

Milijunaš za 4 godine, a možda i za 3! SonicView iz SAD

SonicView i dalje možete pronaći u ovoj modernoj industrijskoj zoni. Tvrтка je zakupila dva kompleksa. „No za svega nekoliko mjeseci preselit ćemo u vlastitu zgradu“, kaže Steve Falvey, financijski direktor SonicViewa. „Skladište je ovdje premaleno da zadovolji našu sve veću prodaju.“



Uspijete li u prvoj godini poslovanja prodati više satelitskih prijemnika nego što ste ikada sanjali, uopće ne biste trebali imati problema dosegnuti cifru od milijun uređaja za četiri godine. Tko zna, možda uspijete i za tri! SonicView, kalifornijska tvrtka osnovana je tek krajem 2006. godine. Bobby Sanz postao je vlasnik tvrtke u ljeto 2007. godine i od tog trenutka započinje nevjerojatan rast prodaje. Riječ je o doista ogromnom uspjehu koji će nam Tony Lively, menadžer prodaje tvrtke SonicView, detaljnije objasniti.

U ljeto 2007. godine Bobby Sanz kupio je novoosnovanu tvrtku SonicView. Tako je sve počelo. Tony objašnjava: „SonicView bila je nova tvrtka za proizvodnju satelitskih prijemnika koja se suprotstavila nekim vrlo ozbiljnim konkurentima na sjevernoameričkom tržištu. U početku, tvrtka je imala samo tri zaposlenika. U pitanju je dakle bilo vrlo malo poduzeće. Međutim, zahvaljujući vrhunskim proizvodima i poznavanju sjevernoameričkog tržišta, Bobby je priskrbio ekskluzivna prava distribucije proizvoda jednog korejskog proizvođača prijemnika za američko i svjetsko tržište.“

Bobby je sastavio tim prvoklasnih profesionalaca koji je omogućio rast tvrtke. Steve Falvey koji je u to doba radio za jednu veliku američku banku, i to kao potpredsjednik, pridružio se timu. Nakon umirovljenja, započeo je raditi kao financijski direktor tvrtke i od tada on vodi svakodnevno poslovanje. Steve se nije dugo dvoumio hoće li se pridružiti timu tvrtke SonicView. Naime,

Bobby Sanz njegov je sin, pa je odluku bilo lako donijeti.

Steveovo iskustvo u radu na poziciji menadžera banke otvorilo je financijske mogućnosti tvrtki SonicView i omogućilo im da na vrhunski način utemelje svoje poslovanje.

U 2008. godini, prvij nakon što je Bobby preuzeo upravljanje tvrtkom, prodaja se udvostručila. Uz to, očekivanja za 2009. godinu već su povećana u odnosu na prvobitne planove.

No, odakle sav taj optimizam? Tony objašnjava: „FTA tržište u Sjevernoj Americi još je u povoju. Brojni imigranti koji ovdje žive tek sada otkrivaju da preko satelita mogu gledati kanale iz domovine, i to besplatno.“ Satelitski prijemnici tvrtke SonicView namijenjeni su upravo ovom tržištu.

„Postoji i drugo tržište koje čine gledatelji koji su do sada plaćali za gledanje televizije, a sada lagano, ali neumitno otkrivaju da postoji veliki broj kanala koje mogu besplatno gledati.“ Uz recesiju koja sve više uzima maha, mnogi od njih se pitaju zašto da i dalje troše novce na plaćanje usluga payTV operatera.

SonicView otvara i treće tržište tako što se širi na Južnu Ameriku. „Ovo je veliko i nedirnuto tržište“, uvjeren je Tony. „Stoga ćemo ga nazvati ‘praznim prostorom’.“

Razina profesionalnosti u SonicViewu lako se može primijetiti: prije traženja lokalnih distributera, tvrtka u potpunosti osmišljava način transporta robe. „Svoj rizik smanjujemo tako što u najvećem broju slučajeva isporučujemo do granice. Sve ostalo preuzimaju naši lokalni partneri.“ Kriminal i korupcija su teme o kojima tvrtka poput SonicViewa nažalost mora razmišljati. Tony nastavlja: „Uvijek tražimo plaćanje unaprijed, čime smanjujemo mogućnosti nastanka problema.“

Već letimičan pogled na ponudu tvrtke SonicView uvjerava nas da je za nju odgovoran netko vrlo pedantan. Prijemnici su precizno skrojeni u skladu s potrebama tržišta. Model visoke klase HD8000 namijenjen je prijemu satelitskih i zemaljskih HDTV signala, zatim je tu SV360 Elite koji je TELE-satelit nedavno predstavio i koji posjeduje dva satelitska tunera, te prijemnik SV360 s jednim tunerom.

