

VIDEOVERGADEREN IN DE MODERNE WERKOMGEVING

13 manieren om een oplossing te beoordelen



logitech®

TOTAL COST OF OWNERSHIP.....	1
GEBRUIKERSERVARING.....	2
FLEXIBILITEIT.....	3
COMPATIBILITEIT EN BESCHIKBAARHEID.....	4
IT-WERKPROCESSEN	5
INZICHTEN.....	6
KEN UW VIDEOVERGADERPARTNER.....	7
INTUÏTIEF ONTWERP.....	8
SAMENWERKEN MET LOGITECH.....	9

VIDEOVERGADEREN IN DE MODERNE WERKOMGEVING

Het hybride werkmodel heeft zijn intrede gedaan. Om een cultuur van samenwerking op te bouwen of te onderhouden en talent te behouden, moeten organisaties hun werknemers voorzien van effectieve videovergadertechnologie die ze kunnen gebruiken om te communiceren en samen te werken met anderen op kantoor, thuis of onderweg. Nu er zoveel op het spel staat, is het belangrijk dat organisaties de juiste partner voor videovergaderoplossingen vinden. Om u en uw organisatie voor te bereiden op succes, volgen hier 13 factoren waarmee u rekening moet houden bij het evalueren van een videovergaderoplossing.



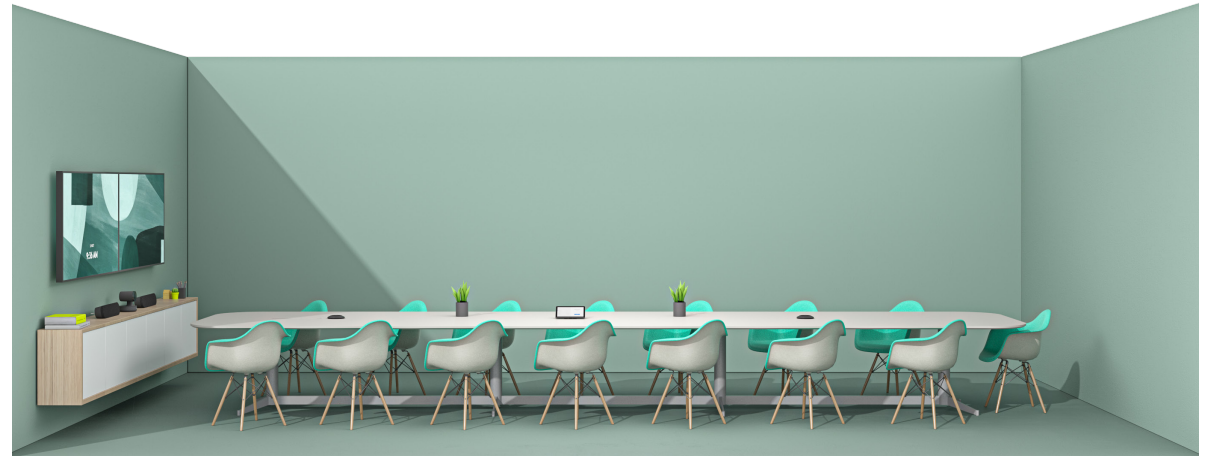
1 TOTAL COST OF OWNERSHIP

Een eersteklas videogaderingervaring hoeft niet duur te zijn. **Alle gebruikers kunnen tegen een betaalbare prijs innovatieve, naadloze en productieve videogaderingen houden**, waardoor er voor iedereen een gelijkwaardige ervaring wordt gecreëerd en de waarde van de investering wordt gemaximaliseerd.

2

CONSISTENTE GEBRUIKERSERVARING

De introductie van nieuwe technologische systemen, oplossingen en hardware vereist meestal training van werknemers. Het is dus van cruciaal belang dat de oplossing die u kiest **gebruiksvriendelijk is, een vertrouwde interface heeft en een consistente ervaring biedt in elke omgeving.** Dit vermindert de behoefte aan extra training, zorgt voor een snellere implementatie en resulteert in een productievere samenwerking.



3

AANBOD AAN TOTAALOPLOSSINGEN

De eisen voor videovergaderen zijn veranderd. IT-afdelingen hebben een partner voor videovergaderen nodig die veel meer biedt dan alleen video. De **beste videovergaderpartners van dit moment presenteren holistische oplossingen,** waardoor de IT-aankoopbeslissing wordt vereenvoudigd en IT in staat wordt gesteld een consistentere ervaring op te bouwen voor werknemers in de hele organisatie. Het is een win-winsituatie. De acceptatie door gebruikers neemt toe, terwijl de druk op IT afneemt.





