



*Logitech è stata premiata per*

**2021**

**Market Leadership Award**

Industria globale dei dispositivi  
per videoconferenze

*Eccellenza nelle best practice*

## Criteria di best practice per prestazioni di livello mondiale

Frost & Sullivan applica un rigoroso processo analitico per valutare diversi candidati per ciascuna categoria premiata prima di determinare i vincitori finali. Questo prevede per ciascuna azienda nominata una valutazione dettagliata dei criteri di best practice basata su due aspetti. Logitech eccelle in molti dei criteri relativi al settore delle videoconferenze.

CRITERI DI ASSEGNAZIONE	
Eccellenza nella strategia di crescita	Applicazione della tecnologia
Eccellenza nell'implementazione	Rapporto prezzo/prestazioni
Forza del marchio	Esperienza di acquisto del cliente
Qualità del prodotto	Esperienza di proprietà del cliente
Differenziazione del prodotto	Esperienza del servizio di assistenza clienti

### *Sempre un passo avanti in un ambiente in rapida evoluzione*

Le aziende di qualsiasi dimensione stanno adottando la modalità di lavoro ibrido che offre ai dipendenti la scelta e la flessibilità di poter lavorare da qualsiasi luogo. La conseguente adozione in massa di moderni strumenti di comunicazione e collaborazione ha, quindi, ridefinito il futuro del lavoro. Le videoconferenze e i servizi cloud sono tra le principali tecnologie ad aver accelerato queste tendenze rivoluzionarie che consentono agli utenti di restare connessi, offrendo al contempo la continuità operativa per nuove e agili modalità di lavoro.

Una ricerca di Frost & Sullivan stima che il numero di lavoratori da remoto post-pandemia sarà 6 o 7 volte maggiore. Ciò è confermato anche dai risultati chiave di un sondaggio globale condotto da Frost & Sullivan su oltre 3200 responsabili decisionali IT, secondo cui:

- il 93% prevede che un quarto o più dei dipendenti lavorerà da casa;
- il 31% passerà a un'organizzazione più decentrata e dislocata;
- il 36% investirà nella costruzione di un maggior numero di ambienti per riunioni;
- l'88% implementerà le videoconferenze in tutta l'organizzazione per supportare il nuovo stile di lavoro.

*“Nel primo trimestre del 2021, Logitech ha superato la concorrenza, diventando il fornitore numero uno in termini di quota di mercato dei dispositivi per videoconferenze ad uso aziendale. È stata la prima volta che il colosso della comunicazione ha raggiunto questo importante traguardo. Logitech domina da molto tempo il mercato dei dispositivi per videoconferenze in termini di unità vendute. La posizione di leadership nei ricavi, recentemente ottenuta, è l’ennesima dimostrazione del suo approccio unico, orientato al design, che è incentrato sulla creazione di prodotti con la massima chiarezza d’intenti e vantaggi chiari per l’utente con la fornitura di esperienze di comunicazione semplici e intuitive.”*

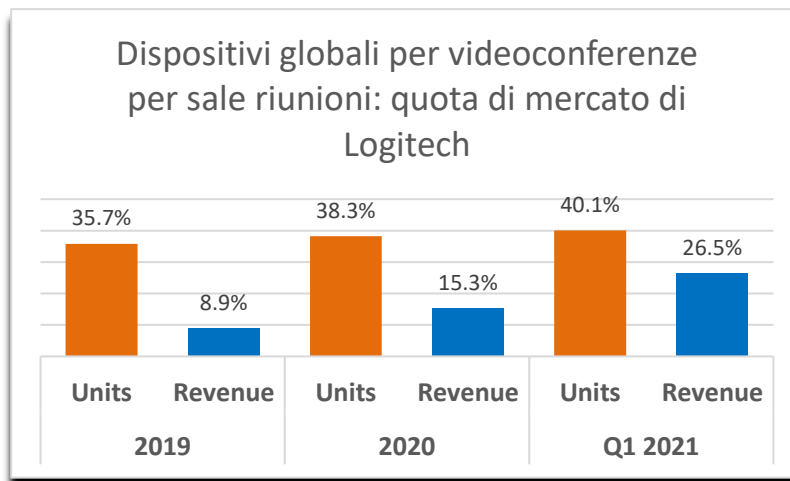
**- Roopam Jain, Senior Industry Director, Connected Work**

