

# مصاحبه دیجیاتو با معاونت کل توسعه فروش جهانی سونی موبایل - دیجیاتو

مانی قاسمی | چهارشنبه، ۱۹ اسفند ۱۳۹۴

سونی از جمله برندهای قدیمی در زمینه تولید لوازم الکترونیک و دستگاه های موبایل است و جامعه عظیمی از هواداران وفادار به خود را در ایران دارد.

متأسفانه کسب و کار این شرکت در صنعت موبایل مدتی است که رونق خوبی ندارد و اگر زیان ده نباشد، سود چندانی را عاید آن نمی کند. از طرفی انتشار خبر توقف تولید سری اکسپریا Z توسط این شرکت و در مقابل معرفی یک برند تازه منتها با همان شکل و شمایل سری قبلی باعث شد که بسیاری اعلام کنند سونی راه خود را گم کرده و تیشه بر ریشه اش می زند.

از همین رو، همزمان با سفر معاونت کل توسعه فروش جهانی این شرکت به ایران، بر آن شدیم تا گپ و گفتی کوتاه با آقای هیروکازو ایشیزوکا داشته باشیم تا از برنامه های سونی و علت تصمیم گیری های اخیرش از جمله توقف تولید موبایل های سری اکسپریا Z بپرسیم.

گفتنی است که آقای ایشیزوکا رسماً در سال 1980 میلادی به شرکت سونی ملحق شد و سمت های گوناگونی چون ریاست واحد کسب و کار تلویزیون اروپا و ریاست واحد بخش تلویزیون های صفحه تخت این شرکت در منطقه یاد شده را بر عهده داشت.

آقای ایشیزوکا از فوریه ۲۰۱۳ معاونت کل توسعه فروش جهانی شرکت Sony Mobile را در اختیار داشته و در این سمت مسئولیت گسترش توانمندی های عملیات فروش، برنامه های حفظ و حفظ مصرف کنندگان، گسترش کانال های توزیع، پشتیبانی از شرکای استراتژیک و برنامه های تعالی در فروشگاه ها را برای به حداکثر رساندن سهم ارزشی بازارها و حساب های اصلی، بر عهده داشته است. او از ژانویه ۲۰۱۶ رئیس کل Sony Mobile خاورمیانه و آفریقا بوده است.

در وهله نخست می خواهم در مورد تغییرات مدیریتی در سونی سوال کنم. پیش از آنکه شما این سمت را در اختیار بگیرید، رودریگه ادینباخ این پست را برای سال ها در اختیار داشت. آیا فکر می کنید که به دنبال تغییرات مدیریتی ایجاد شده توسط سونی، باید انتظار داشته باشیم که استراتژی ها و سیاست های شرکت در خاورمیانه نیز تغییر

## یابند؟



ما معمولاً تغییرات بنیادی در سیاست های خودمان ایجاد نمی کنیم اما کسب و کار ما در خاور میانه برایمان اولویت دارد. حالا این منطقه به مراتب بیشتر از سابق برای ما اهمیت دارد، بنابراین اگر نگاهی به موقعیت حال حاضر سونی در خاورمیانه بیاندازید، متوجه خواهید شد که فرصت های زیادی پیش روی ما قرار دارند و می توانیم بازار خود را به بسیار بزرگ تر از قبل نماییم.

*ما تصمیم داریم تمرکز ویژه ای روی بازار اروپا و خاورمیانه بگذاریم.*

بنابراین ما با ارائه سری تلفن های هوشمند اکسپریا اکس و تمرکز روی بازارهای کلیدی و استراتژی های مهم و همچنین به لطف همکاری واحد موبایل سونی با دیگر بخش های آن قادر هستیم که کسب و کار پررونق تری را نسبت به گذشته در این منطقه داشته باشیم. پس باید بگوییم که اهمیت این منطقه برای سونی بیشتر از قبل شده است.

