

Google business model: se Google è gratis come fa a guadagnare?

Pubblicato: Venerdì 3 Maggio 2024



Questo articolo è stato curato da **Gabriel Cattaneo** dello **Starting finance club Liuc**, la più grande **community di divulgazione finanziaria under 30 in Europa** ed una delle **top 5 start-up** italiane secondo la piattaforma **LinkedIn**

INTRODUZIONE

Immagina di pensare ad un argomento qualsiasi e di avere, a distanza di pochi secondi, tutte le informazioni a riguardo. Circa trent'anni fa era assurdo, ma ad oggi pare una banalità, e ciò è attribuibile in gran parte a Google. Il colosso statunitense, **nato nel 1998** dalle menti geniali di **Larry Page e Sergey Brin**, è una macchina perfetta che tutti noi conosciamo, ma che in pochi sanno come funziona.

IL MOTORE DI RICERCA GOOGLE

Il **modello di business di Google** è probabilmente uno dei più affascinanti e intricati del nostro secolo, si compone di diversi fattori, tra cui spicca per importanza il motore di ricerca. Vediamo ora il motivo. **Più del 90% delle entrate della multinazionale americana sono costituite dai ricavi generati dai servizi che i clienti pagano.** Ma se il motore di ricerca di Google è disponibile gratuitamente, come è

possibile che una fetta così importante delle entrate derivi dalle spese di noi clienti? La risposta è molto semplice: **noi non siamo i clienti di Google, bensì siamo i suoi fornitori**. Nel modello di business della “Big G” noi individui e utilizzatori del motore di ricerca siamo fornitori di “materie prime”, ovvero di **informazioni e dati**, mentre i reali clienti sono le aziende, che pagano per averne accesso attraverso servizi come **Adwords, Adsense o Google Ads**. Le aziende in questione pagano per accedere ai dati al fine di raggiungere direttamente ed efficacemente il pubblico con pubblicità rilevanti. Questo sistema funziona perché **Google è in grado di analizzare minuziosamente il nostro comportamento online**, offrendo alle aziende la possibilità di individuare target molto specifici per le loro campagne pubblicitarie. È importante sottolineare che, data l’esistenza di normative sulla privacy, Google può utilizzare solo i dati per i quali noi abbiamo dato il consenso per tale scopo.



GLI ALTRI FATTORI DEL BUSINESS MODEL

L’azienda americana **fondata nel 1998** ha innovato e diversificato nel tempo le modalità con le quali genera denaro. Un fondamentale contributo ai ricavi deriva dai prodotti venduti dall’azienda della **Silicon Valley**. Google offre una vasta gamma di prodotti, che includono software come Gmail e Google Maps, servizi di cloud computing, app per i cellulari, dispositivi fisici come gli smartphone Google Pixel e l’altoparlante Google Home. In questo insieme è obbligatorio citare **Youtube**, la piattaforma di streaming video acquistata da Google nel 2006, che attraverso un sistema simile a quello descritto per il motore di ricerca permette alle aziende di svolgere pubblicità mirata. Infine, una parte del successo di Google è attribuita sia alla concessione di licenze per i suoi brevetti ai partner, sia ai servizi di ricerca come sondaggi, pubblicità o ricerche di mercato, che il colosso americano offre alle aziende.

CONCLUSIONI

Il modo in cui Google genera miliardi di dollari all’anno è un tema complesso ma affascinante, basato sul posizionare il cliente al centro e sull’ottimizzare e innovare costantemente. Un modello di business che evidenzia non solo l’importanza di saper analizzare e utilizzare i dati, ma anche la necessità di

essere efficienti e innovativi al tempo stesso.

FONTI

Carlini, V. (25 giugno 2018). Google, ecco come fa “Big G” a guadagnare una montagna di soldi. Il Sole 24 Ore. <https://amp24.ilsole24ore.com/pagina/AEZUk26E>

El Hardouz, Y. (19 settembre, 2023). The Empire Of Google: A Successful Revenue Model.

L i n k e d I n .

<https://www.linkedin.com/pulse/empire-google-successful-revenue-model-yassin-el-hardouz/>

di A cura dl Liuc-Finance & Investment Club