

实时通信的在线新闻和评论

像以往一样，敬请转发本期公告。若希望通过E-mail免费获取我们的公告，只需登录 www.wainhouse.com/bulletin 注册即可。

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

新闻简讯

- Aethra 为该公司的登录指向产品 Vega X3 新添加了 MCU 功能 (藉由新的软件)。该 MCU 可以为最多处于 4 个位置的混合模式(IP + ISDN)网络或单一 IP 网络提供连接。借助连续呈现选项或语音激活转换选项，4 个(3+1) 站点能在屏幕上的 5 种可选布局中显示，同时每个站点的最高传输速率为 384kbps。Vega X3 中新的选项还包括一个新的 ISDN-4BRI 网络适配器，称为 XLNA。X3 的售价为 3,890 美元，如果带有 MCU-IP 选项功能，则售价为 5,090 美元，如果带有 XLNA，则售价为 \$5,160 美元，同时带有这两个功能，售价为 6,910 美元。添加双路视频软件选项，增加 790 美元，添加 XGA/DVI 支持软件，增加 790 美元。目前新的产品已经在世界范围内上市。
- 在宣布有意收购 Codian 后仅仅 18 天，Tandberg 宣布已经完成了这次收购。再次祝贺 Tandberg 团队。
- Wainhouse Research 已经开始论文征集工作，这些论文将用于预计在 2008 年 4 月 25 日德国 Berlin 召开的协作峰会。 [细节请见此处 \(pdf\)](#)
- VBrick 宣布了对其 EtherneTV 数字视频解决方案的重大改进，集成了 VBPresenter 功能，VBPresenter 是 VBrick 的一个软件插件，用于使用户能够创建并广播演示内容，演示内容可以由实时的视频/音频及即时同步的 PowerPoint 幻灯页面混合组成。此外，网络浏览导航功能允许用户将含有视频和 flash 动画的页面导入其演示内容中。投票和问答功能在发言者和听众之间建立了出色的实时沟通机制。突发情况广播功能是新增加的一种管理应用，可以借助实时流媒体内容或预存的内容警示公司人员、特别站点或群组。多点视频的同屏观看，将允许股票经纪人或其他用户能同时关注多家电视台的突发新闻报道。此外，VBrick 的新的 Windows Media IPR 机顶盒扩展了对数字信号和远程视频的管理性能。
- InstantConference, 提供免费的、随需而动、不需提前预约的电话会议服务的公司，最近为其无需预约平台添加了免费的会议记录功能。这一功能将提供给所有的 InstantConference 用户。



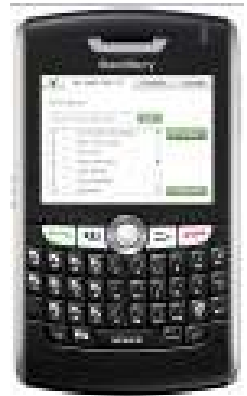
- Persony 发布了 Web Conferencing 2.0, 一种网络和视频会议解决方案, 面向对象为希望拥有自己的会议基础设施的会议服务提供商和 SMB 业务。基于 Adobe Flash, Persony 的 Web Conferencing 2.0 允许会议参与者共享他们的桌面、摄像头、图片、幻灯、白板、视频流和音频, 而且无需下载任何特殊的客户端软件。新的版本包含了用于整合 Web 2.0 服务的完整 API 接口, 支持会议主持者和参与者



使用 Windows、MacOS X 及 Linux 系统, 视频会议和通过 IP 网络的全双工语音最高支持 100 名参与者, 可支持同时打开 6 个摄像头窗口, 可以通过重放控制和注解功能将语音视频流发送给所有参与者。

- 连续第二年, Radvison 在其总部 (Tel Aviv) 主持了 IMTC 面对面协作活动, 活动日期为 2007 年 10 月 8 日至 12 日。

- 业界新成员 Vello 公布了一项新的 PSTN 音频会议服务, 这一服务是拨出 (dial-out) 式的, 也就是说, 不需要再记住拨入 (dial-in) 号码和 pin 编码, 可以帮助会议得以准时召开。这也使得会议的召开变得更加切实可行并减少了可能出现的问题。该服务集成于 Outlook 并包含有电子邮件提示功能, 同时可以被下载到移动设备, 以便在任何位置简单地发起即时呼叫。如果一个 Vello 呼叫没有得到应答, 那么将通过一个简单易记的拨入号码 (例如 888 MY VELLO) 留下一条语音邮件提示, 当呼叫者拨入, Vello 自动将呼叫发送至正确的会议。收费为每分钟 15 美分, 新的用户将得到 200 分钟的免费体验试用时间。



