

Milionario in 4 Anni – Forse anche in 3! SonicView, USA

SonicView si trova ancora in questa zona industriale dove ha affittato due blocchi. “Ma tra pochi mesi ci trasferiremo nella nostra nuova sede”, dice Steve Falvey, CFO di SonicView, “qui il magazzino è troppo piccolo per le nostre vendite in forte crescita”.



Se nel primo anno di attività riuscite a vendere più ricevitori satellitari di quanti avevate mai immaginato, allora non dovrebbero esservi problemi a raggiungere il primo milione in quattro anni – chi lo sa, forse anche in tre! SonicView, con sede in California, è stata fondata solo alla fine del 2006. Bobby Sanz ne ha rilevato la proprietà nell'estate 2007 e da allora le vendite sono salite vertiginosamente. E' una storia di successo che Tony Lively, Responsabile Vendite di SonicView, doveva spiegarci più dettagliatamente.

Nell'estate 2007 Bobby Sanz acquistò la neonata società SonicView. Questo è il momento in cui iniziano i fatti. Spiega Tony: “SonicView era una società che si occupava di ricevitori satellitari scontrandosi con alcuni grandi nomi del mercato nordamericano. La società era partita con tre soli impiegati. All'inizio era una piccola attività. Con una linea prodotti superiore e la conoscenza del mercato nordamericano, Bobby acquisì i diritti di distribuzione esclusiva americana e mondiale di un produttore di ricevitori coreano”.

Bobby mise insieme una squadra di professionisti di primo piano per far crescere la sua azienda. Steve Falvey, che lavorava come Vice Presidente per una grande banca americana, salì a bordo. Dopo essere andato in pensione assunse il ruolo di CFO di SonicView e da allora segue le operazioni quotidiane. La decisione di entrare a far parte di SonicView fu in effetti molto facile: Bobby Sanz è suo figlio.

L'esperienza di Steve come manager bancario spalancò a SonicView le porte del credito e le consentì di avviare il business dei ricevitori in grande stile. Nel 2008 le vendite di SonicView sono raddoppiate da quando Bobby ha acquisito la società. Le previsioni per il 2009 sono già state riviste al rialzo rispetto a quelle iniziali.

Ma da dove proviene tutto questo ottimismo? "Il mercato FTA in Nord America è ancora agli inizi", spiega Tony, "i numerosi immigrati che vivono qui solo ora si stanno rendendo conto che possono vedere la TV di casa loro via satellite e gratuitamente". I ricevitori satellitari di SonicView sono stati concepiti proprio per questo mercato.

"C'è poi un secondo mercato di spettatori che fino ad oggi hanno pagato per vedere la TV, ma che stanno lentamente scoprendo l'esistenza di numerosi canali gratuiti che possono essere ricevuti". Con l'attuale crisi economica molti si stanno chiedendo perché devono regalare denaro ad un'emittente Pay-TV.

SonicView si sta aprendo un terzo mercato espandendosi in Sud America. "Questo è un mercato grande ed inesplorato", è convinto Tony, "lo chiamiamo 'lo spazio bianco'".

La professionalità di SonicView si può vedere molto facilmente: innanzitutto qualsiasi problema di spedizione o trasporto viene affrontato prima di cercare i rivenditori locali. "Riduciamo il nostro rischio in quanto solitamente spediamo solo fino al confine; di tutto il resto si occupano i nostri partner locali". Crimine e corruzione sono cose dalle quali un'azienda come SonicView deve tenersi a distanza. Continua Tony: "Richiediamo sempre il pagamento in anticipo per mantenere il nostro rischio al minimo".

Uno sguardo al catalogo dei prodotti ci dimostra che qui opera una mano esperta. I ricevitori sono configurati esattamente per il mercato. C'è il modello di classe superiore HD8000 per la ricezione HDTV via satellite e terrestre, poi abbiamo il modello SV360 Elite, presentato di recente da TELE-satellite, con doppio tuner via satellite e l'SV360 in versione singolo tuner.

