

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Light engineering is an important industrial sub-industry and provides services to a huge range of sectors including power, consumer goods and manufacturing. Demand is therefore consistent and strong, but light engineering is very competitive, particularly for British companies competing with counterparts throughout Europe and the Far East. Start-up costs can also be high. However, finding a niche can help new companies establish themselves.

Light engineering is an important industrial sub-industry and provides services to a huge range of sectors including power, consumer goods and manufacturing. Demand is therefore consistent and strong, but light engineering is very competitive, particularly for British companies competing with counterparts throughout Europe and the Far East. Start-up costs can also be high. However, finding a niche can help new companies establish themselves.

হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং হল একটি গুরুত্বপূর্ণ শিল্প উপ-শিল্প এবং বিদ্যুত, ভোগ্যপণ্য এবং উৎপাদন সহ বিভিন্ন ক্ষেত্রের পরিষেবা প্রদান করে। চাহিদা তাই সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং শক্তিশালী, কিন্তু হালকা প্রকৌশল খুবই প্রতিযোগিতামূলক, বিশেষ করে ব্রিটিশ কোম্পানিগুলি সমগ্র ইউরোপ ও দূরবর্তী অঞ্চলে প্রতিদ্বন্দ্বীদের সাথে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করার জন্য। স্টার্ট আপ খরচ এছাড়াও উচ্চ হতে পারে। যাইহোক, একটি কুলুঙ্গি খুঁজে নতুন কোম্পানি নিজেদের প্রতিষ্ঠিত সাহায্য করতে পারেন

হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং হল একটি গুরুত্বপূর্ণ শিল্প উপ-শিল্প এবং বিদ্যুত, ভোগ্যপণ্য এবং উৎপাদন সহ বিভিন্ন ক্ষেত্রের পরিষেবা প্রদান করে। চাহিদা তাই সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং শক্তিশালী, কিন্তু হালকা প্রকৌশল খুবই প্রতিযোগিতামূলক, বিশেষ করে ব্রিটিশ কোম্পানিগুলি সমগ্র ইউরোপ ও দূরবর্তী অঞ্চলে প্রতিদ্বন্দ্বীদের সাথে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করার জন্য। স্টার্ট আপ খরচ এছাড়াও উচ্চ হতে পারে। যাইহোক, একটি কুলুঙ্গি খুঁজে নতুন কোম্পানি নিজেদের প্রতিষ্ঠিত সাহায্য করতে পারেন

What is light engineering?

Light engineering is differentiated from 'heavy' engineering in that it generally does not involve the direct use of raw materials, instead performing work using existing pre-fabricated products e.g. computer chips. [Steelmaking](#) is a heavy engineering industry, while producing steel doors from existing steel would be light engineering. Other potential light engineering sectors include building car engines or computer speakers.

Another way the two are often separated is that light engineering is less capital-intensive and more consumer-orientated than heavy engineering, which generally produces goods for other businesses.

Generally speaking the heavy manufacturing industries are dominated by larger players as there is often significant cost involved when extracting raw materials and turning these into more commercially appealing forms. SMEs are very common in light engineering sectors, particularly in smaller niches where it's easier and cheaper to become established, although you will often also encounter subsidiaries of larger companies.

হালকা প্রকৌশল 'ভারী' প্রকৌশল থেকে পৃথকিত হয় যাতে সাধারণত কাঁচা মালের সরাসরি ব্যবহারের অন্তর্ভুক্ত না হয়, পরিবর্তে বিদ্যমান প্রাক-গড়া পণ্যগুলি ব্যবহার করে কাজ করা ইত্যাদি। কম্পিউটার চিপ। ইস্পাত তৈরি একটি ভারী প্রকৌশল শিল্প, বিদ্যমান ইস্পাত থেকে ইস্পাত দরজা উৎপাদন হালকা প্রকৌশল হবে অন্যান্য সম্ভাব্য হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং খাতে রয়েছে গাড়ি ইঞ্জিন বা কম্পিউটার স্পিকার তৈরি করা।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

প্রায়ই দুটি পৃথক করা হয় অন্য উপায় যে হালকা প্রকৌশল কম মূলধন-নিবিড় এবং ভারী প্রকৌশল, যা সাধারণত অন্যান্য ব্যবসায়গুলির জন্য পণ্য উৎপাদন তুলনায় আরো ভোক্তা-ভিত্তিক।

সাধারণত ভারী উৎপাদন শিল্প বড় খেলোয়াড়দের দ্বারা প্রভাবিত হয় কারণ প্রায়ই কাঁচামাল আহরণ এবং আরো বাণিজ্যিকভাবে আকর্ষণীয় ফর্ম মধ্যে এই বাঁক যখন উল্লেখযোগ্য খরচ জড়িত হয়। আলোর প্রকৌশল খাতে এসএমই খুবই সাধারণ, বিশেষত ছোট ছোট ব্যাংক যেখানে এটি সহজ এবং সহজে প্রতিষ্ঠিত হতে পারে, যদিও আপনি প্রায়ই বড় কোম্পানীর সহায়ক হবেন।

Why start a light engineering company?

