

从经销到生产

亚力山大·维思

Fortec Star 开始时是一家商业企业。但是很快这就不准确了：他们和一个韩国制造业者开始了一项合作，并且在市场上努力销售他们自己品牌的一款接收机。2001年9月，他们将多伦多的办公室空间出租。他们的职员从开始时的4名发展到如今的6名。他们的总部实际上是在米西索加市中，而这是一个多伦多的卫星城，紧邻着多伦多的皮尔森国际机场。

为什么在多伦多呢？“它也可以在北美中的任何一处”，出生于加拿大的Fortec Star 总经理大卫·麦克古瑞斯解释说。“当我们的董事长想要开启一间办公室的时候，他就飞到了多伦多。他喜欢这座城市而且决定让 Fortec Star 从这里开始”。

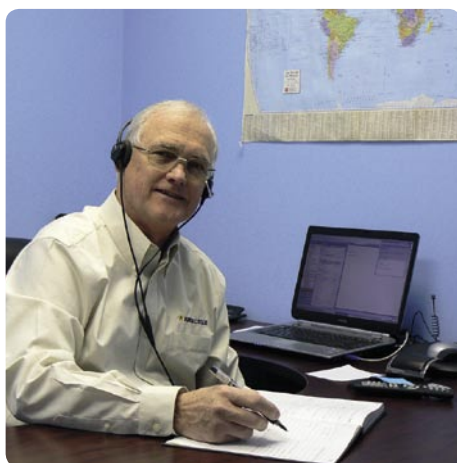
但是这项随意的选择逐渐变得相当



第 8 单元是天际大街2780号长长的商业建筑的一部分，它与东西走向的主街艾哥林顿大街平行，Fortec Star 的办公室就在这里。商店则位于一个提供综合服务的复杂综合性建筑物内。



总经理大卫·麦克古瑞斯指着他们在美国当地经销商的分布图。



北美销售经理唐·麦克伊文，是发行人之间的联系人，也是2007年在亚特兰大和里诺举办的SBE贸易展览会的参观组织者。

有利。他们销售好的业务碰巧在多伦多。“在北美的 FTA 产品市场被划为三个细分市场”，大卫·麦克古瑞斯解释着当地的情形。大有可为的是按种族划分的市场，也就是针对于移民的免费外语节目。在加拿大，这些客户大多集中在多伦多、蒙特利尔和温哥华。在美国，他们集中在加州和像加拿大一样有众多居民的州，如佛罗里达、德克萨斯和纽约。他们大约 65%的销售与那些外语节目接收有关。

“我们只与大约 30个经销商合作”，大卫在描述他们的商业模式时解释说，“这些经销商然后再销售给各地的零售商和安装者”。大卫让我们又长了些见识：“当我们 2001 年在北美开始运做的时候，只有可能收到大约 75 个免费频道，现在仅在 Ku 波段中就大约有 275 个频道”。

另一个非常重要的生意来源是占销售比例大约 25% 的宗教性频道。“对于 Glorystar 卫星网，我们提供的 Mercury II 卫星接收机已经预置有这些频道”。

甚至还有第三个生意来源，特别需要的飞行器用接收机、或有线电视网络接收机，最后的但不是最少的是卫星电视玩家市场。

北美销售经理唐·麦克伊文，从他的观点出发指出：“我们销售的65%是 Mercury II 卫星接收机”。2006 年 4 月，这种带有 NEC 芯片的型号就到货，

只比 2006 年 2 月推出的 Lifetime Classic (终生一流) 型接收机晚不久。Fortec Star 第一款非常成功的盲扫接收机 Lifetime Ultra 型首先在 2002 年推出，直到 2006 年底才停止生产。

除了接收机之外，Fortec Star 也提供了一系列产品，包括有 LNB和STAB马达产品。

未来，我们从 Fortec STAB 能期待到什么呢？大卫·麦克古瑞斯让我们知道了些新的东西：

“Fortec Star 对韩国一家研发公司非常感兴趣”。借助这家公司将会更容易



Fortec Star 从不提供货到付款服务。麦瑟·吉林汉姆密切关注着可接受的和应付的帐户。

地开发具有区域特性的产品。“在 2007 年夏天，一款新的免费机型将会投放市场，这是 Mercury II 的一个普及版。秋天，将会有一款内建CI的接收机，不久后，我们还将会推出高清电视接收机，还有第一款整合卫星和地面电视的接收机”。

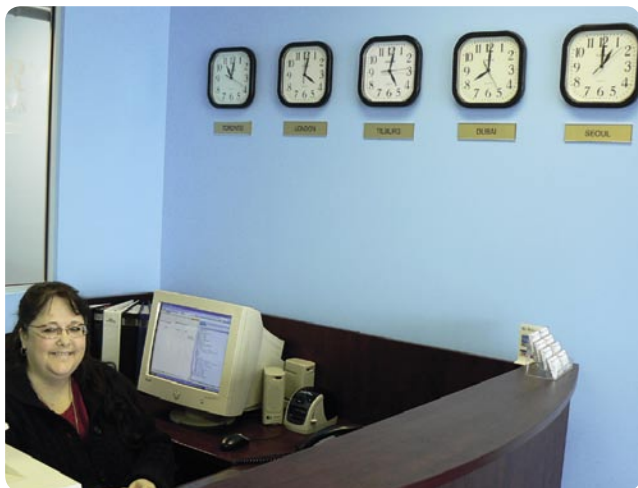
哇！Fortec Star 确信将有许多新的产品下线！这无疑将会更加巩固其现有的领导地位。



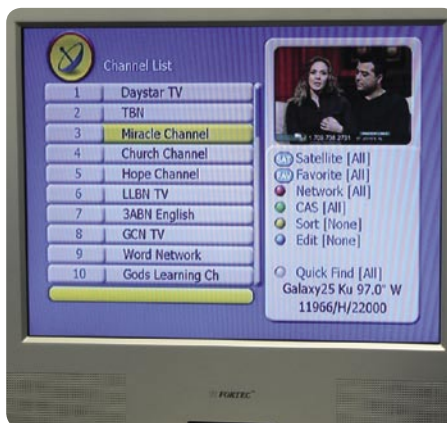
屋顶上的Fortec Star 卫星天线很显眼。左边的两面天线直径为90 cm，其中一面由STAB HH90H 电动马达驱动，另一面由 STAB H120 马达驱动。

中间的天线对准了97° W和101° W的卫星，上面的65 cm天线安装有STAB HH100 电动马达。

右边同样配置的65 cm天线是接收91° W和82° W卫星加拿大 Bell Express Vu 节目的。UHF天线用来接收CN电视塔上5个高清电视频道和安大略湖对面纽约布法罗市传来的10个高清电视频道。



办公室管理员和电话接待员是雪莉·莫莎，她还负责出口美国产品的用户档案，墙上的挂钟显示的是其它 Fortec Star 分部的当地时间。



这是Glorystar型预置节目接收机的屏幕菜单。频道表上预置了按照节目供应商合同预定的宗教频道。