

2021年 中国云视频会议行业概览： 云视频会议行业的兴起、现状与 展望

2021 Overview of China's Cloud Video Conferencing Industry

东方财富

www.leadleo.com

2021年中国クラウドテレビ会議業界の概要

报告标签：云计算、视频会议、平台服务

报告主要作者：廖一秀子

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。

概览摘要

2020年新冠疫情的爆发在彻底改变人们生活的同时，催化了一系列服务于远程学习、远程办公的行业，其中就包括远程视频会议行业。

出于其“远程”的特点，每次重大疫情爆发，人们需要保持社交距离时，视频会议行业都会迎来一轮加速普及和渗透。2002年的非典疫情催化了针对政企客户的传统视频会议行业的发展，成就了华为、苏州科达等企业。2020年的新冠疫情则是推动了针对中小企业的新兴视频会议行业的发展，成就了腾讯会议、钉钉等企业。

新兴视频会议发展迅猛，但短期看其仍无法在保密性要求较高、个性化需求较强的大政企行业取代传统视频会议，两类厂商将保持共存的状态。

中国云视频会议行业未来发展前景几何，本文将做详细分析。

■ 以云视频会议为代表的新兴视频会议市场逐步脱离传统视频会议行业，凭借使用便捷、成本低廉等优势驱动行业变革

云计算资源保障云视频会议运行的稳定性，决定云视频会议最大并发量，云平台租赁费用也是云视频会议的主要运营成本，公有云平台租赁费用占运营费用50%以上。底层架构是云视频解决方案中的核心技术，包含音视频编解码技术、媒体服务器、信令服务器、通信协议等，底层架构的优劣决定音视频抗丢包率，从而影响云视频会议稳定性。

■ 钉钉、腾讯会议、Welink、飞书、小鱼易连均具备自研底层架构，定制化功能开发能力及开放性更强

从音视频解码技术看，腾讯、小鱼易连、ZOOM技术发展更为成熟，对应的腾讯视频、小鱼易连、会畅通讯稳定性更高。从定制化功能开发能力及开放性看，钉钉、腾讯会议、Welink、飞书、小鱼易连均具备自研底层架构，可根据客户需求更改底层代码，定制化开发能力更强；同时可与第三方软件（如OA系统）及硬件（如门禁设备）对接，开放性更强。

■ 视频会议正逐步向一体化、智能化迈进

腾讯会议技术更新的两大趋势为“一体化”和“智能化”。其中“一体化”可体现在IoT技术的应用。IoT技术让会议场景的多种硬件设备真正形成网络，极大地减少了与会者使用会议系统的步骤，有效地提高了会议设备使用效率。“智能化”体现在AI等前沿技术在音视频领域的落地，AI技术可使用户从视觉、听觉层面拥有更真实开会的体验。

目录

◆ 云视频会议产业定义、分类及特点	-----	07
◆ 云视频会议产业市场规模	-----	08
◆ 云视频会议产业图谱分析	-----	09
◆ 云视频会议产业链上游—云平台与底层架构供应商	-----	10
◆ 云视频会议产业链中游—平台型厂商与创业型厂商对比	-----	12
◆ 云视频会议产业链下游—应用场景	-----	13
◆ 腾讯会议业务全景图	-----	15
◆ 腾讯会议盈利模式分析	-----	16
◆ 腾讯会议重点发展战略	-----	18
◆ 腾讯会议重点技术突破	-----	19
◆ Zoom视频通讯简介	-----	20
◆ Zoom重要发展战略	-----	21
◆ Zoom盈利模式分析	-----	22
◆ Zoom发展的机遇与挑战	-----	23
◆ 方法论	-----	24
◆ 法律声明	-----	25

东方财富
www.leadleo.com

Contents

◆ Cloud Video Conferencing Industry Definition, Classification And Characteristics	-----	07
◆ Cloud Video Conferencing Industry Market Size	-----	08
◆ Cloud Video Conferencing Industry Atlas Analysis	-----	09
◆ Cloud Platform And Underlying Architecture Vendors	-----	10
◆ Platform-type Manufacturers And Entrepreneurial Manufacturers	-----	12
◆ Application Scenario	-----	13
◆ Panorama Of Tencent Conference Service	-----	15
◆ Tencent Conference Profit Model Analysis	-----	16
◆ Tencent Conference Focus On Development Strategy	-----	18
◆ Tencent Conference Key Technology Breakthroughs	-----	19
◆ Introduction of Zoom	-----	20
◆ Zoom Focus On Development Strategy	-----	21
◆ Zoom Profit Model Analysis	-----	22
◆ The Opportunities and Challenges of Zoom Development	-----	23
◆ Methodology	-----	24
◆ Legal Statement	-----	25

图表目录

- ◆ 图1：中国视频会议产业分类及云视频会议架构
- ◆ 图2：中国视频会议市场规模，2019-2025年预测
- ◆ 图3：中国云视频会议产业链图谱
- ◆ 图4：云平台与底层架构供应商市场份额
- ◆ 图5：底层架构供应商下游厂商介绍
- ◆ 图6：中游平台型厂商与创业型厂商差异及竞争优势对比
- ◆ 图7：新兴视频会议主要应用场景及优势厂商分析
- ◆ 图8：腾讯会议业务全景图概况
- ◆ 图9：腾讯会议定价模式
- ◆ 图10：腾讯会议战略布局
- ◆ 图11：腾讯会议核心功能
- ◆ 图12：Zoom云视频会议核心功能
- ◆ 图13：Zoom Phone核心功能及特点
- ◆ 图14：Zoom云视频会议定价模式
- ◆ 图15：Zoom拥有10位以上员工的企业客户数

东方财富

www.leadleo.com

Chapter 1

行业综述

- 云视频会议的定义、分类及特点
- 市场规模
- 产业图谱分析
- 产业链上、中、下游

东方财富网
www.leadleo.com

■ 云视频会议产业定义、分类及特点

以云视频会议为代表的新兴视频会议市场逐步脱离传统视频会议行业，凭借使用便捷、成本低廉等优势驱动行业变革

图1：中国视频会议产业分类及云视频会议架构

硬件视频会议系统	软件视频会议系统	云视频会议系统
✓ 基于嵌入式架构的视频通信方式 ✓ 依靠DSP+嵌入式软件实现视音频处理、网络通信和各项会议功能 ✓ 主要采取H.320和H.323协议标准 ✓ 系统性能高、可靠性好，缺点是部署成本高，初始投入较多，操作复杂，仅能在会议室内使用，需要专门IT人员维护，后期维护成本高	✓ 基于高级会议PC架构的视频通信方式 ✓ 依靠CPU处理视、音频编解码工作 ✓ 初期部署成本较低，企业无需大规模改造网络，后期维护成本低，并且可以实现在会议室、电脑、移动状态下的多方视频沟通 ✓ 稳定性、可靠性方面还有待提高，视频质量普遍无法超越硬件视频系统	✓ 基于云计算技术理念的视频通信方式 ✓ 可低成本、高效率搭建视频系统 ✓ 架构与软件视频会议系统相似 ✓ 优势在于SaaS模式按月租用，前期投入小，支持绝大多数智能设备，接入会议简单快捷，无需专人维护，后期维护费用低

云视频会议架构	具体功能	代表企业
基础设施即服务 IaaS	• 云视频会议平台上的IaaS提供计算功能和存储功能作为网络上的标准服务，具备数据存储服务、同步服务、管理服务和备份服务等功能。	阿里云 腾讯云 华为企业云 京东云
平台即服务 PaaS	• 云视频会议平台上的PaaS核心服务主要包括安全服务、目录服务、总线服务、工作流、身份认证和共享服务等。	科大讯飞 环信 IFLYTEK 即时通讯云
软件即服务 SaaS	• 云视频会议平台能够全权管理和维护软件，提供包括视音频、白板操作、会议预约、屏幕共享等功能的在线会议服务，以及软件的离线操作和本地数据存储服务，帮助用户随时随地使用订购的软件和服务。	小鱼易连 腾讯会议 zoom 钉钉 Tencent Meeting

