



## 將 Skype 體驗擴展到每間會議室

利用 Skype Room Systems，將視訊會議導入到整個組織

Frost & Sullivan 白皮書

[www.frost.com](http://www.frost.com)

簡介 .....	3
現代會議的狀態 .....	3
視訊會議：更加強調策略價值 .....	3
Skype Room Systems 改變了現狀 .....	4
將會議擴展到小房間與小型會議空間 .....	6
羅技 – 對 Skype for Business 至關重要的公司 .....	6
客戶使用個案 – Morgan Franklin 選擇羅技 SmartDock 來提高視訊使用範圍 .....	8
結論 .....	8
資料來源 .....	8

## 簡介

為讓會議真正有效，像是視訊會議、螢幕分享和白板之類的功能，已經成為所有參與者必備的功能。Frost & Sullivan 估計有超過 96% 的會議室目前只配備有傳統的投影機或螢幕，以及音訊通訊功能。結果就是，有很高比率的商務使用者並未擁有可達成更具生產力會議與更好的業務成果的豐富互動。擴大視訊會議使用率的傳統阻礙，包括複雜的技術與昂貴的設備。Microsoft 與音訊/視訊技術合作夥伴合作，打破這些阻礙，將 HD 音訊/視訊體驗與豐富的內容分享帶到每一個會議室，並提供與觸碰螢幕一樣簡單的使用者體驗。

Microsoft 與 Logitech、Polycom 和 Crestron 等頂尖 AV 技術廠商合作，將 Skype 會議體驗擴展到任何會議空間，包括小房間、開放空間、大會議室、教室和禮堂。羅技是第一家推出針對 Skype Room Systems 最佳化之完整解決方案的公司，具有通過認證的元件，使其無論是在房間內或在遠端，都可以只按一下按鈕就開始會議，並立即分享内容。此文件揭示新 Skype Room Systems 的功能。也說明了利用 Skype for Business 導入價格實惠而又容易使用之視訊會議的步驟，透過其合作夥伴的裝置，將豐盛的視訊會議帶給現代工作環境中的每一個人。

## 現代會議的狀態

會議構成任何組織之協作文化與結構的核心溝通支柱。研究表明，大部分的商務專業人士每個月花 60 個小時在會議上，這幾乎佔據了他們 40% 的工作時間，而只有一半的會議時間是可以視為是具有生產力的。<sup>1</sup> 每個資訊工作者每個月總計要花約 30 個小時在沒有生產力或沒有效率的會議上。<sup>2</sup> 總而言之，單在美國，每年花費在無生產力會議上的成本，估計將近數百億美元。<sup>1</sup>

在現今的全球化行動世界中，隨著分散型企業的崛起，這些會議中有相當高的比率至少會有一個遠端與會者參與。在一項 Microsoft 對商務使用者的問卷調查中，有 78% 的人說他們每天都與位於其他某個地方的合作夥伴或同事進行通訊交流。<sup>3</sup> 但是，世界上只有 3.6% 的會議室配備有任何類型的視訊會議技術。<sup>4</sup> 這表示，現今的會議有超過 96% 的比率是依賴老式的音訊溝通，在這種情況下，遠端的出席者就被降級成次級的參與者。他們不能參與關鍵的內容分享，且完全缺少了可導致更佳會議效能和增強決策制定的視覺線索。

在這個大規模數位化轉型的時代，企業正在將他們使用技術的方式，變更為可大幅提高其效能與觸及範圍的方式。技術的進步，包括人工智慧、雲端運算、分析、行動化和社交媒體，重新定義了現代的工作環境。為能與人員進行更好的聯繫，企業必須對能傳達人類所有表達形式 — 口頭、書面和視覺，在所有領域提供協作體驗的事項進行投資。現代會議能夠實現將重心放在直覺與自然之溝通的流暢交談；因此，必須揮棄以往只依賴音訊進行溝通的過時會議型式。

