

面向未来的工作场所技术投资

一份交互式指南, 帮助您:

- 更准确地计算工作场所技术的总拥有成本 (TCO)
- 设计 AI 提示, 用于审计投资、发现隐性成本, 并围绕高管层的优先事项, 构建具有韧性的商业案例。



logitech 罗技®

目录

点击下方的某个主题，即可跳转到相关内容。

组成部分: TCO 的主要构成因素和常见误区	04
采购成本	05
运营成本	06
可扩展性和升级	07
间接成本	08
安全性与合规性	09
生命周期结束和过渡	10
战略: 让您的技术投资发挥最大影响	11
让推动创新的投资真正服务于企业战略	12
打造具备韧性和敏捷性的组织架构	14
附加内容: 设计 AI 提示来辅助进行 TCO 分析	15
关于罗技	19



本指南将介绍基础知识,可帮助理解、梳理和优化您组织的工作场所 IT 战略中的显性与隐性成本。除此之外,我们还在本指南中穿插了多个 AI 提示,旨在帮助您审计具体的投资,并构建契合高管层优先事项的商业论证。

简介

人们容易只关注工作场所新技术的标价,但真正决定其价值并影响最终盈利的,是总拥有成本(TCO)。

TechTarget 将 TCO 定义为“对与采购、部署、管理、使用和淘汰 IT 资产(例如某款产品或某台设备)相关的各项支出的估算。”如果计算得当,TCO 能揭示一项投资的全部财务影响,从而帮助企业创造长期价值、优化资源配置、降低风险,并提升整体业务表现。反之,如果低估工作场所技术的总体成本,或是未能考量错失商机所带来的价值损失,都可能迅速让企业陷入不利局面。

遗憾的是,由于当今技术堆栈日趋复杂,传统的 TCO 计算方法不再像过去那样有效。

事实上,IDC 预测,到 2027 年底,全球 1000 强企业 AI 基础设施成本的低估幅度将高达 30%。而且,这还只是针对那些已经获批的项目而言。Forrester 估计,86% 的 B2B 采购行为会在购买流程中陷入停滞。完善您的 TCO 策略不仅能避免预算超支;还能帮助您的采购决策团队从“分析瘫痪”转向果断采取行动,确保您最关键的技术投资项目按时、按预算顺利落地。

我们来探讨一下,更智能的 TCO 策略如何为打造灵活、有韧性、高效能的工作场所奠定基础,使其能够随时应对未来的各种挑战。



TCO 的主要构成因素和常见误区是什么？

许多组织会考虑工作场所技术的前期费用（硬件、软件或安装成本），却忽略了所有全部长期投入：维护、许可证续费、升级、培训、能源使用、集成、安全、合规，甚至包括停机或变更管理等“隐性成本”。明智的 IT 决策者都清楚，这些隐性因素会损害投资回报率 (ROI) 并阻碍转型进程。

通过全面考量 TCO，领导者能够识别出：

- ✔ 可迅速见效且效果可衡量的初期成果。
- ✔ 悄无声息消耗企业价值的隐性开支。
- ✔ 面向未来、具有前瞻性的投资机会。

无论是布置一张办公桌、一个房间，还是整栋大楼，关键都不在于堆砌功能，而是投资于可预测性、效率和长期 ROI。TechTarget、Gartner 和许多其他机构都提供了一份清单，列出了在 TCO 计算中应包含的项目。值得注意的是，总体来看，这些计算公式正在不断扩展，除了传统的预算项目外，如今还纳入了更全面、跨职能的考量因素（例如生产力和员工体验），TechTarget 称之为“无形成本”，而 Gartner 称之为“非财务性生命周期成本”。

让我们先从一些基础的 TCO 科目入手，识别其中可能存在隐性成本和潜在节约机会的领域。

采购成本 (第 5 页)

点击下方的某个主题，即可跳转到相关内容。

运营成本 (第 6 页)