■ 以云视频会议为代表的新兴视频会议市场逐步脱离传统视频会议行业，凭借使用便捷、成本低廉等优势驱动行业变革

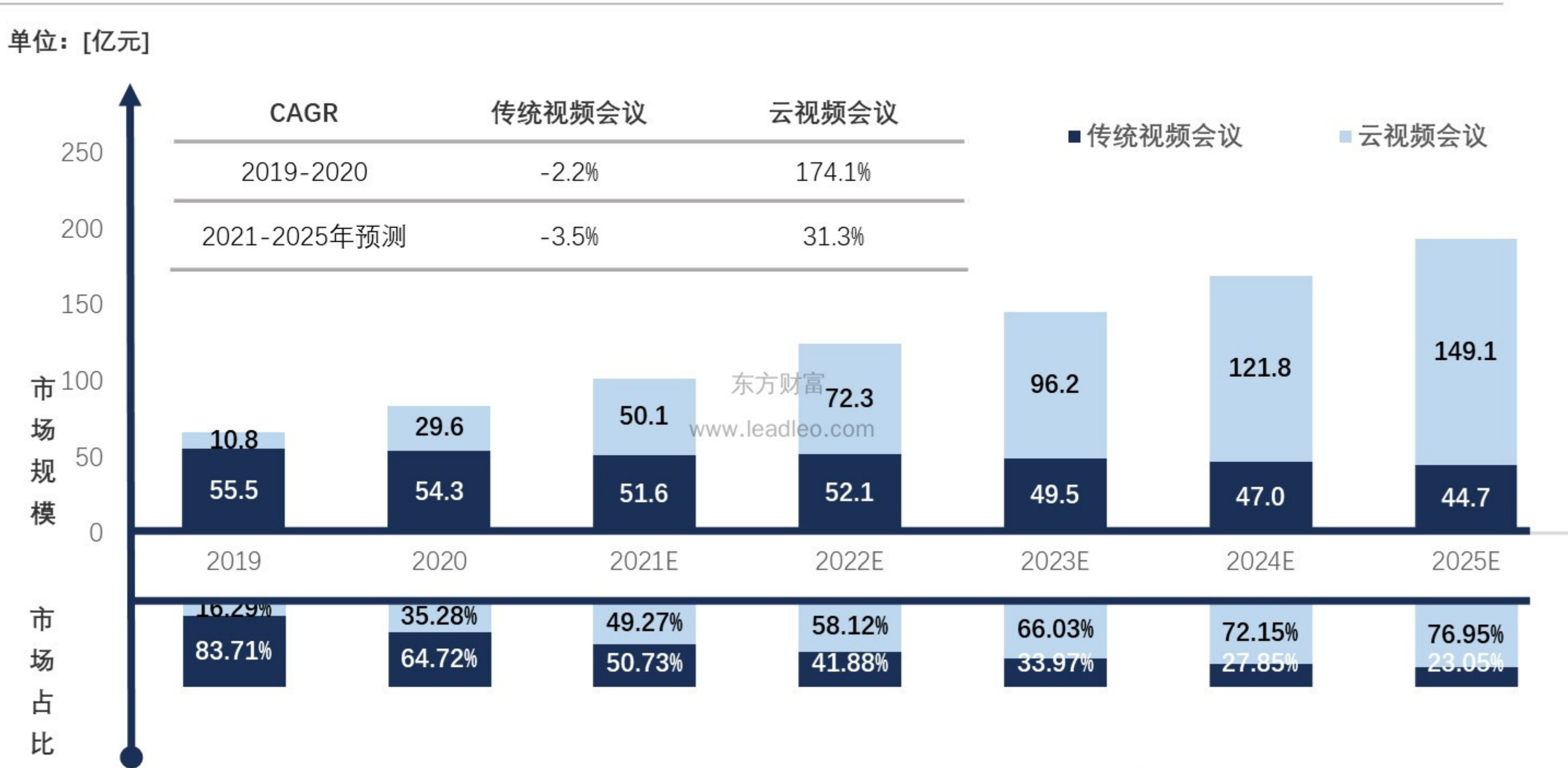
云视频会议以云计算为核心，供应商提供云计算服务，一般采用公有云的方式部署，企业通过网络即可实现跨地域多方视频通话。云视频优势在于SaaS模式按月租用，前期投入小，而且支持绝大多数智能设备，接入会议简单快捷，还无需专人维护，后期维护费用低。在视频会议行业中，云视频会议将成为该行业新的增长点。

来源：陕西省信息中心、东兴证券研究所

■ 云视频会议产业市场规模

2020年疫情影响下，云视频会议凭借其低成本、灵活性高等优点迅速抢占视频会议市场，云视频会议市场规模同比2019年增长174.1%

图2：中国视频会议市场规模，2019-2025年预测



■ 2020年云视频会议凭借其低成本、灵活性高等优点迅速抢占视频会议市场

2020年受疫情常态化影响，企业用户远程办公等需求增加，中国视频会议市场迅速增长。2020年中国视频会议市场规模达到约83.9亿元人民币，市场规模较2019年同比上涨近27%。云视频会议市场规模占比约35%，传统视频会议市场规模占比近65%。其中，2020年云视频会议市场规模达到约29.6亿元人民币，同比增长174.1%。云视频会议凭借其低成本、灵活性强等优势迅速抢占视频会议市场份额，保持稳定的增长态势，预计2024年中国视频会议市场规模将突破100亿元，其中云视频会议市场占比有望达到70%。

