



Εργασία φοιτητή: *Βικέντιος Βιτάλης el18803*



Σκοπός Άσκησης και Σύντομη Περιγραφή Επιλεγθείσας Εταιρείας: Στην παρούσα εργασία θα αναλύσουμε το επιχειρηματικό μοντέλο με τη μορφή του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου BMC της επιχείρησης Google. Η Google LLC είναι μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες διαδικτυακών υπηρεσιών. Το 1998 ιδρύθηκε σαν ιδιωτική εταιρεία. Τα κεντρικά γραφεία της βρίσκονται στο Mountain View στην Καλιφόρνια, ΗΠΑ. Δήλωση εταιρείας για την αποστολή της: «Αποστολή της Google είναι να οργανώσει την πληροφορία του κόσμου και να την κάνει άμεσα διαθέσιμη παντού». Το επιχειρησιακό της μοντέλο είναι βασισμένο σε ένα κρυφό επιχειρησιακό μοντέλο διότι ο χρήστης δεν πληρώνει για την προσφερόμενη υπηρεσία, αλλά τρίτοι όμιλοι κι επιχειρήσεις. Ανήκει στην Alphabet η οποία έχει αξία 1,3 τρισεκατομμυρίων δολαρίων.

Key Partners: Βασίζεται στα εξαρτήματα υπολογιστών κι όχι μόνο στο λογισμικό για να στηρίξει τις παγκόσμιες εγκαταστάσεις της. Πολλοί κατασκευαστές συμβάλλουν στην παραγωγή διαδικτυακών εξαρτημάτων και servers για τα κέντρα δεδομένων της. Άλλοι συνέταιροι περιλαμβάνουν: Δημιουργούς διαδικτυακού περιεχομένου, μετόχους και επενδυτές, διαμοιραστές εξαρτημάτων, κατασκευαστές πρωτότυπου εξοπλισμού (OEM's) κι ειδικούς ανάπτυξης εφαρμογών.

Key Activities: Η Google συνεχώς πρωτοπορεί και βρίσκει νέους τρόπους να κάνει την μηχανή αναζήτησής της καλύτερη, ταχύτερη κι αποδοτικότερη. Στοχεύει στην διαφήμιση αλλά και στις νέες τεχνολογίες. Επενδύει στην έρευνα και στην ανάπτυξη προκειμένου να συντηρήσει την ανταγωνιστική θέση της στο παρόν και στο μέλλον. Άλλες κύριες δραστηριότητες της είναι: Μεγάλα δεδομένα, τεχνητή νοημοσύνη, υπηρεσίες cloud, λογισμικό, εξαρτήματα υπολογιστικών συστημάτων, πωλήσεις, προώθηση προϊόντων και πρωτοπορία.

Key Resources: Κάθε εταιρεία απαιτείται να διαθέτει στρατηγικές τις οποίες χρησιμοποιεί για να διαμορφώσει τις προτάσεις αξίας της. Η Google συγκεκριμένα επιλέγει και πνευματικούς πόρους, οι οποίοι αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των πόρων της, όντας πατέντες των εξής τύπων: Διαφημιστικές, Σχεδιαστικές, Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου, Ασφάλειας, Φωνής, Ψηφοφορίας, Κινητής Τηλεφωνίας, Ασύρματης σύνδεσης, Ραδιοφώνου κ.λπ. Επίσης, ακολουθεί τακτικές εξαγορών, κάποιες από τις εταιρείες τις οποίες εξαγόρασε είναι οι: Motorola Mobility (12.5B USD), YouTube, Nest Labs, HTC και άλλες. Είναι ενδιαφέρον να αναφέρουμε πως παρά το γεγονός ότι

η Google διαθέτει σημαντικούς πόρους στην έρευνα, το 2019 ήταν δέκατη-πέμπτη στην παγκόσμια κατάταξη πατέντας.