可扩展性和升级 (第 7 页)

间接成本 (第 8 页)

安全性与合规性 (第 9 页)

生命周期结束和过渡 (第 10 页)

1. 采购成本

› 硬件

笔记本电脑、台式机、外设、会议室设备。

› 软件

用于生产力、协作和安全方面的许可证和订阅。

› 实施

部署、集成和培训。



常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **供应商兼容性和集成度:** 功能选项不足、深度有限, 常常迫使组织采用“打补丁式”的临时解决方案, 结果反而推高了成本并严重拖垮性能。为了避免上述问题, 应选择功能丰富、平台灵活, 并能与主流提供商深度集成的解决方案。通过选择那些专为融入您现有技术环境而设计的工具 (而不是让您反过来迁就工具), 即可消除定制化带来的摩擦, 确保整个技术生态始终保持高效和具有成本效益。

例如: Windows 上的 Microsoft Teams 会议室已列入美国国防部信息网络 (DoDIN) 批准产品清单 (APL)。这项批准使得经过 Microsoft 认证的罗技 Teams 会议室解决方案能够在安全的美国国防部环境中部署。

- **供应商锁定与灵活性:** 今天适用的技术堆栈, 未必能满足明天的需求。灵活的部署、集成和培训选项是降低前期成本和风险的关键。

购买外设时需要考虑的问题:

- 其是否包括对您公司已经在使用的技术 (如 Microsoft Teams、Zoom 和 Google Meet) 的原生支持, 还是说它实际上是在试图取代这些平台?
- 是否具备能让用户体验变得更好的功能?
- 是否与其他关键基础设施、环境和系统 (如 Windows 11 和 Android 12、一体化设备或 BYOD 模式) 兼容?
- 是否有提供初始使用和持续运营阶段的支持选项?
- 如果您想从上述选项之一更改为另一个选项, 这个过程会有多容易?

2. 运营成本

› 维护

在产品预期使用寿命期间的常规维护、维修、软件更新，以及延长质保。

› IT 支持

安装、管理、服务台人员配置、远程支持合同。

› 公用事业

设备和基础设施的电力消耗。

常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **所需的内部资源 (人力 x 工时)：** 您希望你们的专业 IT 团队把精力放在这种事情上吗？还是说，他们应该专注于那些能带来更高 ROI、更有价值的任务？或许值得对比一下：选择供应商提供的全套支持服务，能在成本和时间上带来多少节省。如果不购买全套支持服务，务必要求供应商提供充足的说明材料，且这些材料应易于快速查阅，以便迅速找到答案。
- **集成线缆管理：** 设备停机通常是由于线缆脱落而造成，这是一个可以通过适当的线缆管理轻松避免的问题。采用多种布线选项可以缩短安装时间，实现一致且可扩展的会议室部署，以及减少停机时间。
- **附加组件订阅：** 一些供应商会对集中设备管理收取额外费用。如果包含在内，企业将能更快地从投资中获得回报，并且预算编制也会更简单。
- **运营生命周期节省和可持续发展影响：** 从设计之初就以可持续发展为核心理念的设备，能够在使用过程中节省能源、延长使用寿命、追踪环境数据，并助力实现可持续发展目标。
- **延长质保选项：** 质保能带来安全感和踏实感，让您确信自己的系统和设备出现缺陷时，厂商会负责解决。



案例分析

PenTeleData 拥有一支能力全面的安装团队；不过，他们认为把时间花在其他关键任务上更为明智。该公司选择了罗技 Select（按房间授权），该服务提供集中化的远程管理、24/7 全天候支持和延长的产品保障。PenTeleData 的现场技术人员能够在几分钟内联系到罗技支持，而不用向同事或经理寻求支持，并且**安装时间减少了 4 倍**，这还不包括他们同事节省的时间（[在这里查看完整案例研究](#)）。