Mentre la tecnologia continua a rivoluzionare il mondo del lavoro, Logitech, una delle principali società di hardware a livello mondiale, è nella posizione ideale per trarre vantaggio dalle tendenze emergenti del lavoro ibrido. In continua espansione, l'ampia gamma di Logitech, relativa ai dispositivi di alta qualità per la condivisione audio, video e per i contenuti, consente agli utenti di comunicare e collaborare in modo ottimale, ovunque: da casa, dall'ufficio o da remoto.

Nel primo trimestre del 2021, Logitech ha superato la concorrenza, diventando il fornitore numero uno in termini di quota di mercato dei dispositivi per videoconferenze ad uso aziendale. È stata la prima volta che il colosso della comunicazione ha raggiunto questo importante traguardo. Logitech domina da molto tempo nel mercato dei dispositivi

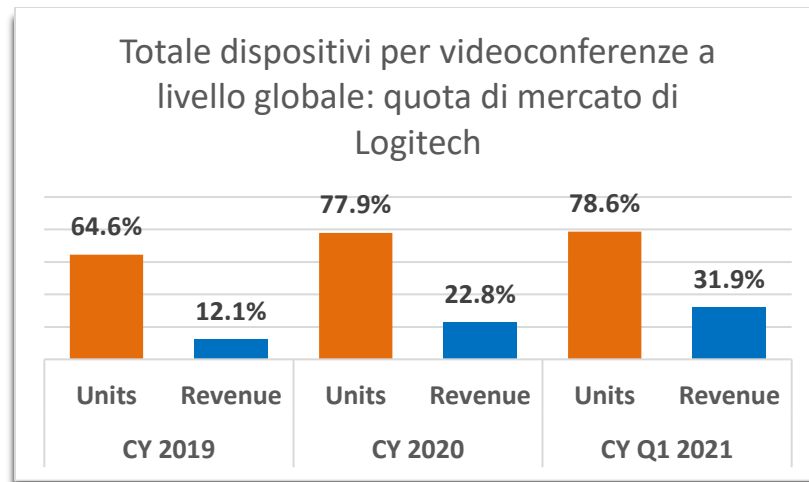
per videoconferenze in termini di unità vendute. La posizione di leadership nei ricavi, recentemente ottenuta, è l’ennesima dimostrazione del suo approccio unico, orientato al design, che è incentrato sulla creazione di prodotti con la massima chiarezza d’intenti e vantaggi oggettivi per l’utente con la fornitura di esperienze di comunicazione semplici e intuitive.

Oggi la collaborazione video vanta una storia di grande successo e una straordinaria opportunità di crescita per Logitech. Nell'anno solare 2020, Logitech ha realizzato il miglior anno nella sua storia in termini di vendita di dispositivi per videoconferenze.



Fonte: Frost & Sullivan

Nota: sono escluse le webcam di fascia consumer Logitech e le webcam per uso aziendale quali Logitech Brio, C930e e C925e.



Fonte: Frost & Sullivan

Nota: sono escluse le webcam di fascia consumer Logitech e sono incluse le webcam per uso aziendale quali Logitech Brio, C930e, C925e e la gamma di videocamere per videoconferenze Logitech.

La rapidissima ascesa dei dispositivi per videoconferenze di Logitech ha portato la società ai primi posti in termini di quote di mercato. La società ha riferito che i ricavi del segmento relativo alla collaborazione video sono quasi triplicati nell'anno fiscale 2021, superando per la prima volta il miliardo di dollari. Nel solo quarto trimestre del 2021, le vendite legate alla collaborazione video sono state superiori a quelle conseguite in tutto l'anno fiscale 2020. Logitech si è quindi chiaramente affermata come leader in un mercato dall'eccezionale potenziale di sviluppo e che rappresenta un'opportunità unica di crescita, favorita dalla domanda sostenibile a lungo termine di riunioni video al fine di connettere i lavoratori da remoto e i team dispersi.

