头豹 LeadLeo
www.leadleo.com

市场简报：免费视频会议由何兴起？探析传统及新兴视频会议商业模式差异

Briefing Report: Analysis On The Low-price Strategy Of Cloud Video Conference Companies And The Differences Between Traditional And Emerging Video Conferencing Business Models

市場速報：クラウドビデオ会議会社の低価格戦略と従来のビデオ会議ビジネスモデルと新しいビデオ会議ビジネスモデルの違いに関する分析

报告标签：传统视频会议、新兴视频会议、云办公平台

主笔人：唐英杰

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用"头豹研究院"或"头豹"的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院

- 头豹研究院是中国大陆地区首家**B2B模式人工智能技术的互联网商业咨询平台**，已形成集**行业研究**、**政企咨询**、**产业规划**、**会展会议**行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用**大数据**、**区块链**和**人工智能**等技术，围绕**产业焦点**、**热点**问题，基于**丰富案例**和**海量数据**，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

报告阅读渠道



图说



表说



专家说



数说

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报

头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群

详情咨询

客服电话

400-072-5588

南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521

上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127

深圳

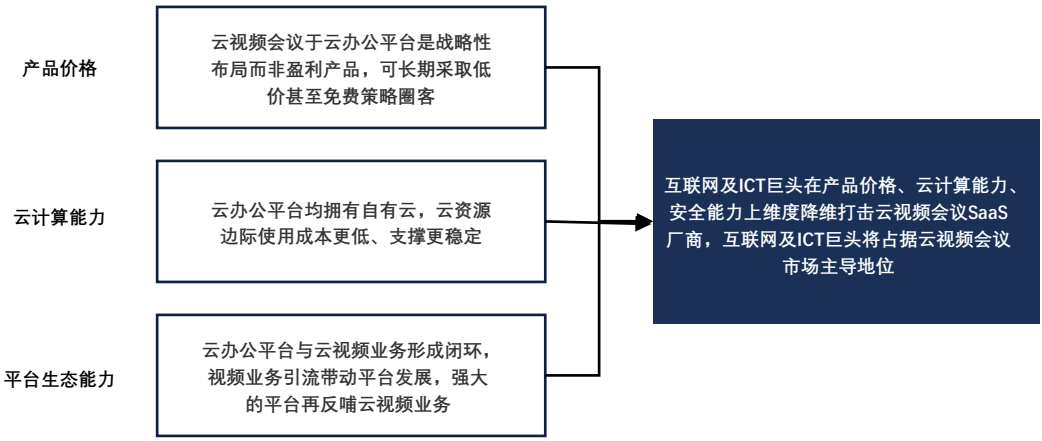
李先生： 18916233114

李女士： 18049912451

©2021LeadLeo

Q1：互联网及ICT巨头在云视频会议市场优势几何？

图表1：云视频会议市场格局的破与立



互联网及ICT巨头从价格、云计算能力、平台生态能力三方面对其他云视频会议SaaS厂商进行降维打击，在云视频会议市场占据主导地位

- **互联网及ICT巨头立足“平台”，云视频会议SaaS厂商立足“产品”，不同定位导致互联网及ICT巨头立足从视频会议产品定价上碾压云视频会议SaaS厂商**

平台型厂商基于视频会议业务在B端客户中的普遍性、必要性、高频性，自研视频会议产品以完善云办公平台基础功能，以便客户引入及留存及生态的打造，因此对云视频会议产品无直接盈利要求，可长期采用低价甚至免费策略吸引客户。但云视频会议在SaaS厂商中定位为独立产品，具有直接盈利要求，无法在产品价格上取得优势，因此云视频会议在SaaS厂商在互联网及ICT巨头的低价策略下严重受挫。

- **互联网及ICT巨头具备自有云，构筑在其之上的云视频会议产品在成本及稳定性方面均有显著优势**

互联网巨头如阿里巴巴、腾讯控股、字节跳动均具备自有云，ICT巨头华为也具备自有云，且上述互联网厂商自身的电商、文娱社交、直播业务体量巨大，每日均有用量高峰期及低峰期，因此算力准备有冗余。

来源：头豹研究院

在成本侧，互联网巨头利用弹性算力资源，云资源边际使用成本极低。华为云虽无自身业务内需，但其云平台服务于大政企客户，近年来增长迅猛，2020年在中国公有云市场占据10%的市场份额。受益于规模效应，其云视频会议产品的云边际成本也较低。相较于其他云视频会议SaaS厂商租用公有云的厂商动辄50%以上的公有云租用成本，云办公平台的云视频会议产品成本优势显著。

