

# Empresa Milionária em 4 anos - Talvez até 3! SonicView, E.U.A.

A SonicView ainda se encontra neste parque industrial. Foram alugadas duas unidades pela SonicView. "Mas dentro de poucos meses vamos ter o nosso próprio edifício", diz Steve Falvey, Director Financeiro da SonicView, "Aqui o armazém está a ficar demasiado pequeno para responder ao nosso forte crescimento de vendas." ■



*Se pretende vender mais receptores por satélite, mais do que alguma vez imaginou no primeiro ano de actividade, então não deverá ter problemas em alcançar a marca dos milhões em quatro anos - quem sabe, talvez até em três anos! SonicView, com sede na Califórnia, foi fundada apenas no final de 2006. Bobby Sanz tomou posse no Verão de 2007 e as vendas aumentaram drasticamente desde então. Isto é realmente uma história de sucesso, uma que Tony Lively, Gerente de Vendas da SonicView, tem para nos explicar em pormenor.*

No Verão de 2007 Bobby Sanz adquiriu a empresa iniciante da SonicView. Foi quando começou a acção. Tony explica, "a SonicView era uma empresa iniciante em receptores de satélite que cresceu e lutou contra algumas empresas bastante fortes no mercado norte-americano. A empresa começou com apenas três colaboradores. No início era uma empresa de pouco movimento. Com um produto de linha superior e com conhecimento do mercado norte-americano Bobby adquiriu a exclusividade da distribuição de direitos na América e a nível mundial de um fabricante coreano de receptores."

Para a sua empresa crescer Bobby foi buscar uma equipa de profissionais de primeira classe. Steve Falvey, que trabalhava para um grande banco americano como Vice-presidente, veio também juntar-se à equipa. Após se aposentar veio para a SonicView e ocupou o lugar de Director Financeiro, e desde então tem gerido as suas funções todos os dias. A decisão de ter mudado para a SonicView foi realmente muito fácil:

Bobby Sanz é filho dele. O Steve agiu assim que o gerente do banco abriu terreno para as finanças da SonicView e permitiu-lhes construir os seus negócios com os receptores em grande estilo.

Em 2008 as vendas da SonicView duplicaram desde que o Bobby adquiriu o negócio. Face ao que inicialmente tinham previsto as expectativas para 2009 já ultrapassaram.

Afinal de onde vem este optimismo? "O mercado dos FTA (canais livres por satélite) na América do Norte ainda está no começo", explica Tony, "Uma grande percentagem de imigrantes aqui só agora se aperceberam que podem ver televisão via satélite em casa de forma gratuita." Os receptores via satélite da SonicView foram concebidos exactamente para este mercado.

"Há um segundo mercado de telespectadores que até ao momento têm vindo a pagar para ver televisão, mas aos poucos vão descobrindo que existe um grande número de canais livres que podem ser recebidos." Com a actual desaceleração económica, muitos se perguntam, porque razão devo gastar mais dinheiro num operador de Pay-TV.

A SonicView está a abrir um terceiro mercado para uma expansão na América do Sul. "Este é um grande e inexplorado mercado", Tony está convencido, "Chamamos-lhe espaço em branco".

Pode ser visto com facilidade o profissionalismo da SonicView: primeiro todas as questões relacionadas como o envio e transporte são feitas antes que algum revendedor fique de fora. "Vamos reduzir o nosso risco, porque nós só enviamos até aos limites da fronteira, todo o resto é feito por nossos parceiros locais." Crime e corrupção são coisas que uma empresa como a SonicView deve manter à distância. Tony continua a conversa, "Pedimos sempre o pré-pagamento para reduzir o nosso risco ao mínimo."

Fomos ver o seu produto nas prateleiras e podemos verificar que por aqui passam as mãos de pessoas organizadas. Os receptores têm configuração personalizada para o mercado. Temos o receptor de Alta Qualidade modelo HD8000 HDTV para recepção via satélite, bem como terrestre, e depois vemos o SV360 Elite que a TELE-satélite falou recentemente e vem com dois sintonizadores via satélite, e o SV360 numa versão de sintonizador simples.

Antes de chegar o dia em que a SonicView vai estar presente no CES show em Las Vegas a Janeiro de 2009, a SonicView vai aparecer no mercado mais três receptores para o mundo ver: O SV360 versão HDTV com um ou dois sintonizadores e uma versão light para o mercado sul-americano com um sintonizador simples e com um modelador UHF, em vez de uma saída HDMI.

Tony confessou qual a sua visão para o negócio: "Nós vendemos aproximadamente o mesmo número de cada um dos três modelos, em outras palavras, 30% cada um."

