



Workbook

Monetizzazione dei Dati Modelli di Business

Attività:

- Leggi le seguenti brevi descrizioni dei diversi modelli di business dell'economia dei dati
- Analizza vantaggi e svantaggi per aziende e utenti
- Indica quale modello trovi più problematico e perché

1. Piattaforme finanziate dalla pubblicità (es. Google, Facebook)

Queste piattaforme offrono servizi gratuiti (motori di ricerca, social network), ma in cambio raccolgono dati: ricerche, like, visualizzazioni, posizione. Queste informazioni permettono pubblicità mirata.

Le aziende pagano per mostrare annunci alle persone giuste.

Più dati → pubblicità più efficace.

Gli utenti spesso non sanno quali dati vengono raccolti e come vengono usati

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

2. Piattaforme di intermediazione (es. Uber, Airbnb)

Non possiedono beni, ma mettono in contatto utenti e fornitori. Raccolgono dati su ricerche, prezzi, valutazioni.

Guadagnano prendendo una percentuale.

Possono diventare molto potenti rispetto a chi lavora realmente.

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

3. Modelli in abbonamento con raccolta dati (es. Spotify, Netflix)

Gli utenti pagano ma i dati vengono comunque raccolti (cosa si guarda/ascolta). Servono per raccomandazioni e fidelizzazione. Anche pagando, si cedono dati.

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

4. E-commerce con analisi dei dati (es. Amazon)

Raccolgono dati su acquisti, ricerche e recensioni. Suggestiscono prodotti e modificano prezzi. Possono influenzare il mercato e rendere i venditori dipendenti.

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

5. Vendita di dati (data broker, es. Acxiom)

Raccolgono e vendono dati personali. Creano profili dettagliati. Le persone spesso non sanno nulla di questo processo.

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

6. Modelli freemium (es. TikTok, Duolingo)

Servizi base gratuiti, con servizi premium a pagamento. Anche se gratuiti, i servizi vengono in realtà pagati con i dati. I contenuti sono personalizzati per trattenere l'utente. Gli utenti diventano il prodotto.

	Aziende	Consumatori
Vantaggi		
Svantaggi		

Quale modello trovi più problematico, e perché?



**Co-funded by
the European Union**

Funded by the European Union. The views and opinions expressed are solely those of the author(s) and do not necessarily reflect those of the European Union or the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor the EACEA can be held responsible for them