



رایگان خود به پرداخت هزینه اشتراک و استفاده از این خدمات بوده است.

🔴 **خدمات ویدئویی گوگل:** مدتی است گوگل بر حجم تبلیغات در ویدئوهای یوتیوب افزوده و البته کاربران را به خرید اشتراک برای تماشای ویدئوهای بدون تبلیغ تشویق می‌کند. همچنین یوتیوب تی وی نیز با هدف ارائه کانال‌های تلویزیونی کابلی به آنلاین از سوی گوگل عرضه شده که استفاده از آن منوط به پرداخت هزینه اشتراک است.

🔴 **خدمات خانه هوشمند:** گوگل مجموعه‌ای از سخت‌افزارهای ویژه هوشمندسازی خانه با نام نست (Nest) را عرضه می‌کند. این شرکت برای پیاده‌سازی الگوی اشتراکی، یک سری خدمات جدید را که نیازمند پرداخت هزینه ماهانه است نیز به مشتریان این سخت‌افزارها ارائه کرده است.

❖ ثبات درآمدی برای گوگل

یکی از مزایای الگوی اشتراکی، ثبات درآمدی آن است. معمولاً افرادی که مشترک یک خدمت خاص می‌شوند، تمایل به تمدید آن دارند. در کشورهای توسعه‌یافته حتی لازم نیست این تمدید هر بار توسط کاربر انجام شود. در واقع با انتخاب گزینه تمدید خودکار و کسر از حساب بانکی فرد، این تمدید در بازه‌های زمانی مشخص شده انجام می‌شود. ثبات درآمدی یکی از مهم‌ترین مواردی است که می‌تواند به رشد پایدار یک شرکت کمک کند. به این ترتیب، شاید بتوان امیدوار بود گوگل بتواند از گردنه پیش رو یعنی کاهش درآمد تبلیغاتی به سلامت عبور کند و همچنان به نوآوری در دنیای دیجیتال ادامه دهد.



تلاش برای پیاده‌سازی الگوی اشتراکی

اولین قدم گوگل برای پیاده‌سازی الگوی اشتراکی در سال ۲۰۰۶ برداشته شد. در این سال، گوگل محصول جدیدی با نام «اپلیکیشن‌های گوگل برای دامنه شما» (Google Apps For Your Domain) را عرضه کرد. این بسته شامل مجموعه‌ای از اپلیکیشن‌های متنوع برای اداره‌ها و سازمان‌ها بود. البته گوگل پس از مدتی متوجه شد نام انتخابی برای این بسته بیش از حد طولانی است و آن را به جی سویت (G Suite) و سپس به گوگل ورکسپیس (Google Workspace) تغییر نام داد. این بسته مورد استقبال مشتریان در سراسر جهان قرار گرفت. هرچند مشکلی اساسی وجود داشت و آن هم این‌که درآمد حاصل از حق اشتراک دریافتی از مشتریان در مقابل منبع اصلی درآمد گوگل (یعنی تبلیغات) اصلاً رقم چشمگیری به شمار نمی‌آمد. امروز اما این روند تغییر کرده و گوگل هم مجبور است خودش را با شرایط پیش رو تطبیق بدهد.



هنوز قرار نیست برای

هر بار جست‌وجو در

گوگل مبلغی بپردازید،

هرچند باید به تدریج

به پولی شدن برخی

سرویس‌ها عادت کنیم



گوگل پولی می‌شود؟

غول تبلیغات و جست‌وجوی اینترنتی مجبور است برای بقا به فکر درآمد باشد

شاید کمتر کسی را در دنیای امروز بتوان پیدا کرد که از خدمات رایگان گوگل به‌طور پیوسته استفاده نکند. موتور جست‌وجو، ایمیل و فضای ذخیره‌ای اطلاعات ابری از جمله خدماتی است که رایگان از سوی این شرکت به کاربران عرضه می‌شود. با وجود این، نگاهی موشکافانه به اقداماتی که گوگل طی سال گذشته انجام داده گویای آن است که احتمالاً قرار است این روند تغییر کند. از قرار، این شرکت قصد دارد از دامنه ارائه خدمات رایگان خود کاسته و در عوض به ازای این خدمات از مشتریان هزینه‌ای را به‌عنوان حق اشتراک دریافت کند. در ادامه بیشترین موضوع و تبعات آن را موشکافی می‌کنیم.