- Nel primo trimestre del 2021, Logitech è leader di mercato per ricavi e unità vendute relativi a sale riunioni e dispositivi per la collaborazione video personale per uso aziendale.
- In termini di unità, la società vende il doppio dei dispositivi per sale riunioni e una quantità 15 volte maggiore di dispositivi di collaborazione personale per videoconferenze rispetto al suo principale concorrente.
- I ricavi derivanti dai dispositivi per videoconferenze per sale riunioni sono quasi raddoppiati nell'anno solare 2020, raggiungendo i 407,10 milioni di dollari, mentre le unità sono cresciute di un impressionante 67,4%.
- Le vendite totali di dispositivi per videoconferenze (webcam aziendali e videocamere per sale conferenze) hanno registrato un incredibile aumento del 151,2% in termini di unità e del 128,9% in termini di ricavi.

### ***Sfruttamento di tecnologie avanzate e differenziazione competitiva***

La missione di Logitech, ossia rendere il video disponibile in qualsiasi ambiente e alla portata di tutti gli utenti, ne ha determinato l'approccio legato allo sviluppo dei prodotti e la leadership in termini di prezzo/prestazioni. Oggi Logitech detiene una posizione unica sul mercato, offrendo una gamma completa

di dispositivi in grado di sfruttare appieno le opportunità di crescita esponenziale per la collaborazione in sale riunioni e le comunicazioni personali.

Sin dall'inizio, Logitech si è concentrata sulla trasformazione dello status quo nelle videoconferenze. In passato l'utilizzo delle videoconferenze dipendeva da soluzioni infrastrutturali ed endpoint costosi e complessi, che richiedevano un elevato utilizzo di hardware. Di conseguenza, l'adozione di queste tecnologie era limitata a un numero definito di sale e spazi di riunione. Grazie ai suoi dispositivi leggeri di alta qualità e a un'ampia gamma di videocamere per videoconferenze e barre di collaborazione che funzionano su servizi cloud connessi, Logitech ha reso le comunicazioni video accessibili a tutti. I prodotti Logitech sono diventati un punto di riferimento per esperienze utenti semplificate e, al contempo, l'installazione in qualsiasi ambiente di riunione è conveniente: postazioni, salette di riunione, sale conferenze di piccole, medie e grandi dimensioni.

I dispositivi video Logitech funzionano praticamente con tutti i servizi UC o cloud di collaborazione video che offrono funzionalità plug-and-play. Mentre gran parte della concorrenza si è concentrata su endpoint dedicati per videoconferenze in sala, l'approccio di Logitech si basa sulla possibilità di offrire alle aziende di scegliere tra un'ampia gamma di soluzioni selezionate, certificate per i principali servizi cloud, che si adattano a ogni utente e situazione, sia che i dipendenti lavorino da casa, in ufficio o in un co-working:

- **collaborazione personale affidabile:** la suite delle soluzioni Logitech per spazi di lavoro personali in rapida espansione consente di lavorare a distanza senza problemi; un'ampia scelta di cuffie con microfono e webcam aziendali garantisce ai dipendenti la flessibilità del lavoro ovunque nel mondo, senza compromettere l'esperienza di comunicazione;
- **BYOD Rooms:** la gamma completa di videocamere per videoconferenze stand-alone di Logitech consente agli utenti di avviare una riunione video sul proprio laptop/dispositivo mobile utilizzando un soft client a propria scelta. Questa opzione è in linea con la crescente consumerizzazione dell'IT;
- **Sale basate su PC ottimizzate per riunioni di gruppo:** Logitech riconosce che sebbene l'approccio BYOD sia efficace in molti casi, ci sono diversi elementi tecnologici che devono essere presi in considerazione con attenzione, tra cui i dispositivi di elaborazione in sala dedicati, il cablaggio, la logistica della sala e il design. Logitech ha riconosciuto questa sfida e ha collaborato con diversi partner tecnologici per creare pacchetti ottimali per sale riunioni di diverse dimensioni;
- **appliance integrate:** le barre video di Logitech sono dispositivi dedicati per videoconferenze dotati sistemi di elaborazione integrati, un affidabile set di funzioni e funzionalità che garantiscono semplicità e possibilità di gestione integrate.