3.可扩展性和升级

› 可扩展性

扩大用户规模所产生的成本（额外许可证，随着员工增加而新增的硬件设备）。

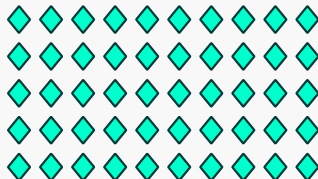
› 升级

更换或更新硬件/软件以提高性能或兼容性（AI 代理、AI 工作流程、自动化）。

比较许可模式：哪一种更适合规模化部署？

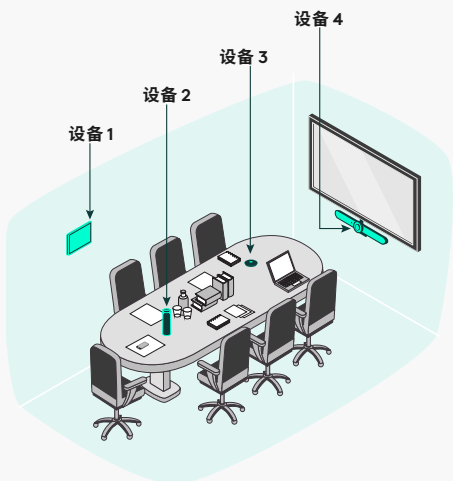
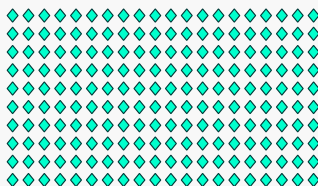
选项 A：有条理且高效 按房间许可

每个房间 4 台设备 x 50 个房间 = 50 个许可证



选项 B：复杂和混乱 按设备许可

每个房间 4 台设备 x 50 个房间 = 200 个许可证



常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **设备与基于房间的管理：** 在管理多个房间或大型会议空间中的单个设备时，支持成本可能会迅速增加。采用基于房间的服务合同并配合集中化管理，能够实现更精准的 3-5 年 TCO 建模，并减少采购过程中的摩擦。
- **大规模下的可选性：** 从个人办公空间到大型会议室，选择一家拥有完整解决方案产品组合（能够或未来可能想要逐步采用）的工作场所技术供应商，可避免日后出现兼容性与集成方面的挑战。
- **轻松个性化和自定义：** 如果员工可以更容易地使用工作场所的 IT 设备和系统，并能根据个人偏好进行个性化设置，那么员工的采用率会更高，用户体验也会更好。如果用户无法进行个性化设置（例如自定义键盘快捷键或鼠标控制），就可能会提出更换新设备或软件的要求。
- **远程/集中式管理：** 能够轻松地远程配置、管理和提供空间与设备，意味着可实现更高的正常运行时间和更少的 IT 服务工单。
- **数据和洞见：** 现代设备提供可操作的洞见，推动更智能的空间优化和可扩展性决策，将原始数据转化为直接的成本节省。
- **自动化：** 从房间预订到软件更新，自动化工作场所为更有价值的任务腾出时间，并节省劳动力成本。

4. 间接成本

› 停机时间/生产力损失

因系统中断或系统缓慢所造成的影响（通过计算损失的小时数 × 受影响人数 × 每小时平均工资，来量化经济损失）。

› 培训和变更管理

为用户准备新工具或系统。

常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **机会成本:** 购买某样东西会产生成本，但如果不买呢？“机会成本”是指在选择一个选项时，所放弃的其他选项可能带来的潜在收益。随着决策团队规模扩大，理解机会成本，对于推动跨部门协作成功的新 IT 采购项目获得批准至关重要。有关此内容的更多详细信息，请参见下一部分，了解如何让技术投资发挥最大价值。
- **主动管理:** 人们往往只是被动等待警报和问题出现，而不是定期主动监控房间和系统。更早发现和解决问题可以节省宝贵的时间并改善用户体验。
- **技术蔓延:** 如果缺乏无缝集成和集中管理，人们就很容易低估同时对接多家技术供应商所带来的复杂性与成本。