4 FLEXIBILITEIT

De ontwikkelingen op het gebied van videovergaderen gaan snel. Zorg ervoor dat de oplossing die u kiest, actuele en flexibele hardware- en softwareopties biedt. Met een flexibele oplossing kunt u uw investering eenvoudig uitbreiden en zelfs uw softwareplatform of besturingssysteem wijzigen, afhankelijk van uw behoeften. Focus op oplossingen die **naadloos werken met meerdere toonaangevende videovergaderplatforms en meerdere besturingssystemen** en implementatiemodi kunnen ondersteunen.



5 GEDEELDE EXPERTISE

Gevestigde technologiepartners creëren langdurige relaties binnen de branche, waaronder gedeelde productcertificeringen. Is de oplossing die u overweegt een gespecialiseerd apparaat dat is ontwikkeld door een nichespeler? Wordt de oplossing herkend en ondersteund door meerdere videovergaderplatforms? Wees er zeker van dat uw partner voor videovergaderen over de **nodige expertise** beschikt om ervoor te zorgen dat de oplossing voor uw organisatie werkt en dat u indien nodig hulp kunt krijgen.

6 WERELDWIJDE VOETAFDruk

Een partner voor videovergaderen met een groot netwerk (wereldwijd of nationaal) verlaagt de kosten en verlicht de stress voor IT. U kunt het beste **een oplossingspartner kiezen wiens operationele aanwezigheid overeenkomt met de uwe**. Uw hele kantoor netwerk heeft dan directer toegang tot producten en services, indien nodig, en IT-teams kunnen relaties aangaan met lokale kantoren voor ondersteuning.

7

LAGE GEMIDDELDE TIJD TUSSEN INCIDENTEN (MTBI)

Moderne elektronica is over het algemeen betrouwbaar. Mean Time Between Failure (MTBF) is een veelgebruikte methode om betrouwbaarheid te meten. Maar deze methode vertelt slechts een deel van het verhaal. MTBI, de gemiddelde tijd tussen incidenten, is een waardevollere maatstaf. Videovergadersystemen bevinden zich van nature aan de rand van het netwerk. Schijnbaar kleine incidenten kunnen daarom grote gevolgen hebben. **Een bekwame partner voor videovergaderoplossingen met betrouwbare producten kan de druk op IT-managers met meer verantwoordelijkheden** verlichten om een mix van kantoormedewerkers en werknemers op afstand te ondersteunen.



8

BEHEER OP AFSTAND

De verwachtingen voor video-ondersteuning groeien veel sneller dan IT handmatig kan schalen. De toename van 'overall video' betekent dat er veel apparaten zijn. Dit betekent dat u een manier moet vinden om deze apparaten allemaal te beheren. **Bied uw IT-team meer mogelijkheden met beheeroplossingen op afstand** waarmee u videoapparaten en vergaderruimtes op elke schaal efficiënt kunt controleren, beheren en meten.





9 INZICHTEN

Het aantonen van rendement op investering is een gegeven in het bedrijfsleven, met name voor nieuwe technologie. De beste manier om ROI te meten is met nauwkeurige rapportage. Hoeveel mensen ontmoeten elkaar via video? Hoe lang en wanneer vonden de videogeregaderingen plaats? Wat gebeurt er in vergaderruimtes waar geen video wordt gebruikt? Waren er vier mensen aanwezig in een vergaderruimte voor 20 personen? Of waren er 20 mensen in een ruimte geschikt voor vijftien mensen? Als u ervoor zorgt dat uw videogeregaderoplossing **nauwkeurige, gedetailleerde rapporten kan leveren die gemakkelijk toegankelijk zijn**, dan zorgt u ervoor dat u nauwkeurige en gedetailleerde rapporten kunt leveren aan degenen die er baat bij hebben.