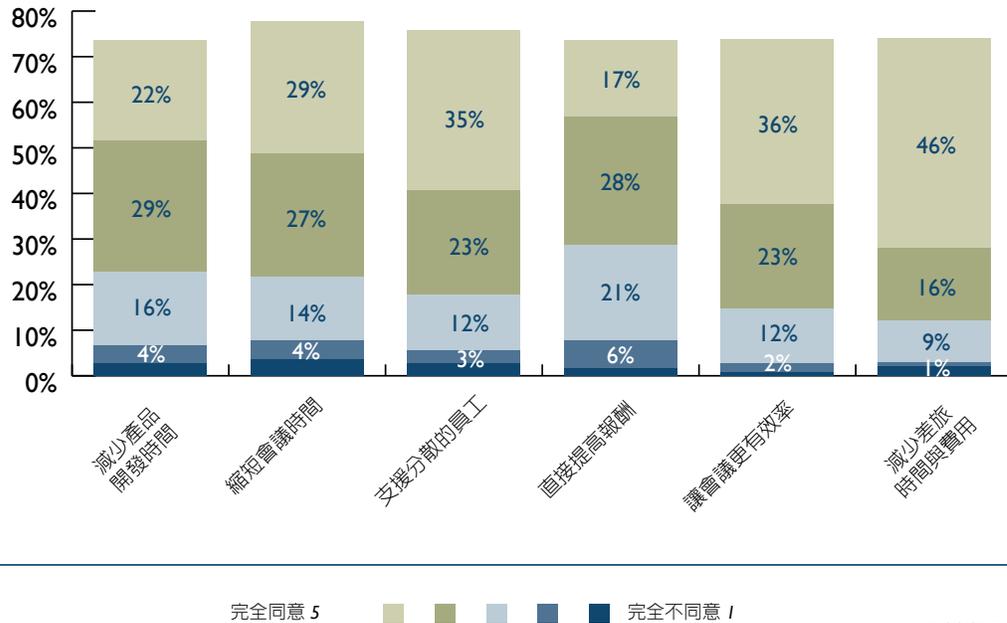
*視訊會議透過可向組織內外的各種職能團隊提供豐盛、靈活的協作體驗，而成為進行數位轉型之企業的常態。*

## 視訊會議：更加強調策略價值

從傳統商務電話系統到支援豐富音訊、視訊和資料應用程式之多模式通訊平台的轉移，正在順利進行。這種巨大的轉變，有一部分是因為組織決策者要求他們的通訊技術投資必須成為策略性商務資產，並提供較之前可接受之只能使用撥號和語音信箱的設備還更加廣泛的功能。組織特別關注他們的通訊技術能否成為獲得策略優勢的手段，例如拓展新市場、增強生產創新、提高行銷效率、強化協作、獲得競爭優勢、加快決策速度、以及改善客戶體驗等。

在最近的一項 Frost & Sullivan 對高階主管的問券調查中，絕大多數的使用者認為視訊會議對減少會議時間、讓會議更有效率、從而提高生產力和報酬方面，占有關鍵性的地位（圖表 1）。

圖表 1：視訊會議的策略價值與日俱增



資料來源: Frost & Sullivan

在 2016 年 6 月，Frost & Sullivan 在《視訊會議市場成長機會：技術採用和成長趨勢的整體評估 (Growth Opportunities in the Video Conferencing Market: A Holistic Evaluation of Technology Adoption and Growth Trends)》報告中，對企業視訊會議市場進行了廣泛完整的分析。該報告指出：「使用者對於視訊通訊的需求已經加速增長。行動裝置的激增加上以所有形式使用視訊的無盡渴求，成為打破採用視訊會議之傳統阻礙的主要因素。」整體的視訊會議市場正處於高速成長的軌道上，2015 到 2020 年的每年複合成長率 (CAGR) 預測會到達 13.2%，在 2020 年市場價值到達 \$114.4 億美元。雖然視訊會議已經成為全球消費者現代溝通的實際模式，但商次使用者的使用仍還有各式各樣的挑戰。這些挑戰主要是使用複雜和大規模部署相當昂貴。

## SKYPE ROOM SYSTEMS 改變了現狀

Microsoft 已使其自己成為現今商務通訊市場的領先提供者。Skype for Business 是 Microsoft 的統一通訊 (UC) 平台，提供一組緊密整合的即時同步通訊應用程式，讓使用者可以進行即時傳訊 (IM)、音訊與視訊通話、內容與桌面分享以及檔案傳輸。

- Skype for Business 擁有超過 1 億 4 千位名授權使用者，並持續保持強勁的成長趨勢。
- 除了已經擁有龐大的現場使用者安裝基礎，Skype for Business 在雲端的採用也正在加強。Office 365 商業授權銷售已經達到每月 8500 萬名活動使用者的數量。
- Microsoft 報告指出，包括 Skype for Business 在內的高級工作負載，已經佔有 Office 365 商業授權的 60%。Office 365 商業席次年成長率也上升了 40%，以固定匯率計算的報酬增加了 54%。
- Frost & Sullivan 估計在 2016 年，Microsoft 擁有 50% 的 UC 授權市場佔有率。

