

Милионери за 3-4 години! SonicView, САЩ

Компанията SonicView все още може да бъде открита в тази промишлена зона. Две от помещенията са взети от нея на лизинг. "Само след няколко месеца ние се местим в нашата нова сграда", казва Steve Falvey, главния финансист на SonicView. "Складовите помещения са твърде малки за нашите силно нарастващи продажби."



Ако още през първата година на Вашия бизнес сте успял да продадете повече сателитни приемници, отколкото сте си мечтал, то тогава няма да имате проблем да направите първия си милион за 3-4 години! Компанията SonicView, намираща се в Калифорния, е основана едва в края на 2006г. Bobby Sanz става неин собственик през лятото на следващата година и оттогава продажбите драстично нарастват. Това е един разказ за успеха, за който ще ни разкаже в повече подробности Tony Lively - управителят по продажби на SonicView.

През лятото на 2007г., Bobby Sanz придобива едва прощащата компания SonicView и от този момент екшъна започва. Tony обяснява: "SonicView беше по това време една съвсем млада компания, застанала срещу няколко огромни гиганта на североамериканския пазар. В началото започнахме само с трима служители и силно ограничена дейност. С една отлична производствена линия и добри познания на североамериканския пазар, Bobby обаче успява за кратко време да придобие изключителните права за дистрибуция в Америка и останалия свят за един корейски производител."

Bobby успява да събере екип от първокласни професионалисти, с помощта на които компанията се разраства. Steve Falvey, който преди това е работил като вицепрезидент в една голяма американска банка, се присъединява също към групата, след като се пенсионира. Той започва като главен финансов ръководител на SonicView и оттогава ръководи ежедневните финансови операции. Решението да започне работа в компа-

нията SonicView всъщност е взето съвсем лесно - Bobby Sanz е негов син.

Опитът, който Steve притежава като банков управител успява да отвори финансовите врати за SonicView и дава възможност на компанията да започне изграждането на своя бизнес с приемници в един отличен стил.

През 2008г., веднага след като Bobby придобива този бизнес, продажбите на SonicView се удвояват. Очакванията за 2009г. са дори по-големи в сравнение с първоначалните прогнози. И все пак, откъде идва този оптимизъм? "Пазарът на FTA приемници в Северна Америка е все още в своя първоначален стадий", обяснява Tony, "Многобройните имигранти тук едва сега започват да осъзнават, че могат да гледат безплатно телевизионните програми от техните страни през спътник." Сателитните приемници на SonicView са създадени точно за този пазар.

"Има и второстепенен пазар от потребители, които до сега са плащали за гледане на телевизия и бавно, но сигурно откриват наличието на голям брой некодирани канали, които могат да се приемат." При настоящата икономическа криза, много от тях си задават въпроса, дали трябва да плащат на Pay-TV доставчиците.

SonicView се готви да отвори трети пазар за своите продукти с разширение в Латинска Америка. "Това е един голям и цялостен пазар", е убеден Tony, "наричаме го още 'бяло пространство'."

Професионализмът на екипа на SonicView може да бъде видян навсякъде, но преди всичко той е в транспортната схема на доставките. Всички проблеми в тази област се оглеждат и решават по подходящ начин преди да се потърсят местните дилъри. "Намаляваме риска като извозваме нашата стока до граничните пунктове; всичко останало от там нататък е грижа на нашите местни партньори." Престъпната дейност и корупцията са неща, които компания като SonicView трябва да държи далеч от себе си. Tony продължава, "Ние винаги искаме плащането да бъде извършено в аванс, за да ограничим нашия риск до минимум."

Един поглед върху производствената гама на компанията показва, че тук кипи високо организирана дейност. Приемниците са точно конфигурирани за пазара. Компанията предлага един първокласен модел HD8000 за HDTV приемане през спътник и ефирно; приемника SV360 Elite, който сп. TELE-satellite наскоро представи и който се предлага с двоен сателитен тунер; и SV360 - приемник с единичен тунер.

През м.януари 2009г., когато SonicView ще се представи на CES изложението в Лас Вегас, те ще имат готови още три приемника, които ще покажат на света: HDTV версия на SV360 с единичен или двоен тунер и опростена версия за пазара в Латинска Америка с единичен тунер и UHF модулатор вместо HDMI изход.

