

Миллионер через четыре года – возможно даже через три! SonicView, США

SonicView можно все еще отыскать в этой промышленной зоне. Два строения были арендованы SonicView. «Но, уже через несколько месяцев мы переместимся в наше собственное здание», говорит Стив Фалвей (Steve Falvey), главный финансовый администратор (CFO) SonicView, «вот только склад слишком маленький для нашего настоящего роста продаж».



Если Вам удастся продать больше спутниковых приемников, чем Вы когда-либо мечтали на первом году бизнеса, то не должно быть никаких проблем при достижении миллиона марок через четыре года – кто знает, возможно, даже через три года! Компания SonicView, базирующаяся в Калифорнии, была основана только в конце 2006 года. Бобби Санз (Bobby Sanz) приобрёл её в собственность летом 2007 года, и с тех пор продажи стремительно увеличились. Это - настоящая история успеха Тони Ливели (Tony Lively), Коммерческого директора SonicView, который должен объяснить нам всё более подробно.

Летом 2007 года Бобби Санз (Bobby Sanz) приобрёл только что созданную компанию SonicView. Это – тот момент, когда началось действие. Тони (Tony) объясняет, «SonicView была только что созданной компанией спутниковых приемников, поднимающейся против некоторых довольно тяжелых нападающих на североамериканском рынке. Компания начиналась только с трёх служащих. Вначале были маленькие операции. С превосходящей производственной линией и знанием североамериканского рынка Бобби (Bobby) приобрёл исключительные американские и международные права на распределение приемников корейского изготовителя». Бобби (Bobby) сплотил команду отличных профессионалов, чтобы поднять свою компанию. Стив Фалвей (Steve Falvey), который работал на большой американский банк как Вице-президент, присоединился к команде. После ухода в отставку он начал как главный финансовый администратор (CFO) в SonicView и с тех пор управляет ежедневными операциями. Решение подняться на борт SonicView

фактически было весьма легким: Бобби Санз (Bobby Sanz) - его сын.

Опыт Стива Фалвея (Steve Falvey), как управляющего банком открыл финансовые двери для SonicView и позволил им осознать свой бизнес спутниковых приемников с размахом. В 2008 году, продажи SonicView удвоились, с тех пор как Бобби (Bobby) приобрел бизнес. Ожидания на 2009 год уже увеличились, по сравнению с первоначально предназначенными ожиданиями. На чём основан их оптимизм? «Рынок свободно доступных к просмотру каналов (FTA) в Северной Америке все еще в колыбели», объясняет Тони (Tony), «здесь многочисленные иммигранты только теперь осознают то, что они могут смотреть телепрограммы с родины через спутник бесплатно». Спутниковые приемники от SonicView были задуманы именно для этого рынка. «Есть другой рынок зрителей, тех, кто вплоть до сих пор платил за их телевидение и медленно, но окончательно обнаруживает то, что есть большое количество бесплатных каналов, которые можно принимать».

В период текущего экономического спада, многие непосредственно задумались, почему они должны раскошелиться поставщикам телевидения за плату. SonicView открывает третий рынок, для себя расширяясь в Южную Америку. «Это - большой и неиспользованный рынок», убежден Тони (Tony), «Мы называем это "белым пространством"». Профессионализм SonicView может быть замечен по подготовке: вначале решаются все проблемы отгрузки, и доставки, прежде чем подыскиваются любые местные дилеры. «Мы уменьшаем свой риск в этом главным образом отправкой только до границы; обо всем остальном заботятся наши местные партнеры». Преступление и коррупция - вещи, от которых компания, такая как SonicView должна держать на расстоянии. Тони (Tony) продолжает, «Мы всегда требуем предварительной оплаты, чтобы свести наш риск к минимуму». Стенды палитры продуктов на их выставках показывают, что здесь работает организованная рука.

Приемники точно позиционируются для рынка. Есть модель HD8000 флагманского класса для приема HDTV через спутник так же как наземного телевидения, есть так же Elite SV360 та, о которой журнал TELE-satellite только недавно представил обзор и имеет двоянные спутниковые настроечные блоки, и SV360 версия только с одним блоком настройки. К тому времени, когда SonicView прибудет на выставку «CES» в Лас Вегасе, в январе 2009 года, у них будет в наличии еще три приемника, чтобы показать их миру: версия HDTV SV360 с одним или двумя блоками настройки, и упрощенная версия для южноамериканского рынка с обычным блоком настройки и модулятором DMB вместо HDMI. Тони (Tony) предоставил нам его видение на их бизнес: «Мы продаем тоже же самое число каждой из этих трех моделей, другими словами, 30 % на каждый».