10

MERK- BEKENDHEID

Zoals elke succesvolle marketeer u zal vertellen, zijn er talloze componenten voor nodig om een succesvol merk te creëren. De belangrijkste is een **bewezen reputatie in het leveren van een product of dienst van hoge kwaliteit**. Denk eens na over het volgende: Heeft uw leverancier van oplossingen een reputatie op het gebied van innovatie en betrouwbaarheid? Staan ze bekend om hun schaalbaarheid? Positieve antwoorden op dit soort vragen geven rust. De focus op producten is net zo belangrijk. Een oplossingspartner die gespecialiseerd is in videovergadertechnologie zal waarschijnlijk betere oplossingen bieden dan een partner die zich hier alleen mee bezighoudt als bijzaak.

logitech®

11

ETHIEK EN DUURZAAMHEID

Bedrijfsethiek bestaat uit de normen en overtuigingen die zakelijk gedrag sturen. Wanneer het management op een ethische manier leiding geeft, volgen werknemers dit voorbeeld. De keuze voor een **ethische partner voor videovergaderoplossingen zorgt voor betere beslissingen** in minder tijd met een sterke bedrijfsethiek als leidend principe. Duurzaamheid, zowel wereldwijd als lokaal, wordt elke dag belangrijker. Zoek een partner voor videovergaderoplossingen die zich inzet voor de wereld door middel van klimaatbeloftes, CO2-neutrale productie en andere duurzame initiatieven.

12

ZAKELIJKE REFERENTIES

Wanneer u een partner voor videovergaderoplossingen overweegt, **moet u rekening houden met recensies van klanten, succesverhalen en aanbevelingen**. Zijn vorige klanten tevreden en raden ze het merk aan? Zijn ze tevreden met de mate van ondersteuning die ze hebben gekregen? Werd elke stap van het proces geleverd zoals verwacht? Recensies kunnen gedetailleerde informatie geven over een product of oplossing die veel verder gaat dan wat u vaak aantreft in een productbeschrijving of specificatie.



13 TOEKOMSTGERICHT ONTWERP

Productontwerp koppelt in wezen de behoeften van de klant aan productkenmerken. Het einddoel? Gebruikersgerichte waarde bieden. Ontwerp heeft invloed op de eerste indruk die een klant heeft van een bepaald product en bepaalt daarom op organische wijze de acceptatie. **Intuïtief ontworpen, mooie en uitnodigende producten worden sneller en gemakkelijker in gebruik genomen.** De beste videovergadersystemen beschikken over goed ontworpen apparaten van hoge kwaliteit.



SAMENWERKING MET LOGITECH

Logitech is opgericht in 1981 en ontwerpt producten en ervaringen die mensen verbinden en klanten helpen op te gaan in de digitale wereld. Innovatief, gebruikersgericht productontwerp staat voorop bij alles wat Logitech maakt, waarbij er wordt gezorgd voor unieke en zinvolle ervaringen. Uitzonderlijke en betaalbare videovergaderoplossingen helpen teams elkaar face-to-face te ontmoeten, wat leidt tot meer doordachte samenwerking en heldere communicatie. Logitech werkt nauw samen met technologische alliantiepartners om meer flexibiliteit en een superieure gebruikerservaring te bieden.

logitech[®]

Google Workspace

Microsoft

zoom

RingCentral[®]

GoTo

] pexip[

**Logitech is de partner voor
videovergaderoplossingen
voor de moderne hybride
werkomgeving.**



logitech®

www.logitech.com/vc

Americas

7700 Gateway Blvd
Newark, CA 94560 USA

Logitech Europe S.A.

EPFL - Quartier de l'Innovation
Daniel Borel Innovation Center
CH - 1015 Lausanne

Logitech Asia Pacific Ltd.

Tel: 852-2821-5900
Fax: 852-2520-2230

Gepubliceerd in november 2021

Videovergaderen is volledig ontwikkeld om de belangrijkste drijfveer voor productiviteit te worden zoals het altijd al voorspeld was. Logitech-oplossingen gaan veel verder dan opstellingen voor kleine, middelgrote en grote vergaderruimtes, maar ze richten zich ook op hybride werkplekken die zich blijven ontwikkelen naarmate werknemers terugkeren (of juist niet) naar kantoor.

Logitech-oplossingen helpen teams samen te werken, ongeacht de locatie en zonder aan productiviteit of continuïteit in te leveren.

Meer informatie op www.logitech.com/vc

© 2021 Logitech. Logitech, het Logitech-logo en andere Logitech-merken zijn het eigendom van Logitech en kunnen gedeponeerd zijn. Alle andere handelsmerken zijn de eigendommen van hun respectieve eigenaren. Logitech aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten in deze publicatie. Product-, prijs- en functie-informatie is onderhevig aan verandering zonder kennisgeving.