### ***Innovazione al passo con le mutevoli esigenze degli utenti***

Negli ultimi anni, mentre il business legato alla collaborazione video di Logitech ha registrato continui miglioramenti, la società non si è comunque adagiata sugli allori, continuando ad ampliare la propria gamma di prodotti e investendo in molte aree relative all'innovazione hardware e software. Inoltre, l'esperienza decennale maturata in campi ingegneristici chiave come sensori, acustica, ottica, wireless e gestione dell'alimentazione rappresenta un vantaggio competitivo fondamentale. Negli ultimi anni,

Logitech ha ampliato le proprie capacità specialistiche in tecnologie più avanzate come software, applicazioni, cloud, analisi dei dati, intelligenza artificiale e apprendimento automatico.

Tra i prodotti più recenti e rivoluzionari introdotti sul mercato, possiamo citare:

- Rally Bar e Rally Bar Mini: una nuova gamma di soluzioni che segna l'ingresso di Logitech nel settore delle appliances. Integrate in modo nativo con i principali servizi per videoconferenze odierni, quali Microsoft Teams e Zoom, queste barre video integrate offrono un'esperienza semplificata per reperimento, gestibilità e facilità di utilizzo. Accorpendo tutti i componenti in un unico dispositivo, questo approccio "chiavi in mano" offre nuova eleganza e potenza per le sale riunioni al fine di assicurare intelligenza, analisi e controlli di amministrazione maggiori, eliminando al contempo i costi aggiuntivi associati a una complessa installazione e il supporto per componenti multipli, il che porta a un significativo incremento del ROI. La nuova Logitech Rally Bar è progettata appositamente per sale di medie dimensioni, mentre Logitech Rally Bar Mini è ideale per sale di piccole dimensioni.
- Logitech RoomMate: progettata per sale di grandi dimensioni, RoomMate è un'appliance che consente ai clienti di eseguire i servizi di videoconferenza sulle videocamere per videoconferenze Logitech come Rally Plus o MeetUp, senza dover utilizzare un PC o un Mac.
- Logitech Scribe: una videocamera per lavagne con intelligenza artificiale che soddisfa la crescente esigenza di esperienze di riunione più eque per i partecipanti a distanza, i quali desiderano una visualizzazione chiara e nitida del contenuto della lavagna durante le attività di brainstorming, l'insegnamento e le riunioni in team. Grazie al design semplice e alle integrazioni avanzate con Microsoft Teams Rooms e Zoom Rooms, Scribe spiana il terreno per i team distribuiti, offrendo a tutti (in sala o a distanza) una perfetta visualizzazione della lavagna.

Tutti i dispositivi di collaborazione video Logitech sono migliorati dalle videocamere Ultra HD 4K che offrono una qualità video eccellente, dagli altoparlanti a bassissima distorsione per un audio ricco e naturale e dalla suite software intelligente di tecnologie Logitech RightSense™. Quest'ultima sfrutta i più recenti sviluppi dell'intelligenza artificiale per automatizzare il controllo di illuminazione, colore, suono e videocamera, offrendo videoconferenze più naturali e coinvolgenti. Logitech offre anche monitoraggio e gestione in tempo reale basati su cloud tramite Logitech Sync, che include la funzionalità di conteggio dei partecipanti e dati analitici su ogni sala riunioni. Inoltre, API open source per Sync consentono ai clienti di avere monitoraggio, gestione e analisi centralizzati e multiplatforma delle soluzioni dei dispositivi da un crescente numero di ecosistemi partner.

