

Millionnaire en 4 ans - peut-être même en 3! SonicView, USA

On trouve encore SonicView dans ce parc industriel. Deux bâtiments sont loués par SonicView. « Mais dans quelques mois nous occuperons notre propre bâtiment », dit Steve Falvey, CFO de SonicView, « l'entrepôt ici devient trop petit pour nos ventes qui augmentent fortement. » ■



Si vous parvenez à vendre davantage de récepteurs satellite que vous n'avez jamais rêvés durant votre première année d'affaires, alors il ne devrait y avoir aucun problème du tout pour atteindre la limite du million en quatre ans - qui sait, peut-être même en trois ans ! SonicView, basé en Californie, a été fondé seulement à la fin 2006. Bobby Sanz a repris la société en été 2007 et les ventes ont augmenté considérablement depuis. C'est tout à fait un exemple de succès, un que Tony Lively, directeur commercial de SonicView, va devoir nous expliquer plus en détail.

En été 2007 Bobby Sanz a acquis cette compagnie start-up nommée SonicView. C'est alors que l'activité a commencé. Tony explique, « SonicView était une société start-up commercialisant des récepteurs satellite faisant face à quelques concurrents assez importants sur le marché nord-américain. La compagnie a débuté avec juste trois employés. C'était une petite opération au commencement. Avec une gamme de produits et des connaissances du marché nord-américain meilleures, Bobby a acquis les droits exclusifs de distribution pour les marchés américain et mondial d'un fabricant de récepteurs coréen. »

Bobby a rassemblé une équipe de professionnels de premier ordre pour renforcer sa compagnie. Steve Falvey, qui avait travaillé pour une grande banque américaine comme vice-président, est aussi venu à bord. Après sa retraite, il a commencé comme CFO chez SonicView et dès lors s'occupe des opérations quotidiennes. La décision de sauter à bord de SonicView était vraiment très facile à

prendre : Bobby Sanz est son fils. L'expérience de Steve comme directeur d'agence de banque a ouvert les portes financières à SonicView et leur a permis d'activer leur affaire de récepteurs en grand. En 2008, les ventes de SonicView ont doublé depuis que Bobby a acquis la société. Les espérances pour 2009 ont déjà dépassé ce qui avait été prévu à l'origine.

D'où est-ce que vient cet optimisme? « Le marché FTA en Amérique du Nord est toujours dans son enfance », explique Tony, « les nombreux immigrants ici réalisent seulement maintenant qu'ils peuvent regarder la TV par satellite à la maison sans rien déboursier. » Les récepteurs satellite de SonicView ont été conçus exactement pour ce marché.

« Il y a un deuxième marché de téléspectateurs qui jusqu'à présent avaient payé pour leur TV et qui lentement mais sûrement découvrent qu'il y a un grand nombre de canaux en clair qui peuvent être reçus. » Avec le ralentissement de l'activité économique actuel, beaucoup sont ceux qui se demandent pourquoi ils devraient donner de l'argent à un fournisseur de télévision à péage.

SonicView s'ouvre encore un troisième marché avec son expansion en l'Amérique du Sud. « C'est un grand marché encore inexploité », Tony en est convaincu, « nous l'appelons 'l'espace blanc'. »

Le professionnalisme de SonicView se remarque aisément : tout d'abord toutes les difficultés d'expédition et de transport sont évaluées avant que tous les revendeurs locaux soient démarchés. « Nous réduisons notre risque du fait que nous transportons la plupart du temps seulement jusqu'à la frontière ; tout le reste est pris en charge par nos associés locaux. » Le crime et la corruption sont des choses qu'une entreprise comme SonicView doit éviter. Tony continue ensuite, « nous exigeons toujours le paiement à l'avance pour maintenir notre risque à un minimum. »

Un coup d'œil sur leur palette de produits nous prouve qu'une main organisée est active ici. Les récepteurs sont exactement configurés pour le marché concerné. Il y a le modèle HD8000 le haut de gamme pour la réception de la TVHD par satellite ainsi que la TNT, puis il y a le SV360 Elite que le Télé-satellite a présenté tout récemment avec double tuner satellite, et le SV360 dans une version simple-tuner.

