

Milionářem během 4 let – možná i 3! SonicView, USA

SonicView je nyní stále ještě možné najít v tomto průmyslovém areálu. Dvě části jsou pronajaty SonicView. „Ale během několika měsíců se budeme stěhovat do vlastních prostor,“ říká Steve Falvey, CFO SonicView. „Sklad je zde příliš malý pro naše rapidně rostoucí prodeje.“ ■



Pokud se vám podaří prodat více satelitních přijímačů, než jste někdy snili už v prvním roce podnikání, pak by nemělo být žádným problémem dosáhnout milionu za čtyři roky - kdo ví, možná dokonce během tří let! SonicView, se sídlem v Kalifornii, byl založen teprve na konci roku 2006. Bobby Sanz se stal majitelem v létě 2007 a prodeje se od té doby dramaticky zvýšily. To je příběh solidního úspěchu, který nám Tony Lively, Manažer prodeje SonicView musel vysvětlit podrobněji.

V létě 2007 získal Bobby Sanz začínající společnost SonicView. V té době vše začínalo. Tony vysvětluje „SonicView byla začínající společnost v oblasti satelitních přijímačů jdoucí proti poměrně těžkým soupeřům na severoamerickém trhu. Firma začala s pouhými třemi zaměstnanci. Na začátku to byla malá společnost. S vyššími produktovými řadami a znalostmi severoamerického trhu získal Bobby exkluzivní práva pro americkou & celosvětovou distribuci korejského výrobce přijímačů.“

Bobby s sebou přivedl špičkový tým profesionálů aby jeho společnost rozjeli. Steve Falvey, který pracoval pro velkou americkou banku jako viceprezident, přišel do vedení. Po odchodu do důchodu začal u SonicView jako CFO a od té doby vedl každodenní provoz. Rozhodnutí o nastoupení do vedení SonicView bylo vlastně docela jednoduché: Bobby Sanz je jeho syn.

Stevovy zkušenosti bankovního manažer otevřely SonicView dveře k financím a umožnily jim tak vybudovat obchod s přijímači ve velkém stylu.

V roce 2008 se prodej SonicView zdvojnásobil od chvíle, kdy Bobby převzal firmu. Očekávání pro rok 2009 již předčila původní cíl. Kde pramení tento optimismus? „Trh FTA v Severní Americe je stále ještě v plenkách“, vysvětluje Tony „řada imigrantů teprve nyní zjišťuje, že mohou sledovat domovskou televizi přes satelit a bez poplatku.“ Satelitní přijímače SonicView byly koncipovány přesně pro tento segment trhu.

„Je de další trh diváků, kteří až dosud byly zvyklí za jejich TV platit a pomalu ale jistě zjišťují, že existuje velký počet volných kanálů, které je možné přijímat.“ Při současném ekonomickém poklesu se mnoho z nich se ptá, proč by měli vyházet peníze za Pay-TV poskytovatele.

SonicView si pro sebe otevírá třetí trh s jejich expanzí do Jižní Ameriky. „To je velký a nevyužitý trh“, je přesvědčen Tony „nazýváme ho 'bílé místo'.“

Profesionalita SonicView očividná: před vyhledáním místních distributorů jsou vyřešeny veškeré problémy s logistikou. „Snižujeme naše rizika tím, že zasíláme zboží pouze na hranici, o vše ostatní je postaráno prostřednictvím našich místních partnerů.“ Zločin a korupce jsou věci, od kterých společnosti jako SonicView musí zachovat odstup. Tony pokračuje, „vždy vyžadujeme platbu předem, abychom snížili naše riziko na minimum.“

Pohled na jejich produktovou řadu nám ukazuje, že zde funguje organizace práce. Přijímače jsou konfigurovány přesně pro daný trh. K dispozici je špičkový model HD8000 pro příjem HDTV přes satelit stejně jako pozemní cestou, dále SV360 Elite, který TELE-satelit teprve nedávno představil a je dodáván se dvěma satelitními tunery a SV360 v jednotunerové verzi.