### ***Design all'avanguardia incentrato su semplicità e usabilità***

Secondo Logitech, "ogni nuovo prodotto Logitech non rappresenta solo la creazione di un prodotto ma anche la definizione di un'esperienza, in cui designer e professionisti del marketing riflettono insieme sull'approccio da adottare". Questo approccio e questa cultura orientati al design sono diventati un fattore strategico e culturale di differenziazione per l'azienda. Un occhio attento ai minimi dettagli rende i prodotti Logitech apprezzabili, personali e facili da usare. Logitech possiede un portafoglio di brevetti

*“L’approccio e la cultura orientati al design di Logitech sono diventati un fattore strategico e culturale di differenziazione per la società. Un occhio attento ai minimi dettagli rende i prodotti Logitech apprezzabili, personali e facili da usare”.*

**- Roopam Jain, Senior Industry Director, Connected Work**

diversificato e negli ultimi tre esercizi fiscali, i suoi prodotti hanno ottenuto 127 premi di design per prodotti ergonomici ben progettati (di cui 23 nel 2021).

Logitech si è concentrata sulla ricerca dei migliori modi per fare business e dei più sostenibili per il pianeta e la società. Nel 2019 l’azienda ha aderito all’accordo di Parigi e nel 2020 ha annunciato una grande transizione verso la plastica riciclata. Nel primo trimestre del 2021, Logitech ha reso nota la disponibilità di prodotti con etichetta dell’impronta di carbonio. Inoltre, Logitech ritiene che, così come l’etichettatura del contenuto

calorico ha influenzato l’industria alimentare, quella dell’impronta di carbonio rappresenti un passo avanti nella riduzione delle emissioni globali di carbonio. Durante questo processo, Logitech ha sviluppato una metodologia di analisi del ciclo di vita per misurare l’impatto ambientale di un prodotto, a partire da materie prime, produzione e trasporto, fino ad arrivare all’utilizzo da parte del cliente e infine al termine del ciclo di vita. Logitech condivide gratuitamente con qualsiasi azienda e concorrente le proprie conoscenze e la propria metodologia, certificata da terze parti, riguardanti l’etichettatura dell’impronta di carbonio.

### **Rapida espansione del Go-To-Market**

Logitech ha costruito un marchio forte nel settore delle comunicazioni. L’attuale rete di distribuzione di Logitech si sta sviluppando oltre i validi canali di vendita e distribuzione online e offline. Con l’aumentare degli investimenti nella collaborazione video, Logitech sta ampliando la copertura delle vendite a livello aziendale attraverso la propria forza commerciale e vari partner di canale nuovi ed emergenti. A differenza di molti concorrenti, Logitech si è affermata come fornitore neutrale di tecnologia, in grado di lavorare con diversi fornitori e piattaforme di tecnologia e fornire connessioni tra i loro prodotti ed ecosistemi.

Il successo dell’azienda è in gran parte dovuto alla ben distinta strategia “go-to-market” basata sulla collaborazione con i migliori partner tecnologici e di distribuzione del settore. Il Programma di collaborazione di Logitech (LCP) è un ecosistema in rapida crescita costituito dai maggiori fornitori di tecnologia, tra cui Microsoft, Google, Zoom, Ringcentral, Pexip, LogMeIn, Blue Jeans e Fuze. Questo ecosistema in crescita di partner UC garantisce ai clienti l’accesso a soluzioni di comunicazione aperte che funzionano con i principali provider cloud e software di terze parti. Con oltre 40 partner che forniscono soluzioni complete, LCP propone due percorsi: uno per i fornitori di videoconferenze in cloud e uno per le soluzioni complementari. Tra i membri vi è un ampio ecosistema di società terze che ottimizzano la funzionalità dei prodotti grazie ai dispositivi Logitech al fine di migliorare l’esperienza utente e l’implementazione della tecnologia, consentendo al contempo l’integrazione con flussi di lavoro e processi aziendali.



## Conclusione

---

In un mercato sempre più competitivo, Logitech si è guadagnata la leadership grazie all'attenzione dedicata a principi di design semplici e di alta qualità, in linea con le mutevoli esigenze della forza lavoro odierna. L'innovazione leader del settore, combinata con dispositivi di comunicazione video intuitivi, di alta qualità e facilmente reperibili, rende le comunicazioni video accessibili per tutti nell'ambiente di lavoro ibrido. Per questi motivi e per l'impegno nel mercato globale dei dispositivi per videoconferenze, Frost & Sullivan è orgogliosa di assegnare il Market Leadership Award 2021 a Logitech.



