

Milliomos négy éven belül - lehet csak háromon ! SonicView, USA

A SonicView még mindig itt található ebben az ipari parkban. Két egységet bérelt a SonicView. „De néhány hónapon belül átköltözünk az új épületünkbe” mondja Steve Falvey, a SonicView vezérigazgatója „A raktár itt már túl kicsi az erősen fejlődő üzleti tevékenységünk számára.” ■



Ha sikerült eladnunk több műhold beltéri vevőegységet, mint amennyiről valaha is álmodtunk volna az első üzleti évünkben, akkor egyáltalán nem lesz gondunk elérni az egymillió szintet négy év alatt - ki tudja, akár három év alatt is ! A kaliforniai telephelyű SonicView-t, csak 2006-ban alapították. Bobby Sanz vált tulajdonossá 2007 nyarán és azóta az eladások dramatikusan növekednek. Ez egy valódi sikertörténet, róla Tony Lively a SonicView kereskedelmi igazgatója mondott el több részletet.

2007 nyarán Bobby Sanz megszerzte az induló SonicView vállalatot. Itt kezdődik a történet. „A Sonic View – magyarázza Tony - beindulóban levő műhold beltéri vevőegységekkel foglalkozó vállalkozás volt és az Észak-Amerikai piacon elég erős konkurenciával állt szemben. A vállalat csak három alkalmazottal indult. Eleinte ez csak egy kis üzleti tevékenység volt. A jobb minőségű termelési vonallal és az észak-amerikai piac ismeretével Bobby megszerzte egy koreai gyártótól a kizárólagos jogot az amerikai és a világpiac ellátására.

Bobby összeállított egy elsőrendű szakemberekből álló csapatot, hogy vállalatát megnövelje. Steve Farley, aki egy nagy amerikai bankban dolgozott már elnökhelyettesként, csatlakozott az igazgatósághoz. Miután nyugdíjba ment, a SonicView vezérigazgatójaként kezdett dolgozni, és azóta is ő vezeti a napi üzletvitelt. Az a határozata, hogy beugorjon a SonicView igazgatóságába – könnyen ment: Bobby Sanz az ő fia.

Steve gyakorlata bankigazgatóként megnyitotta a pénzügyvilág kapuit a

SonicView előtt, és lehetővé tette számukra, hogy beltéri vevőegység üzletelésüket nagystílvé tegye.

2008-ban a SonicView eladásból származó bevételei megkétszereződtek, amióta Bobby megszerzte ezt az üzletet. A 2009-re vonatkozó elvárások már sokkal nagyobb méretűvé váltak, mint ahogyan azt kezdetben tervezték.

Honnan ered ez az optimizmus? „Az FTA-piac Észak-Amerikában még mindig gyerekcipőben jár” magyarázza Tony, „Nagyon sok bevándorló csak most jött rá, hogy itt nézhetik a hazájukbeli tévéműsört műhold útján, ingyenesen.” A SonicView beltéri vevőegységei pedig, éppen ehhez a piachoz készültek.

„Létezik egy második piac, amely azokból a nézőkből tevődik össze, akik idáig a tévéműsoraikért fizettek, és akik lassan, de biztosan felfedezik, hogy nagyszámú szabadon sugárzott csatorna létezik, amelyet foghatnak.” A jelenlegi csökkenőben levő gazdasági helyzetben, sokan közülük felteszik maguknak a kérdést, miért van szükségük arra, hogy fölöslegesen pénzeljenek egy előfizető tévéellátót.

A SonicView egy harmadik piacot is nyit saját magának, azzal hogy Dél-Amerikára is kiterjeszti üzletkörét. „Ez egy óriási és még osztatlan piac” mondja Tony meggyőződéssel „ezt nevezzük mi 'fehér folt'nak.”

A SonicView szakmaisága már most látható: előbb vannak kidolgozva a behajózási és szállítási lehetőségek, mielőtt bármely helybeli nagykereskedőhöz fordulnának. „A kockátat az azzal csökkentjük, hogy az esetek többségében csak a határig szállítunk, ahonnan kezdve a helybeli üzlettársaink minden egyébről gondoskodnak.” A bűnözés és korrupció olyan dolgok, amelyekről egy olyan vállalatnak mint amilyen a SonicView, távol kell magát tartania. Tony folytatja „Mi mindig előre kérjük az árú kifizetését, hogy a kockázatunkat a minimumon tarthassuk”.

Egy pillantás a termékeik palettájára, utal arra, hogy itt szervezett munka folyik. A beltéri vevőegységek pontosan a piac követelményeinek felelnek meg. Itt van a felső kategóriából származó HD8000-es modell a magas felbontású tévé úgy műholdas mint földfelszíni vétele számára, azután itt látható az iker műholdkeresős SV360 Elite, amelyet a TELE-satellite nemrég mutatott be, és az előbbi készülék egykeresős változata, az SV360.