额外的 AI 提示

作为一种探索性练习，使用每个部分中的 AI 提示来检验您当前的假设，并帮助更清晰地界定项目的范围。通过将具体的供应商数据输入到一个安全的 AI 工具中，您就可以模拟长期场景，而靠人工计算很容易遗漏这些场景。

AI 提示建议

“列出与 [[提议的 IT 解决方案]] 相关的所有直接和间接成本，识别在典型的 TCO 分析中可能会忽视的成本。”

接下来，参考第 15 页的“设计 AI 提示来辅助进行 TCO 分析”部分中的技巧，将您的提示从“不错”提升到“绝佳”。

案例分析

Welch LLP 在大约 200 张灵活办公桌上安装 Logi Dock Flex，并通过罗技 Sync 门户进行集中管控后，他们得以**将办公桌管理所花费的时间减少 90%，并将相关 IT 工单减少 50%**（[在这里查看完整案例研究](#)）。



5. 安全性与合规性

› 安全工具

认证、加密、硬件保护、定期更新和主动漏洞管理。

› 合规性

为满足各项法规 (GDPR、TAA、NDA 等) 要求而产生的成本。

常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **适应不断变化的法规要求:** 随着人工智能、供应链、可持续发展及其他领域的法规不断更新变化, 选择一家具有全球布局且在快速有效应对相关挑战方面有良好记录的供应商至关重要。由于供应链问题导致的运输延误, 或新产品更新未能满足合规要求, 都可能造成生产力损失和额外成本。
- **认证和合作伙伴关系的广度:** 为了尽量减少未来代价高昂的合规与集成难题, 并确保您的技术堆栈始终采用业界领先的解决方案, 应优先选择那些拥有广泛联盟关系和第三方认证的供应商。
- **设计安全:** 部分供应商可能会对 SSO 集成、高级加密或定期固件补丁等基本功能额外收费, 或要求搭配购买其他服务。寻找使用安全开发生命周期开发的产品, 并且在产品设计、开发和现场部署期间均遵循行业最佳实践。

6. 生命周期结束和过渡

› 退役

旧设备的安全数据擦除、回收利用或转售。

› 迁移

迁移到新的平台或系统。

常见的疏漏以及隐藏成本/节省

- **循环性:** 选择专为维修、重复使用和拆解而设计的产品，能带来实实在在的价值。欧盟维修权法案将于今年晚些时候全面生效，这只是可持续发展领域中的一个方面，而这对用户、企业和地球都更有益。
- **更新周期:** 如果不考虑产品的生命周期，或不考察公司在“空中下载”(OTA) 更新方面的过往表现，就会导致设备更换周期变得更短、成本更高。



在未来一年，办公模式还将如何继续演变？

作为视频会议和办公空间解决方案的全球领导者，罗技的工程师和工作场所领导者对工作的未来有着独特的观察视角。罗技工程副总裁兼工程负责人 Karthik Rajagopal 表示，会议室将设计为可移动形式：



“我们将不再围绕办公桌来设计会议室，而是开始围绕人员的活动来设计会议室。人员会自由走动、画草图、即兴提出创意、重新布置桌椅，而技术设备能够智能感知人的位置和行为，并自动调整。会议室会随着想法的变化而迅速转变。”

[点击此处阅读全文](#)，深入了解未来一年乃至更长远的“未来办公”将如何演变。

让您的技术投资发挥最大影响

对 IT 决策者来说，这是一个机会，让他们从战术层面的计算中退后一步，重新认识到 TCO 的本质：一个让投资发挥最大作用的整体性框架。为了在当今不断变化的环境中保持竞争力，战略必须从被动维护转向主动创造价值。