V době, kdy SonicView dorazí na CES v Las Vegas v lednu 2009, budou mít tři další přijímače, které budou moci ukázat světu: HDTV verzi SV360 s jedním nebo dvěma tunery a odlehčenou verzi pro jihoamerického trhu s jedním tunerem a UHF modulátorem namísto jednoho HDMI výstupu.

Tony nám poskytl pohled na jejich obchod: „Podařilo se nám prodat přibližně stejný počet od každého z těchto tří modelů, jinými slovy, 30% každý.“

SonicView má v současné době 11 zaměstnanců a dodává pouze velkoobchodníkům. „Naši zákazníci jsou tvořeni osmi regionálními distributory v USA, Kanadě a Mexiku,“ vysvětluje Tony a pokračuje „tito distributoři dále dodávají přibližně 130 prodejčům.“

Paleta výrobků SonicViews se dle očekávání rozšíří. Tony vysvětluje, „v roce 2008 pouze 10% našich tržeb tvořilo příslušenství, ale my očekáváme, že se



■ CFO Steve Falvey je původem bankéř. Steve ví, jak úspěšně financovat společnost a jak rychle dosáhnout požadovaných cílů.



■ Obchodní manažer SonicView Tony Lively při čtení TELE-satelitu, ve kterém se nachází recenze na SonicView. „Od TELE-satelitu jsem dost naučil,“ přiznává Tony „zvláště se mi líbí reportáže z všech různých zemí.“



■ Původem Brazilka Patricia Moreira Renco je jejich konzultantkou zahraničního obchodu a pracuje na vytvoření jihoamerické sítě distributorů.

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 Indonesia 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
- Portugués 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



Toto je vedoucí skladu Chris Witcomb. Vysvětluje „Jedna krabice obsahuje pět přijímačů a 1000 těchto krabic pasuje do kontejneru pro celkem 5000 receiverů.“ To je minimální odběr pro distributora, který musí objednat, některým z nich to ale téměř nestačí. „Často je dodávka kompletně přeposlána další den,“ dodává Chris.

Ken Cherry je specialistou na zásoby a nejen že reguluje tok zboží k distributorům, ale řeší veškeré formality spojené s dovozem z Jižní Korei. „Zámořská přeprava trvá přibližně týden plus jeden den na proclení,“ vysvětluje Ken.



Manažer technické podpory Adam Dunn při práci opravuje nefunkční přijímač. Vysvětluje „máme velmi málo reklamací, loni se nám vrátilo pouze 0.002% ročního prodeje.“ Vysoká kvalita výrobků SonicView je jedním z důvodů jejich senzačního úspěchu.



tento objem prudce zvýší v průběhu roku 2009, ve skutečnosti, příslušenství by v budoucnu mohlo tvořit až polovinu našich prodejů.“ To by mělo především zahrnovat multiswitches a HDMI kabely, ale také LNB a USB disky pro PVR zařízení.

Bobby Sanz má pár plánů do budoucna a je řádně připravena, aby se vše realizovalo: profesionální financování, dokonale promyšlené produkty perfektně vhodné pro daný trh a optimální načarování.

Kdo ví, SonicView se možná podaří stát se milionářem v přijímačích během pouhých tří let!

Technickou podporou SonicView jsou Dick a Julie Sweeneyovi z Michiganu a Rick Caylor (na obrázku) z okolí Kansas City. Je specialistou SonicView na složité problémy a pomáhá zákazníkům řešit problémy s přijímáním zvláště u motorizovaných parabol. Rick ukazuje své antény a dodává „mám šest parabol a 13 přijímačů. Třímetrovou pevnou, 2,5 metrovou hliníkovou, obě s motorem, plus 90cm pro DirectTV, 75cm pro Galaxy 25 a dvě motorizované 75cm paraboly.“ Rick je zaníceným lovcem kanálů a velmi se zajímá o automobilové závody, pro které také moderuje satelitní fórum a na kterém také prezentuje seznam kanálů s automobilovými závody: www.websitoolbox.com/mb/rickcaylor

Tyto známky jsou SonicView užívány pro nastínění důvěry koncových zákazníků k jejich dealerům. Toto označení obdrží pouze po proověření od SonicView; dealer na oplátku umístí tyto značky na svůj web.

