

# Miliuner dalam 4 tahun – Bahkan 3! SonicView, USA

SonicView masih bisa ditemukan di kawasan industri ini. Dua unit masih disewa oleh SonicView. “Namun dalam beberapa bulan mendatang kami akan pindah ke bangunan milik kami sendiri”, ungkap Steve Falvey, CFO SonicView, “Gudang di sini terlalu kecil untuk pertumbuhan penjualan kami yang pesat.” ■



*Jika Anda berhasil menjual lebih banyak receiver satelit daripada yang pernah Anda impikan pada tahun pertama bisnis, maka tidak menjadi masalah untuk mencapai jutaan dalam empat tahun – siapa tahu, bahkan dalam tiga tahun! SonicView, berbasis di California, didirikan hanya pada akhir tahun 2006. Bobby Sanz mengambil alih kepemilikan pada musim panas tahun 2007 dan penjualan meningkat secara dramatis sejak saat itu. Ini merupakan cerita yang cukup sukses, Tony Lively, Manager Penjualan SonicView, harus menjelaskan lebih rinci kepada kami.*

Pada musim panas tahun 2007 Bobby Sanz mengakuisisi perusahaan SonicView. Pada saat aksi dimulai. Tony menjelaskan, “SonicView merupakan perusahaan receiver satelit yang baru saja dimulai bersaing dengan beberapa pemain besar di pasar Amerika Utara. Perusahaan ini dimulai hanya dengan tiga karyawan. Yang merupakan kegiatan kecil pada saat permulaan. Dengan model produk yang handal dan pengetahuan pasar Amerika Utara, Bobby mendapatkan hak distribusi khusus untuk Amerika dan dunia dari pabrik receiver Korea.”

Bobby mengambil juga tim profesional untuk menumbuhkan perusahaannya. Steve Falvey, yang telah bekerja sebagai Vice President untuk bank besar di Amerika, juga ikut bergabung. Setelah pensiun, dia memulai sebagai CFO SonicView dan sejak itu dia telah menjalankan operasional sehari-hari. Keputusannya untuk bergabung dengan SonicView sebenarnya cukup mudah: Bobby Sanz adalah anaknya.

Pengalaman Steve sebagai manager di bank membuka pintu keuangan bagi SonicView dan memungkinkan mereka membangun bisnis receiver mereka dengan gaya hebat. Pada tahun 2008, penjualan SonicView berlipat-ganda sejak Bobby mengakuisisi bisnis ini. Harapan untuk tahun 2009 telah meningkat melampaui apa yang telah ditargetkan sebelumnya.

Dari mana optimis ini datang? "Pasar FTA di Amerika Utara masih baru saja dimulai", Tony menjelaskan, "Banyak imigran di sini sedang mencari TV apa yang bisa mereka tonton di rumah via satelit tanpa harus bayar." Receiver satelit SonicView dipertimbangkan untuk pasar seperti ini. "Terdapat pasaran kedua dari pemirsa yang sampai kini masih membayar untuk TV mereka dan perlahan namun pasti akan menemukan bahwa terdapat sejumlah besar saluran gratis yang dapat diterima." Dengan penurunan ekonomi saat ini, banyak yang bertanya pada diri sendiri mengapa mereka harus menghamburkan uang kepada penyedia layanan TV-berbayar.

SonicView sedang membuka pasaran ketiga untuk mereka sendiri dengan perluasan ke Amerika Selatan. "Ini adalah pasaran besar yang belum tersentuh", Tony menyakinkan, "Kami menyebutnya 'tempat putih'." Profesionalisme SonicView dapat terlihat: pertama adalah masalah pengiriman dikerjakan sebelum penyalur lokal memerlukannya. "Kami mengurangi risiko bahwa kami hanya mengirim hingga perbatasan; segala sesuatu lainnya ditangani oleh rekanan setempat." Kriminal dan korupsi adalah hal yang harus di jauhi oleh perusahaan seperti SonicView. Tony melanjutkan, "Kami selalu mewajibkan pembayaran di muka untuk meminimumkan risiko kami."

Melihat palet produk mereka menunjukkan bahwa pekerjaannya terorganisir. Receiver benar-benar dikonfigurasi untuk pasar. Terdapat model kelas atas HD8000 untuk penerimaan HDTV via satelit serta terrestrial, juga terdapat SV360 Elite yang baru saja diperkenalkan TELE-satelit dan hadir dengan dua tuner satelit, dan SV360 untuk versi tuner tunggal. Pada saat SonicView tiba di pameran CES di Las Vegas pada bulan Januari 2009, mereka akan memiliki tiga receiver lagi untuk dipamerkan: versi HDTV dari SV360 dengan satu atau dua tuner serta versi ringan untuk pasar Amerika Selatan dengan tuner tunggal dan modulator UHF sebagai pengganti keluaran HDMI.

Tony memaparkan bisnis mereka: "Kami menjual dengan jumlah yang hampir sama untuk masing-masing dari ketiga model tersebut, dengan kata lain, masing-masing 30%." Saat ini SonicView memiliki 11 karyawan dan pengiriman hanya kepada penyalur besar. "Konsumen kami terdapat pada delapan wilayah penyaluran di Amerika Serikat, Kanada dan Meksiko", Tony menjelaskan dan kemudian melanjutkan, "Penyalur ini secara toal memiliki 130 agen penjual."