**حتما تایید خواهید کرد که سونی حضور قدرتمندی در بازارهای نظیر ایالات متحده آمریکا ندارد و از طرفی، جامعه ای از هواردان وفادار به خود را در کشورهای مثل ایران دارد، آیا فکر می کنید که سونی ممکن است به نوعی بیخیال آن بازارها شده و در عوض تمرکز خود را روی بازارهای نظیر ایران بگذارد؟ چون فکر می کنم بودجه اهمیت زیادی برای شما داشته باشد و مجبور هستید بودجه خود را مدیریت نمایید. سوال من در واقع این است که آیا فکر می کنید ممکن است سونی بودجه بیشتری را به بازار خاور میانه و به خصوص ایران اختصاص دهد؟**



اگر بخواهم از نظر جهانی بگویم، ما سعی داریم تمرکز خود را روی کشورهای شرق آسیا از جمله ژاپن، اروپا، خاور میانه و بخش هایی از آسیا-اقیانوسیه قرار دهیم و امسال برنامه ای برای مراودات تجاری در آمریکا یا چین نداریم. بنابراین همانطور که گفتم حرکت به سمت بازار خاورمیانه بیشتر از اولویت های ماست اما اینکه قرار است چطور بودجه بیشتری را در این بازارها صرف کنیم و دقیقا برنامه هایمان چیست، از گفتنشان معذورم. بنابراین نمی توانم الان به شما بگویم که برنامه هایمان برای یک بازار مشخص از جمله ایران چیست اما به طور کلی قصد داریم حضور پر رنگ تری در بازار خاور میانه داشته باشیم و اصلا به خاطر همین هدف بوده که من به ایران آمدم تا بررسی های لازم را انجام دهم.

من می دانم که شما برای چند ماهیست که این سمت را در اختیار دارید. می خواهم بدانم آیا بعد از برداشته شدن تحریم های بین المللی علیه ایران، تغییری در رابطه با حضور سونی در ایران اتفاق می افتد. همانطور که می دانید سونی تا بحال دفتر رسمی در ایران نداشته است؟

من فعلا نمی توانم نظری در رابطه با تغییر الگوی کاری مان در ایران به شما بدهم. اما در مورد تحریم ها باید بگویم که تلفن های همراه را در بر نمی گیرند، بنابراین چیزی قرار نیست در بازار این محصولات عوض شود اما در مورد اتفاقات دیگری که ممکن است رخ بدهد فعلا آمادگی پاسخگویی ندارم.

**سونی در مراسم رونمایی از سری اکس اعلام کرد که زمان قابل توجهی را صرف بازطراحی این موبایل ها کرده است، آیا تصور می کنید تغییرات اعمال شده به اندازه ای کافی بوده که فروش نامطلوب موبایل های سونی را بهبود بدهد؟**

باید بگویم که بعد از معرفی این دو دستگاه در جریان کنگره جهانی موبایل ما تقریبا 300 جلسه را با شرکایمان داشتیم. من خودم فکر می کنم که روزانه بین سی تا چهل جلسه را از صبح تا آخر وقت داشتم.

باید بگویم که فیدبک شرکای ما هم برای مدل اکسپریا اکس و هم XA خوب بود. مدل اکسپریا اکس به خاطر نوآوری و تکنولوژی های به خدمت گرفته شده در آن بسیار مورد توجه قرار گرفت و مدل XA نیز طراحی و بدنه ای بسیار باریک دارد. بنابراین تصورم این است که ابتدا با این دو محصول و سپس با مدل هایی که ممکن است تا پایان سال مالی 2016 از این سری معرفی شوند [فعلا نمی توانم در این باره حرفی بزنم] مطمئن هستم که به اهداف مالی مان می رسیم.

**برایم جالب بود که بدانم چرا تولید موبایل های سری اکسپریا زد را متوقف کردید. شما بودجه هنگفتی را صرف توسعه این سری کردید و این کار شما مثل تخریب یک برند بود. چرا این کار را کردید با در نظر داشتن اینکه سری اکس تفاوت چندانی به لحاظ طراحی با سری زد ندارند؟**

اول از همه باید بگویم که برند ما «اکسپریا» است نه «زد»؛ برند ما سونی و اکسپریا است و در مورد Z هم باید بگویم که ما همچنان از این نام برای مدل های Z1 تا Z5 استفاده می کنیم، بنابراین همین الان شش نسل از این موبایل را داریم. به نظرم الان بهترین فرصت برای ماست تا فصل تازه ای را آغاز نماییم و در مورد سری اکس مساله مهم قابلیت برقراری ارتباط آنها با تمامی دستگاه اینترنت اشیا است. بنابراین این سری از موبایل های سونی برای اینترنت اشیا ساخته شده اند و ما در مرحله بعدی می خواهیم یک اکوسیستم تازه را برای این دستگاه ها بسازیم و این هدف اصلی مان است. پس تیم طراح و توسعه دهنده این سری در وهله نخست تصمیم گرفتند

که نام جدیدی را روی آنها بگذارند اما برند ما همچنان اکسپریاست.

