# Android对于Google的商业价值

Google为何要收购Android？费时费力又不讨好的事情没有人回去做，那么Google究竟是如何在这样一个开源的平台上实现盈利？

首先我们要弄清楚Google的商业模式，Forrester研究公司的分析师Charles Golvin言简意赅地点评道：“把搜索、地图、Ggoole Talk等即时通信程序都和广告进行挂钩，那就是他们的商业模式。”所以，Google的盈利原理就是用他们的服务捆绑住尽可能多的顾客，Google那不引人注目的文字广告创造的利润就能滚滚而来。

通过Android这样一个开放而强大的操作平台，他们驱动了成千上万的手机品牌，google的服务不再受到终端的限制，不用担心某一天apple的ios对Google关闭大门。Google在手机业领导了一场新的革命——广告主的广告能到达更多的目标客户、运营商能获得比以往的服务费更多的广告成分、手机厂商能以低廉的成本推出自己的手机、消费者会发现手机更便宜，交给运营商的服务费用比以往更低甚至可以不花分文——这是一种人人受益的商业模式。

事实也证明了Google的成功，在Android手机市场份额高达79.3%的今天，在开源光环和Google本身过硬的品牌形象下，Google的Play Store、Gmail、Google Map、Voice Search等已经拥有了一个惊人的用户群体；Android的手机默认搜索引擎是Google Search；Google Mobile Service成为了Android系统的核心，成千上万的Android应用基于它进行再次开发；数不清的免费Android软件中嵌入了Google提供的广告；Google甚至拥有了自己手机和平板。

不得不说，Google是一个可怕的公司，在不知不觉中，你会发现，你已经离不开它，而你也正是“Google应用——广告——广告主（商业公司）——商品——客户”这条利益链中的最后买单人。