將 Skype 體驗擴展到每間會議室:  
利用 Skype Room Systems，將視訊會議導入到整個組織

簡而言之，Microsoft 正在成為商務通訊領域的主導勢力。因為各種推動因素，包括前述的 UC 策略優點，以及 Skype for Business 的專有特性，對 Skype for Business 的採用持續加速。

越來越多的個人每天使用 Skype for Business 會議，來與同事聯繫，並增強與其合作夥伴或客戶的協作。

為了將熟悉與易用的 Skype for Business 會議體驗帶到任何大小的會議室，Microsoft 推出了 Skype Room Systems

(之前的代號為 Project Rigel)。這讓使用者可以快速輕鬆地加入會議、撥打電話、並立即分享房間內或遠端的内容——一切都在預先安裝了 Skype Room Systems 軟體和自訂組態之 Windows 10 的 Surface Pro 4 優雅觸控螢幕上進行操作。Skype Room Systems 裝置的目標是將所有會議空間轉變成為具有豐富協作體驗的會議空間，並以搭配其技術合作夥伴羅技、Crestron、和 Polycom 等廠商的音訊/視訊週邊設備的同捆包解決方案型式提供。

圖表 2: 使用 Skype Room Systems 改造您的會議室

	<p><b>使用者體驗</b> — 使用者體驗是最重要的，這為技術的採用樹立了引人注目的成長軌跡。據估計，現在典型的視訊通話需要花 8 到 10 分鐘的時間才能啟動並開始。新推出的 Skype Room Systems 裝置著重強調產品設計和可使用性，讓使用者可以「按一下就加入」，立即開始會議。使用者可以看到他們排定的會議以明顯醒目的方式顯示，而且點按一下就可開始會議。如果他們沒有已經排定的會議，可以從控制台邀請與會者，或是將房間加入到現有的電話會議。</p>		<p><b>充分利用現有的投資</b> — Skype Room Systems 裝置不需要更換舊有的 AV 設備，就能提升任何會議體驗。之前擁有的裝置包括已安裝的音訊設備、顯示器和投影機。Skype Room Systems 的價格從 \$2,000 美元起，為每個會議空間提供具有成本效率的解決方案。</p>
	<p><b>豐富的内容</b> — Skype for Business 會議室解決方案讓分享内容變得非常簡單。當使用者想要本地端的專案内容時，Skype for Business 會議室解決方案會自動向所有與會者分享專案。SmartDock 和 Microsoft Surface Pro 4 將會議空間的 Skype for Business 協作體驗最佳化。使用者可以把他們的筆記型電腦留在桌上，走進任何會議空間，然後按一下按鍵開始經過最佳化的 Skype for Business 視訊會議。</p>		<p><b>一致的體驗</b> — Skype Room Systems 裝置可以全體適用於所有會議空間的一致使用者體驗。Skype Rooms 解決方案的最大優點就是：作為 AV 硬體和涉及之功能的標準，以軟體為基礎的使用者體驗可以保持一致，且使用者不必因為某個會議室設備的安裝時間和其他會議室不同，而需要去適應不同的技術。</p>
	<p><b>可擴展性</b> — Skype for Business 持續在增強，例如增加 PSTN 通話和會議、與 Teams 工作環境整合、Skype Meeting Broadcast 網路廣播，還有多種可增加平台用途與吸引力的組合。</p>		<p><b>管理簡單</b> — 因為 Skype Room Systems 裝置是在 Windows 10 上執行，使用於整個企業的政策和管理工具，也可以適用於 Skype Room Systems 裝置。這簡化了視訊會議室系統的管理工作，因為不需要另外的獨立管理工具或特殊的 IT 專業技能。</p>

資料來源：Frost & Sullivan

### 將會議擴展到小房間與小型會議空間

在現代行動工作者需求推動和 IT 消費化的影響，現今的數位工作場所透過讓所有使用者獲得可輕易使用的視訊協作，提高了員工的靈活性與參與度。會議的本質正在改變。會議正在變得更頻繁、自發，更少結構而且持續時間更短。結果就是：豐富的音訊、視訊和內容協作超越了會議室的四面牆，擴散到桌面、小房間和開放空間。小房間和更小的工作/會議區域一般最多只能容納四個人，更適合進行臨時協作和互動。企業中小型會議室和小型多用途