■ 2021年疫情红利逐步减退，云视频会议加速向多个应用场景渗透

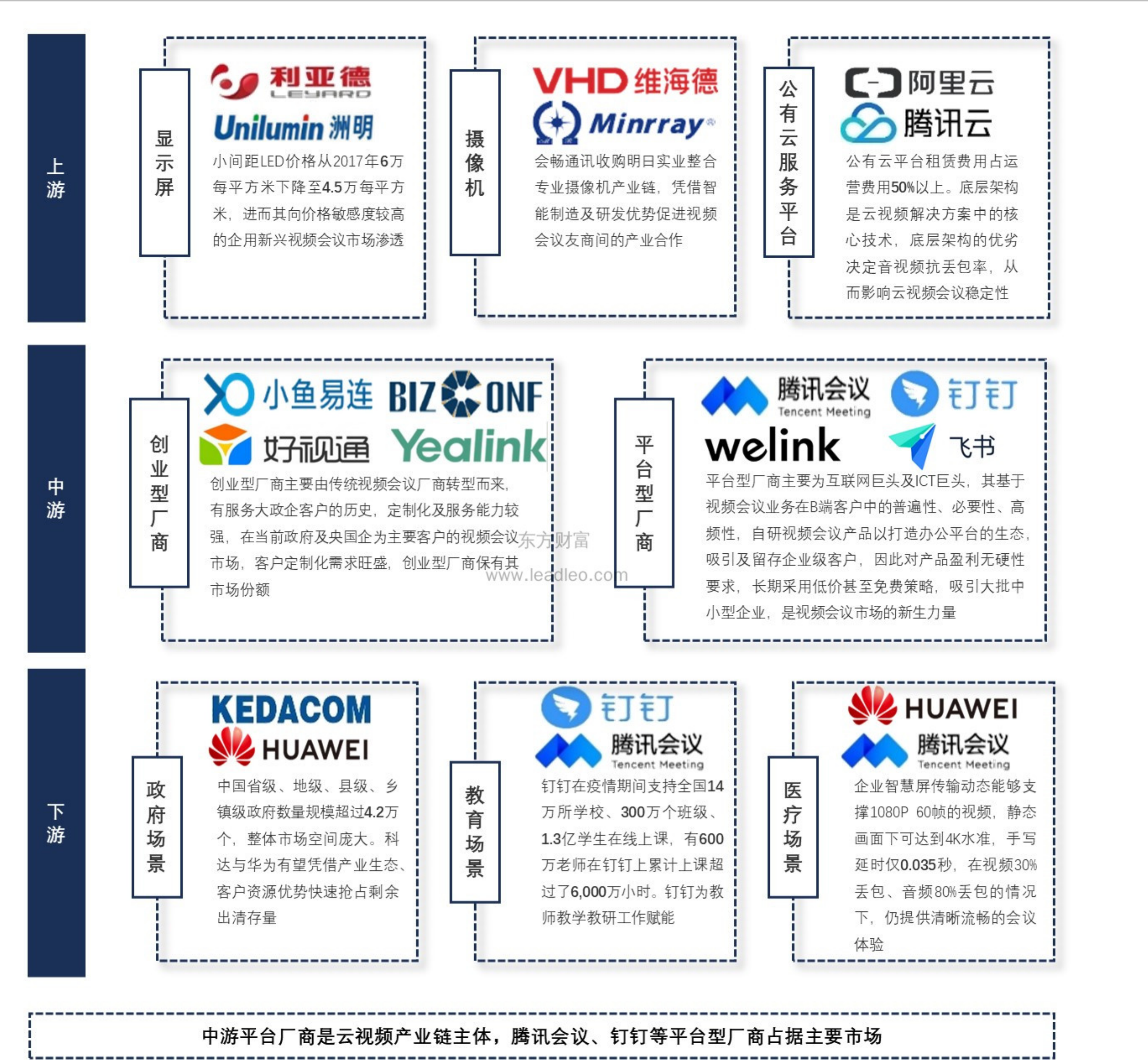
2021年疫情红利逐步减退，但云视频会议企业客户需求黏性及规模仍保持双增长，进而驱动云视频会议下游应用场景拓宽至智慧政务、智慧医疗、远程培训等。以智慧政务为例，华为云Welink推出“智慧党建屏”，以解决党组织、党员对象分散、培训耗时耗财、专网视频会议无法下渗至基层的痛点，助力党政培训、加速Welink渗透智慧政务场景。

来源：头豹研究院

云视频会议产业图谱分析

云视频会议产业链上游由硬件制造商及云服务平台供应商构成；产业链中游以视频会议服务商为主；产业链下游涵盖政务、教育、医疗等应用场景

图3：中国云视频会议产业链图谱



来源：头豹研究院

■ 云视频会议产业链上游—云平台与底层架构供应商（1/2）

中国公有云平台市场集中度较高，阿里云、腾讯云、华为云为市场领先厂商，其自有云视频会议产品具备稳定的云计算资源支撑和低使用成本优势，在上游竞争优势较为突出

图4：云平台与底层架构供应商市场份额

	市场份额	成立日期	优势领域	下游厂商
阿里云	42% 	2009年	电商	钉钉、小鱼易连、会畅通讯
腾讯云	10% 	2013年	文娱、社交、游戏	腾讯会议
华为云	10% 	东方财富 2011年 www.leadleo.com	大政企	Welink
天翼云	8% 	2011年	大政企	全时
AWS	7% 	2006年	外企	Zoom

■ 云计算资源与底层架构是决定云视频会议性能最主要因素，公有云租用费用是云视频会议最主要运营成本

云计算资源保障云视频会议运行的稳定性，决定云视频会议最大并发量，云平台租赁费用也是云视频会议的主要运营成本，公有云平台租赁费用占运营费用50%以上。底层架构是云视频解决方案中的核心技术，包含音视频编解码技术、媒体服务器、信令服务器、通信协议等，底层架构的优劣决定音视频抗丢包率，从而影响云视频会议稳定性。

■ 中国公有云平台市场集中度较高，阿里云、腾讯云、华为云为市场领先厂商，其自有云视频会议产品凭借稳定的云计算资源支撑和低使用成本，在上游竞争优势较为突出

阿里云、腾讯云、华为云为中国公有云领先市场，CR3占62%总市场份额，其中阿里云占据42%的市场份额，与其他厂家拉开断崖式差距。阿里、腾讯的电商、社交游戏业务均对云计算具有内生需求，因此云计算产品在对内服务过程中不断被打磨，实战能力突出。特别是电商大促带来的巨大流量更是对云业务能力的巨大挑战，以2020年天猫双十一为例，订单创建峰值高达58.3万笔/秒，为全球最大流量洪峰，这样超高难度的应用场景大幅进化了阿里云的实战能力。而华为以硬件起家，缺乏服务自有业务的实战机会，产品性能尚未被充分打磨，短期内实战能力难以超越阿里云。自有云使钉钉、腾讯会议、Welink能灵活调配云资源，视频会议产品稳定性占优势。同时，云计算的规模效应突出，使用自有云使钉钉、腾讯会议、Welink云资源的边际成本低，占据成本优势。

来源：头豹研究院

■ 云视频会议产业链上游—云平台与底层架构供应商（2/2）

在中国云视频会议主要厂商中，钉钉、腾讯会议、Welink、飞书均具备自研底层架构，在定制化能力开放性方面占优势

图5：底层架构供应商下游厂商介绍

底层架构供应商	下游厂商	厂商优势
	钉钉	中国智能办公领域用户活跃数第一
	腾讯会议	优质的生态能力打造便捷灵活的用户体验
	Welink	超19万华为员工的协同办公平台
	飞书	5万多字节跳动员工的协同办公必备工具
	会畅通讯	海外渠道拓展顺利，打通“云+端+行业”

■ 长期看底层架构性能趋同，定制化开发能力是差异点

目前中国云视频会议厂商普遍采用SVC编解码技术，这种多层视频流由一个小基极层与多个可提高分辨率、帧速率、质量的可选层组成形成，大幅提高误码弹性和视频质量，同时对带宽要求低，且支持多种设备和网络。因此大部分云视频会议厂商在稳定性、清晰度等基本性能均能达到使用标准，无明显差距。底层架构是否为自研是这一因素厂商间的主要差别，自研底层架构可根据客户需求更改底层代码，定制化开发能力更强；同时可与第三方软件（如OA系统）及硬件（如门禁设备）对接，开放性更强。在中国云视频会议主要厂商中，钉钉、腾讯会议、Welink、飞书、小鱼易连均具备自研底层架构，在定制化能力开放性方面占优势。

■ 云计算投入巨大且具规模效应，头部公有云平台地位稳固

只有具备大规模基础设施，厂商才能持续提供高速、稳定、安全的云服务，从而形成规模效应实现盈利，因此云计算厂商前期需要巨量投入，加之规模形成需较长时间，成本收回周期通常较长。且云计算本质是租赁算力、存储资源的生意，具有典型的规模效应。扩大业务规模能显著提升云平台资源利用效率，摊低基础设施的采购成本及运营费用，从而实现盈利。规模效应为行业高筑进入壁垒，头部公有云平台地位稳固。

