所有硬體和軟體都來自單一供應商，與多供應商解決方案相比，五年總持有成本節省約 10%。成本降低主要源於每年的營運成本降低了 18%。

自我們進行這項研究以後，思科推出了 Webex Room Kit Mini，強調供應商持續努力降低將視訊會議部署到小型會議室的採購、實作和營運成本。思科公佈了可用特惠價格 2,899 美元購買 Cisco Webex Room Kit Mini，如此一來有機會透過降低資本成本來減少五年總持有成本，並同時保有單一供應商解決方案提供的設置和持續成本優勢。如果資本成本與廣告的特惠價格相同，Webex Room Kit Mini 解決方案將降低單供應商解決方案的五年總持有成本至 17,716 美元，與多供應商解決方案相比，節省了 29% 的五年總持有成本。

單供應商解決方案也可以減少潛在故障點。在多供應商解決方案中，可能有更多元件（包括螢幕、攝影機、喇叭、控制台、鍵盤和用於執行軟體的單獨 PC）。舉例來說，使用由合作夥伴供應商硬體所組成的 Zoom 會議室套件的參與者表示在小型會議室使用大約 4.7 台設備。因為有些設備具有多個連接埠，因此會有 10 個以上的潛在故障點。整合這些元件的解決方案可減少潛在故障點。

成本以外的業務案例

雖然成本無疑是評估競爭解決方案的一個重要標準，但其他因素不但有助於降低總持有成本，還能幫助使用者更快採用提供的解決方案。

將會議空間最佳化

研究參與者中不到一半認為自己已準確提供員工需要的小型會議室數量。大約 16% 的組織過度提供了小型會議室。由於設置新會議室的平均建設和供應成本約為每間 10,600 美元，或每平方英尺 105 美元，因此盡可能減少過度提供可以節省實際成本。除此之外，19% 的組織則供應不足，這表示他們需要重新檢視空間配置，並增加額外的會議室，而這也將產生費用並中斷工作空間的使用。

視訊會議系統能夠使用人工智慧功能來掌握資料，顯示會議室中人員數量，提供會議室是否過度使用（例如：平均七個人使用為四人使用設計的會議室）、利用不足（例如：10 人的空間，會議人數平均不超過三人）或效率低下（例如：預定會議並未舉行、無謂地占用空間）等深入分析，進而協助會議空間規劃。Nemertes 在《*視訊通訊與協作：2018 研究報告*》中指出，進行會議室系統利用率評估的組織擁有更成功的視訊會議系統配置，在提高生產力、系統利用率和自我評估能力上能夠滿足企業的協作需求。

螢幕整合

一些視訊會議供應商與螢幕製造商（例如：LG、NEC、三星）建立了合作夥伴關係，將螢幕管理功能整合至視訊會議系統。功能包括螢幕自動切換輸入來源以支援來電、顏色最佳化和視訊播放，以及啟用視訊會議管理平台來監控螢幕性能。

使用容易

百分之七十二的受訪者在所有規模的會議空間中使用相同的視訊會議供應商。這樣一來，不論會議室大小，都可以提供一致的使用者介面和單一管理平台，從而提高易用性。所有會議室使用相同供應商的組織，其成功評分比使用多個供應商的組織高出 22.7%（成功定義包含採用程度、可確認的生產力提升，以及在滿足業務協作需求方面的自我評分）。

結論

越來越多員工要求在小型會議室中擁有與大型會議室相同的視訊協作功能。遺憾的是，在許多情況下，IT 領導者難以提供方便使用、在各種規模的會議室中能有一致外觀和使用感受，而且採購和營運成本低廉的解決方案。如果沒有涵蓋整個組織的小型會議室策略，業務單位和個人使用者通常會採用自己的解決方案，進而帶來管理和可用性方面的挑戰。提供整合硬體和會議軟體的會議室系統（全部來自同一供應商）可以提供最低的實作和持續支援成本，與多供應商解決方案或提供要求參與者自行攜帶筆記型電腦到會議空間的設備相比，可以降低五年總持有成本。此外，人工智慧技術支援的參與者識別和螢幕整合等新興科技可以額外提高效率並進一步降低營運成本。IT 領導者應：

- * 將團隊協作會議室規劃納入其整體視訊會議戰略中。
- * 評估整合了硬體和軟體的單供應商視訊會議解決方案，在不同規模的會議室提供一致的使用者體驗，並將營運成本降到最低。
- * 評估提供指標以最佳化會議空間規劃的解決方案，例如：確認一般會議空間中的參與者數量。

- * 考慮螢幕整合等進階功能，例如：編解碼器與顯示螢幕整合、允許自動組態設定、集中管理以及根據輸入格式的自動最佳化顯示效果。
- * 考慮在不同規模的會議室採用單一供應商，以確保一致性和單一管理平臺。

關於 Nemertes： Nemertes 是一家全球研究型諮詢和顧問公司，旨在分析新興科技的業務價值。自 2002 年以來，我們根據資料提供營運和業務指標，並提出策略建議，幫助企業組織向員工和客戶進行成功的技術轉型。簡單來說：Nemertes 擁有更多資料幫助客戶做出更好的決策。