**وقتی نام یک محصول را تغییر می‌دهید مردم انتظار دارند که تغییرات زیادی را در طراحی آن ببینند اما همانطور که تایید می‌کنید، طراحی سری اکس بسیار شبیه به سری زد است. نظرتان در این باره چیست؟**

ممکن است اینطور باشد و من نیز چیزی برای مخالفت با نظر شما نمی‌گویم اما مهم‌ترین مساله در مورد سری اکسپریا اکس تجربه کاربری تازه ایست که این دو دستگاه با تمرکز ویژه شان روی ارتباطات هوشمند در اختیار کاربران خود می‌گذارند. بنابراین ما تکنولوژی‌های کاملاً جدیدی را در این موبایل‌ها به خدمت گرفته ایم و تمرکز ویژه‌ای روی اینترنت اشیا گذاشته ایم. معتقدم که اکسپریا اکس و کلیه محصولات مبتنی بر اینترنت اشیا نوآوری را به بازار می‌آورند. بله ممکن است بگویید که شبیه به سری قبلی هستند، اگر از چهار یا پنج متر آنطرف‌تر به این دستگاه‌ها نگاه کنید همه شان یکی هستند، دستگاه‌هایی چهار گوش با نمایشگرهای 4 یا 5 اینچی. بنابراین، با وجود آنکه طراحی خوب اهمیت ویژه‌ای برای گروه موبایل سونی دارد اما اصلی‌ترین مساله نیست و ما تصمیم گرفتیم که تمرکزمان را روی قابلیت‌های ارتباطی هوشمند آنها با دستگاه‌های اینترنت اشیا بگذاریم.

**بنابراین صورتان این است که طراحی تا این اندازه هم اهمیت ندارد؟**

بله اهمیت دارد و من هیچ وقت چنین چیزی نگفتم، اما مساله مهم‌تر مواردی است که به شما گفتم: یعنی اینترنت اشیا و اکوسیستم.

**من شخصا نمی‌دانم که سونی قصد پیاده‌سازی چه استراتژی را دارد، آیا می‌خواهید در بازار پرچمداران با محصولات شرکت‌هایی نظیر اپل و سامسونگ رقابت نمایید یا اینکه قصد دارید که با میان‌رده‌های چینی بجنگید؟**

قطعا ما برنامه‌ای برای رقابت با شرکت‌های چینی نداریم و حتی محصولاتی نظیر آیفون و گلکسی. در مقابل ما می‌خواهیم یک میدان مبارزه تازه ایجاد نماییم چراکه اسمارت فون‌ها قرار است محدوده‌های امروزی خود را پشت سر بگذارند و ما دوست داریم که تمام اینها را از طریق سری اکسپریا عملی نماییم. بنابراین برقراری ارتباط این دستگاه‌ها با اینترنت اشیا و تلویزیون‌های پخش‌کننده محتوای 4K یا سیستم‌های صوتی با کیفیت سونی، اینها مواردی هستند که برای ما بیشترین اهمیت را دارند. بنابراین برای اینکه کاربران ما از اکوسیستم و محصولات ارائه شده توسط مجموعه سونی بیشترین بهره را ببرند به سری اکسپریا نیاز خواهند داشت و این موارد خرید سری اکسپریا را توجیه می‌کنند.

و آیا صورتان این است که اینها برای حفظ واحد موبایل سونی کفایت می کنند؟ زیرا اگر نگاهی به گزارشات مالی شرکت بیاندازیم، متوجه می شویم که بخش موبایل حال و روز خوبی ندارد و فعالیت آن بر پایه درآمدهایی صورت می گیرد که سونی از دیگر بخش های خود شامل پلی استیشن به دست می آورد. سوال اینجاست: آیا فکر می کنید اینها برای حفظ واحد موبایل کافی هستند؟



ما برای رسیدن به این مهم تغییرات زیادی را در سال مالی اخیر شاهد بودیم؛ ما بین بازه آوریل تا مارچ این تغییر و گذار را انجام دادیم، به بیان دیگر ما روی این گذار کار کرده ایم و تصمیم داریم که تا پایان امسال این پروسه را تکمیل نماییم. به همین خاطر تصمیم گرفتیم که از اپراتورهای آمریکای و چینی دوری کنیم و در عوض تمرکزمان را روی اروپا و خاورمیانه قرار دهیم. همچنین قصد داریم که تمرکز بیشتری هم روی کسب و کارهای پرسودمان قرار دهیم و در آینده محصولات مبتکرانه تری را به بازار عرضه می کنیم تا به این هدف خود برسیم و اکوسیستم اختصاصی خود را داشته باشیم چون تصور می کنیم که قادر به انجام این کار هستیم. پس تغییر بزرگی را پیش رو داریم که ساده هم نیست و ما را به چالش خواهد کشید.

**من چون احترام زیادی برای سونی قائل هستم ادا علاقه ای به مطرح کردن این سوال ندارم. اما آیا فکر میکنید ممکن است روزی سونی با خط موبایل های اکسپریای خود خداحافظی کند، درست مانند اتفاقی که برای وایو افتاد؟**

فکر نمی کنم. این اتفاق هیچگاه رخ نمی دهد. دست کم تا زمانی که من هستم این اتفاق رخ نمی دهد چون محصولات ارتباطاتی بسیار مهم هستند. شما نمی توانید کالایی که امکان برقراری ارتباط با دستگاه های دیگر دارد و آنها را به هم متصل می کند کنار بگذارید. بنابراین وسایل و ابزارهای ارتباطی هیچگاه نمی میرند و کل گروه سونی از ما حمایت خواهد کرد. پیش بینی می شود که همه محتواها روزی به اینترنت منتقل شده و قابل دانلود شوند. اینترنت اشیاء نیز به زودی همه چیز می شود و آن نیز هوشمند است. بنابراین در آینده همه چیز هوشمند می شود و ما با وسایل هوشمندی روبرو خواهیم بود و همه اینها بخشی از استراتژی واحد موبایل سونی هستند.

**نظر و دیدگاه شما در مورد طرح های مفهومی معرفی شده سونی در جریان MWC چیست، برای مثال پروژکتوری که روی میز یا دیوار قرار می گیرد و تصاویر را با فاصله اندک روی همان سطح بازتاب می دهد؟**

این طرح ها بسیار زیبا و دوست داشتنی بودند و من آنها را دوست داشتم و تصورم این است که همه آن محصولات مفهومی روزی رنگ واقعیت به خود خواهند گرفت. البته شاید تا آن روز زمان

زیادی مانده باشد، اما ما دوست داریم همه چیز را با مخاطبانمان در میان بگذاریم و به آنها بگوییم که توانایی ساخت و توسعه چنین محصولاتی را داریم. در این مورد خاص، ما علاوه بر اینکه روی اینترنت اشیا و ارتباط به اینترنت تمرکز داریم محصولات خودمان را هم می سازیم و آن پروژکتور یکی از این محصولات بود. بنابراین، اینها محصولات جالبی از نظر من هستند.

*بنابراین، هرچیزی که سونی در آینده تولید کند، هوشمند خواهد بود و اینترنت اشیا در آنها نهادینه شده است.*

علاوه بر این ما به لطف این محصولات می توانیم کسب و کار خود را به سمت حوزه P2P هم ببریم. فرض کنید که این پروژکتور یک سیمکارت LTE داخلی داشته باشد که بتواند به سایر بخش های دنیا متصل شود. بنابراین، هرچیزی که سونی در آینده تولید کند، هوشمند خواهد بود و اینترنت اشیا در آنها نهادینه شده است.

*«در پایان باید بگوییم از اینکه در ایران هستم بسیار خوشحالم. این نخستین سفر من به ایران است و حتم دارم که می تواند فرصت های زیادی را پیش روی من قرار دهد و در نهایت به اتفاقات خوبی در خاورمیانه منجر شود.»*

[دیجیاتو](#)