

# Causos & Cases do

Professor Júlio F. B. Facó

## Business Model CANVAS: Google

- Utilizando os conceitos e raciocínios estudados, complete a figura com aqueles que julgar serem os componentes do Modelo de Negócios da empresa Google. Lembre-se de seguir a ordem de preenchimento proposta.

Parcerias Principais 	Atividades-chave 	Proposta de Valor 	Relacionamento com Clientes 	Segmentos de Clientes 
	Recursos Principais 		Canais 	
Estrutura de Custo 			Fontes de Receita 	

- Em Seguida, compare o resultado obtido com o de seus colegas de grupo. Procurem chegar em uma resposta completa e coerente, mesclando o que foi proposto por cada um.

Agora, compare a resposta final obtida com a sugestão de na próxima página.

# Google

RESPOSTA POSSÍVEL DO  
CASE (PROF. JÚLIO FACÓ)

Por exemplo...

A partir da compreensão do BMC(Business Model Canvas), uma resposta possível para o caso do Google poderia ser:

## Google Business Model

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Relationships	Customer Segments
	R&D – Build New Products, Improve Existing products	Web Search, Gmail, Google+	Automation (where possible)	Internet Users
Distribution Partners	Manage Massive IT Infrastructure	Targeted Ads using Adwords (CPC)	Dedicated Sales for large accounts	Advertisers, Ad Agencies
Open Handset Alliance		Extend Ad campaigns using AdSense		Google Network Members
OEMs (for Chrome OS devices)	<b>Key Resources</b>	Display Advertising Mgmt Services	<b>Channels</b>	Mobile device owners
	Datacenters	OS and Platforms – Android, Chrome OS	Global Sales and Support Teams	Developers
	IPs, Brand	Hosted web-based Google Apps	Multi-product Sales force	Enterprises
<b>Cost Structure</b>		<b>Revenue Streams</b>		
Traffic Acquisition Costs	R&D Costs (mainly personnel)	Ad Revenues – Google websites	Ad Revenues – Google n/w websites	
Data center operations	S&M, G&A	Enterprise Product Sales	Free	