Do trenutka kada SonicView stigne na sajam CES u Las Vegasu u siječnju 2009. godine, u ponudi će se naći još tri prijemnika: HDTV verzija prijemnika SV360 s jednim ili dva tunera i jednostavnija verzija za južnoameričko tržište s jednim tunerom i UHF modulatorom umjesto HDMI izlaza.

Tony nam je pružio uvid u poslovanje: „Prodajemo otprilike jednake količine svih modela, što znači da svaki od njih ima udio od oko 30%.“

U tvrtki SonicView trenutačno radi 11 zaposlenika i tvrtka posluje isključivo s poduzećima koja se bave veleprodajom. „Među našim klijentima je osam regionalnih distributera u SAD, Kanadi i Meksiku“, objašnjava Tony i dodaje: „Međutim, preko ovih distributera naši uređaji stižu do približno 130 dilera.“

Očekuje se proširenje ponude SonicViewa. Tony nam o tome kaže: „U 2008. svega 10% naše prodaje činila je dodatna



■ Steve Falvey, financijski direktor tvrtke, bivši je bankar. On zna kako uspješno financirati tvrtku i kako je brzo dovesti na vrh.



■ Tony Lively, menadžer prodaje tvrtke SonicView čita broj TELE-satelita s testom SonicView prijemnika. „Puno sam naučio čitajući TELE-satelit“, otkriva nam Tony. „Posebno uživam u izvješćima iz raznih zemalja.“



■ Patricia Moreira Renco, podrijetlom Brazilka, savjetnica je za međunarodno poslovanje i radi na uspostavljanju mreže dilera u Južnoj Americi.

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/bid/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

Ovo je upravnik skladišta Chris Witcomb. On nam objašnjava način na koji se stvari odvijaju: „U jednoj kutiji nalazi se pet prijemnika, a 1000 ovih kutija, odnosno 5000 prijemnika staje u jedan kontejner.“ To je minimalni broj uređaja koji distributer mora kupiti, no za većinu njih to nije ni približno dovoljna količina. „Čim nam stigne isporuka, do sljedećeg jutra je u cjelini prosljedimo našim distributerima“, kaže nam Chris.



Ken Cherry je specijalist za upravljanje zalihama i on usklađuje isporuke distributerima, ali i obavlja sve formalnosti neophodne za uvoz uređaja iz Južne Koreje. „Prekooceanski transport traje oko tjedan dana uz još jedan dodatni dan za obavljanje carinskih formalnosti“, objašnjava nam Ken.



Menadžer za tehničku podršku Adam Dunn na radnom mjestu obavlja popravak prijemnika. On kaže: „Imamo vrlo malo reklamacija. Prošle godine vraćeno nam je 0,002% godišnje prodaje.“ Visoka kvaliteta proizvoda SonicViewa svakako je još jedan od razloga njihovog nevjerojatnog uspjeha.



Tehničku podršku SonicViewa čine Dick i Julie Sweeney iz Michigana i Rick Caylor (na slici) iz okoline Kansas Cityja u Missouriju. On je SonicViewov stručnjak za komplicirane probleme i pomaže klijentima da riješe probleme vezane za satelitski prijemnik, a posebno one vezane za uporabu motoriziranih sustava. Rick pokazuje svoje antene i kaže: „Imam šest antena i 13 prijemnika. To su puna antena od 3,0 m i aluminijska antena od 2,5 m – naravno, obje su motorizirane – te antena od 90 cm za DirecTV, antena od 75 cm za Galaxy 25 i dvije motorizirane antene promjera 75 cm.“ Rick je zagriženi lovac na feed signale i posebno je zainteresiran za automobilske utrke. Štoviše, ima i vlastiti forum na kome objavljuje frekvencije feedova s utrkama: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor

oprema, no vjerujemo da će se to u velikoj mjeri izmijeniti u 2009. godini. Zapravo, vjerujemo da bi oprema u budućnosti mogla činiti čak polovicu naše prodaje.“ Ovdje prije svega govorimo o multiprekidačima i HDMI kabelima, no i o LNB-ima i USB memorijama za PVR uređaje.

Bobby Sanz ima još mnogo planova za budućnost i spreman je sve ih ostvariti: profesionalno financiranje, savršeno osmišljeni proizvodi koji savršeno odgovaraju tržištu i optimalni timing.

Tko zna, možda će SonicView za svega tri godine uspjeti postati milijunaš kad je u pitanju prodaja prijemnika!

Ovim pečatima SonicView krajnjim korisnicima pokazuje stupanj povjerenja koji ima u svoje dilere. Da bi dobili ove žigove, SonicView ih mora detaljno provjeriti. Dileri zauzvrat dobivaju mogućnost da postave žigove na svojoj Internet stranici.