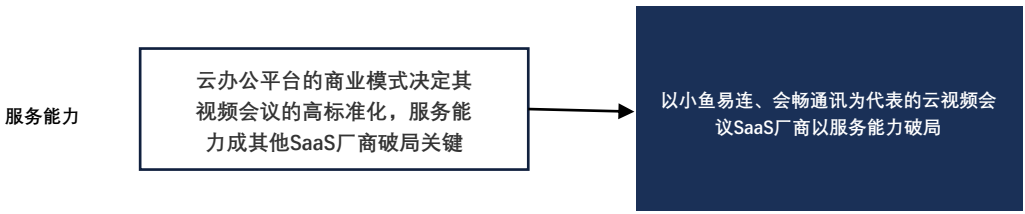
在稳定性方面，互联网及ICT巨头对云计算资源调配也更为灵活，因此云视频会议产品稳定性更佳，此特性在新冠疫情期间得到充分展示。以腾讯会议为例，面对疫情期间庞大的用户基数和并发量，腾讯云储存的大量的弹性资源全力配合腾讯会议进行调度，在8天内为其扩容10万台云主机，创造了中国云计算的历史记录。而其他租用公有云的云视频会议SaaS厂商，在疫情期间临时扩容需支付2-4倍溢价，其云资源调度灵活性偏弱，在高并发量爆发的情况下，出现卡顿、中断等现象。

- **云办公平台将成为企业入口级应用，是云视频会议引流的关键竞争力**

云视频会议功能与云办公平台形成闭环，云视频功能作为平台核心自有办公组件，采取低价策略为平台引流，扩大的客户规模将促进生态伙伴ISV的加入，从而赋能平台定制化能力以吸引更多具有多样性需求的客户，最后更大规模的客户群流入平台，带动云视频会议产品使用的同时吸引更多生态伙伴入驻平台。如此循环往复，平台马太效应凸显，最后将成为企业入口级应用，为平台上云视频会议应用带来渠道优势，对云视频SaaS厂商进行降维打击。

Q2：创业型厂商如何破局？

图表2：创业型厂商的破局之道



来源：小鱼易连，头豹研究院

■ **强化服务能力，满足中小政企定制化需求，与云办公平台错位竞争，是云视频会议SaaS厂商破局之道**

在云办公平台的降维打击下，云视频会议SaaS厂商无法正面对抗，但仍可以与云办公平台错位竞争，通过强化服务能力抢占具备定制化需求的中小型政企订单。云办公平台如企业微信、钉钉、Welink，限于其体量规模，仅为大政企客户提供定制化服务，因为这类客户的定制化需求通常是全国通用的，业务体量较大。中小型政企也有定制化服务的需求，但需求更多样化，且体量较小，是云办公平台厂商暂时忽略的蓝海市场。因此，加强服务能力，满足中小政企多样化需求是以小鱼易连、会场通讯为代表的云视频会议SaaS厂商的破局之道。

Q3：平台型厂商如何变现？平台型厂商商业模式探析

平台型厂商自研核心组件满足用户通用性需求，第三方应用满足用户定制化需求

■ **平台型厂商自研即时通讯、协同办公为平台核心组件，打造行业壁垒**

平台型厂商多以即时通讯、协同办公作为核心自有组件切入办公市场。其中，即时通讯(IM)包括即时消息、群组消息、电话会议、视频会议等，协同办公（OA）包括考勤打卡、线上审批、日程管理、文档、云盘 、企业邮箱等，这类工具为通用类办公场景必需，易规模化且流量效果显著，是打造行业壁垒的关键。而与第三方合作伙伴打造的附属型应用，在平台规模未充分发展时相对容易迁移或被复制。

■ **平台型厂商联合第三方应用，满足客户定制化需求，打破数据孤岛，提升办公效率**

云办公平台通过开放API及提供开发工具，赋能第三方伙伴，为企业客户提供定制功能服务，以满足用户不同办公场景及不同业务需求。平台型厂商高度集成第三方应用，作为中心化平台打破不同应用之间壁垒。通过整合多项应用，不但减少用户应用切换次数，而且将大量碎片化信息归纳至统一系统，赋能用户跨应用高效操作，提升办公效率。

■ **平台型厂商满足中小企业需求，再将巨大流量变现**

传统办公类软件的部署及改造升级是比不菲的支出，因此，中小企业主在衡量办公效率的提升及额外的支出后，较少购买此类软件。但云办公平台学习成本低、性价比高，符合中

小企业 “能省则省”的心态。

云办公平台能触及各行业、各办公场景，是B端用户的流量入口，也是平台厂商进入产业互联网蓝海市场的必争之地，通过免费核心组件功能的开放，平台快速扩张，再将流量引入云服务、广告服务、增值服务等多种可变现的业务。

目前各平台厂商通过提供增值服务获取收益，如钉钉对追加DING的次数、加长电话会议时长等额外收费，企业微信对超过一定规模企业收取额外认证费，WeLink对超过一定数额的企业订阅账号额外收费，飞书对实施定制化部署服务额外收费。