Lorsque l'équipe de SonicView arrivera à l'exposition CES de Las Vegas en janvier 2009, ils auront trois récepteurs supplémentaires à présenter aux visiteurs : une version TVHD du SV360 avec un ou deux tuners et une version allégée pour le marché sud-américain avec un seul tuner et un modulateur UHF au lieu d'une sortie HDMI.

Tony nous donne encore un aperçu de leurs affaires : « Nous vendons environ un nombre à peu près identique de chacun des trois modèles, en d'autres termes, 30% de chacun. »

SonicView a actuellement 11 employés et expédie seulement aux grossistes. « Nos clients se composent de huit distributeurs régionaux aux Etats-Unis, au Canada et au Mexique », explique Tony et puis continue, « ces distributeurs livrent à leur tour à approximativement 130 revendeurs. »

On s'attend à ce que la palette de produits de SonicView soit élargie. Explique Tony, « en 2008 seulement 10% de nos ventes étaient des accessoires mais nous comptons aug-



■ CFO, Steve Falvey, est un ancien employé de banque. Steve sait comment financer avec succès une entreprise et la conduire rapidement au top.



■ Tony Lively directeur commercial de SonicView en train de lire l'édition de Télé-satellite avec le rapport de tests de SonicView. « J'ai appris énormément de Télé-satellite », indique Tony, « j'apprécie particulièrement les articles de tous les différents pays. »



■ Patricia Moreira Renco d'origine brésilienne est leur conseiller commercial international et travaille à consolider le réseau de revendeurs sud-américain.

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 Český 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
- Português 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



Voici le chef magasinier Chris Witcomb. Il nous explique, « un carton contient cinq récepteurs et 1000 de ces cartons rentrent dans un conteneur ce qui fait un total de 5000 récepteurs. » Ceci est le nombre minimum qu'un distributeur doit acheter mais pour bon nombre d'entre eux ce chiffre n'est pas suffisant. « Dès qu'une livraison arrive, elle est réexpédiée entièrement le jour suivant », commente Chris.

Ken Cherry est spécialiste en vérification de l'inventaire et dirige non seulement l'expédition aux distributeurs mais traite également toutes les formalités d'importation liées aux livraisons depuis la Corée du Sud. « Le transport d'outre-mer prend environ une semaine plus un jour pour les formalités douanières », explique Ken.



Le directeur du support technique Adam Dunn au travail réparant un récepteur défectueux. Il explique, « nous avons très peu de retours, l'année dernière les retours avaient représenté 0,002% des ventes annuelles. » Les produits de qualité de SonicView sont une autre raison de leur succès sensationnel.



menter rapidement ce nombre en 2009, en fait, les accessoires pourraient bien composer la moitié de nos ventes à l'avenir. » Ceci inclurait une grande partie de multi commutateurs et des câbles HDMI mais également des LNB et des clefs USB pour les PVR. Bobby Sanz a un certain nombre de projets pour l'avenir et est définitivement disposé à faire tout pour y arriver : financement professionnel, produits parfaitement bien réfléchis idéalement adaptés au marché et synchronisation optimale.

Qui sait, peut-être que SonicView réussira à devenir un millionnaire en vente de récepteurs en trois ans déjà!

Le support technique chez SonicView est assuré par Dick et Julie Sweeney du Michigan, et Rick Caylor (voir image) des environs de Kansas City, Missouri. Il est le spécialiste chez SonicView quand il s'agit de problèmes difficiles et aide les clients à résoudre des problèmes de réception satellite et particulièrement ceux de réception avec des systèmes motorisés. Rick fait allusion à ses paraboles et dit, « j'ai six antennes et 13 récepteurs. Une parabole pleine de 3.0 mètres, une parabole en aluminium de 2.5 mètres, chacune avec des moteurs, plus une parabole de 90cm pour DirecTV, une parabole de 75cm pour Galaxy 25 et deux antennes motorisées de 75cm. » Rick est un chasseur de feeds chevronné et est particulièrement intéressé aux courses automobiles pour lesquelles il modère également un forum satellite sur lequel il liste les feeds des courses : www.websitetoobox.com/mb/rickcaylor

These seals are used by SonicView to show end-users the trust they have placed in their dealers. They only get these seals after being checked out by SonicView; the dealers in turn place these seals on their homepage.