Value Propositions: Η εταιρεία έχει τρεις κύριες προτάσεις αξίας οι οποίες εφαρμόζονται στον τομέα πελατών. Συγκεκριμένα, η κύρια πρόταση της είναι η δωρεάν χρήση της μηχανής της αναζήτησης. Μια εξίσου σημαντική πρότασή της απευθύνεται στους διαφημιστές. Υπόσχεται υψηλού ποσοστού ακρίβεια λόγω φίλτρων και λέξεων κλειδιά τα οποία κατηγοριοποιούν εύστοχα το αντίστοιχο κοινό. Τέλος, στους παραγωγούς περιεχομένου υπόσχεται την δυνατότητα μετατροπής, μέσω της διαφήμισης, του έργου τους σε εισροή εσόδων. Κάτι τέτοιο επιτυγχάνεται μέσω των διαφημιζόμενων εταιρειών οι οποίες προβάλλονται παράλληλα.

Customer Relationships: Κατά κύριο λόγο είναι μια εταιρεία αυτό-εξυπηρέτησης. Κύριο συστατικό της επιτυχίας της Google είναι πως ενσωματώνει τεχνολογία και αυτοματοποίηση στις διαφημιστικές τακτικές της. Χρησιμοποιεί άμεσα και διαδικτυακά κανάλια πωλήσεων. Το να φτιάξεις ένα λογαριασμό Google είναι δωρεάν και τα οφέλη για τον χρήστη είναι πολλά. Επιχειρήσεις κι όμιλοι οι οποίοι διαθέτουν την οικονομική δυνατότητα συντονίζουν διαχειριστές ή ομάδες διαφήμισης μέσω της Google.

Channels: Η Google διαθέτει τα ίδια κανάλια της για την προώθηση των υπηρεσιών της. Το 91% των αναζητήσεων της μηχανής αναζήτησης προωθούν την Google καθ' αυτή. Χρησιμοποιεί τις υπόλοιπες υπηρεσίες της για να ανατροφοδοτήσει το οικοσύστημά της. Κάποιες από τις υπηρεσίες αυτές είναι οι: Google GSuite (συμπεριλαμβανομένου Gmail), Google Chrome, Google Maps, Google Analytics, Google Cloud, Google Home, Google AdWords.

Customer Segment: Για τον πυρήνα της διαφημιστικής επιχείρησης η Google διαθέτει τρεις κύριους πελάτες. Διαφημιστές, εκδότες και χρήστες. Οι διαφημιστές είναι μια μίξη διαφορετικών τύπων επιχειρήσεων και ιδιωτών, οι οποίοι επιθυμούν να προωθήσουν τα προϊόντα τους διαδικτυακά (Amazon, μικρές επιχειρήσεις, εταιρικοί όμιλοι κ.λπ.). Οι εκδότες συνήθως διαθέτουν περιεχόμενο αξίας κι ο ελεύθερος χώρος στις ιστοσελίδες τους χρησιμοποιείται από την Google για παράθεση διαφημίσεων (Bloggers, Διαδικτυακές νέες ιστοσελίδες, περιοδικά). Τέλος, οι χρήστες, οποιοσδήποτε δηλαδή χρησιμοποιεί την μηχανή αναζήτησης, είναι ο πυλώνας της εταιρείας διότι διαφορετικά είναι αδύνατο να προσελκύσει τρίτες επιχειρήσεις.

Cost Structure: Έρευνα, Ανάπτυξη, Πρωτοπορία: Τα έξοδα της εταιρείας έχουν αυξητικές τάσεις στο τομέα της ανάπτυξης νέων τεχνολογιών. Σε ετήσια βάση επενδύει δισεκατομμύρια δολάρια προς αυτή την κατεύθυνση. Κέντρα δεδομένων, νομικά θέματα, επιχειρήσεις, εξαγορές κι ανάπτυξη λογισμικού είναι επίσης μέρος της κοστολογικής δομής του τεχνολογικού κολοσσού.

Revenue Streams: Όπως έχουμε αναφέρει ήδη οι ιστοσελίδες της Google και των μελών της αποτελούν την κυριότερη πηγή εσόδων της. Υπηρεσίες τύπου: Google Cloud, YouTube διαφημίσεις, Google Other, Google Διαδίκτυο, Google Αναζήτηση έχουν μετατρέψει την Google σε μια εξαιρετικά πετυχημένη πλατφόρμα διαφήμισης. Πληρώνεται ανά «κλικ» για την διαδικτυακή επίδειξη προωθητικού υλικού, εκ των διαφημιζόμενων.