Quando SonicView parteciperà al CES di Las Vegas, nel Gennaio 2009, vi saranno tre nuovi ricevitori da mostrare al mondo: una versione HDTV dell'SV360 con uno o due tuner ed una versione leggera per il mercato Sudamericano con tuner singolo e modulatore UHF al posto dell'uscita HDMI.

Tony ci fornisce un resoconto delle vendite: "Vendiamo all'incirca lo stesso numero di ciascuno dei tre modelli; in altre parole, il 30% ciascuno".

SonicView impiega attualmente 11 persone e spedisce solamente a grossisti. "I nostri clienti sono rappresentati da otto distributori regionali in USA, Canada e Messico", spiega Tony che continua, "questi distributori, a loro volta, consegnano a circa 130 rivenditori".

SonicView ha in programma di ampliare la propria gamma di prodotti. Spiega Tony: "Nel 2008 solo il 10% delle nostre vendite era rappresentata da accessori,



■ Il CFO, Steve Falvey, è un ex banchiere. Steve sa come finanziare un'azienda e come portarla rapidamente verso il vertice.



■ Il Responsabile Vendite di SonicView, Tony Lively, legge il numero di TELE-satellite con la recensione del ricevitore SonicView. "Ho imparato moltissimo da TELE-satellite", rivela Tony, "mi piacciono soprattutto gli articoli dalle diverse nazioni del mondo".



■ La brasiliana d'origine Patricia Moreira Branco è il Consulente Internazionale e sta lavorando per costituire la rete di rivenditori in Sud America.

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
- Italiano 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**

Ecco il Responsabile del Magazzino Chris Witcomb che spiega: ■
 “Uno scatolone contiene cinque ricevitori e 1000 scatoloni riempiono un container per un totale di 5000 ricevitori”. Questo è il numero minimo di pezzi che un distributore deve acquistare, ma per molti di loro non è per nulla sufficiente. “Non appena arriva una consegna, viene completamente rispedita il giorno successivo”, commenta Chris.



Ken Cherry è Specialista di ■
 Controllo Inventario e non solo regola le spedizioni ai distributori, ma gestisce anche tutte le formalità di importazione dalla Corea del Sud. “Il trasporto da oltreoceano impiega circa una settimana, più un giorno per le formalità doganali”, spiega Ken.



Il Responsabile del ■
 Supporto Tecnico Adam Dunn al lavoro mentre ripara un ricevitore difettoso. “Abbiamo pochissimi resi, lo scorso anno sono stati lo 0,002% delle vendite totali”. L'alta qualità dei prodotti SonicView è un'altra ragione del loro sensazionale successo.



■ Il Supporto Tecnico di SonicView è svolto da Dick e Julie Sweeney del Michigan e da Rick Caylor (nella foto) dei dintorni di Kansas City, Missouri. E' lo specialista di SonicView quando vi sono difficoltà tecniche ed aiuta i clienti a risolvere i problemi di ricezione satellitare, in particolare quelli di impianti motorizzati. Riferendosi alle proprie parabole Rick dice: “Ho sei antenne con 13 ricevitori. Un'antenna piena di 3,0 metri, una di 2,5 metri in alluminio, entrambe motorizzate, più una parabola di 90 cm per DirecTV, una di 75 cm per Galaxy 25 e altre due motorizzate di 75 cm.”. Rick è un avido cacciatore di feed ed è particolarmente interessato alle corse automobilistiche tanto da gestire anche un forum dedicato ai feed di questo tipo: www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor.

ma prevediamo di aumentare nettamente questa quota nel 2009. Infatti in futuro gli accessori potrebbero raggiungere la metà delle nostre vendite”. Questi comprendono multiswitch e cavi HDMI, ma anche LNB e chiavette USB per PVR.

Bobby Sanz ha molti progetti per il futuro ed è perfettamente preparato per gestirli: finanziamenti professionali, prodotti perfettamente pensati per il mercato di destinazione e tempismo ottimale.

Chi lo sa, forse SonicView riuscirà a diventare milionaria in ricevitori in soli tre anni!

Questi marchi vengono utilizzati da SonicView per mostrare agli utenti finali la fiducia riposta nei rivenditori. Questi ottengono il marchio dopo essere stati verificati da SonicView; a loro volta i rivenditori espongono il marchio sul proprio sito web.