Palet produk SonicView diharapkan untuk berkembang. Tony menjelaskan, "Pada tahun 2008 hanya 10% dari



■ CFO, Steve Falvey, sebelumnya adalah bankir. Steve mengetahui bagaimana mensukseskan pendanaan perusahaan dan bagaimana membawanya ke puncak dengan cepat.



■ Manager Penjualan SonicView Tony Lively sedang membaca majalah TELE-satelit edisi dengan laporan uji SonicView. "Saya telah banyak belajar dari TELE-satelit", Tony mengungkapkan, "Saya khususnya menyukai laporan dari negara-negara lain."



■ Warga Brazil setempat Patricia Moreira Renco adalah konsultan bisnis internasional mereka, dan sedang bekerja membangun jaringan distributor di Amerika Selatan.

**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](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ara/sonicview.pdf)
- Indonesian Indonesia [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ind/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ind/sonicview.pdf)
- Bulgarian Български [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/bul/sonicview.pdf)
- Czech Český [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ces/sonicview.pdf)
- German Deutsch [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/deu/sonicview.pdf)
- English English [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/eng/sonicview.pdf)
- Spanish Español [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/esp/sonicview.pdf)
- Farsi فارسی [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/far/sonicview.pdf)
- French Français [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/fra/sonicview.pdf)
- Greek Ελληνικά [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hel/sonicview.pdf)
- Croatian Hrvatski [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/hrv/sonicview.pdf)
- Italian Italiano [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ita/sonicview.pdf)
- Hungarian Magyar [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/mag/sonicview.pdf)
- Mandarin 中文 [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/man/sonicview.pdf)
- Dutch Nederlands [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/ned/sonicview.pdf)
- Polish Polski [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/pol/sonicview.pdf)
- Portuguese Português [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/por/sonicview.pdf)
- Russian Русский [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/rus/sonicview.pdf)
- Swedish Svenska [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/sve/sonicview.pdf)
- Turkish Türkçe [www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf](http://www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0903/tur/sonicview.pdf)

Available online starting from 30 January 2009



Ini adalah manager gudang Chris Witcomb. Dia menjelaskan, "satu kotak berisi lima receiver dan 1.000 kotak ini masuk ke dalam satu kontainer dengan jumlah total 5.000 receiver." Ini adalah jumlah minimum yang harus dibeli oleh distributo, namun kebanyakan dari mereka jumlah ini hampir tidak mencukupi. "Segera setelah pengiriman ini tiba, maka akan dikirim lagi ke agen kecil keesokan harinya", komentar Chris.



Ken Cherry adalah spesialis Inventory Control dan tidak hanya mengurus pengiriman ke penyalur tetapi juga menangani perizinan impor yang berhubungan dengan pengiriman dari Korea Selatan. "Pengiriman luar negeri memerlukan waktu satu minggu ditambah satu hari untuk pengurusan bea cukai", Ken menjelaskan.



Manager Teknis Adam Dunn sedang memperbaiki receiver yang rusak. Dia menjelaskan, "Kami mendapat sedikit sekali pengembalian, untuk tahun lalu 0,002% dari total penjualan tahunan: Produk SonicView yang berkualitas tinggi menjadi alasan untuk kesuksesan mereka yang sensasional."



Dukungan Teknis SonicView adalah Dirk dan Julie Sweeney dari Michigan, dan Rick Caylor (tampak di foto) dari wilayah Kansas City, Missouri. Dia adalah spesialis SonicView jika terdapat masalah yang sulit dan membantu konsumen menyelesaikan masalah penerimaan satelit dan khususnya untuk sistem antena bermotor. Rick menunjukkan antenanya dan menjelaskan, "Saya mempunyai enam antena dengan 13 receiver. Satu antena solid 3-meter, satu antena aluminium 2,5-meter, masing-masing dengan motor, serta satu antena 90cm untuk DirecTV, satu antena 75cm untuk Galaxy 25 dan dua antena bermotor 75cm." Rick adalah pemburu feed dan khususnya tertatik pada perlombaan balap mobil, dia juga menjalankan forum satelit tempat dia mendata feed balap mobil: [www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor](http://www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor)

penjualan kami adalah dari asesoris namun kami mengharapkan peningkatan yang tajam untuk jumlah ini pada tahun 2009, kenyataannya, asesoris akan menghasilkan setengah dari penjualan kami di masa mendatang." Hal ini akan mencakup multiswitch dan kabel HDMI, serta LNB dan memori USB untuk PVR. Bobby Sanz memiliki beberapa rencana untuk masa mendatang dan dipersiapkan dengan baik untuk mewujudkannya: pendanaan profesional, produk ideal yang sesuai untuk pasar dan waktu yang optimal.

Siapa tahu, mungkin saja SonicView akan sukses menjadi miliuner receiver hanya dalam tiga tahun!

Segel ini digunakan oleh SonicView untuk menunjukkan pada pengguna akhir kepercayaan yang telah mereka buat untuk distributor mereka. Mereka hanya mendapatkan segel ini setelah melewati pemeriksaan oleh SonicView; distributor akan memasang segel ini di situs mereka.

