

# یک تجارت خانوادگی دانمارکی

مترجم: کامبیز کراماتی

پیدا کند، مشتریان اصلی محصولات او، فروشندگان تجهیزات هستند. کورت می گوید: "بدون در نظر گرفتن تعداد مورد درخواست توزیع کنندگان، همه آنها قیمت یکسانی را می پردازند". کورت با اتخاذ این شیوه، می تواند با همه توزیع کنندگان، برخورد یکسانی داشته باشد و فروشندگان هم قادرند سود

یکسانی را نصیب خود کنند. بخش بزرگی از بازار SmartWi در کشور سوئد واقع شده است. "20 درصد از فروش ما مستقیماً به سوئد می رود. در مقام بعدی، کشورهای یونان، فرانسه و لهستان قرار دارند که هر یک، 10 درصد از فروش ما را به خود اختصاص می دهند". کورت پس از ارائه آمار فوق اینگونه ادامه می دهد: "دو سوم سفارش های ما مربوط به کشورهای اروپایی هستند و یک سوم باقیمانده به آسیا و آفریقا تعلق دارند". آقای اولسون به استثنای تله ستلایت، در هیچ جای دیگری تبلیغ نمی کند: "همه بازیگران اصلی صنعت ماهواره، تله ستلایت را مطالعه می کنند. به علاوه، هزینه غرفه های نمایشگاهی هم خیلی بالاست". کورت این موضوع را در حین شرح استراتژی بازاریابی خود شرح می دهد؛ شیوه ای که تنها می توانیم آن را تأیید کنیم!

دستگاه های SmartWi در ساختمان کوچکی درست در مجاورت منزل اولسون ها، بسته بندی و آماده ارسال به نقاط مختلف می شوند. پسر کورت، مسئول بسته بندی و ارسال آنهاست؛ حال آنکه همسرش مونا مسئولیت پاسخگویی به تلفن ها و نیز تهیه دفترچه های راهنما را بر عهده دارد. کورت به خوبی نشان داده که حتی یک تجارت خانوادگی کوچک هم می تواند موفق بوده و حتی در مقیاس جهانی هم بازار خود را داشته باشد!

اگر از طریق شهر فلنزیبورگ از مرز آلمان وارد دانمارک شوید، درست پس از عبور از دومین چراغ راهنمایی کنار بزرگراه دو طرفه و در سمت چپ آن، با خانه ویلایی کورت اولسون Kurt Olesen برخورد خواهید کرد. حتی تابلو یا نشانه ای از شرکت را نیز نخواهید دید. انطور که مشخص است، اصلاً نیازی هم به این کار نیست؛ چراکه SmartWi برای بازاریابی محصولاتش از تکنولوژی ارتباطی مدرن سود می برد. "ما از اسکایپ استفاده می کنیم". این توضیحی است که کورت اولسون، موسس و مالک SmartWi در این زمینه ارائه می کند و سپس اینگونه ادامه می دهد: "و به طبع، از ای میل و پیام متنی هم سود می بریم".

فروش کارت های هوشمندی که از سنگاپور تهیه می کرد هم فعال بود. اما در سال 2004 و با تکیه به دانش خود در زمینه مهندسی الکترونیک و نیز با کمک و همراهی یک دوست، شروع به کار بر روی ایده کارت خوان بی سیم یا همان SmartWi کرد. کافیس کارت هوشمند را در یک کارت خوان SmartWi قرار دهد تا اطلاعات و محتوای آن به شکل بی سیم به سه کارت هوشمند دیگر منتقل شود.

شرکای سنگاپوری کورت به او کمک کردند تا یک شرکت تولید کننده را در تایوان پیدا کند. به نظر می رسد که به زودی خط تولید به مازی منتقل خواهد شد. به گفته کورت، تا پایان سال 2006، حدود 30000 دستگاه SmartWi به فروش رفته و او پیش بینی می کند که در سال 2007 بتواند در هر ماه، 5000 دستگاه را به فروش برساند. از آنجا که او توانسته در همه کشورهای اروپایی و نیز بسیاری از کشورهای آسیایی و آفریقایی شرکا و همکارانی را

کورت از سال 1999 در زمینه این صنعت و تجارت فعال بوده است. در آن زمان، او کار خود را با فروش تجهیزات استاندارد ماهواره از قبیل دیش و LNB و ریسپور شروع کرد. همچنین در زمینه



منزل خانواده اولسون و دفتر مرکزی SmartWi کامیون سمت راست تصویر، محموله جدیدی از SmartWi نسخه 8 را آورده که باید در ساختمان پشت منزل، انبار شوند



کورت اولسون، مالک SmartWi بر روی پشت بام ساختمان انبار و در کنار پایه حرفه ای دیش ماهواره اش



مونا اولسون با استفاده از سرویس تلفنی اسکایپ، همه درخواست های ورودی را دریافت می کند. همچنین مسئولیت کتابچه های راهنما را هم دارد



ینس اولسون، دستگاه های SmartWi را بسته بندی و ارسال می کند و البته به صورت اتفاقی برخی از آنها را هم تست می کند. تعمیرات دیگر در دستور کار نیست: در مقابل، دستگاه های خراب را تعویض کرده و آنها را به سازنده باز می گردانند