

Milioner w 4 lata – może nawet w 3! SonicView, USA

SonicView ciągle jeszcze znajduje się w tym industrialnym parku. Firm wynajmuje dwie jednostki. „Ale już za kilka miesięcy przeprowadzimy się do naszego własnego budynku,” mówi Steve Falvey, CFO SonicView, „Tutejsze magazyny są zbyt małe jak na naszą rosnącą szybko sprzedaż.” ■



Jeśli udaje ci się sprzedać więcej odbiorników satelitarnych w pierwszym roku biznesu niż kiedykolwiek marzyłeś, to nie powinno być problemu aby zostać milionerem w cztery lata, a kto wie, może nawet w trzy lata! SonicView umiejscowiony w Kalifornii, założony został w końcu roku 2006. Bobby Sanz przejął ją na własność latem 2007, a od tego czasu sprzedaż wzrosła dramatycznie. To historia wielkiego sukcesu, jaką Tony Lively, Sales Manager SonicView musiał nam opowiedzieć szczegółowo.

Latem 2007 Bobby Sanz kupił startującą firmę SonicView. Tak zaczyna się cała historia. Tony wyjaśnia, „SonicView była początkującą firmą satelitarną podejmującą walkę z dużymi graczami na rynku amerykańskim. Firma rozpoczęła zaledwie trzema pracownikami. Na początku skala działalności była mała. Mając znakomity odbiornik znajomość rynku północnoamerykańskiego, Bobby wykupił wyłączność dystrybucji odbiorników koreańskiego producenta na Amerykę i resztę świata.”

Aby rozwinąć swoją firmę Bobby zebrał razem zespół pierwszorzędných profesjonalistów. Steve Falvey, który pracował jako wiceprezes dużego amerykańskiego banku, pojawił się na pokładzie. Po przejściu na emeryturę, zaczął jako CFO SonicView i do dziś zajmuje się codziennymi sprawami operacyjnymi. Decyzja aby dołączyć się do SonicView nie była trudna: Bobby Sanz to jego syn.

Doświadczenie Steve'a jako menadżera w bankowości otworzyło przed SonicView finansowe drzwi. Pozwoliło im to rozpocząć biznes w wielkim stylu.

W 2008, sprzedaż SonicView podwoiła się od momentu kiedy Bobby przejął biznes. Przewidywania na 2009 przekraczają to, co było pierwotnie zakładane.

Skąd bierze się taki optymizm? „Rynek FTA w Ameryce Północnej jest ciągle w wieku niemowlęcym”, wyjaśnia Tony, „Niezliczeni imigranci zaczynają dopiero zdawać sobie sprawę, że mogą za darmo oglądać telewizję ze stron ojczyrstych poprzez satelitę.” Odbiorniki SonicView pomyślano specjalnie dla tego rynku.

„Jest też drugi rynek widzów, którzy do tej pory płacili za swoją telewizję, a teraz powoli, ale nieubłagalnie odkrywają, że dostępna jest duża liczba darmowych kanałów, które mogliby oglądać.” Przy obecnym spowolnieniu ekonomicznym, wielu zadaje sobie pytanie, po co mają dalej wydawać pieniądze na płatnych operatorów.

SonicView otwiera sobie i trzeci rynek wraz z ekspansją na Amerykę Południową. „To wielki nienasycony rynek,” przekonany jest Tony, „Nazywamy to białą plamą.”

Profesjonalizm SonicView jest łatwo zauważalny: najpierw rozpracowuje się wszystkie sprawy związane z wysyłką i transportem, zanim rozpocznie się szukanie lokalnych dystrybutorów.

„Ograniczamy nasze ryzyko w ten sposób, że w większości przypadków wysyłamy tylko do granicy; resztą zajmują się nasi lokalni partnerzy.” Przystępność i korupcja to rzeczy, od których firma taka jak SonicView musi trzymać się z daleka. Tony kontynuuje, „Zawsze żądamy zapłaty z góry tak, aby ograniczyć ryzyko do minimum.”

Spojrzenie na paletę produktów pozwala stwierdzić, że organizuje to wszystko sprawna ręka. Odbiorniki są dokładnie skonfigurowane na dany rynek. Mamy model wyższej klasy HD8000 do odbioru satelitarnej i naziemnej HDTV, dalej niedawno wprowadzony SV360 Elite w wersji z dwoma tunerami, którą niedawno przedstawiał TELE-satelita oraz SV360 w wersji z jednym tunerem.

Zanim SonicView pojawi się na targach CES w Las Vegas w styczniu 2009, trzy nowe odbiorniki będą gotowe do pokazania światu: wersja HDTV SV360 z jednym lub dwoma tunerami i lżejsza wersja na rynek południowoamerykański z pojedynczym tunerem i modulatorem UHF zamiast wyjścia HDMI.

Tony wprowadza nas nieco w szczegóły biznesu: „Sprzedajemy mniej więcej tyle samo każdego modelu, innymi słowy, po ok. 30 procent.”