这需要关注两个核心支柱，将 IT 支出转变为高影响力的资产：

- **让推动创新的投资真正服务于企业战略：**在跨职能团队之间就智能技术投资达成一致，这些技术能够带来持久的竞争优势。
- **打造具备韧性和敏捷性的组织架构：**优先考虑技术在业务需求变化时的适应性和可扩展性，确保今天部署的技术不会变成明天发展的障碍。

通过将决策立足于这两个方面，即使在不确定的时期，您也能推动增长，确保您的技术具备韧性、面向未来，并与盈利目标保持一致。

这在实际中是怎么体现的？



领导力优先事项： 为每个利益相关者转化 TCO 的含义

随着技术投资决策委员会的成员范围不断扩大，务必要明确：对不同的利益相关者来说，成功的标准是什么。下面说明了 TCO 的各项因素如何转化为不同领导者所关注的具体考量：



首席信息官/首席财务官：战略一致性与成本优化



首席运营官：流程效率和可靠性



首席信息安全官：安全、风险和合规性



首席人力资源官：员工体验和变更管理



首席执行官：价值创造、声誉和可持续发展...



额外的 AI 提示

AI 提示建议

1. “在部署新的会议室技术时，提供一份整合 IT、HR 以及房地产/设施需求的检查清单。我应该跟踪哪些跨职能协作的成功成果？”

2. “创建一个工作表模板，用于跟踪 IT、HR 和房地产/设施之间共同承担的技术开支，并突出显示潜在的跨职能协同节约机会。”

接下来，参考第 15 页的“设计 AI 提示来辅助进行 TCO 分析”部分中的技巧，将您的提示从“不错”提升到“绝佳”。

让推动创新的投资真正服务于企业战略

随着 IT 逐渐演变为推动创新的核心引擎，其重点（正如 Deloitte 所指出的那样）在于“使员工与机器协同创造价值”，从而同时提升产出效率和员工福祉。无论是为灵活办公重新设计工作环境，还是为新员工配备设备，要实现这一目标，都需要打破孤岛，打造一个更快、更智能、更具韧性的办公空间。

实现战略对齐的最佳实践

尽早开展协作以避免产生“返工成本”

- **让房地产/设施部门参与进来:** 确保在物理空间设计期间就考虑技术要求。早期协调可以避免代价高昂的后期错误，例如为了布线而不得不在大理石桌面上钻孔，或切割已经安装好的墙板。
- **与 HR 合作:** 让技术与员工生命周期相匹配，从顺畅的入职体验，到支持专注工作、创意激发和培训发展的各类工具。
- **让其他决策者参与进来:** 有时候，某个技术方案在 IT 看来很合适，但实际上可能不符合首席信息安全官的安全要求，或者不符合采购部门的可持续发展目标。与其等到后期遇到障碍、被迫花大价钱补救，不如尽早并持续地沟通协作。通过在最初评估阶段就让安全和采购团队参与进来，确保 TCO 中的“总计”从第一天起就考虑了合规性与可持续发展性，而不是作为代价高昂的事后补救。

衡量真正重要的事情

- **用数据驱动决策:** 利用洞见，依据员工的实际行为，而不是靠猜测来做出决策。
- **与业务成果挂钩:** 将具体投资（例如工位预订或外设）与高影响力的目标（例如员工留存率、创新能力、生产力）关联起来。

解锁共享价值

- **同步成本框架:** 将 IT TCO 与房地产/设施（总占用成本）和 HR（总人力成本）保持一致，从而揭示隐藏在各部门之间的共享成本与潜在节省机会。
- **追求多部门共同受益:** 关注共享指标，例如提升用户体验、提高员工参与度、优化空间使用效率和减少 IT 支持工单数量。



验证和完善

- **审计合同:** 定期进行跨部门审查，以发现冗余和简化支持。
- **在全面推广前先进行小范围试点:** 通过小规模试验，提前揭示实际运营中的痛点，并在全面推广前衡量方案的实际价值。

