Mercado

El comercio electrónico está creciendo notablemente en América Latina, y Google cuenta con una posición única para liderar su desarrollo a través de herramientas que contribuyen al crecimiento sustentable.

El número de usuarios de Internet se expande cada vez más en la región, especialmente en las ciudades, entre gente joven y grupos de interés.

Muchos de esos usuarios acceden a Internet a través de computadoras compartidas en el trabajo, en el hogar y en cyber cafés, mediante aplicaciones basadas en la web tales

como Gmail, Google Calendar, Docs & Planillas de cálculo.

Muchos de estos usuarios no cuentan con computadoras personales, por eso Google propone una alternativa al tradicional software de escritorio: Google's cloud-computing, un concepto que representa la forma en que los usuarios pueden acceder a sus datos sin importar qué equipo están utilizando para conectarse a la web.

En esa línea, las tecnologías de búsqueda de Google conectan a diario a millones de personas en todo el mundo. Desde la página principal de la firma puede encontrarse información en diversos idiomas, leer noticias, realizar búsquedas en más de 880.000.000 de imágenes y utilizar el mayor archivo del mundo de mensajes, compuesto por más de 845.000.000 de entradas.

Asimismo, su programa de publicidad dirigida brinda a las empresas de todos los tamaños resultados mensurables, al tiempo que mejora la experiencia web general para los usuarios de Internet.

Loaros

Google es el mayor motor de búsqueda de la web: ofrece a los usuarios acceso a un índice compuesto por más de 8.000.000.000 de URL. Su utilidad y facilidad de uso la han convertido en una de las marcas más conocidas del mundo, gracias a las recomendaciones diarias de



los mismos usuarios.

En 2007 la empresa anunció una importante inversión en América Latina a través de la apertura de una nueva oficina con base en Buenos Aires, operación que le permite ofrecer un mayor servicio a los usuarios de habla hispana, publicitarios y partners en este mercado.

Con más del 50% del tráfico proveniente de mercados fuera de los Estados Unidos, la firma invierte continuamente en nuevos segmentos globales.

Historia

Moil Inbox (2)

Refresh

Caitlin Roran

Susan, me (2)

BBQ on Saturday

Nathan Wood

Menu

Sushi tonight?

Surprise party

Google nació en 1998 en la habitación de Larry Page y Sergey Brin, estudiantes de la Universidad de Standford, quienes tuvieron la idea de crear un nuevo motor de búsqueda en Internet para organizar toda la información del mundo disponible en la web.

> Entre ambos desarrollaron un centro de cómputos

-que se convirtió en el primer centro de información de Google- y comenzaron a convocar a potenciales socios interesados en comprar la licencia del mejor buscador de Internet que existía hasta el momento. Sin embargo, nadie veía en su buscador un producto en el que invertir.

Larry y Sergey siguieron por su cuenta y contactaron a un inversor conocido por ellos, uno de los fundadores de Sun Microsystems, Andy Bechtolsheim,

quien fue el primero en firmarles un cheque. En septiembre de ese año nació Google Inc., en el garage de un amigo en California.

Ya en diciembre, todas las revistas de computación y tecnología nombraban a Google como uno de los primeros 100 sitios de Internet y buscadores.

En febrero de 1999 se mudaron a su primera oficina con ocho empleados y atendiendo 500.000 busquedas por día.

En 2000, para extender el poder de sus keywords publicitarias para pequeñas empresas, introdujeron AdWords, un autoservicio y programa que puede ser activado

desde Internet con una tarjeta de crédito en pocos minutos.

Y para fin de ese año se lanzó el Google Toolbar, para hacer posible la utilización de Google sin siquiera ingresar en la página.

En 2003 nació el programa Google AdSense que ofrece a sitios web de todos los tamaños la posibilidad de generar fácilmente ganancias, incluyendo anuncios en sus contenidos.

El sitio de Google iba creciendo al punto de llegar, en ese mismo año, a los 4,28 billones de páginas web, momento en el que el Brandchannel la nombró como "La marca del año" y la ABC News designó a Larry y Sergey como "Las personas de la semana".

En 2004 la firma lanzó su primer producto de hardware, Google Search Appliance Mini, un buscador para PyMEs que quisieran tener la calidad de Google en las búsquedas de sus documentos y sitios dentro de la empresa.

En 2005 se creó Google Earth, la tecnología que permite navegar y hacer foco en lugares específicos y así ver el mundo real desde Internet.

A fines de ese año se presentó Google Book search, un buscador que facilita el acceso a los contenidos de los libros para la audiencia mundial



de lectores. Google Calendar, el calendario que facilita la organización de la agenda diaria, mensual y anual de los usuarios, surgió en 2006.

En julio de ese mismo año la empresa adquirió



YouTube, la popular página de entretenimiento para ver y compartir videos.

Producto

Miles de anunciantes utilizan el programa AdWords de Google para promocionar sus productos y servicios en la web mediante la publicidad segmentada.