■ 钉钉、腾讯会议、Welink、飞书、小鱼易连均具备自研底层架构，定制化功能开发能力及开放性更强

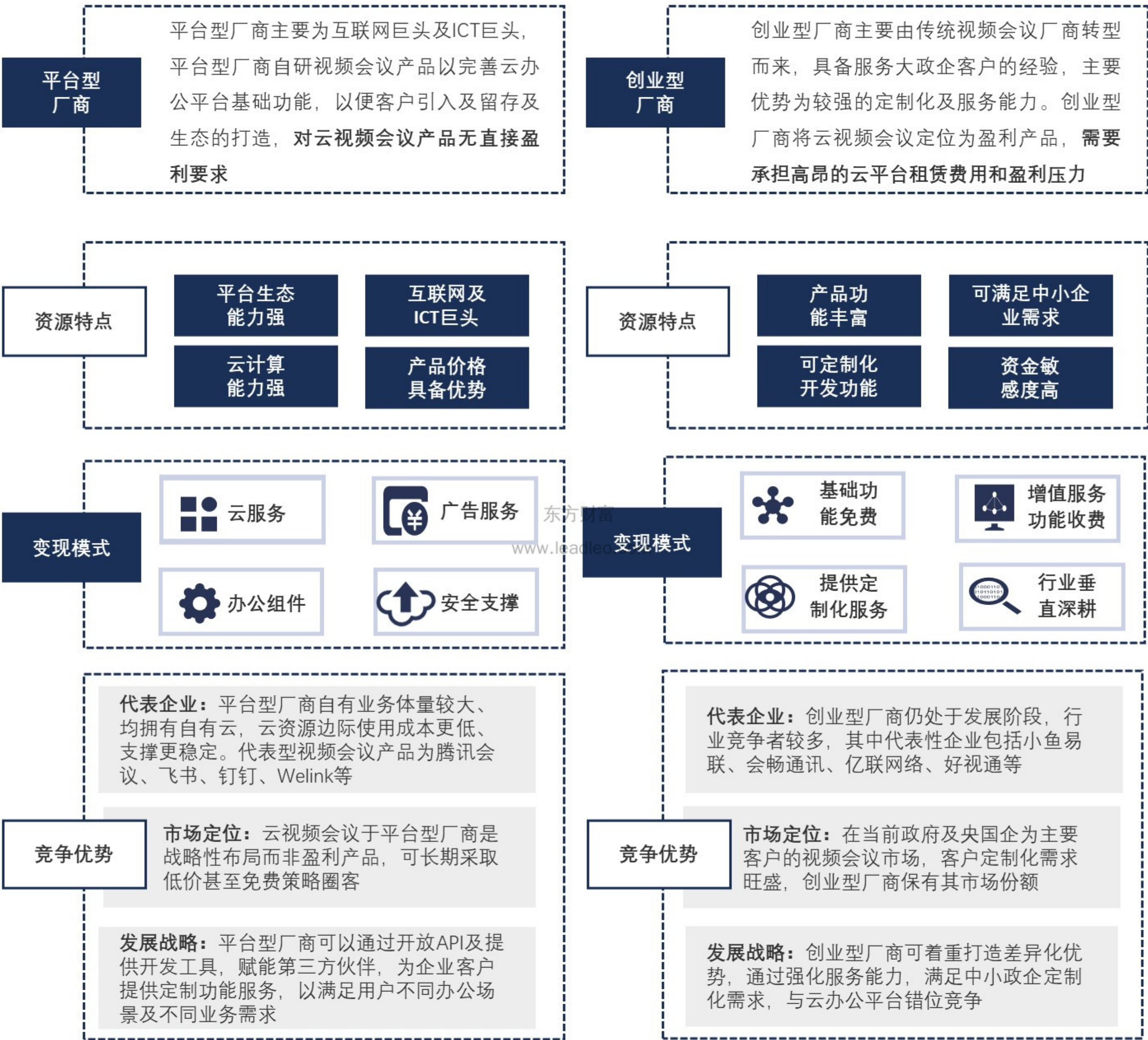
从音视频解码技术看，腾讯、小鱼易连、ZOOM技术发展更为成熟，对应的腾讯视频、小鱼易连、会畅通讯稳定性更高。从定制化功能开发能力及开放性看，钉钉、腾讯会议、Welink、飞书、小鱼易连均具备自研底层架构，可根据客户需求更改底层代码，定制化开发能力更强；同时可与第三方软件（如OA系统）及硬件（如门禁设备）对接，开放性更强。

来源：头豹研究院

云视频会议产业链中游—平台型厂商与创业型厂商对比

平台型厂商主要为互联网巨头和ICT巨头，在产品价格、云计算能力、安全能力三个维度的优势显著。创业型厂商可通过强化服务能力来满足中小企业定制化需求

图6：中游平台型厂商与创业型厂商差异及竞争优势对比



来源：头豹研究院

■ 云视频会议产业链下游—应用场景

云视频会议下游终端场景主要为教育、医疗及政务领域。在通用功能上，行业间无明显差异；行业细分场景上，定制化需求特征十分明显，其中钉钉和WeLink场景化应用能力最强

图7：新兴视频会议主要应用场景及优势厂商分析

	价格要求	清晰度要求	时延要求	安全要求	优势厂商
教育	70.3	113.3	110.8	106.6	
医疗	63.3	111.7	113.1	102.7	WeLink
政务	27.8	88.1	87.0	136.3	WeLink

注：行业平均参数为100

- 钉钉深入渗透教育业务各环节，联合生态伙伴为教育工作者提供覆盖课前、课中、课后的整体解决方案，占据K12教育40%市场

钉钉在疫情期间支持全国14万所学校、300万个班级、1.3亿学生在线上课，有600万老师在钉钉上累计上课超过了6,000万小时。除了课中的在线课堂环节，钉钉更深入理解课前、课后的各个细分环节，为教师教学教研工作赋能。在课前备课环节，钉钉联合生态合作伙伴如爱学班班、宝宝巴士打造“在线智能备课”平台，提供覆盖从幼儿园到高中，超过10,000个知识点的教学素材，并提供3步生成课件，5分钟备好课的功能，为教师减负。在课后环节，钉钉联合生态合作伙伴如松鼠AI、作业盒子、学霸君等，推出了“在线智能作业”。

- 华为云WeLink在党政行业占据独特优势，得益于其长期建立的党政关系及国内外最高等级安全认证的背书

在传统专线视频会议领域，华为40%至50%客户为党政客户，长期稳定的党政客户关系有助于建立信任感。且华为云WeLink在产品之初就将信息安全置于首位，并打出了“上不碰应用，下不碰数据”的口号，且通过业内唯一的芯、端、管、云全链路防护体系，打造广泛适应、全面兼容的全联接安全加密体系。目前，WeLink已获得国家安全体系认证、云服务安全管理体系认证，计算机等保三级和50多项国内外最高等级安全认证，拥有业界最高级别的安全认证和服务能力。在保障安全的前提下，华为云WeLink针对党组织、党员对象分散、培训耗时耗财、专网视频会议无法下渗至基层的痛点，打造“智慧党建屏”，助力党政培训、政策宣导下渗到乡镇。