打造具备韧性和敏捷性的组织架构

商业办公租赁合同通常期限为五年或更长。到那时，工作场所会是什么样子？您如今的技术投资还能支持未来的工作场所需求吗？

不确定性会带来机遇，但只有那些做好准备并果断行动的人，才能抓住机会。为了使您的组织具备未来适应能力，就应优先选择具有全球灵活性的合作伙伴和采用开放式生态系统的技术解决方案。通过避免受制于供应商绑定，并选择能够跨平台无缝集成的技术，您可以确保今天的投资在未来五年无论办公环境如何演变，都依然是一项有价值的资产。

优秀实践

- **优先考虑模块化和可扩展的技术：**投资于能够支持 AI 驱动工作流程和变化工作模式的硬件和软件。
- **为变化做好准备：**对不同的场景（增长、平台转型、新法规）进行建模，并估算每种场景下的 TCO 影响。
- **集中管理：**使用统一平台（设备仪表盘、统一软件）来简化人员、空间和技术三方面的系统升级与报告工作。
- **促进持续的反馈循环：**在 IT、HR 和房地产/设施之间保持定期对话。只有当这些团队共享关于“哪些做法在实际环境中有效、哪些无效”的一线数据时，持续改进才真正成为可能。
- **为精确度设定基准：**定期将您的成本和 ROI 与行业标准进行对比审计。基准测试帮助您及早发现“成本蔓延”问题，并在下一个更新周期之前及时转向。



设计 AI 提示来辅助进行 TCO 分析

您是否在使用 AI 来帮助进行 TCO 计算？ 一个问题会得到一个简单的答案。使用本节中的 AI 提示，帮助您超越表面的粗略估算，深入挖掘工作场所 IT 成本中那些“看不见的暗物质”，例如花在排查线缆故障上的时间、因供应商锁定带来的摩擦，以及低效硬件带来的能耗成本。



专业级提示

要获得大师级分析，您的提示应遵循 **RCTOBR** 结构：

Role (角色)

为 AI 分配一个角色（例如，“高级 IT 财务分析师”）。

Context (背景)

定义您的环境（例如，“500 名员工，优先混合办公，以 Zoom 为中心”）。

Task (任务)

定义您所需的具体审计或比较。

Output (输出)

指定格式（例如，“Markdown 表格”、“执行摘要”或“风险矩阵”）。

Boundaries (界限)

设定限制以避免泛泛而谈（例如，“仅关注 3 年的运营成本”）。

Reasoning (推理)

让 AI“一步一步地思考”，以确保财务计算的准确性。



比较 提升您的分析能力

通过明确设定合适的角色、背景和限制条件，您可以引导 AI 模拟长期场景，计算技术债务带来的“隐性税”，并量化员工生产力的价值。

级别	提示示例	其奏效的原因
良好	“列出部署一套全新视频会议系统所需的所有成本。”	提供包含显性硬件与软件成本的基础清单。
更好	“充当 IT 采购经理。列出为 50 个会议室部署视频会议系统所产生的直接成本和间接成本，包括线缆管理和 IT 支持工时等隐性运营支出。”	添加角色和具体背景。 通过提到“间接成本”和“线缆管理”，促使 AI 考虑生命周期，而不仅仅考虑采购。
最好	“您是一位高级 IT 策略师和 TCO 专家。您要用于混合办公模式的一项拟议 [[插入解决方案]] 进行深入、全面的分析。考虑与 Microsoft Teams 和 Zoom 的互操作性、能耗（公用事业）以及 IT 团队因采用手动部署而非自动化管理所损失的机会成本。以表格形式呈现第 1 年与第 5 年的成本比较。”	RCTOBR 框架 （角色、背景、任务、输出、界限、推理）：该框架使用一个专门的角色，定义了技术边界（互操作性），并要求特定的输出格式（第 1 年与第 5 年）以揭示长期 ROI。



