

¡Un Millón en 4 Años o Quizás Incluso en 3! SonicView, USA

SonicView todavía puede encontrarse en este parque industrial. Dos naves han sido arrendadas por SonicView. "Pero en sólo unos meses nosotros pasaremos a nuestro propio edificio", dice Steve Falvey, el CFO de SonicView, "el almacén aquí es demasiado pequeño para nuestro creciente fuerte ritmo de ventas". ■



Si en su primer año de negocio de venta de receptores de satélite ha vendido más receptores de los que alguna vez soñó, entonces no debe haber en absoluto ningún problema en alcanzar la marca de un millón en cuatro años, quién sabe, quizá incluso en tres años! SonicView, basada en California, se fundó sólo al final del 2006. Bobby Sanz se hizo con la propiedad en verano 2007 y las ventas han aumentado imparablemente desde entonces. Ésa es una historia de éxito real, nos lo explica Tony Lively, el gerente de ventas de SonicView, con más detalle.

En verano 2007 Bobby Sanz adquirió el comienzo de la compañía SonicView. Aquí es cuando empezó la acción. Tony explica, "SonicView fue el comienzo de una compañía de receptores de satélite que luchó contra algunos pesos bastante pesados en el mercado norteamericano. La compañía empezó con sólo tres empleadas. Era al principio un funcionamiento pequeño. Con una línea de productos superiores y el conocimiento de Bobby del mercado norteamericano, él adquirió los derechos de la exclusiva y de la distribución mundial para un fabricante coreano de receptores.

Bobby reunió un equipo de profesionales de primera clase para hacer crecer su compañía. Steve Falvey, que trabajó para un gran banco americano vino como vicepresidente a traer su estilo. Después de retirarse, él empezó como el CFO de SonicView y desde entonces lo ha sido hasta ahora. La decisión para saltar al equipo de SonicView fue realmente bastante fácil: Bobby Sanz es su hijo.

La experiencia de Steve como un gerente del banco abrió las puertas financieras a SonicView y les permitió construir hacia arriba su negocio de receptor arriba con gran estilo. En 2008, las ventas de SonicView fueron dobladas desde que Bobby adquirió el negocio. Las expectativas para el 2009 ya han aumentado por encima de lo que era originalmente su objetivo.

¿De dónde viene este optimismo? "El comercio de FTA en América del Norte todavía está en su infancia", explica a Tony, "El numeroso número de inmigrantes que hay aquí están descubriendo ahora que ellos pueden mirar la TV de su país en casa vía satélite sin ningún cargo". Los receptores de satélite de SonicView se concibieron exactamente para este mercado.

"Hay un segundo mercado de espectadores que hasta ahora ha estado pagando por su TV y está descubriendo despacio que hay un gran número grande de canales libres que pueden recibirse". Con la fase de contracción económica actual, muchos se están preguntando por qué se tienen que ahorcar más su dinero pagando a un proveedor de la TV de pago.

SonicView está abriendo un tercer mercado para ellos con su expansión en América del sur. "Éste es un gran mercado y sin explotar, Tony está convencido, "Nosotros lo llamamos 'el espacio blanco'".

El profesionalismo de SonicView puede verse muy pronto: primero porque todos los problemas de envío y de transporte se arreglan antes de que cualquier distribuidor local los busque. "Nosotros reducimos de esta manera el riesgo de eso ya que nosotros principalmente sólo enviamos hasta la frontera; de todo lo demás se cuidan nuestros compañeros locales". El crimen y la corrupción son unas cosas de las que una compañía como SonicView debe mantener una distancia. Tony continúa, "Nosotros siempre exigimos al pago por anticipado para mantener nuestro riesgo a un nivel mínimo".

Una mirada a su paleta de productos nos muestra que aquí hay una mano organizada en el trabajo aquí. Los receptores se configuran exactamente para el mercado. Disponemos del modelo HD8000 de clase alta para la recepción de HDTV vía el satélite así como terrestre, también disponemos del SV360 Elite que TELE-satélite introdujo recientemente y viene con un sintonizador dual de satélite, y el SV360 en una versión de un solo sintonizador.

Cuando SonicView llego a la muestra CES en Las Vegas en enero del 2009, ellos tendrán tres receptores más para mostrar al mundo: una versión de HDTV del SV360 con uno o dos sintonizadores y una versión ligera para el mercado suramericano con un solo afinador y un modulador-demodulador de UHF en lugar de una salida en HDMI.