SonicView ma obecnie 11 pracowników i sprzedaje tylko hurtowniom. Na naszych klientów składa się ośmiu regionalnych dystrybutorów w USA, Kanadzie i Meksyku”, wyjaśnia Tony i kontynuuje, „Oni z kolei dostarczają towar do mniej więcej 130 dilerów.”

Paleta produktów SonicView ma ulec rozszerzeniu. Tony ujawnia, „W 2008 akcesoria stanowiły zaledwie 10%, ale



■ CFO, Steve Falvey, były bankier. Steve wie jak skutecznie finansować firmę i w jaki sposób szybko doprowadzić ją na szczyt.



■ Menadżer Sprzedaży ConicView Tony Lively czyta wydanie TELE-satelity z raportem z testów odbiornika SonicView. „Sporo się dowiedziałem z TELE-satelity”, przyznaje Tony, „Podobają mi się szczególnie raporty z różnych stron świata.”



■ Rdzenna Brazylijka Patricia Moreira Renco jest Konsultantem ds. Międzynarodowych i pracuje nad budowaniem południowoamerykańskiej sieci dilerów.

TELE-satellite World

www.TELE-satellite.com/...

Download this report in other languages from the Internet:

- Arabic العربية www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf
- Indonesian www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bid/sonicview.pdf
- Bulgarian Български www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf
- Czech Český www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf
- German Deutsch www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf
- English English www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf
- Spanish Español www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf
- Farsi فارسی www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf
- French Français www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf
- Greek Ελληνικά www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf
- Croatian Hrvatski www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf
- Italian Italiano www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf
- Hungarian Magyar www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf
- Mandarin 中文 www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf
- Dutch Nederlands www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf
- Polish Polski www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf
- Portuguese Português www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf
- Russian Русский www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf
- Swedish Svenska www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf
- Turkish Türkçe www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf

Available online starting from 30 January 2009



A oto kierownik magazynu Chris Witcomb. Wyjaśnia nam, „Jedno opakowanie zawiera pięć odbiorników, a 1000 takich opakowań wypełnia jeden kontener 5000 odbiorników.” To minimalna liczba jaką musi kupić dystrybutor, ale dla wielu z nich to ciągle za mało. „Jak tylko dostawa dociera, jest rozsyłana dalej już następnego dnia”, tłumaczy Chris.

Ken Cherry jest Specjalistą Kontroli Zapasów i nie tylko reguluje wysyłkę do dystrybutorów, ale także zajmuje się wszystkimi formalnościami importowymi związanymi z dostawami z Korei Południowej. „Transport morski zabiera około tygodnia plus jeden dzień na przejście odprawy celnej”, wyjaśnia Ken.



Menadżer Wspierania Technicznego Adam Dunn przy pracy. Naprawia uszkodzony odbiornik. Wyjaśnia, „Mamy bardzo niewiele zwrotów, w ubiegłym roku było to zaledwie 0.002% rocznej sprzedaży.” Wysoką jakość produktów SonicView to kolejny powód tak sensacyjnego sukcesu rynkowego.



zamierzy tę liczbę zwiększyć istotnie w 2009 roku. Właściwie akcesoria mogłyby w przyszłości stanowić nawet połowę naszej sprzedaży w przyszłości.” Zawierać się w nich będą głównie multiprzelączniki i kable HDMI, ale także LNB i pamięci USB do PVR-ów.

Bobby Sanz ma sporo planów na przyszłość i jest odpowiednio przygotowany do ich realizacji: profesjonalne finansowanie, świetnie przemyślane produkty, idealnie dopasowane do potrzeb rynku i optymalny timing.

Kto wie, może SonicView uda się uzyskać sprzedaż miliona odbiorników w zaledwie trzy lata!

Wspieraniem technicznym SonicView są Dick i Julie Sweeney z Michigan oraz Rick Caylor (na zdjęciu) z okolic Kansas City, Missouri. Jest specjalistą SonicView wzywany wtedy, kiedy pojawiają się trudniejsze problemy. Pomaga klientom pokonywać kłopoty związane z odbiorem satelitarnym, a zwłaszcza te związane z obrotnikami. Rick odnosząc się do swoich czasów mówi, „Mam sześć anten i 13 odbiorników. Lita antena 3,0 metra, czaszą aluminiową 2,5 m, obie z obrotnikami plus czaszą 90 cm na DirecTV i 75 cm na Galaxy 25, oraz dwie zmontoryzowane anteny 75cm.” Rick jest zapalonym łowcą przekazów (feeds), a szczególnie interesują go wyścigi samochodowe. Na ten temat prowadzi też forum internetowe. Pojawiają się tam wszystkie parametry wszystkich przekazów z wyścigów samochodowych: www.websitetoolbox.com/mb/rickaylor.



Takie „pieczęci” stosowane są przez SonicView aby pokazać użytkownikom końcowym jakie zaufanie pokłada firma w swoich dilerach. Otrzymują je oni dopiero po sprawdzeniu przez SonicView. Z kolei dilerzy umieszczają je na swoich stronach domowych.