来源：头豹研究院

Chapter 2

企业分析

- ❑ 腾讯会议业务全景图
- ❑ 盈利模式分析
- ❑ 重点发展战略
- ❑ 重点技术突破

- ❑ Zoom视频通讯简介
- ❑ 重要发展战略
- ❑ 盈利模式分析
- ❑ 发展的机遇与挑战

东方财富网
www.leadleo.com



头豹
LeadLeo

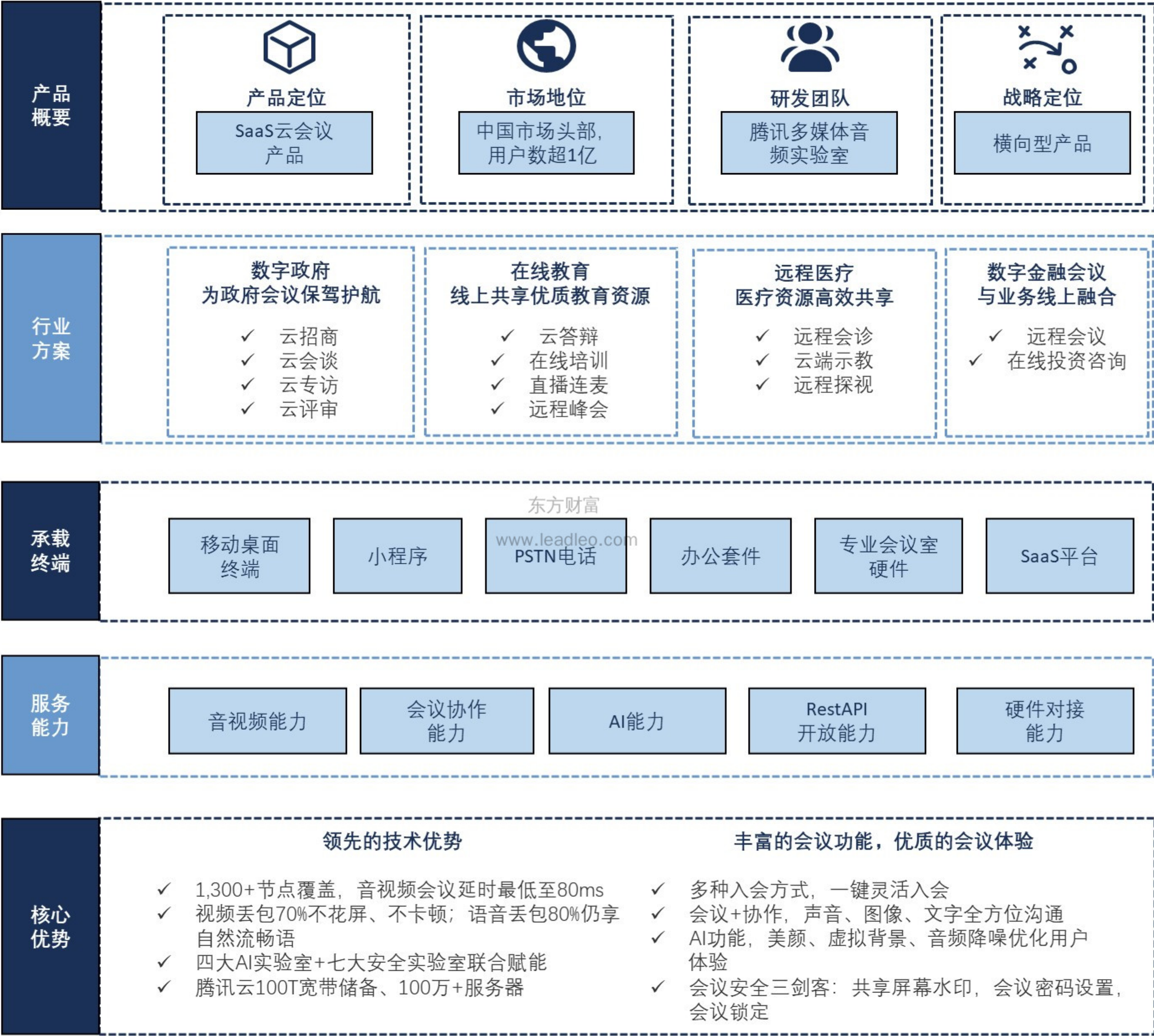


www.leadleo.com
400-072-5588

■ 腾讯会议业务全景图

腾讯会议从企业开会痛点出发，结合腾讯在AI、云计算、安全等方面的能力，在多方面进行突破创新。腾讯会议已广泛应用于企业以及政务、金融、教育、医疗等行业

图8：腾讯会议业务全景图概况



来源：腾讯会议官网、头豹研究院

■ 腾讯会议盈利模式分析

腾讯会议个人版允许用户免费注册，适合个人商务沟通；商业版不限会议时长，支持多终端覆盖，满足小型团队会议需求；企业版功能齐全，提供一站式线上会议解决方案

图9：腾讯会议定价模式

腾讯会议定价模式			
版本	计费规则		具体功能
个人版	无		- 不限次数一对一会议，限时45分钟的多人群组会 - 最高可达25名参会者，支持小程序加入会议 - 支持发起即时会议及预定会议，支持视频美颜、背景虚化及屏幕共享 - 支持多种格式在线文档协作及会议群组聊天
商业版	必选服务 按月订购	主持人账号（300人）	399/月
		主持人账号（500人） 东方财富	624/月
		主持人账号（1,000人） www.leadleo.com	1,124元/月
		主持人账号（2,000人）	1,958/月
		Rooms基础账号 赠送商业版主持人账号（300人） 一个Rooms账号可在一台智能大屏上使用 Rooms基础账号仅可加入会议，不能发起会议	100元/月
		Rooms高级账号（50人） 活动赠送300人商业版主持人账号 一个Rooms账号可在一台智能大屏上使用，可发起一个50人的会议	399元/月
	拓展服务	会议室连接器 支持H.323/SIP会议室设备接入腾讯会议 同一时间内企业的所有腾讯会议可接入的终端数量总和	625元/月

来源：腾讯会议官网、头豹研究院

腾讯会议定价模式				
企业版	必选服务	企业用户数（10个起购） 获得授权的企业用户，可享有企业版权益	250 元/年	- 商业版能力+ - 最高支持2,000人参会 - 会议质量监控 - 企业通讯录对接 - SSO 登录 - 云端录制（无限存储空间） - 自定义会议布局（18种） - 场外会议质量追踪 - 云端会议秩序管理
		主持人账号300人	399/月	
		主持人账号500人	624/月	
		主持人账号1,000人	1,124/月	
		主持人账号2,000人	1,958/月	
	拓展服务	会议室连接器 支持H.323/SIP会议室设备接入腾讯会议，同一时间内企业的所有腾讯会议可接入的终端数量总和。	7,500元/年	
		Rooms账号 一个Rooms账号可在一台智能大屏上使用。Rooms账号发起的会议方数为企业默认方数。	1,200元/年	
		500人虚拟会议室	9,888元/年	
		1,800人虚拟会议室	15,888元/年	
		2,000人虚拟会议室	25,888元/年	

■ 腾讯会议提供多维度功能，可充分覆盖个人、企业视频会议需求

腾讯会议业务模块由个人版、商业版、企业版三部分组成。其中个人版允许用户免费注册，适合个人商务沟通，可进行不限次数一对一会议，并支持小程序加入会议，最高可容纳25名参会者；商业版不限会议时长，支持多终端覆盖，最高支持2,000人参会，可充分满足小型团队会议需求；企业版功能更为齐全，可为企业提供一站式线上会议解决方案。

■ 与个人版和商业版相比，企业版附加功能丰富，可充分满足企业会议使用场景需求

与个人版和商业版相比，企业版的附加功能主要包括云端录制（无限存储空间）、自定义会议布局（18种）、H.323/SIP会议室连接器等。首先，免费版只提供本地录制存储功能，而企业版可支持视频、音频同步云录制和共享，用户可随时查看会议记录。其次，企业版支持高达18种自定义会议布局，可充分满足企业会议使用场景需求。此外，企业版提供会议室连接器服务，支持H.323/SIP会议室设备接入腾讯会议，可帮助企业充分发挥原有硬件视频会议室应用价值。