صالح سپهری‌فر

مشاور کسب و کارهای نوآور

❖ درآمد رو به کاهش

آخرین گزارش عملکرد مالی گوگل نشان می‌دهد حدود ۸۰ درصد از درآمد این غول اینترنتی از تبلیغات حاصل می‌شود. احتمالاً می‌دانید بخشی از این تبلیغات هنگام جست‌وجو در گوگل و برخی دیگر نیز در وب‌سایت‌های نمایش دهنده آگهی‌های عرضه‌شده به گوگل دیده می‌شوند. با این وجود، بسیاری از کارشناسان نسبت به تداوم این روند هشدار می‌دهند.

درک دلیل این نگرانی هم کار دشواری نیست. این روزها کمتر کسی بخش قابل‌توجهی از زمان آنلاین بودنش را به حضور در شبکه‌های اجتماعی اختصاص نمی‌دهد. اما کاربر با حضور در شبکه‌هایی نظیر اینستاگرام یا فیسبوک در واقع از دنیای وب فاصله می‌گیرد. درآمد گوگل به جست‌وجوی ما در وب و همچنین بازدید از وب‌سایت‌های مختلف وابسته است. اتکای روزافزون کاربران به شبکه‌های اجتماعی موجب کاهش زمان حضور آنها در گوگل یا وب‌سایت‌های مختلف و در نتیجه، کاهش درآمد گوگل می‌شود.

از سوی دیگر، نگرانی‌ها درباره حریم خصوصی و استفاده غول‌های اینترنتی از داده‌های شخصی کاربران نیز در سال‌های اخیر افزایش پیدا کرده است. به همین دلیل، بسیاری از کاربران به ابزارهای مختلف برای حفظ بیشتر حریم خصوصی در فضای وب روی می‌آورند. از آنجا که فناوری تبلیغات گوگل تا حد زیادی بر نمایش آگهی‌های مرتبط با نیازها و خواسته‌های کاربر استوار است، این روند نیز می‌تواند ضربه‌ای اساسی به اصلی‌ترین منبع

درآمدی گوگل وارد کند. در نتیجه کاملاً منطقی است که گوگل دنبال جایگزینی فوری برای درآمد حاصل از تبلیغات باشد.

❖ شتاب گوگل برای گذار به اشتراک

گوگل که متوجه روند نزولی درآمد تبلیغات و آینده نه چندان روشن آن شده، در سال گذشته میلادی اقداماتی در جهت تسریع گذار به وضعیت درآمدزایی با الگوی اشتراکی انجام داد. برخی از مهم‌ترین این اقدامات عبارت بودند از:

🔴 **پایان دسترسی به فضای ذخیره نامحدود برای طرح‌های ویژه شرکتی:** تا پیش از این، شرکت‌های کوچک و متوسط می‌توانستند با خرید طرح ویژه شرکتی از فضای نامحدود ذخیره‌ای فایل در گوگل بهره‌مند شوند. اما اکنون اگر حجم فایل‌های این شرکت‌ها از مرز مشخصی فراتر روند، باید ماهانه مبلغی اضافه را بپردازند.

🔴 **خدمات جدید امنیت گوشی:** گوگل خدمتی جدید را با نام «طرح اساسی شرکتی اندروید» (Android Enterprise Essentials plan) عرضه کرده که ساختار قیمتی اشتراکی دارد. در این خدمت جدید، گوگل اقدام به ارائه راهکارهای مختلف به کارفرمایان برای افزایش امنیت گوشی‌های کارمندان می‌کند. هزینه این خدمت ماهانه ۲ دلار به ازای هر کارمند است.

🔴 **خدمات مخابراتی برای گوشی‌های پیکسل:** گوگل یک خدمت جدید برای گوشی‌های پیکسل نیز ارائه کرده و به این ترتیب، به‌عنوان اپراتور تلفن همراه وارد عمل شده است. بر اساس این طرح هر فرد می‌تواند با پرداخت ماهانه مبلغی مشخص از خدماتی نظیر مکالمه، پیامک و البته حجم داده مشخص برای اتصال به اینترنت بهره‌مند شود.

🔴 **پایان دسترسی نامحدود به فضای ذخیره عکس:** گوگل مدتی پیش اعلام کرد که از ابتدای ژوئن ۲۰۲۱ دسترسی نامحدود کاربران به فضای ذخیره عکس سرویس Photos را متوقف می‌کند. از این تاریخ به بعد، هر کاربر هر چقدر از این فضا برای ذخیره تصاویر خود استفاده کند، به همان میزان از فضای ۱۵ گیگابایتی رایگان با فضای خریداری‌شده او کم می‌شود.

🔴 **افزافه شدن قابلیت‌های جدید به گوگل وان:** مدتی است برخی قابلیت‌های جدید به خدمات اشتراکی گوگل برای ارائه فضای ذخیره اطلاعات ابری اضافه شده است. به نظر می‌رسد هدف گوگل از این اقدام، جلب نظر تعداد بیشتری از کاربران