Además, miles de administradores de sitios web recurren al AdSense de Google para publicar anuncios relevantes respecto al contenido de sus sitios, lo que incrementa su capacidad de generar ingresos y mejorar el servicio a los usuarios.

Google AdWords permite a los anunciantes

manejar su propio presupuesto y alcanzar nuevos clientes cuando buscan un producto o servicio. Google AdSense es una manera fácil y rápida para que los editores

de sitios web de todos los tamaños muestren publicidades relevantes de Google en sus páginas de contenido y ganen dinero. Debido a que las publicidades están relacionadas con las búsquedas de sus visitantes, los editores de sitios web pueden monetizar y enriquecer sus páginas de contenidos.



Google presentó un nuevo servicio en América Latina, dirigido a empresas que no poseen sus propios sitios web.

web, por lo tanto no pueden publicar en Internet. De allí que AdWords Business Pages ofrece una solución para ampliar su base de clientes e incrementar, potencialmente, sus ingresos a través de su presencia en la web.

Además, la empresa anunció este año la disponibilidad en la Argentina, México y Chile de sus productos de búsqueda empresarial Google Search Appliance y Google Mini.

Empresas locales, entidades gubernamentales y otras instituciones pueden utilizar la tecnología de búsqueda de Google para encontrar rápida y fácilmente documentos dentro de sus servidores internos, Intranets, bases de datos, aplicaciones de negocio y sitios públicos de Internet.

La firma cuenta, además, con aplicaciones online que pueden utilizarse desde Internet como procesadores de texto, hojas de cálculo y programas para armar presentaciones.

Tiene también una de las más difundidas aplicaciones de correo electrónico, Gmail, y soluciones innovadoras como Google Desktop,

> del usuario, y Google Notebook, una herramienta de navegación personal que permite recopi-

para búsquedas dentro de la PC

lar, organizar y compartir información. También ofre-

ce la plataforma de trabajo en grupo Google Groups, para compartir información, debatir y coordinar proyectos en equipo.



Google se ha focalizado en poveer la mejor experiencia al usuario. La interface es clara y sencilla, las páginas se cargan instantáneamente y la publicidad en el sitio debe ofrecer contenido relevante sin que represente una distracción.

Siempre teniendo como prioridad los intereses del usuario, Google ha construido la mayor audiencia leal de la web. Y ese crecimiento no es resultado de campañas publici-

tarias en TV, sino del boca en boca de un usuario satisfecho a otro

Valores de la marca

En palabras de Larry Page, cofundador de Google, "el motor de búsqueda perfecto comprende exactamente lo que quiere decir el usuario y le ofrece exactamente lo que desea".

Teniendo en cuenta el estado actual de la tecnología de búsqueda, se está ante un objetivo a largo plazo que se hará realidad a través de investigación, desarrollo y capacidad de innovación, proceso que Google se ha propuesto liderar.

A pesar de contar con el reconocimiento como la empresa de tecnología de búsqueda más destacada del mundo, la meta es ofrecer un



mejor nivel de servicio.

En 2007, de acuerdo con la clasificación anual publicada por la revista Fortune, la empresa fue elegida como la mejor para trabajar en los Estados Unidos.

El decálogo de la firma dice:

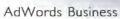
- Lo más importante es pensar en el usuario.
- Es mejor especializarse en algo y hacerlo realmente bien.
- La velocidad es un valor seguro.
- La democracia en la web funciona.
- No tiene por qué estar en su despacho para obtener una respuesta.
- Es posible obtener ingresos actuando de forma ética.
- Es imposible abarcar toda la información disponible.
- La necesidad de información supera todas las fronteras.
- Es posible ser profesional sin llevar traje.
- No nos conformamos con unos resultados estupendos.

www.google.com

Lo que usted no sabía sobre **Google**

- Google.com es uno de los primeros cinco sites más populares del mundo y es utilizado por millones de personas todos los días.
- Es el número uno dentro de los motores de búsqueda en la Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania, India, Italia, México, España, Suecia, Suiza, Rusia y los Estados Unidos.
- 380.000.000 de usuarios por mes consultan el buscador.
- Posee 112 dominios internacionales,
- Más del 50% del tráfico de Google.com proviene de otros lugares fuera de los Estados Unídos.





Pages permite crear una página simple y básica para promocionar sus productos con una descripción de la empresa, números de teléfono, dirección, horario laboral, ubicación, métodos de pago aceptados e, incluso, personalizarla con logo y fotos.

AdWords Business Pages es una prestación de la plataforma de publicidad AdWords Starter Edition, dirigida a pequeñas y medianas empresas interesadas en adoptar iniciativas de marketing en Internet.

En este sentido, una de las prioridades más importantes de Google es poner a disposición de nuevos segmentos de mercado el marketing en Internet y hacerlo accesible para todas las empresas.

En varios mercados internacionales, entre el 30% y el 50% de las PyMEs no cuentan con un sitio