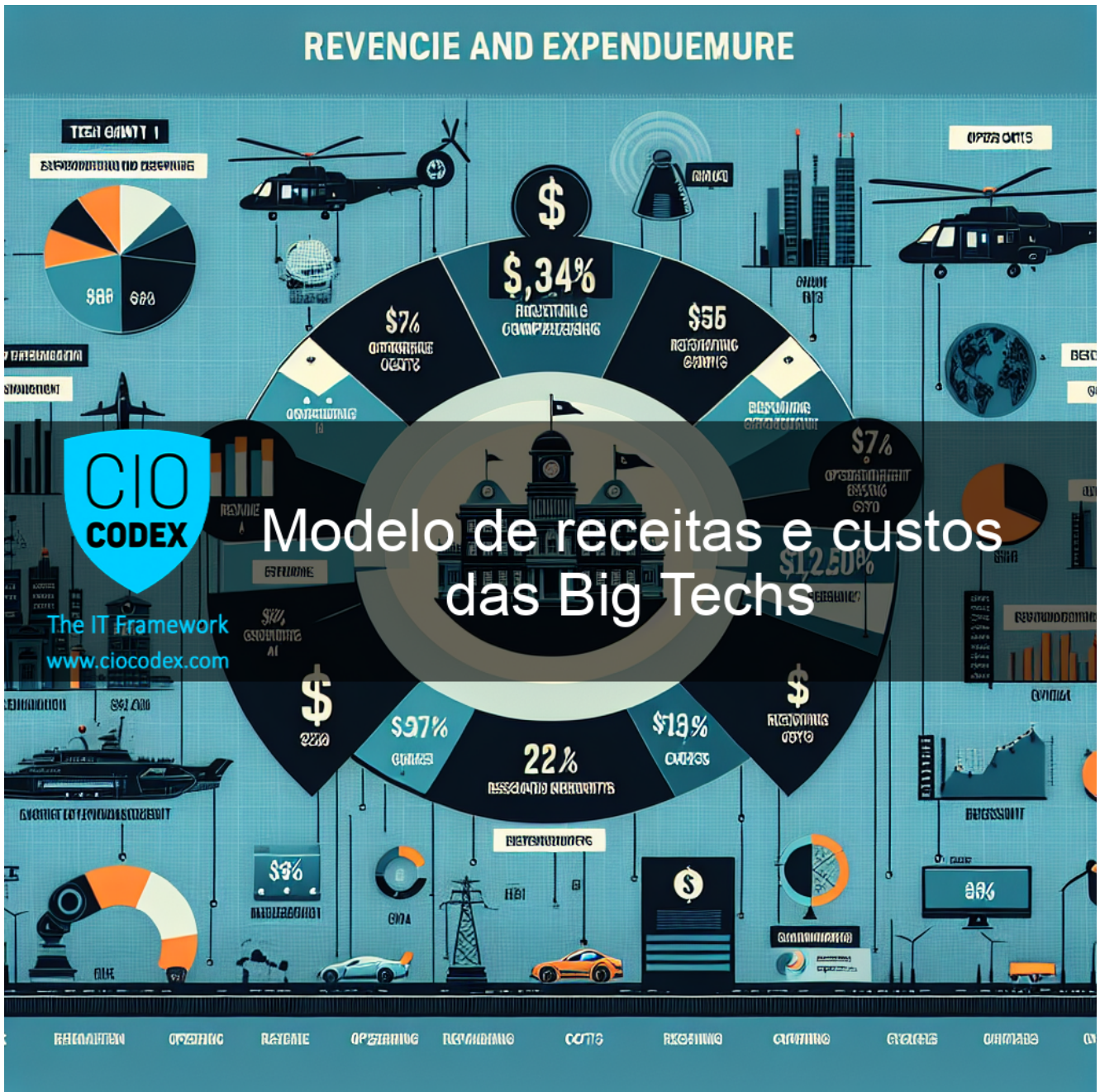




Modelo de receitas e custos das Big Techs



Achei essa representação gráfica muito legal!

Quanto à Apple, impressiona que mesmo depois de tantos anos, o iPhone segue sendo tão representativo versus os resultados totais. Se pensar que grande parte da linha de serviços é igualmente relativo (primordialmente) ao iPhone, a concentração fica maior

ainda.

No caso do Google igualmente uma super concentração nas propaganda em buscas. Eu imaginava que o YouTube e outros serviços fossem mais representativos versus o todo.

Já a Microsoft a distribuição entra as três grandes linhas de negócio é muito parelha.

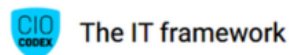
Como já comentei, sou uma das “viúvas ” do Windows Phone e até hoje compartilho de parte do sentimento de abandono dos fãs da plataforma e em grande parte da atenção ao mercado consumer.

De qualquer forma, sendo justo com os resultados: para quem tem acompanhado o mercado nas últimas 2 décadas, impressiona a guinada da MS depois da “década perdida” com o Steve Ballmer (onde as ações andaram de lado por muitos anos), contrastada com o crescimento na era Satya Nadella, que mudou radicalmente o foco da corporação para a Cloud e em se abrir para as demais plataformas, abandonando a visão centrada no Windows.



Arthur De Santis

Arthur De Santis é um executivo com mais de 20 anos de atuação na indústria de serviços financeiros, com destaque para bancos, processadoras de cartões, adquirentes e seguradoras, formando e liderando equipes e iniciativas ao longo de toda a cadeia de valor de Tecnologia da Informação.



O conteúdo apresentado neste website, incluindo o framework, é protegido por direitos autorais e é de propriedade exclusiva do CIO Codex. Isso inclui, mas não se limita a, textos, gráficos, marcas, logotipos, imagens, vídeos e demais materiais disponíveis no site. Qualquer reprodução, distribuição, ou utilização não autorizada desse conteúdo é estritamente proibida e sujeita às penalidades previstas na legislação aplicável