- 光线、摄像头、协作构成了 2007 年 Polycom 用户组群 (PUG) 年度会议的主题, 该会议 10 月 14 日至 17 日在 California 的 Anaheim 举行。本年度会议的重要内容是 Polycom 的董事会主席兼 CEO Robert Hagerty 发表题为 “视频的新时机!” 的基调演讲。

- 致力于远程呈现且产品基于 Linux 系统的公司 Telanetix, 发布了其远程呈现系统软件的新版本, V3.2。主要的功能增强包括: 支持一种辅助的视频输入, 可定制某个显示屏是用于显示数据还是用于显示现场视频, 哪一个显示屏, 支持多点通信, 通过 Telanetix 双屏执行线路共享数据, 为控制面板增添了新的工具。



专访 Avistar 公司的 Lisa Farley 和 CEO Simon Moss

WRB: 您刚刚宣布组建一支视频专业小组。该小组的主要职能是什么，比销售团队拥有更多的职能么？



LF: Avistar 的专业小组是直接服务于客户的。在产品销售之后，他们将和客户一同工作，以保证产品的最佳部署。我们将帮助客户确认协作模式、跟踪用户的使用状况，最后还将帮助用户提高生产力，以进一步增加用户的投资回报率。

SM: 这是一种销售模式，但不是一种销售口号。我们的团队将与我们的客户紧密合作，以帮助他们充分利用桌面视频对商业事件快速做出决定，这样就可以减少沟通不畅的风险，还可以省去在旅途上花费的时间，所有这一切都将提高生产力和投资回报率，并且还能降低成本。通过视频会议，我们的一个客户花费 600 万美元减少了 10% 的差旅。而另一个客户减少了 10% 的差旅，节省了 1 万张机票。这样就节省了两千万美元，并且还提高了生产率，从绿色的角度上来看，减少了 4.6 吨的二氧化碳排放量。

LF: Avistar 在 40 个不同的国家拥有 15,000 个客户，在 2006 年客户总共使用了两千五百万分钟的视频会议，预计 2007 年将达到三千四百万分钟。我们的最主要的两大客户各自都有三四千个用户，有些用户一天平均使用两小时的 Avistar 服务。通过帮助公司部署桌面视频的丰富经验，我们的部署必然相当专业化，能使系统效率更高。我们专业小组的工作之一就是共享工作中的成功经验。

WRB: Lisa, 您能用一个是实际的例子来说明专业小组的工作么？

LF: 为了使公司在 Avistar 的视频系统上的投资最大化，需要一套稳定的、有计划的实现方案。Avistar 了解部署的各个步骤，从最初的特定客户的视频潜在利益，到实际的部署、集成和长期支持工作。部署过程中最关键的步骤就是定义适合公司需求的工作协作模式。为了辅助这一步骤，Avistar 的团队将和他的合作伙伴一起开展了一个客户应用程序开发的讨论会（Client Application Development Interview, CADI），以确认公司的详细需求和工作难点。我们将安排我们的专家与公司中的重要人物进行面谈，以确定实施的步骤和难点。

WRB: 在会议和协作市场，Avistar 自己的定位是什么？与 Polycom/Tandberg 和 Microsoft/IBM Lotus 的区别是什么？



SM: 我们将所有的竞争对手都分门别类。我们拥有两类竞争对手：视频厂商和设备厂商，他们都在关注统一通信（Unified Communications, UC）市场。Avistar 是一种视频软件解决方案，我们的解决方案将很好地配合由设备厂商（IBM Lotus、Cisco 等）提供的硬件产品。

包括 Polycom 和 Tandberg，每个人都应该承认桌面 UC 的价值。IBM、Cisco 和 Microsoft 都意识到，并且已经开发出产品以支持桌面 UC。Avistar 通过一个桌面视频解决方案支持桌面 UC，我们的质量是目前市场上最好的，并且易于使用和管理，还可以进行扩充。没有人能够拥有像我们这样提供最出色的产品性能、知识产权、SLA 等。