## Tutto ciò che c'è da sapere sul premio Market Leadership

---

Il Market Leadership Award di Frost & Sullivan viene riconosciuto all'azienda che ha ottenuto la maggiore quota di mercato grazie a prestazioni, prodotti e servizi eccezionali.

### Analisi delle best practice per il premio

Per il Market Leadership Award, gli analisti di Frost & Sullivan hanno valutato in modo indipendente i criteri elencati di seguito.

**Eccellenza nella strategia di crescita:** l'azienda dimostra la capacità di identificare, definire le priorità e perseguire coerentemente le nuove opportunità di crescita.

**Eccellenza nell'implementazione:** i processi aziendali supportano l'implementazione efficiente e coerente delle tattiche sviluppate per supportare la strategia.

**Forza del marchio:** l'azienda viene rispettata, riconosciuta e ricordata.

**Qualità dei prodotti:** i prodotti o i servizi ricevono punteggi positivi per prestazioni, funzionalità e affidabilità in ogni fase del ciclo di vita.

**Differenziazione dei prodotti:** i prodotti o i servizi si ritagliano una nicchia di mercato in base a prezzo, qualità o unicità (o una combinazione dei tre) che altre aziende non possono replicare con facilità.

**Sfruttamento tecnologico:** l'azienda si impegna a integrare tecnologie all'avanguardia nell'offerta di prodotti per migliorarne prestazioni e valore.

**Rapporto prezzo/prestazioni:** i prodotti o servizi offrono il miglior rapporto qualità/prezzo rispetto ad altre offerte di mercato simili.

**Esperienza di acquisto del cliente:** la qualità dell'esperienza di acquisto garantisce ai clienti l'acquisto di una soluzione ottimale per soddisfare esigenze e vincoli specifici.

**Esperienza di proprietà del cliente:** i clienti sono orgogliosi di possedere prodotti o servizi dell'azienda e hanno vissuto un'esperienza positiva per tutta la durata dello stesso.

**Esperienza con il servizio di assistenza clienti:** l'assistenza clienti è accessibile, veloce, senza stress e di alta qualità.

## Informazioni su Frost & Sullivan

Frost & Sullivan è la Growth Pipeline Company™ che supporta i propri clienti verso un futuro orientato alla crescita. Il Growth Pipeline as a Service™ fornisce al CEO e al relativo team dedicato alla crescita una base costante e rigorosa di opportunità di sviluppo, garantendo il successo a lungo termine. Per ottenere risultati positivi, il nostro team si avvale di oltre 60 anni di esperienza, fornendo percorsi di affiancamento a organizzazioni di ogni tipo e dimensione in 6 continenti grazie alle best practice comprovate. Per supportare il tuo futuro approccio di crescita, visita Frost & Sullivan all'indirizzo <http://www.frost.com>.

### Growth Pipeline Engine™

Il modello proprietario di Frost & Sullivan volto a creare sistematicamente opportunità e strategie di crescita costante per i propri clienti è alimentato dall'Innovation Generator™. [Ulteriori informazioni.](#)

#### Effetti principali:

- **Pipeline di crescita:** flusso continuo di opportunità di crescita
- **Strategie di crescita:** best practice comprovate
- **Cultura dell'innovazione:** esperienza cliente ottimizzata
- **ROI e margine:** eccellenza nell'implementazione
- **Crescita trasformativa:** leadership di settore



### Innovation Generator™

Le nostre sei prospettive analitiche sono fondamentali per comprendere la più ampia gamma di opportunità di crescita innovativa, la maggior parte delle quali sono presenti nei punti di queste prospettive.

#### Prospettive analitiche:

- **Mega Trend (MT)**
- **Modello di business (BM)**
- **Tecnologia (TE)**
- **Settori (IN)**
- **Cliente (CU)**
- **Aree geografiche (GE)**