As the demand for consumer goods increases, the need for light engineering also increases. The diversification of product lines means that there are a growing number of niches in light engineering that require specialist knowledge i.e. it would be difficult for one company to cover several niches. As such, there are often opportunities for new players to establish themselves.

There's plenty of room for growth in light engineering; you can branch out to new products or new types of products to increase revenue streams, and there are obvious routes to growth once you have the money to expand (such as increasing your output).

Light engineering is also labour-intensive, giving you plenty of opportunity to engage the local economy with employment opportunities.

যেহেতু গ্রাহক পণ্যের চাহিদা বাড়ায়, হালকা ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের প্রয়োজনও বৃদ্ধি পায়। পণ্য লাইনের বৈচিত্র্যতা মানে হল যে হালকা ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের সংখ্যা বৃদ্ধি পাচ্ছে যা বিশেষজ্ঞ জ্ঞানকে প্রয়োজন বলে মনে করে। উদাহরণ স্বরূপ এক কোম্পানির জন্য বেশ কয়েকটি কয়েন আবরণ করা কঠিন হবে। যেমন, নতুন খেলোয়াড়দের নিজেদের প্রতিষ্ঠার জন্য প্রায়ই সুযোগ পাওয়া যায়।

হালকা প্রকৌশল উন্নয়নের জন্য প্রচুর রুম আছে; আপনি নতুন পণ্যগুলি বা নতুন প্রকারের পণ্যগুলিতে রাজস্ব প্রবাহ বৃদ্ধি করতে পারেন, এবং একবার আপনার প্রসারিত অর্ধের (যেমন আপনার আউটপুট বাড়ানো) প্রবৃদ্ধির জন্য সুস্পষ্ট রুট রয়েছে।

হালকা প্রকৌশলও শ্রম-নিবিড়, কর্মসংস্থানের সুযোগের সাথে স্থানীয় অর্থনীতিতে অংশগ্রহণের প্রচুর সুযোগ দেয়।

What types of light engineering are there?

Light engineering typically refers to manufacturing that turns pre-fabricated goods into saleable products. So, clothes production is light engineering because materials such as wool and cotton are turned into garments. In reality there are huge numbers of potential types of light engineering – every industry in which products are produced (i.e. not service-based industries) will involve a degree of light engineering.

Some potential light engineering sectors include:

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

- Toys and games
- Doors and shelves
- Home appliances
- Consumer electronics
- Shoes
- হালকা প্রকৌশল সাধারণত উৎপাদন যা বিক্রিযোগ্য পণ্য মধ্যে প্রাক গড়া পণ্য ঢালাই বোঝায়। সুতরাং, জামাকাপড়ের উৎপাদন হালকা প্রকৌশল কারণ উলের মত এবং তুলো উপকরণ যেমন গার্মেন্টস পরিণত হয়। প্রকৃতপক্ষে বিপুলসংখ্যক সম্ভাব্য ধরনের হালকা প্রকৌশল রয়েছে - প্রত্যেকটি শিল্প যা উৎপাদিত হয় (যেমন পরিষেবা-ভিত্তিক শিল্প নয়) একটি হালকা প্রকৌশল ডিগ্রী অন্তর্ভুক্ত করবে।

কিছু সম্ভাব্য হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং খাতে রয়েছে:

- খেলনা এবং গেম
- দরজা এবং তাক
- হোম যন্ত্রপাতি
- ভোক্তা ইলেকট্রনিক্স
- জুতা

What skills will I need?

Considerable knowledge of your sector will obviously be essential so experience in a light engineering company making the same type of products will be useful. You'll need to know your product(s) and the market inside out, and be aware of your audience and how it may change over defined time periods. This is especially important in fast-changing industries such as consumer electronics.

[Price margins](#) are important in light engineering making a network of contacts useful, as well as the ability to haggle with suppliers and distributors.

People management skills are also essential; as said, light engineering is labour-intensive and so you'll need a strong team from the outset that works well together and can communicate well with the management team.