Πηγές:

1. <https://www.cleverism.com/key-resources-building-block-in-business-model-canvas/>
2. https://www.google.com/search?q=bmc+google&source=lmns&client=opera&hs=vaR&hl=el&sa=X&ved=2ahUKewj22cKcScTvAhVGt6QKHUh1C1wQ_AUoAHoECAEQAA
3. <https://www.garyfox.co/google-business-model-explained/>
4. <https://docs.bmc.com/docs/display/Configipedia/Discovering+Google+Cloud+Platform>
5. <https://el.wikipedia.org/wiki/Google>
6. <http://informationstation600.weebly.com/key-partnerships.html#>

Business Model Canvas

Google

Vikentios Vitalis

5/4/2021

Ver.1

Key Partners

1. Δημιουργοί περιεχομένου
2. Κάτοχοι μετοχών
3. Alphabet(ιδιοκτήτης)
4. Συνεργάτες διαμοιρασμού (hardware)
5. Παραγωγοί πρωτότυπου εξοπλισμού(OEM's)
6. Κατασκευαστές ηλεκτρονικών συσκευών
7. Προγραμματιστές ανάπτυξης εφαρμογών

Key Activities

1. Μεγάλα δεδομένα
2. Τεχνητή νοημοσύνη και αλγόριθμοι
3. Υπηρεσίες Cloud
4. Λογισμικό
5. Εξαρτήματα υπολογιστών
6. Πωλήσεις και Marketing
7. Εφεύρεση
8. Διαφήμιση

Key Resources

1. Αλγόριθμοι Αναζήτησης
2. Googlebot
3. Παγκόσμιες υποδομές
4. Κουλτούρα πρωτοπορίας
5. Πατέντες
6. Λειτουργικό Σύστημα Android
7. Εξειδίκευση πλατφόρμας

Value Propositions

Διαφημιστές:

- 1.Στοχευμένη διαφήμιση πλατφορμών
- 2.Κλίμακα ανάλογη των χρηστών

Εκδότες:

- 1.Κερδοφόρο περιεχόμενο

Χρήστες:

- 1.Έυκολη και γρήγορη αναζήτηση για όλα
- 2.Οργανωμένη, προσβάσιμη και χρήσιμη πληροφορία
- 3.Έυρεση τοποθεσιών με ευκολία
- 4.Διασκέδαση
- 5.Μουσική/Ταινίες/Βιβλία κ.λπ.

Customer Relationships

Βασικοί χρήστες:

- 1.Αυτο-εξυπηρέτησης
- 2.Κοινότητας
- 3.Αυτοματοποιημένης υπηρεσίας βοήθειας
- 4.Πόροι εκμάθησης

Εταιρείες και μεγάλοι λογαριασμοί:

- 1.Διαχείριση λογαριασμών μεγάλων διαφημιστών.

Channels

Οικοσύστημα Google:

- 1.Chrome
- 2.Google App
- 3.PR
- 4.Events
- 5.Google Maps
- 6.Google News
- 7.Google Books
- 8.YouTube
- 9.Android

Customer Segments

Διαφημιστές:

- 1.Πρακτορεία διαφήμισης
- 2.Μεγάλοι εταιρικοί όμιλοι
- 3.Μικρές επιχειρήσεις
- 4.Επιχειρηματίες
- 5.Πρακτορεία Προώθησης

Εκδότες:

- 1.Δημιουργοί Περιεχομένου.
- 2.Bloggers
- 3.Ψηφιακά Περιοδικά
- 4.Διαδικτυακές ιστοσελίδες ενημέρωσης

Χρήστες:

Παγκόσμιο κοινό ανθρώπων που αναζητούν:
i.Γνώση
ii.Αγορές
iii.Διασκέδαση
iv.Διακοπές κ.λπ.

Cost Structure

- 1.Επένδυση σε ανάπτυξη και έρευνα
- 2.Ανάπτυξη λογισμικού
- 3.Εξαγορές(TAC)
- 4.Γενική διαχείριση
- 5.Κέντρα δεδομένων
- 6.Επιχειρήσεις
- 7.Νομικά

Revenue Streams

- 1.Διαφήμιση
- 2.Εταιρείες πχ. Google Cloud
- 3.Προγραμματιστές ανάπτυξης εφαρμογών
- 4.Διαδικτυακές αγορές(Google shopping)
- 5.Πωλήσεις εφαρμογών