Polycom 和 Tandberg 的战略方向是值得思考的。

WRB: 需要您说明的是，您认为您的产品比任何产品的质量都好，但 Tandberg 和

Polycom 的收入是 Avistar 的很多倍，您如何解释这个问题？这是因为桌面和会议室应用程序是完全不同的么，我们的市场分析是分开进行的么？

SM: 毫无疑问，桌面和会议室应用程序是截然不同的。有一点是值得肯定的，有大量的用户在使用我们的桌面视频。我们听到很多客户抱怨，他们的会议室系统占据了他们所有的空闲时间，他们购买的 500 个会议室系统的价格与购买 5000 个 Avistar 桌面视频系统的价格相同。通过 Avistar，公司可以理解节省开支，并大大提高生产力，不必安排日程表或者把时间浪费在赶赴会议现场的路上，然后还要花费时间等待所有与会人员的到来。我们的用户将拥有更完善的解决方案，可以更快速地解决问题，因为他们面对的就是台式机或者笔记本，他们每天都在通过它们进行工作。在我们的客户中，有些客户通过随时将工作组和决策者组织在一起，并进行面对面沟通，将自己的生产周期缩短了 90%。

会议室和桌面的另一个不同是，如果用户要经常使用会议室系统进行工作，而此时并没有 AV 专家能够帮助该用户，那么除非用户是一名博士，否则他将无法开展正常工作。要使用 Polycom 系统必须经过 9 个步骤，据我所知如果没有技术支持，客户很难自己完成这个操作。通过 Avistar 的基于在场的系统，只需要一步就可以建立呼叫。我们的产品特性是：快速、便捷、值得信赖和高质量保证。我们一直认为没有质量保证的视频会议是没有任何用处的。

具有讽刺意味的是，Avistar 可以帮助那些使用 Polycom 系统的人们，因为桌面视频可以帮助使用会议室系统的客户提高效率。我们认为没有必要投入大量资金用于部署昂贵的会议室系统，但如果客户已经拥有了会议室系统，那么也绝对有必要投入更多一些的资金，以保证使用会议室系统的用户可以真正地与同事、客户和合作伙伴进行面对面的沟通。这一切只能依靠桌面视频系统。

WRB: Avistar 是最早占据桌面视频会议市场的，但至今我们的规模还是很小。您认为如何改变这个现状呢？

SM: 当谈到最早涉及这个市场的时候，我不得不想起 Burt Reynolds。你记得他是如何通过 Boogie Nights 中的角色获得奥斯卡提名，是不是还记得每个人都在谈论他的复出？Burt 的回答是，他一直在非常出色的工作，并不是复出。Avistar 就是视频领域的 Burt Reynolds。我们从 1993 年就开始了辛勤努力的工作，现在我们应该占领市场的重要部分，获得自己应该得到的奥斯卡奖项。

我们将逐渐占据基于会议室的视频系统，并证明了桌面视频的价值。在关注桌面视频会议的同时，我们还在拓展我们的业务范围——财政服务市场。Avistar 对于大型企业来说是有价值的，同时我们还可以帮助小型企业解决复杂的实际问题。我们需要帮助客户理解这一切。

为了迎合市场需求，我们还在升级我们的产品线。我们拥有一个新的作为以中服务的软件（software-as-a-service, SaaS）产品，该产品是完全可控的、承包式的解决方案。Avistar 通过提供基础设施，向用户提供另一种部署选择，它们能对市场做出更快速的反映。该产品已经面市。通过新的产品，以及现在提供的服务，我们相信

Wainhouse Research 公告栏目希望您和我们一起感谢那些在 2007 年支持我们

免费分发 WRB 的赞助商：

[Aethra](#)

[RADVISION](#)

[AGT](#)

[SPL](#)

[Codian](#)

[Sonic Foundry](#)

[Compunetix](#)

[Sony](#)

[GlobalMedia](#)

[Symetria](#)

[HaiVision](#)

[Talk & Vision](#)

[Huawei](#)

[TANDBERG](#)

[IOCOM](#)

[Visual Nexus](#)

[LifeSize](#)

[VTEL](#)

[Premiere](#)

[York Telecom](#)

特别提示：作为WR的赞助商并不意味着他们认可WRB的观点. 同样也不意味着本公告认可他们的产品和服务。我们仍然是一个不偏不倚的评论师。

在财政服务市场，Avistar 已经拥有成为最佳视频解决方案提供商的角色的所有必要条件。现在我们正在证明这一切。



WR公告栏目内容由 [神州数码](#) 翻译

Conferencing & Collaboration <u>Event Calendar</u>	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
October 14-17, Anaheim, CA	2007 PUG Annual Conference
October 29, Boston, MA USA	Wainhouse Research CSP Summit
October 29, Boston, MA USA	IMTC Forum at VON
November 6-7, Philadelphia, PA	Point Nine User Forum
8-10 April, 2008, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 16-18, 2008, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

© 2007 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297
 Email to: editor@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com Free subscriptions: www.wainhouse.com