

美国的 SonicView 公司 4 年内要晋升到百万富翁行列 也许只要 3 年!

现在在这个工业区里还仍然能看得见 SonicView 公司。SonicView 公司租用了两栋房子。“但是几个月以后我们就要搬到我们自己的楼里了。”SonicView 公司的 CFO 史蒂夫·法尔文介绍说，“这里的库房太小了，满足不了我们销售业务的增长需要。”



如果你要想比创业的第一年里销售更多的卫星接收机，那么在四年内可能就会晋升到百万富翁的行列？也许三年内就会实现！2006 年底创建于加州的 SonicView 公司，由博比·森兹在 2007 年夏天接手之后，销售额就大幅度地增加。这是一段非凡的成名史，SonicView 公司的销售经理托尼·莱乌利，向我们讲述了更多的故事。

2007 年夏天，博比·森兹努力启动了 SonicView 公司。从那时开始，公司开动起来了。托尼介绍说，“对于北美的接收机市场来说，SonicView 才刚刚开始面对强手如林的局面。公司开始时只有三名员工，起步很低。凭借非常好的产品线和对于北美市场的熟稔，博比获得了一家韩国接收机生产厂家在美国和全世界的独家代理权。”

博比聚集了一只由一流专业人士组成的团队来充实她的公司。曾经作为一家美国大银行副总的史蒂夫·法尔文也加入了到董事会里来。在退休之后，他担任了 SonicView 的 CFO 并着手公司的日常运作。这项巨大的转变对于 SonicView 公司来说实际上却是相当容易：因为博比·森兹是他

的儿子。史蒂夫丰富的银行经理经验使 SonicView 开启了金融之门，并在接收机行业里树立了很好的口碑。

2008 年，SonicView 的营业额比博比起步时翻了一番。预计 2009 年的情况也会远远好于最初的预期。

乐观的原因来自哪里呢？“北美的免费接收机市场仍然处在发育阶段，”托尼解释说，“这里的多数移民现在还处在在自己家里收看免费卫星电视的阶段。”SonicView 的卫星接收机正是迎合了这一市场情况。

“当然，观众们的下一个市场就是付费电视，但是发展很慢，因为目前还有很多的免费节目可供收看。”特别是由于目前的经济衰退，许多人也正在反省自己为什么把钱花在付费电视上。

SonicView 正在向南美开辟第三市场。“这是一个尚未开发的巨大市场”托尼对此深信不疑，“我们管它叫它‘处女地’”

SonicView 的专业水准在此可见一斑：在找到当地经销商之前，必须首先解决物流问题。“我们通常只把货物船运到岸，以减少风险，而剩下的就完全由当地的经销商负责了。”犯罪和腐败是 SonicView 公司必须要远离的事情。托尼接着说道，“我们必须把风险限制在最低水平。”

看到他们的各种产品，给我们的感觉是他们的工作非常有条理。接收机完全按照市场需要组织进货。其顶级型号的 HD8000 接收机，不仅可以接收高清卫星电视节目，也可以接收地面的高清节目。最近在《国际卫星电视》介绍过的 SV360 Elite型装有双调谐器，而单调谐器版本的就是 SV360 型。

2009 年1月，当 SonicView 参加在拉斯维加斯举行的 CES 展览时，他们将会有另外三款接收机亮相：高清电视版本的SV360 型将配有两个调谐器，还有一款为南美洲市场设计的简装版，它将只有一个调谐器并备有射频输出接口，而不是 HDMI 接口。

托尼向我们介绍了他们的业务：“我们这三种型号的接收机出货量都一样，换句话说，就是各占 30%。”

SonicView 现在有11名员工，他们只向批发商发货。“我们的顾客由美国、加拿大和墨西哥的八个地区代理商组成，”托尼接着介绍说，“这些代理商又面向 130个经销商。”

SonicView 的产品种类预计将进一步增加。托尼解释说，“2008 年，附件只占我们销售额的 10%，但是我们



■ CFO史蒂夫·法尔文，以前是一位银行家，史蒂夫懂得如何通过金融运作使一家公司迅速获得提升。



■ SonicView 公司的销售经理托尼·莱乌利正在阅读《国际卫星电视》里 SonicView接收机的测试报告。“我从《国际卫星电视》里学到了很多，”他向我们透露说，“他最喜欢看关于各个国家的报道。”



■ 巴西籍的帕翠西雅·玛瑞拉·仁寇是他们的国际业务顾问，她正着手组建南美的分销网络。

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



这是仓储经理克里斯·维特康姆博。他介绍说，“每只盒子里装5台接收机，而每个集装箱则能装下1000只盒子，就是5000台接收机。”这是代理商最小的订货数量，而对于他们中的大多数来说，这个数量远远不够。“货一到，第二天马上就装得装船。”他解释道。

肯·查瑞是名库存管理专家，他不仅要负责向代理商发船，还要负责所有与韩国有关的货物进口手续。“海外的货运需要一周加一天的时间就能顺利到达客户手中，”肯解释说。



技术支持经理阿达姆·顿正在修理一台有问题的接收机。他解释说，“我们返回的产品很少，去年全年的返修率只有销量的0.02%。”SonicView产品的优良品质也是他们迅速成功的原因之一。



■ SonicView 的技术支持是来自密执安州的迪克和朱利·斯维尼，而瑞克·凯勒(照片里)则来自密苏里州的堪萨斯城附近。他是SonicView的专家，负责解答顾客们关于接收方面的疑难问题，包括极轴天线方面的特殊问题。瑞克提到天线时说，“我有6个天线和13台接收机。一个3.0米的整体天线，一个2.5米的铝网天线，都是极轴的，还有一个收看DirectTV的90厘米天线，一个收看Galaxy 25的75厘米天线，还有2个75厘米的极轴天线。”瑞克是一个影像传送的搜猎者，他还开办了一个专门的网上论坛：www.websitetoolbox.com/mb/rickeaylor

希望 2009 年会有显著增加,事实上,将来附件可以占到我们销售额的一半。”大部分是复合切换开关和 HDMI 连接线,也有 LNB 以及 PVR 接收机所用的 U 盘。

对于今后,博比·森兹还有很多计划,可以预见这些计划也完全会实现:专业的资金筹措、完全市场指向的出色产品,还有最佳的时机选择。

有谁知道 SonicView 会不会只需三年就将成功晋升到接收机行业的百万富翁行列呢!

这些SonicView公司所用展示给最终用户的图标是授予经销商的,用来表示授权和信任。只有SonicView公司授权才会颁发这些图标。经销商也会把这些图标放在他们公司的主页上。