Mire a SonicView a las vegasi CES bemutatóra érkezne, 2009 januárjában, további három beltéri vevőegység modellt mutat majd a világnak: Az SV360-as HDTV-és változatát egy vagy iker keresővel, és a dél-amerikai piac számára készült gyengébb változatot egyetlen keresővel, és UHF modulátorral a HDMI kimenet helyett.

Tony lehetővé tette, hogy betekintsünk az üzleti aktivitásukba: „Mindhárom model megközelítőleg egyformán, azaz 30%-os arányban fogy”.

A SonicView-nek jelenleg 11 alkalmazottja van, és csak a nagykereskedőknek szállít. „A mi vevőink, nyolc regionális nagykereskedő az Egyesült Államokban, Kanadában és Mexikóban” magyarázza Tony, és folytatja „Ezek viszont ellátnak 130 kiskereskedőt”.

A SonicView termékpalettájának a kiszélesítésére készül. Tony kifejti: „2008-ban a kereskedelmi forgalmunknak csak 10%-át tették ki az alkatrészek, de mi úgy tervezzük, hogy határozottan megnöveljük



■ Steve Falvey vezérigazgató egy volt bankár. Steve tudja, hogyan kell sikeresen pénzelni a vállalatot, és hogyan lehet eljutni a csúcsra.



■ Tony Lively, a SonicView kereskedelmi igazgatója a TELE-satellite-nek azt a kiadását olvassa, amelyben megjelent a SonicView tesztbeszámolója. „Megtanultam már egy csomó dolgot a TELE-satellite-től” árulja el Tony „Én különösen élvezem a külföldi országokból érkező beszámolókat”.



■ A braziliai Patricia Moreira Renco a nemzetközi üzleti ügyek szakértője, a dél-amerikai nagykereskedő hálózat kiépítésén dolgozik.

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://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	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ind/sonicview.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf
Czech	Česky	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



Ez Chris Witcomb, a raktárfőnök. Elmondja, hogy: Egy doboz öt darab vevőegységet tartalmaz, és 1000 ezekből a dobozokból fér egy konténerbe, összesen 5000 vevőkészülékkel. Ez az a minimális szám, amelyet a nagykereskedőnek el kell adnia, de sokaknak közülük, ez közel sem elegendő. „Amint a küldemény megérkezik, a következő nap már ugyanakkora szállítmányt kell újra szállítanunk.”, jegyzi meg Chris.

Ken Cherry, leltár ellenőrző szakértő, nem csak a szállítást és az elosztást ellenőrzi, hanem kezeli az összes behozatali formalitást, amelyek összefüggnek a Dél-Kóreából érkező szállítmányokkal. „A tengerentúli szállítás egy hetet és egy napot vesz igénybe a vámkezelés tisztségviselőjére.” magyarázza Ken.



Adam Dunn, műszaki támogatás igazgató munkahelyén, egy meghibásodott vevőkészülék javítása közben. Azt mondja: „Nagyon kevés készüléket küldenek vissza a vevők, a múlt évben eladottakból a visszaküldött készülékek aránya 0,02% volt, évi szinten”. A SonicView magas minőségű termékei a vállalat feltűnő sikerének egy másik oka.



ezt a számot 2009-ben, tulajdonképpen, a jövőben az alkatrészeknek kellene kitenniük a kereskedelmi forgalmunk felét.” Többségében ez a multikapcsolókból és HDMI vezetékekből eredne, de a vevőfelekből valamint az USB-kulcsokból (a PVR-ek számára) is.

Bobby Sanz-nak számos ötlete van a jövőt illetően, és alaposan felkészült arra, hogy ezek mind meg is valósuljanak: a profi pénzügyvezetés, a piac követelményeinek eszményien megfelelő termékek tökéletes ismerete, és az optimális időzítés.

Ki tudja, talán éppen a SonicView lesz három év múlva a következő, milliommossá váló, beltéri vevőegység forgalmazója!

Ezeket a bélyegzőket használta a SonicView hogy megmutassa a végső felhasználóknak hogy a bizalmukat a kiskereskedőjükbe helyezték. Ezt a bélyegzőt csak akkor kapják meg miután átették a SonicView vizsgálatán, a kiskereskedőkvizsont ráteszik a bélyegzőjüket a honlapjukra.

A SonicView műszaki támaszai a michigini Dick és Julie Sweeney, és a missouribeli Rick Caylor (a képen) Kansas City vidékéről. Ő a SonicView szakértője, hogyha nehéz gondok jelennek meg, segíti a vásárlókat a műhold vételi gondjaik megoldásában, de különösen azokat, amelyek a motoros rendszereknél adódnak. Rick beszámol az antennáiról, és azt mondja: „Van hat antennám 13 tizenhárom vevőkész. Egy 3,0 méteres merev tányér, egy 2,5 méteres alumínium tányér, meidegy motorral ellátva, plusz a 90 cm-s tányér a közvetlen TV -hez, a 75 cm-s tányér a Galaxy 25-nek és két motorizált 75 cm-es antenna.” Rick egy mohó**Feedhunter és különösen érdekelt az autóversenyben amiért for which he also operates a satellite forum on which he lists auto racing feeds: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor

