

العائلة التجارية الدانمركية

في بعض الدول الآسيوية والأفريقية " و يدفع كل الشركات الموزعة نفس الثمن بغض النظر عن كمية الطلب " و بهذه الطريقة أمكن للسيد / Kurt إن يتعامل مع كل شركة موزعة بنفس الطريقة و إعطاء الشركات الموزعة الفرصة لتحقيق مكسب مماثل .

إن اغلب مبيعات شركة SmartWi في السويد " حيث يذهب 20% من طلبات التسليم إلي هناك بينما يذهب 10% إلى اليونان ، فرنسا و بولندا ، و قد أضاف السيد / Kurt " إن ثلثي الطلبات الواردة لشركة SmartWi ترسل إلى أوروبا و يرسل الثلث الأخير إلى آسيا و أفريقيا " . و باستثناء مجلة تيلي ستلايت فإن السيد / Olesen لا يوم بالإعلان في أي مجلة أو مكان آخر : إن جميع اللاعبين في مجال صناعة معدات استقبال الأقمار الصناعية تقرأ مجلة تيلي ستلايت ، بالإضافة إلي إن عمل مكان للعرض في المعارض التجارية مكلف جدا " و أضاف السيد / Olesen إن خطة التسويق هي الخطة التي يمكن أن نتفق عليها جميعنا .

إن لدى شركة SmartWi مبنى صغير مرفق لمنزل العائلة للتعبئة و التسليم : و المسئول عن هذا هو ابنه السيد / Jens الذى يقوم بالتعبئة و التوزيع بينما تقوم زوجته السيدة / Mona بالرد على الاتصالات التليفونية و الاعتناء بالسجلات ، و استعرض السيد / Kurt انه حتى الأعمال المنزلية الصغرى يمكنها تحقيق نجاحات عظيمة و على أساس عملاء في جميع أنحاء العالم !

إذا عبرت الحدود من ألمانيا إلى الدانمارك عند مدينة فلنسبرج فسوف تمر على منزل عائلة Kurt Olesen الوحيد بعد لحظات فقط من ضوء إشارات المرور على الجانب الأيسر من الطريق السريع المكون من حارتين ، و لن تجد لوحة لاسم شركة حيث أن شركة SmartWi تستخدم تكنولوجيا الاتصالات الحديثة لترويج منتجاتها ؟ " نحن نستخدم في الغالب خدمة Skype " هذا ما قاله السيد / Kurt Olesen مؤسس و مالك شركة SmartWi " و أيضا نستخدم البريد الإلكتروني و الرسائل النصية .

يعمل في مجال بيع كروت الاستقبال و التي كان يطلبها من سنغافورة و لكن في عام 2004 و مع وجود خلفية في مجال الهندسة الكهربائية و مع مساعد صديق مهندس له أنت للسيد / Kurt فكرة عمل جهاز لاسلكي قارئ لكروت الاستقبال أو ما يسمى حيث يتم ببساطة إدخال كارت الاستقبال في جهاز SmartWi و يتم نقل محتويات الكارت لاسلكيا إلى عدد ثلاثة كروت SmartWi أخرى إضافية .

و قد ساعده شريكة في سنغافورة لإيجاد شركة منتجة في تايوان و الآن يبدوا أن الإنتاج يتم في ماليزيا " و حتى نهاية عام 2006 كان باستطاعتنا بيع 30000 جهاز SmartWi " هذا ما إضافة السيد / Kurt و في عام 2007 نتوقع بيع حوالي 5000 جهاز SmartWi شهريا " . إن عملائه الأساسيين عبارة عن شركات موزعة حيث أسس له شريك في كل دولة من دول أوروبا و أيضا

إن السيد / Kurt بدأ العمل في هذا المجال منذ عام 1999 و كان يعمل في مجال بيع معدات استقبال الأقمار الصناعية مثل الأطباق ، وحدات خفض الشوشرة و أجهزة الريسيفر ، و أصبح أيضا



منزل عائلة السيد / Olesen و هو المركز الرئيسي لشركة SmartWi . الشاشة إلى يمين الصورة تعمل في توصيل الطلبات و يتم تخزين الإصدار الجديد رقم 8 من أجهزة SmartWi تخزن في المبنى خلف المنزل .



السيد / Kurt Olesen مالك شركة SmartWi يقف على السطح في مبنى التخزين بجوار الصارى الذى يحمل أطباق استقبال الأقمار الصناعية



السيدة / Mona Olesen ترد على تليفون Skype و تتعامل مع الطلبات و الاعتناء بالسجلات



السيد / Jens Olesen و هو الابن يقوم بتعينة الطلبات و شحنها و يقوم أيضا بإجراء اختبارات على الأجهزة ، حيث يقوم بتغيير الوحدات المعطوبة إن وجدت و إرجاعها إلى الشركة المنتجة .