SonicView tem actualmente 11 trabalhadores e envia apenas para o mercado grossista. "Os nossos clientes é composto por oito distribuidores regionais na E.U.A., Canadá e México", explica Tony "Estes distribuidores por sua vez entregam a cerca de 130 revendedores."

A variedade de produtos da SonicView vai ser expandida. Tony explica: "Em 2008



■ Steve Falvey, Director Financeiro, é um ex-bancário. Steve sabe como uma empresa pode obter sucesso a nível financeiro e como consegue rapidamente chegar ao topo.



■ Tony Lively, Director de Vendas da SonicView, a ler a revista TELE-satélite sobre o Relatório de Ensaio da SonicView. "Aprendi muito com a TELE-satélite", revela Tony, "Particularmente dá-me prazer ler os Relatórios de todos os países."



■ A Brasileira Patricia Moreira. Renco é o seu Consultor de Negócios Internacional e está a trabalhar para montar uma rede de revendedores na América do Sul.

**TELE-satellite World**

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/...)

Download this report in other languages from the Internet:

- Arabic العربية
- Indonesian Indonesia
- Bulgarian Български
- Czech Český
- German Deutsch
- English English
- Spanish Español
- Farsi فارسی
- French Français
- Greek Ελληνικά
- Croatian Hrvatski
- Italian Italiano
- Hungarian Magyar
- Mandarin 中文
- Dutch Nederlands
- Polish Polski
- Português Português
- Russian Русский
- Swedish Svenska
- Turkish Türkçe

Available online starting from 30 January 2009



**Chris Witcomb é o Gerente do Armazém. Ele comenta, "Uma caixa contém cinco receptores e 1000 dessas caixas cabem num contentor que dá um total de 5.000 receptores. "Este é o número mínimo que um distribuidor deve encomendar, mas para muitos deles isto não é suficiente. "Para se fazer uma entrega não existe mais rápido, é tudo entregue até ao dia seguinte", comenta Chris.**

**Ken Cherry é o Especialista do Controlo de Inventário e para além de controlar o transporte para os distribuidores, também trata de todas as formalidades relacionadas com a importação das entregas a partir da Coreia do Sul. "O transporte para o estrangeiro demora cerca de uma semana e mais um dia no controlo alfandegário", explica Ken.**



**Adam Dunn, Gerente de Suporte Técnico, no local de trabalho a reparar um receptor defeituoso. Ele explica: "Temos muito poucas devoluções, no ano passado as devoluções foram .002% das vendas anuais. " Os produtos de alta qualidade da SonicView são outra razão para o seu sensacional sucesso.**



apenas 10% das nossas vendas eram em acessórios, mas esperamos que este número aumente drasticamente em 2009, na verdade os acessórios poderão ocupar metade das nossas vendas no futuro." Isso principalmente vai incluir os multiswitches e cabos HDMI, mas também LNBs e sticks USB para os PVRs.

Bobby Sanz tem vários planos para o futuro e está devidamente preparado para fazer com que tudo isto aconteça: Profissionalismo no financiamento, a escolha acertada nos diversos produtos ideais para o mercado e um óptimo timing.

Quem sabe, talvez a SonicView seja bem sucedida e venha a tornar-se milionária em apenas três anos!

Estes logótipos são utilizados pela SonicView para mostrar ao cliente final a confiança que têm colocado em seus concessionários. Eles só recebem estes selos depois de serem controlados pela SonicView; os comerciantes por sua vez colocam este selos de garantia na sua página inicial.

**Os responsáveis pelo Suporte Técnico da SonicView são o Dick e Julie Sweeney de Michigan, e Rick Caylor (foto) nas proximidades de Kansas City, Missouri. Ele é o especialista da SonicView quando se trata de questões difíceis e ajuda os clientes a resolverem problemas de recepção via satélite e presta uma atenção especial a clientes com sistemas motorizados. Rick fala sobre as suas antenas parabólicas e diz: "Tenho seis antenas com 13 receptores. Um prato com 3 metros, Um prato com 2,5 metros em alumínio, ambos com motores, além de um prato com 90 centímetros para a DirectTV, um prato de 75 centímetros para a Galaxy 25 e duas antenas motorizadas de 75 centímetros. "Rick é um viciado na procura por frequências e gosta particularmente de corridas de automóveis, por isso também administra parte de um fórum de satélite e ele apresenta a listas de feeds de corridas de automóveis: [www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor](http://www.websitetoolbox.com/mb/rickcaylor)**