Tony хвърля светлина по отношение на техния бизнес: "Ние продаваме еднакво количество и от трите приемника, по 30% от всеки един от тях." Понастоящем SonicView има 11 служители и прави доставки само към своите търговци на едро. "Имаме осем регионални дистрибутора, разположени в САЩ, Канада и Мексико, обяснява Tony и продължава, "Всеки един от тези дистрибутори прави доставки към още около 130 дилъра." Производствената гама на SonicView се очаква да бъде разширена. Tony обяснява, "През 2008г. само 10% от



■ Главният финансист Steve Falvey идва от банковите среди. Той отлично знае как да управлява финансите на компанията и как бързо да я изкачи на върха.



■ Tony Lively, който е управител по продажби на SonicView, разлиства броя на сп. TELE-satellite със статията за техния продукт. "От вашето списание научих твърде много", разказва Tony, "Особено много съм впечатлен от статиите, които идват от различните страни по света."



■ Родената в Бразилия Patricia Moreira Repco е международен бизнес консултант на компанията и работи за разширяване на дилърската мрежа в Латинска Америка.

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

- Arabic العربية
- Indonesian Indonesia
- Bulgarian Български
- Czech Český
- German Deutsch
- English English
- Spanish Español
- Farsi فارسی
- French Français
- Greek Ελληνικά
- Croatian Hrvatski
- Italian Italiano
- Hungarian Magyar
- Mandarin 中文
- Dutch Nederlands
- Polish Polski
- Portuguese Português
- Russian Русский
- Swedish Svenska
- Turkish Türkçe

Available online starting from 30 January 2009

Това е управителя на склада Chris Witcomb, който обяснява: "Един кашон съдържа пет приемника, а 1000 от тези кашони се поставят в един контейнер с общо 5000 приемника. Това е минималното количество, което всеки наш дистрибутор трябва да закупи, но за повечето от тях дори и това количество е малко. Веднага след като пристигне доставката, тя изцяло се препраща още на следващия ден", обяснява Chris.



Ken Cherry е специалист по контрол на изделията и не само регулира изпращането им към дистрибуторите, но също така се занимава и с всички формалности по вноса, свързани с доставките от Южна Корея. "Транспортът от чужбина се извършва за около една седмица, като още един ден трябва за митническа обработка", обяснява Ken.



Управителят по техническата поддръжка Adam Dunn по време на работа, ремонтира повреден приемник. Той обяснява, "Имаме много малко върнати продукти; миналата година те съставляваха само .002% от годишните ни продажби." Висококачествените продукти на SonicView са още една причина за техния сензационен успех.



Техническата поддръжка на SonicView на практика се извършва от Dick и Julie Sweeney от Мичиган, и Rick Caylor (на снимката) от Канзас сити, Мисури. Той е основния специалист в SonicView, в случай че възникне труден проблем за оправяне и винаги помага на клиентите да разрешат техните проблеми относно сателитното приемане и най-вече тези, отнасящи се до моторизирани системи. Rick поглежда към своите антени и казва, "Имаме шест антени за 13 приемника. 3.0-метровата плътна антена и 2.5-метровата алуминиева антена са моторизирани, 90 см антена е за DirecTV, 75 см - за Galaxy 25, и има още две моторизирани 75 см антени." Rick е заклет любител на фийдовете, като предимно се интересува от автомобилни състезания и има свой сателитен форум, в който публикува фийдове за тях: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor

нашите продажби съставляваха аксесоари, но очакваме техния брой рязко да се увеличи през 2009г., когато този процент ще нарасне до 50% от нашите общи продажби." Това включва предимно мултиключове и HDMI кабели, но също и конвертори и USB флеш памети за PVR приемници.

Bobby Sanz има много големи планове за бъдещето и е готов да ги преведе в реалност: професионално финансиране; перфектно конструирани продукти, които идеално съответстват на пазара; оптимално разполагане на производството им във времето. Кой знае, може би компанията SonicView ще успее да достигне милиона от продажби на сателитни приемници само за три години!

Тези печати се използват от SonicView, за да покаже на крайните потребители доверието, което компанията дава на своите дилъри. Те ги получават едва, след като бъдат добре проверени от SonicView; от своя страна, дилърите поставят печатите на своите уеб страници.