未来公有云服务将为云办公平台带来更大收益，阿里云、腾讯云、华为云作为中国前三大公有云平台，将在云办公平台的连接作用下，将公有云服务广泛应用于企业用户，当规模效应形成后，云计算平台盈利能力将持续释放。

图表3：平台型厂商商业模式



免费扫码查看高清图片
https://www.leadleo.com/pdfcore/show?id=60dc2af320410e33829607b5

来源：头豹研究院

方法论

- 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。

- 研究院依托中国活跃的经济环境，从云计算、视频会议等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。

- 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。

- 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。

- 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。

- 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹 Project Navigator 领航者计划介绍

每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开

125个

招募名额

头豹诚邀各行业
创造者、颠覆者
领航者
知识共享、内容共建

头豹共建报告

2021年度特别策划

Project Navigator

领航者计划

头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

头豹邀请**沙利文**担任计划**首席增长咨询官**、**江苏中科院智能院**担任计划**首席科创辅导官**、**财联社**担任计划**首席媒体助力官**、**无锋科技**担任计划**首席新媒体造势官**、**iDeals**担任计划**首席VDR技术支持官**、**友品荟**担任计划**首席生态合作官**

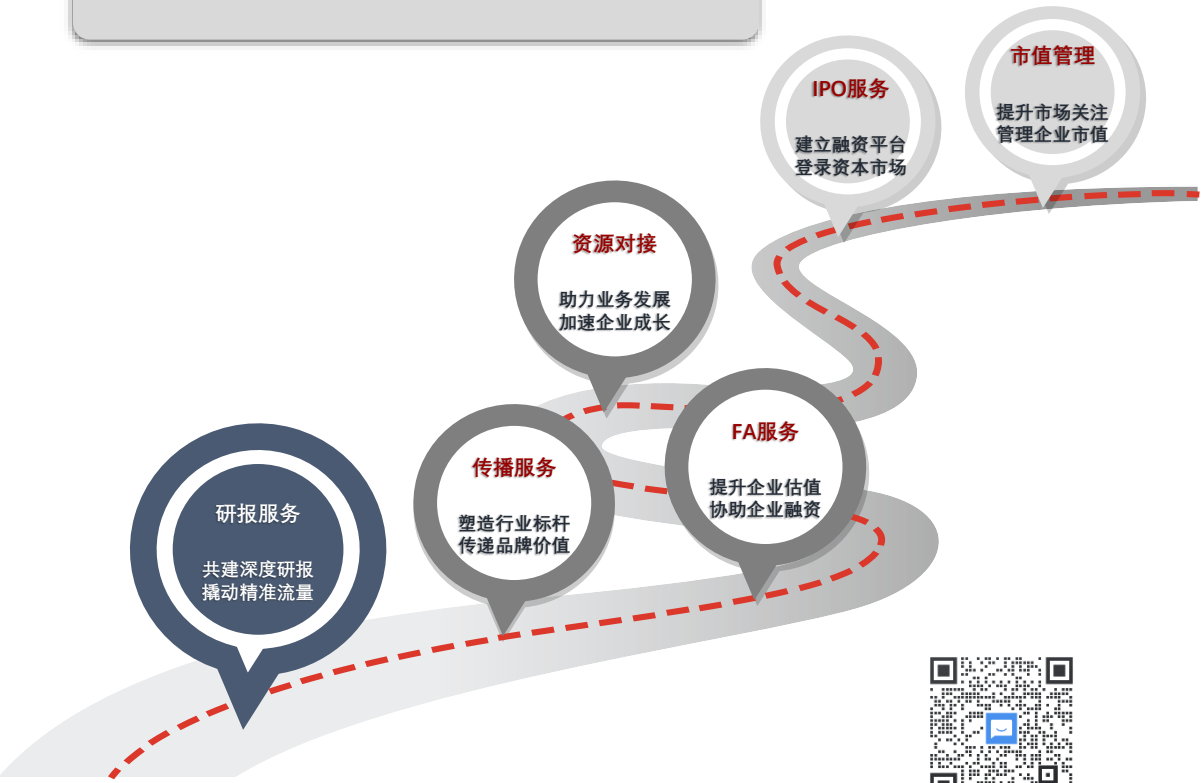
共建报告流程

企业申请共建 → 头豹审核资质 → 确定合作细项 → 报告发布投放 → 信息共享、内容共建

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

头豹 Project Navigator 领航者计划与商业服务

- 头豹以**研报服务**为切入点，根据企业不同发展阶段的资本价值需求，以**传播服务、FA服务、资源对接、IPO服务、市值管理**为基础，提供适合的**商业管家服务解决方案**



扫描上方二维码

联系客服报名加入

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家

扫码二维码
即刻联系你的智能随身专家

千元预算的

高效率轻咨询服务



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、专家专访等多元化反馈方式

STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案

STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案

STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问