空間的數量，正在急速成長。據估計，全球大概有 3000 萬到 4000 萬個小房間，而它們之中只有不到 2% 具備視訊功能。<sup>5</sup>

Skype Room Systems 裝置特別適合用來將豐富的視訊協作和內容分享擴展到小房間，因為其簡單易用、價格低廉、又具有集中管理能力。因為 Skype for Business 能夠以相較於替代的會議室系統更低廉的價格，來獲得這些豐富的體驗，客戶就獲得巨大的機會，可以向所有數位工作者部署最先進的協作體驗。

圖表 3：小房間協作正持續成長



資料來源: Frost & Sullivan

### 羅技 — 對 Skype for Business 至關重要的公司

羅技的解決方案：適用於 Skype Room Systems 的 Smart-Dock，將多項 AV 元件結合到專用的 Skype Room Systems 認證解決方案，消除會議室的複雜操作和雜亂。

SmartDock 是結合了羅技 Group 和 ConferenceCam Connect 攝影機的 AV 控制台，可搭配 Surface Pro 4 和 the Skype Room Systems 軟體使用。羅技是第一家銷售針對 Skype Room Systems 最佳化之完整解決方案的公司，此解決方案配備了通過認證的各項元件。

將 Skype 體驗擴展到每間會議室:  
利用 Skype Room Systems，將視訊會議導入到整個組織



此高品質端點提供的易用性和高品質體驗，可以成就完整的通訊體驗。像羅技這樣的公司在支援 Microsoft 將豐富視訊和內容分享擴展到每個會議室的目標上，扮演關鍵性的角色。羅技是 Microsoft 的長期技術合作夥伴，在全球各地已部署了超過 1700 萬台 Skype 認證裝置。

使用者可以利用適用於 Skype Room Systems 之 SmartDock 多項關鍵設計元素的優點，將豐富的互動帶給現在工作場所中的每一個人。

- Surface Pro 4 擔任優雅的控制台和 Skype for Business 客戶端。其關聯的行事曆上會顯示所有排定的會議，讓使用者可以只按一下就加入會議，並立即分享室內或遠端的内容。此外，使用者也可以從 Skype Room Systems 介面啟動臨時會議。
- 羅技提供兩種組態之適用於 Skype Room Systems 的 SmartDock，提供 HD 品質的視訊和音訊，以增強 Skype 會議體驗。對於小房間和小型的會議空間，其將 SmartDock 與羅技 ConferenceCam Connect 視訊組合成同捆套件。對於大型房間，其包括有羅技 Group ConferenceCam，這攝影機具備足以支援 20 名與會者的 1080p 10 倍變焦鏡頭、無線遙控和高傳真聲學底座。對於還要更大的空間，例如教室或禮堂，羅技提供羅技 PTZPro 1080p 10 倍變焦攝影機，可搭配已安裝的音訊解決方案獨立使用。

- 強大穩固的平板電腦安裝套件為裝置提供保護，並讓公司可以放心地將 Surface Pro 4 留在任何無人在場，安裝有 SmartDock 的會議室。安裝套件的獨特功能之一，就是可以旋轉 180 度，讓房間中的每一個人都可以輕鬆使用螢幕控制功能。
- SmartDock 透過提供使用者想要使用的所有連線方式，帶來不會手忙腳亂的體驗，這包括了適用於 1080p 顯示的雙 HDMI 輸出、適用於本地端內容分享的 HDMI 輸入、三個 USB 連接埠、Gigabit 乙太網路、以及耳機麥克風插孔。選用的延長盒可以解決大型會議室的佈線問題，保持會議桌乾淨清爽。
- 當使用者需要分享其筆記型電腦上的簡報、展示或其他内容時，僅需透過 SmartDock 內建的 HDMI 輸入埠進行連線，即可開始展示來自個人裝置上的内容。
- 使用者可以將内容原生儲存到銜接的 Surface Pro 上，或是透過例如 Microsoft OneDrive 的雲端檔案分享服務進行分享，或是在會議後使用電子郵件寄送内容。
- 透過 SmartDock 和 Surface Pro 4，使用者可以使用熟悉的 Skype for Business 使用者介面和應用程式，包括在會議室發送 IM/進行聊天。