Tony nos proporcionó una visión de su negocio: " Nosotros vendemos aproximadamente el mismo número de cada uno de los tres modelos, dicho de otra forma, 30% cada uno".

SonicView tiene actualmente sólo 11 empleados y vende solo a comerciantes al por mayor. "Nuestros clientes están agrupados en ocho distribuidores regionales en EE.UU., Canadá y México", explica Tony y continúa, "Estos distribuidores entregan a su vez a aproximadamente 130 distribuidores al por menor".

Se espera que la paleta de productos de SonicView sea extendida. Tony explica, "En



■ El CFO, Steve Falvey, fue anteriormente un banquero. Steve sabe cómo financiar una compañía con éxito y cómo llevarla rápidamente a la cima.



■ El gerente de ventas de SonicView Tony Lively leyendo una edición de TELE-satélite con el informe de prueba de SonicView. "Yo he aprendido mucho de TELE-satélite", nos revela a Tony, "disfruto sobre todo de los informes de todos los diferentes países".



■ Patricia Moreira Renco, brasileña de nacimiento, es su Consultor Comercial Internacional y está trabajando a la formación la red de distribuidores suramericana.

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

- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bid/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf
- www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf

Available online starting from 30 January 2009



Éste es el gerente de almacén, Chris Witcomb. Él explica, "Una caja contiene cinco receptores y 1000 de estas cajas encajadas en un contenedor llevan un total de 5000 receptores". Ése es el número mínimo que un distribuidor debe comprar, pero para muchos de ellos eso no es bastante. "En cuanto llega un pedido, es completamente fletado al día siguiente", nos comenta Chris.

La Ken Cherry es Especialista en el control de inventario y no sólo regula el envío a los distribuidores sino que también se ocupa de todas las formalidades relacionadas con la importación relacionadas a las entregas de Corea Sur. " El transporte desde el extranjero tarda aproximadamente más de una semana, además de un día adicional para superar las aduanas", explica Ken.



El Gerente de Apoyo Técnico, Adán Dunn, en su trabajo reparando un receptor defectuoso. Él explica, "Nosotros tenemos muy pocas devoluciones, en la última estadística del año fue del 0.002% sobre las ventas anuales". Los productos de alta calidad de SonicView son otra razón para su sensacional éxito.



2008 sólo el 10% de nuestras ventas eran accesorios pero nosotros esperamos aumentar grandemente este número en 2009, de hecho, los accesorios podrían constituir la mitad de nuestras ventas en el futuro". Esto incluiría principalmente multi conmutadores y cables HDMI, además también LNBS y memorias USB para PVRs.

Bobby Sanz tiene varios planes para el futuro y se prepara hacer esto apropiadamente pasando por: financiación profesional, pensamiento de los productos para satisfacer el mercado y la oportunidad óptimamente.

¡Quién sabe, quizás SonicView tendrá éxito en el millón de receptores adecuado en sólo tres años!

Dick es el Soporte Técnico de SonicView y Julie Sweeney de Michigan, y Rick Caylor (en la foto) de la vecina Ciudad de Kansas, Missouri. Él es el especialista de SonicView cuando aparecen problemas difíciles y ayuda a los clientes a resolver los problemas de recepción del satélite y sobre todo aquéllos que disponen de sistemas motorizados. Rick se refiere a sus platos y dice, "yo tengo seis antenas con 13 receptores. Un plato macizo de 3.0 metros, un plato de aluminio de 2.5 metros, cada uno de ellos con motores, más un plato de 90cm para DirecTV, un plato de 75cm para el Galaxy 25 y dos antenas motorizadas de 75cm". Rick es un ávido cazador de enlaces y está particularmente interesado en las carreras de automóviles por lo que él también opera un foro sobre el satélite en el que lista los enlaces de las carreras de coches: www.websitoolbox.com/mb/rickcaylor



Estas etiquetas son usadas por SonicView para mostrar la confianza a los usuarios finales y que ellos han puesto a disposición de sus distribuidores. Estos sólo consiguen estas etiquetas después de ser comprobados por SonicView; los distribuidores a su vez ponen estas etiquetas en sus páginas web.