来源：腾讯会议官网、头豹研究院

■ 腾讯会议重点发展战略

为解决后疫情时代客户留存问题，腾讯会议提出深入行业业务场景、持续扩大腾讯会议生态的战略目标

图10：腾讯会议战略布局



■ 腾讯会议战略布局，深入行业业务场景，持续扩大腾讯会议生态

纵向层面，深入行业是腾讯会议今年重点布局的方向。为解决后疫情时代客户留存问题，腾讯会议通过开放API接口深入业务场景，目前已在医疗、企服、教育等多个领域进行实践落地。比如，在教育行业，腾讯会议通过输出音视频能力和API接口，推出“三个课堂”模式，可服务课程安排、课中互动、课后沉淀等教学全流程。

横向层面，腾讯会议持续扩大生态布局。为打破传统视频会议市场信息互联互通壁垒，腾讯会议明确不做硬件，通过开放腾讯会议API，与独立软件开发者携手完善场景，构建互联互通的办公协同场景，帮助企业实现降本增效，目前已有近万家企业接入腾讯会议API。

产品层面，腾讯会议为扩充企业客户数量，推出腾讯会议Rooms。腾讯会议Rooms的主要优势为提供集成会议体验，可极大地提升用户协作效率，为企业用户带来沉浸式协作体验。

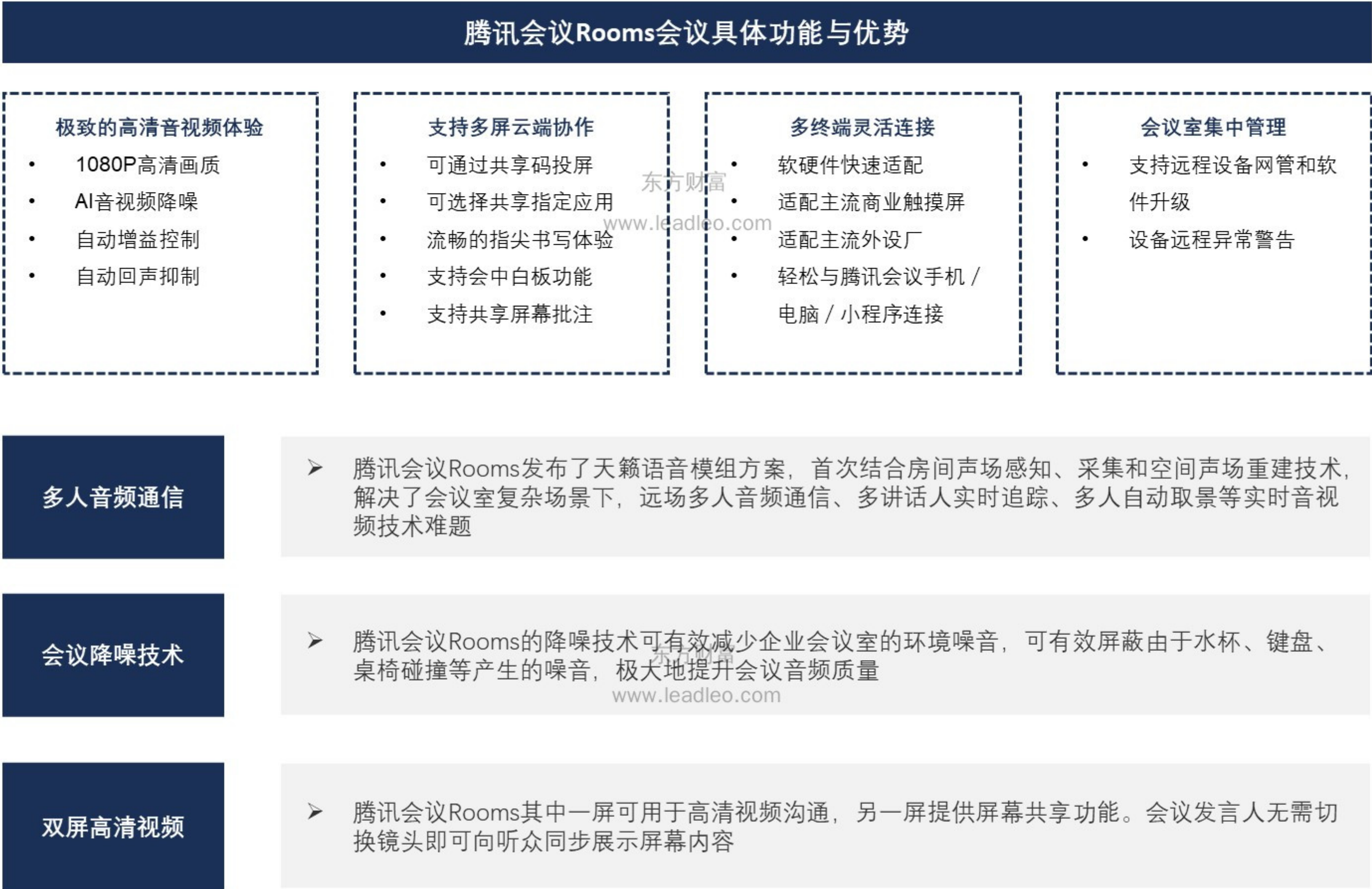
技术层面，腾讯会议发布企业版会议室连接器。会议室连接器有助于打破硬件会议系统壁垒。

来源：头豹研究院

■ 腾讯会议重点技术突破

云视频会议厂商需要最大程度降低与会者使用会议系统的门槛，以及保证会议前中后的产品体验，做好与办公生态的联动，才能真正以产品打动人心

图11：腾讯会议核心功能



■ 视频会议正逐步向一体化、智能化迈进

腾讯会议技术更新的两大趋势为“一体化”和“智能化”。其中“一体化”可体现在IoT技术的应用。IoT技术让会议场景的多种硬件设备真正形成网络，极大地减少了与会者使用会议系统的步骤，有效地提高了会议设备使用效率。“智能化”体现在AI等前沿技术在音视频领域的落地，AI技术可使用户从视觉、听觉层面拥有更真实开会的体验。

来源：腾讯会议官网、头豹研究院

Zoom视频通讯简介

Zoom为全球云视频会议龙头，定位为“打造极致的企业通讯云服务”，核心场景为云音视频会议，目前已经形成了比较完备的产品体系

图12：Zoom云视频会议核心功能

主要产品	具体功能
Zoom Meetings	➢ 2013年发行的在线视频会议平台，产品支持多种终端（移动设备、台式机、笔记本电脑、电话和会议室系统）之间的视频、语音、聊天和内容共享等功能
Zoom Video Webinars	➢ 2014年推出Zoom Video Webinars，支持更多用户的视频研讨会平台，能够容纳100名发言嘉宾以及上万名参会者
Zoom Phone	➢ 新一代企业云电话系统，可单独使用，亦可作为Zoom Meetings的附加功能
Zoom Chat	➢ 跨平台通信与文件共享
Zoom Rooms	➢ 基于软件的会议室系统，为音频会议、无线屏幕共享和视频会议提供综合体验，需要和 Zoom Meeting 配合使用
Zoom Conference Room Connector	➢ Zoom会议室连接器，将基于任何设备的标准会议室系统连接至Zoom云
Zoom for Developers	➢ 为开发者提供API接口，允许开发者将Zoom应用集成到其他垂直领域中
Zoom for Home	➢ 桌面级个人一体化会议系统，可满足个人远程办公和远程学习需求
Zoom HaaS	➢ 允许Zoom Phone及Zoom Rooms用户每月付费购买Zoom相关硬件

■ Zoom已经形成了比较完备的产品体系，其中云视频会议软件 Zoom Meetings 为旗舰产品

Zoom的定位为“打造极致的企业通讯云服务”，核心场景为云音视频会议。Zoom采用极致的2C互联网打法打造2B视频会议平台，面向初级用户采取“简单、好用、稳定、免费”的策略快速培养庞大的用户群体，再通过庞大的用户向企业渗透。2020年疫情加速云视频会议普及，Zoom收入和用户数均呈现爆发式增长。目前zoom已经形成了比较完备的产品体系，多人手机云视频会议软件 Zoom Meetings 是公司的旗舰产品。2019年公司先后推出的新一代企业云电话系统Zoom Phone和基于软件的会议室系统Zoom Rooms，为 Zoom Meetings 提供了更便捷的会议体验。

