

الابتكار من أجل الهيمنة" عندما يتم مسح مشهد التكنولوجيا، لقد ادعت مايكروسوفت منذ فترة طويلة هيمنتها على سطح المكتب، لذا، يبدو أن الشركتين قد تستسلمان للعيش بسعادة جنباً إلى جنب، حيث تشرف كل منهما على مجالها الخاص مع القليل من الاهتمام بالأخرى. تكمن المشكلة في حقيقة أن العالمين يتصادمان ويندمجان ببطء في عالم واحد، ومن ناحية أخرى، اقتصررت شركة جوجل إلى حد كبير على محرك البحث الذي يحمل الاسم نفسه، وبالتالي، فإن المسرح مهياً للشركتين لاكتشاف الطرق التي يمكن لكل منهما من خلالها التطفل على أرض الشركة الأخرى. والمعروفة باسم نتبوكس، والتي تتمتع بقدرة أقل، وبالتالي تستفيد من التطبيقات عبر الإنترنت التي لا تشغل مساحة تخزين أو قوة معالجة. ويتمثل النهج الذي تتبعه مايكروسوفت في إبعاد سوق إعلانات البحث عن جوجل باستخدام محرك البحث الخاص بها عن طريق أخذ البحث المباشر الحالي وإعادة لتتقدم ببطء على المركز الثاني لياهو. فإن كل نقطة مئوية من حصة السوق تعادل 100 مليون دولار من Bing. تسميته باسم الإيرادات، لذلك حتى المكاسب الصغيرة يمكن أن تعني دولارات كبيرة. بل مدى نجاحها في محاولاتها. على الرغم من سجل جوجل المثير للإعجاب، بعد كل شيء، من بين جميع الأدوات التي طورتها جوجل، تمكنت فقط من تحقيق الدخل من استخدام محرك البحث الخاص بها، مما أدى إلى تصنيف الشركة على أنها مهر ذو خدعة واحدة. وعلى الرغم من أن مكاسب مايكروسوفت في حصة سوق إعلانات البحث كانت مثيرة للإعجاب، إلا أن المحللين يشيرون إلى جهودها في مجال العلاقات العامة البالغة 150 مليون دولار باعتبارها السبب الوحيد للمكاسب، علاوة على ذلك، لم تصعد الشركتان إلى التفوق بسهولة. وقد في الريادة بفضل نظام التشغيل Microsoft حرص كل منهم على التأكد من أنه بمجرد سيطرتهم على أسواقهم، كما أن ميزة على مواجهة أكبر منافسة في كل شركة: الوضع Google ومتصفح الإنترنت ومجموعة البرامج المكتبية الخاصة بها ستجبر،الراهن. وفي النهاية، ولكن المنافسة تولد الإبداع