详细示例： “主 TCO 审计员”提示

要对您的下一项技术投资进行专家级审计，请复制以下内容并粘贴到以下您首选的 AI 平台（例如，Gemini、ChatGPT 或 Claude）中。

角色：您是一名专注于技术 TCO（总拥有成本）的高级财务分析师。

背景：我正在评估一项技术投资，[[插入解决方案名称，例如，Logi Dock Flex]]。我们的组织有 [[插入员工人数]] 名员工，并使用 [[插入平台，例如，Microsoft Teams、Google Meet 和 Zoom]]。我们正在努力摆脱供应商锁定，并减少“隐性”运营消耗。

任务：分析此项投资的潜在 TCO。您必须识别出：

1. **采购成本：**标价之外的其他隐性成本（培训、部署）。
2. **隐性运营成本：**将“线缆混乱”、手动固件更新以及服务台工单量这些因素纳入考量。
3. **可持续发展和敏捷性：**未来可能实现的节能，以及五年内向新平台迁移的难易程度。
4. **跨职能影响：**这项投资如何惠及房地产/设施（例如提升会议室使用率）和 HR 目标（例如新员工入职体验和员工生产力）。

输出：结构化的 Markdown 报告。包括“隐藏风险”部分和“战略 ROI”表。

界限：不要仅仅关注硬件规格；还要关注产品的生命周期。

推理：使用全局复盘式推理。首先，定义每个人都能看到的“基线”成本，然后放大到 IT 领导者通常会忽视的“间接”成本。



现代公式：借助罗技，打造面向未来的工作场所

总拥有成本不仅仅是一项财务指标，更是企业实现韧性发展的行动路线图。在这个目标与规则快速变化的时代，能够蓬勃发展的企业，将是那些不再把 IT 视为一系列硬件采购交易，而是开始将其视作驱动增长的战略引擎的公司。不要只做费用管理，利用这份指南，投资于团队的敏捷性与创新力，为团队未来多年的发展提供持续动力。

了解详情

访问罗技商用网站，探索我们专为各种规模的空间（从灵活工位到大型复杂会议室）打造的全套工作场所技术解决方案组合，并了解其如何为您的工作场所实现面向未来的长效适配。

自定义计划

探索我们如何帮助您自定义符合您组织独特需求和目标的 TCO 模型。让我们一起将工作场所转变为创新、增长和持久成功的引擎。

联系我们



关于罗技

释放员工与团队的潜能，助力他们创造最佳工作成果

与罗技携手，IT 团队能够将原本难以预测的设备全生命周期支出，转化为长期 ROI。



值得信赖的合作伙伴

作为视频会议和个人办公空间解决方案的全球领导者*，罗技持续在其涵盖企业级硬件、软件和服务的全面产品组合中推动创新。

专为适配您的场景而打造

所有人。所有空间。采用统一的全球标准，保障安全性、性能与可靠性。

- 在视频会议和个人办公空间解决方案领域排名第一*
- 全球 500 强企业中，71% 均在使用罗技产品**
- 1/3 的会议室由罗技提供支持*
- 24/7 全天候全球支持
- 50 多个联盟合作伙伴

logitech 罗技 for business

美洲
3930 North First St
San Jose, CA 95134 USA

Logitech Europe S.A.
EPFL - Quartier de l'Innovation
Daniel Borel Innovation Center
CH - 1015 Lausanne

Logitech Asia Pacific Ltd.
电话: 852-2821-5900
传真: 852-2520-2230

*Synergy Research Group 发布的《统一通信市场追踪报告 - 视频会议硬件与个人办公空间外设报告 (按出货量统计)》，2025 年 9 月版
**71% 的全球 500 强企业 - 邓白氏公司。

版权所有 © 2026 罗技。罗技和罗技徽标为罗技欧洲公司和/或其关联公司在美国和其他国家/地区的商标。罗技对于本出版物中可能出现的任何错误不承担任何责任。本出版物中包含的产品、定价和功能信息如有更改，恕不事先通知。

2026 年 3 月发布