来源：Zoom官网、头豹研究院

Zoom重要发展战略

后疫情时代，Zoom着力布局硬件订阅计划提升用户粘性，推出统一通信即服务产品Zoom Phone进军统一通信市场，可触及190亿美元的市场空间，发展潜力巨大

图13：Zoom Phone核心功能及特点

Zoom Phone主要功能		
呼叫功能		Zoom电话管理
✓ 呼叫转移、呼叫转送 ✓ 语音信箱、通话记录 ✓ 电话会议、添加至会议 ✓ Salesforce集成、来电拦截	东方财富 www.leadleo.com	✓ 呼叫计划、电话号码传送 ✓ 设备管理、全球呼叫路由 ✓ 呼叫队列、联络中心集成 ✓ 通话记录、质量指示板

使用虚拟 PBX 电话系统	➢ 虚拟或云 PBX 系统使用户可以通过PC或移动设备以及座机拨打和接听电话，只要联网便可使用电话，并且由于该系统基于软件，可以随时添加新功能
无需维护硬件	➢ 借助云PBX电话系统，无需再维护或依赖任何本地硬件，可以减少设备维护的麻烦，并且摆脱老旧型号电话的束缚，让用户使用现代化的设备
灵活和敏捷通信	➢ 企业可通过虚拟 PBX 系统在办公室、远程办公，在旅行途中也可与客户和同事进行灵活的通信互动

Zoom Phone是进军统一通信市场的重要布局

Zoom Phone自2019年1月推出以来，已经积累超过2,900家企业客户，年化通话时长超过2.3亿分钟。根据IDC的预测，2022年全球统一通信及办公市场空间将达到430亿美元，其中Zoom Meetings、Zoom Chat、Conference等协同办公产品可触及130亿美元的市场，而统一通信即服务产品Zoom Phone则可触及190亿美元的市场空间，发展潜力巨大。

Zoom Phone可与Zoom自身产品体系深度集成

Zoom Phone可实现一键将电话升级为Zoom Meeting，无需参会者挂断电话并拨入单独的会议网。用户可通过桌面电话和软件应用拨打、接听电话，共享内容；可通过质量监控仪表板及通话详情报告和监控Zoom Phone质量。Zoom Phone可提供全球可用性，目前可在40多个国家 / 地区进行通话。

来源：IDC、Zoom官网、头豹研究院

Zoom盈利模式分析

Zoom的盈利收入主要来自公司统一通信平台的订阅收入。订阅收入的主要驱动依赖于订阅用户的数量以及额外产品的购买

图14：Zoom云视频会议定价模式

Zoom定价模式		
产品	版本	价格和服务
Zoom Meetings	Basic	免费，一对一视频不限时，群组视频限时40分钟，最多100名参会者
	Pro	USD \$ 14.99 / month / license（最多9个许 Pro 可证），最多100名参会者，无限次数会议，社交软件直播，附带1GB云储存空间
	Business	USD \$ 19.99 / month / license（最少10个 Business 许可证），最多300名参会者，云端录音记录；受管理的域名；企业品牌建设
	Enterprise	USD \$ 19.990 / month / license（最少100 个许可证），最多500名参会者，Enterprise Enterprise + 版本支持1000名参会者，附带无限云储存空间，专门客户成功服务
Zoom Phone	US & Canada Metered	东方财富 USD \$ 10 / month / user，美国、加拿大号码，计费制，支持多设备拨打 / 接通电话 www.leadleo.com
	US & Canada Unlimited	USD \$ 15 / month / user，美国、加拿大号码，美国、加拿大境内不限次拨打，升级版手机功能，支持多设备拨打 / 接通电话
	Pro Global Select	USD \$ 20 / month / user，直拨号码，全球四十多个国家境内不限次拨打，升级版手机功能，支持多设备拨打 / 接通电话
Zoom Webinars	free	30天免费试用
	Basic	Zoom Rooms许可证 \$ 49 / 月 / 会议室（最多49 个许可证）
	Enterprise	Zoom Rooms企业版 \$ 49 / 月 / 会议室（49个以上许可证）

Zoom的收入主要来自公司统一通信平台的订阅，订阅收入依赖于订阅用户数量以及购买额外产品

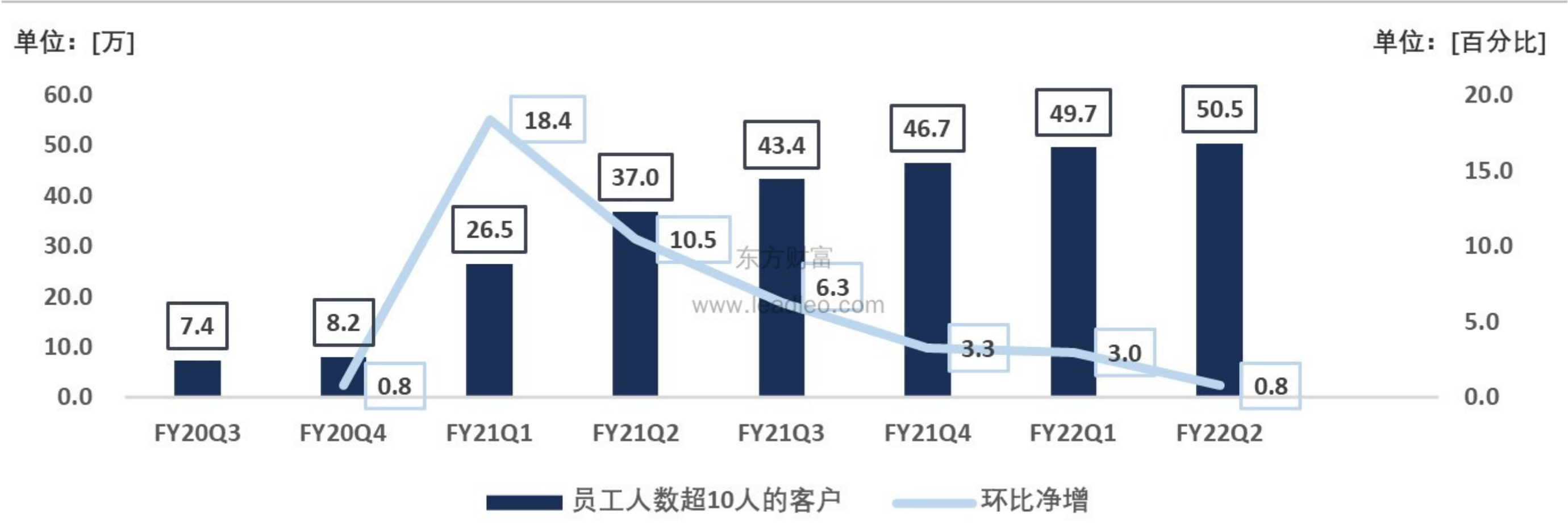
Zoom的基础服务是免费的，并允许主持人访问具有核心功能的Zoom Meetings，有群组视频限时40分钟会议的限制。使用Zoom服务的订阅用户，可付费获得更多增值服务，比如延长会议时长、放宽与会人数限制等。Zoom的付费产品包括Pro、Business、Enterprise、Education和Healthcare计划等。这些计划提供增量功能，例如不同的参与者限制、管理控制。基于Zoom的服务模式可以看出，Zoom的收入主要来自公司统一通信平台的订阅收入。订阅收入的主要驱动依赖于订阅用户的数量以及额外产品的购买，额外产品包括Zoom Rooms、Zoom Video Webinars、Zoom Phone和针对房间和电话的硬件及服务Zoom HaaS。