- 內嵌的動態感應器會在任何人進入房間時，啟動系統。沒有偵測到有人在房間內和沒有進行中的通話時，SmartDock 和 Surface Pro 4 都會進入省電模式。

### 客戶使用個案 — MORGAN FRANKLIN 選擇羅技 SMARTDOCK 來提高視訊使用範圍

MorganFranklin Consulting，是總部位於華盛頓特區的商務諮詢公司和專業顧問公司，專注於策略與管理領域。該公司提供策略思考與親身實作支援，以協助全球各地的公開上市公司、快速成長的私人公司和政府客戶管理成長，獲得最大績效。公司提供策略、會計和交易服務；風險與合規；以及資訊管理和技術解決方案。

作為 Microsoft 技術採用計畫 (Technology Adoption Program, TAP) 的客戶，MorganFranklin 是 Office 365 和 Skype for Business 的早期採用者。在 Office 365 平台推出 6 天之後，其所有員工都已使用此平台。MorganFranklin 尋找可讓其員工與高度分散的團隊成員、合作夥伴和客戶，進行面對面會議和分享豐富內容的方式，價格必須低廉，同時並能降低無生產力的差旅時間。

在一個建立與維護信任至關重要的產業中，視訊會議所提供的面對面溝通體驗，能強化與客戶間的關係。但是，IT

部門力圖避免陷入傳統視訊會議解決方案所會面臨的使用性難題。MorganFranklin 選擇羅技 SmartDock 來簡化使用者體驗，並將視訊會議擴展到更多環境。

「對於我們的 IT 成功來說，使用者適應採用具關鍵性地位，而羅技 SmartDock 搭配 Skype Room Systems 讓透過視訊進行協作變得輕鬆簡單。且其非常實惠的價格讓我們可以用一套傳統視訊會議的價格，舊部署到多個房間。」

-Franzuha Byrd，IT 部門主管

### 結論

有效率的協作和會議必須能以流暢的方式，將人員、內容和想法聚集在一起。人們需要能夠讓他們在各種地點和裝置，盡可能以最自然的方式表達自我的溝通工具。新一代的 Skype for Business 會議室解決方案正是將使用者體驗放在最重要位置，讓技術本身隱藏在其中，而使使用者可以專注在相關的業務工作上。

### 資料來源

1. 《Meetings in America: A study of trends, costs, and attitudes toward business travel and teleconferencing, and their impact on productivity》，Verizon Conferencing 白皮書
2. You Waste a Lot of Time at Work，圖表：Atlassian.com
3. Microsoft：《Lync Adoption and Usage Survey》，2014 年
4. Frost & Sullivan 報告：《Growth Opportunities in the Video Conferencing Market: A Holistic Evaluation of Technology Adoption and Growth Trends》，2016 年 6 月
5. 同上

## 下一步



安排與我們的全球團隊進行會議的時間，以體驗我們的思考領導力，並將您的想法、商機和挑戰融入討論之中。



有興趣想要瞭解關於此白皮書所涵蓋之主題的更詳細資訊？請撥打 877.GoFrost 電話與我們聯繫，並指名您有興趣的文件，我們會有一位分析師與您聯繫。



請造訪我們的數位轉型網頁。



參加我們的一項成長創新與領導力 (GIL) 活動，以挖掘隱藏的成長機會。

### **SILICON VALLEY**

3211 Scott Blvd  
Santa Clara, CA 95054  
電話 650.475.4500  
傳真 650.475.1571

### **SAN ANTONIO**

7550 West Interstate 10 Suite  
400  
San Antonio, TX 78229  
電話 210.348.1000  
傳真 210.348.1003

### **LONDON**

Floor 3 - Building 5,  
Chiswick Business Park  
566 Chiswick High Road  
London W4 5YF  
電話 +44 (0)20 8996 8500  
傳真 +44 (0)20 8994 1389

Frost & Sullivan 是一家成長合作夥伴公司，與客戶協力合作利用具有遠見的創新，來因應目前市場參與者所須面對或突破的全球性挑戰和相關成長機會。超過 50 年來，我們已經全球 1000 大新興企業、公共部門和投資團體，開發擬定各種成長策略。您的組織是否已準備好要面對下一波產業融合、顛覆性技術、增加競爭強度、大趨勢、突破性的最佳實務、不斷變遷的動態客戶和新興的經濟體？

如需關於授權許可的詳細資訊，請寫信到：

Frost & Sullivan  
3211 Scott Blvd  
Santa Clara CA, 95054