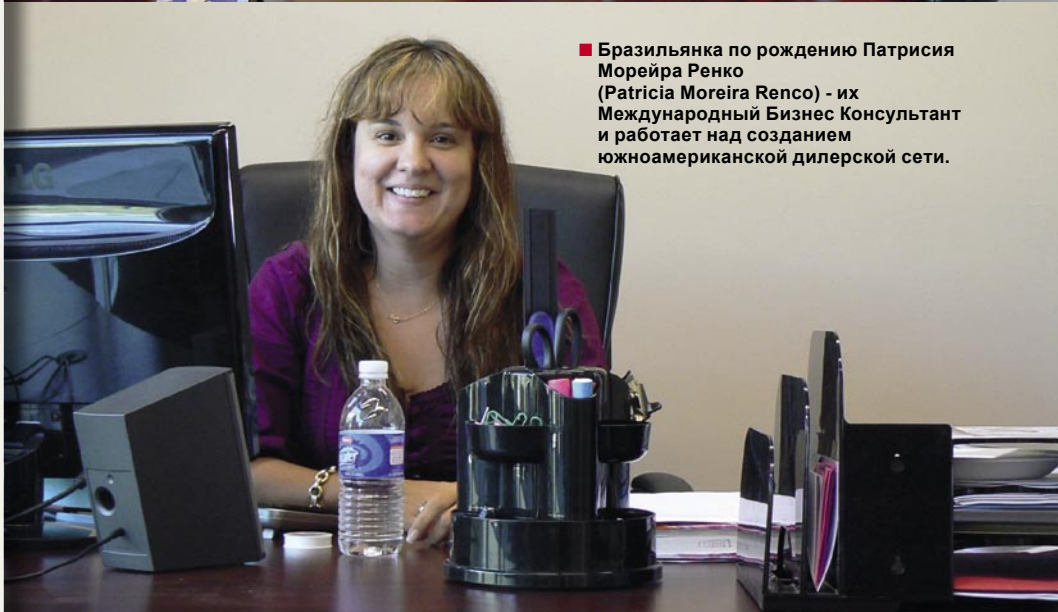
У SonicView в настоящее время имеется в наличии 11 служащих и корабли только оптовым торговцам. «Наши клиенты составлены из восьми региональных дистрибьюторов в США, Канаде и Мексике», объясняет Тони (Tony) и затем продолжает, «Они как дистрибьюторы в свою очередь снабжают примерно 130 дилеров». Палитра продуктов от SonicView как ожидается, будет расширена. Тони (Tony) объясняет, «В 2008 году только 10 % наших продаж



■ **Главный финансовый администратор (CFO), Стив Фалвей (Steve Falvey), бывший банкир. Стив (Steve) знает, как к успешно финансировать компанию и как быстро привести её к вершине.**



■ **Менеджер по продажам в SonicView Тони Ливели (Tony Liveli) читает выпуск TELE-satellite с тестовым сообщением о SonicView. «Я довольно многому научился от TELE-satellite», рассказывает Тони (Tony), «особенно, Я получаю удовольствие от сообщений из разных стран».**



■ **Бразильянка по рождению Патрисия Морейра Ренко (Patricia Moreira Renco) - их Международный Бизнес Консультант и работает над созданием южноамериканской дилерской сети.**

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/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
- Português 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

Это - складской менеджер Крис Виткомб (Chris Witcomb). Он объясняет, «Один короб содержит пять приемников и 1000 таких коробов помещаются в один контейнер, что в общей сложности составляет 5000 приемников». Это минимальная партия, которую дистрибьютор должен купить, но для многих из них этого почти всегда не достаточно». «Как только сделанная поставка, прибывает, эта отправка полностью повторяется на следующий день», комментирует Крис (Chris).



Кен Черри (Ken Cherry) - Специалист по управлению запасами не только регулирует отгрузку для дистрибьюторов, но также и обрабатывает, все формальности импорта связанные с поставками из Южной Кореи. «Заграничный транспорт занимает около недели плюс один день, для прохождения таможи», объясняет Кен (Ken).



Менеджер технической поддержки Адам Дунн (Adam Dunn) восстанавливает дефектный приемник. Он объясняет, «Мы имеем очень немного возвратов, в прошлом году возвраты составляли 0.002 % от ежегодных продаж». Изделия SonicView очень высокого качества - одна из причин их сенсационного успеха.



приходилось на сопутствующие товары, но мы собираемся резко увеличить это значение в 2009 году, фактически, сопутствующие товары могли бы составить половину наших продаж в будущем». Это главным образом состояло бы из мультипереключателей и кабелей HDMI, но также и малошумящих приёмных блоков (LNB) и USB накопителей для PVRs. У Бобби Санза (Bobby Sanz) есть довольно много планов относительно будущего и подготовлено должным образом для осуществления всего этого: профессиональное финансирование, безупречно взвешенные продукты, идеально удовлетворяющие рынок и оптимальный выбор времени.

Кто знает, возможно, SonicView преуспеет в становлении миллионером только за три года!

Техническая Поддержка SonicView - Дик (Dick) и Джули Свинеи (Julie Sweeney) из Мичигана, и Рик Кейлор (Rick Caylor) (на фото) из окрестностей Канзас-Сити, Миссури. Он - эксперт SonicView, когда дело доходит до серьезных проблем помогает клиентам решить проблемы спутникового приема, в особенности те, что возникают с моторизованными системами. Рик (Rick) обращается к его антеннам и говорит, «у меня есть шесть антенн с 13-ю приемниками. 3.0-х метровая цельная антенна, 2.5-метровая алюминиевая антенна, каждая с двигателем, плюс 90 сантиметровая парабола для DirecTV, антенна на 75 см для Galaxy 25 и две 75 сантиметровые моторизованные антенны». Рик (Rick) - неутомимый охотник за техническими трансляциями и он особенно интересуется автомобильными гонками, для которых он также управляет спутниковым форумом, на котором он перечисляет спутниковые технические трансляции заездов: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor



Эти наклейки используются SonicView, чтобы показать конечным пользователям то доверие, которое они имеют к своим продавцам. Только проверенные продавцы получают эти наклейки от SonicView, дилеры в свою очередь помещают эти наклейки на своих заглавных страницах.