来源：Zoom官网、头豹研究院

Zoom发展的机遇与挑战

后疫情时代，Zoom面临付费企业客户流失，部分用户资源难以转化变现等风险。Zoom尝试业务多元，试图摆脱收入来源单一的问题，以寻求新的增长点

图15：Zoom拥有10位以上员工的企业客户数



目前Zoom总营收的驱动因素包括新客户获取和现有客户群的扩张

截至2022财年第二季度末，Zoom拥有员工人数超过10人的客户总数约为50.49万个，与2021年同期相比增长约36%。2,278个客户在过去12个月中贡献了超过10万美元的营收，与去年同期相比增长约131%。

面临风险：后疫情时代付费企业客户流失，部分用户资源难以转化变现

后疫情时代Zoom面临付费客户流失的风险，伴随疫情影响的减弱，以及疫苗的广泛使用，部分用户重返工作岗位，大量学校重返线下授课模式。此外，Zoom的用户构成中，有部分难以长期货币化的免费用户和教育机构用户，这部分用户资源无法转化变现，一定程度上也限制了Zoom的扩大营收。目前Zoom的收入主要依赖付费用户，64%的营收都来源于雇员超过10名的企业付费用户。相比用户数131%的增幅，雇员超过10名的企业用户增幅仅达到36%。

面临机遇：Zoom尝试业务多元，试图摆脱收入来源单一的问题，以寻求新的增长点

Zoom为寻求新的增长点，摆脱收入来源单一的问题，提出业务多元化发展战略。目前Zoom主要推出产品包括Zoom Phone、Zoom Events、Zoom Apps等。Zoom Phone的主要功能提供高级视频、音频和内容共享模式，从而优化同事、客户之间的协作体验。Zoom Events主要用于建立用户活动中心，提高用户活跃度和粘性。Zoom Apps则致力于不断扩展平台功能，帮助企业优化线上办公体验，并助力Zoom成为更有竞争力的企业协作服务提供商。

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，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。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。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 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。本文所载的资料、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，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹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。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，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，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，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

研究咨询服务

为企业**提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

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

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“**内容+渠道投放**”一站式服务

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

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

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



添加右侧头豹分析师微信，身份认证后邀您进入行研报告分享交流微信群



详情咨询



客服电话

www.leadleo.com

400-072-5588



上海

王先生： 13611634866

李女士： 13061967127



深圳

李先生： 18916233114

李女士： 18049912451



南京

杨先生： 13120628075

唐先生： 18014813521

头豹 Project Navigator 领航者计划介绍



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？

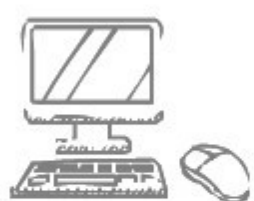
快，问头豹！你的智能随身专家



扫描二维码
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

东方财富
www.leadleo.com



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问



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



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



www.leadleo.com
400-072-5588

机构通

让机构投资者像个人买基金一样简单

东方财富

www.leadleo.com

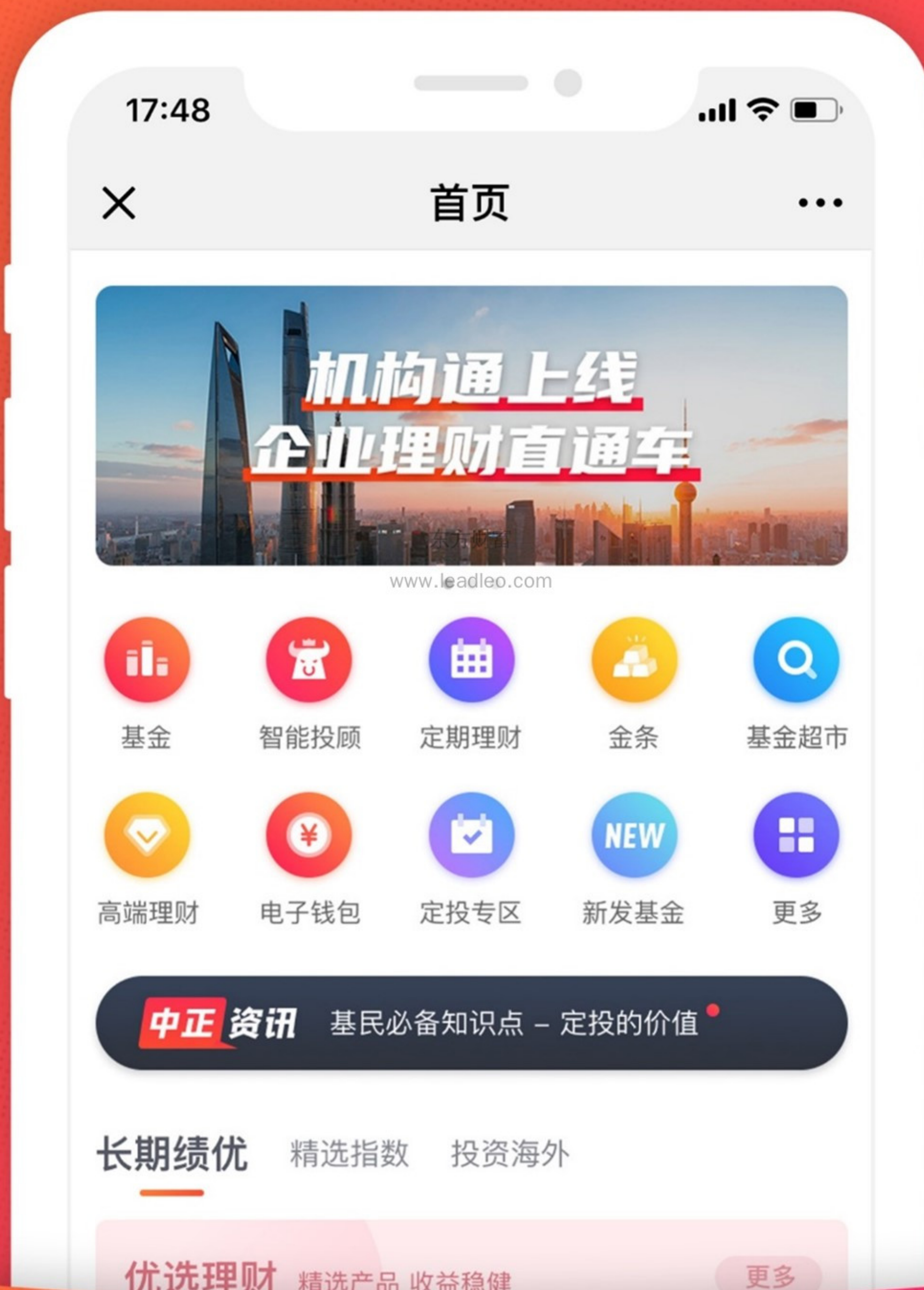


过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎

中正达广基金是证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）

中正达广基金

充实美好生活



中正达广基金
ZHONGZHENG DAGUANG FUND

价值 | 平衡 | 快乐 | 爱❤️

证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）



“拒绝苟活 瞬间精彩”

我不想在北上广苟活，我要的是生活。
每一天工资在活期里真的活起来，
我感觉我活着！

—— 发财宝 (货币基金)

过往业绩不预示未来表现，市场有风险，投资需谨慎



中正达广基金
ZHONGZHENG DAGUANG FUND

价值 | 平衡 | 快乐 | 爱♥

证监会核准的独立基金销售机构（沪证监许可[2015]85号）