আপনার ক্ষেত্রের যথেষ্ট জ্ঞান অবশ্যই অপরিহার্য হবে তাই হালকা প্রকৌশল কোম্পানিতে একই ধরনের পণ্য তৈরির অভিজ্ঞতা লাভজনক হবে। আপনাকে আপনার পণ্য (গুলি) এবং বাজারের বাইরে জানতে হবে, এবং আপনার শ্রোতা সম্পর্কে সচেতন হতে হবে এবং এটি নির্ধারিত সময়কালগুলিতে কীভাবে পরিবর্তন হতে পারে। এটা দ্রুত পরিবর্তনকারী শিল্প যেমন কনজিউমার ইলেকট্রনিক্স হিসাবে বিশেষ করে গুরুত্বপূর্ণ।

হালকা ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের ক্ষেত্রে মূল্যের মার্জিনগুলি গুরুত্বপূর্ণ একটি যোগাযোগের নেটওয়ার্ক তৈরি করছে, সেইসাথে সরবরাহকারী এবং পরিবেশকদের সাথে সংযোগ বিচ্ছিন্ন করার ক্ষমতা।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

মানুষ ব্যবস্থাপনা দক্ষতাও অপরিহার্য; হিসাবে বলেন, হালকা প্রকৌশল শ্রম-নিবিড় এবং তাই আপনি একসঙ্গে ভাল কাজ করে এবং ব্যবস্থাপনা দল সঙ্গে ভাল যোগাযোগ করতে পারেন যে শুরু থেকে একটি শক্তিশালী দল প্রয়োজন হবে।

Insurance and compliance

Insurance is essential in light engineering companies because of the high-risk nature of the industry i.e. your products will see mass use, and this increases the chances of things going wrong. Public liability insurance and professional indemnity insurance are obvious necessities but there may be others depending on your niche – speak to a professional insurer before continuing.

Employer’s liability insurance is essential – you may need a tailored policy from a dedicated insurer because employees working in factories are often more prone to industry than if they were, for example, working in offices.

Depending on which industry you work in, there is likely to be compliance around the products you put out. For example, if you are engineering toys you will need to be aware of the [Kitemark](#) and the [Lion mark](#) as many retailers will look for these marks before taking new products.

Fire regulations are also important – for example, many retailers will not take wood products that are covered in paints that aren’t flame retardant. Products that break down to create choking hazards are also very risky.

শিল্পের উচ্চ ঝুঁকিপূর্ণ বৈশিষ্ট্যের কারণে হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানির ক্ষেত্রে বীমা অপরিহার্য। যেমন আপনার পণ্যগুলি ব্যাপক ব্যবহার দেখতে পাবে এবং এটি তুল হয়ে যাওয়া বিষয়গুলির সম্ভাবনা বাড়িয়ে তোলে। পাবলিক দায় বীমা এবং পেশাদারী ক্ষতিপূরণ বীমা সুস্পষ্ট প্রয়োজনীয়তা কিন্তু আপনার কুলুঙ্গি উপর নির্ভর করে অন্যদের হতে পারে - চলন্ত আগে একটি পেশাদারী বীমাকারী থেকে কথা বলতে।

নিয়োগকর্তা এর দায় বীমা অপরিহার্য - আপনি একটি ডেডিকেটেড বিমার থেকে একটি উপযুক্ত নীতি প্রয়োজন হতে পারে কারণ কারখানার কর্মচারী প্রায়ই শিল্পের চেয়ে আরো প্রবণ হয় যদি তারা ছিল, উদাহরণস্বরূপ, অফিসে কাজ।

আপনি কোন শিল্পে কাজ করেন তার উপর ভিত্তি করে, আপনি যে পণ্যগুলি তৈরি করেছেন তার চারপাশে সম্মতির সম্ভাবনা রয়েছে। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি ইঞ্জিনিয়ারিং খেলনা করেন তবে আপনি Kitemark এবং Lion mark সম্পর্কে সচেতন হতে হবে কারণ নতুন পণ্যগুলি গ্রহণ করার আগে অনেক খুচরা বিক্রেতা এই চিহ্নগুলির সন্ধান করবে।

ফায়ার রেগুলেশনগুলিও গুরুত্বপূর্ণ - উদাহরণস্বরূপ, অনেক খুচরো বিক্রেতা লাইট পণ্যগুলি গ্রহণ করবেন না যা প্যাটার্নগুলিতে আচ্ছাদিত হয় যা শিখা retardant নয়। ঘূর্ণায়মান বিপদ তৈরির জন্য ভাঙা পণ্যগুলো খুবই ঝুঁকিপূর্ণ।

Who are Workspace?

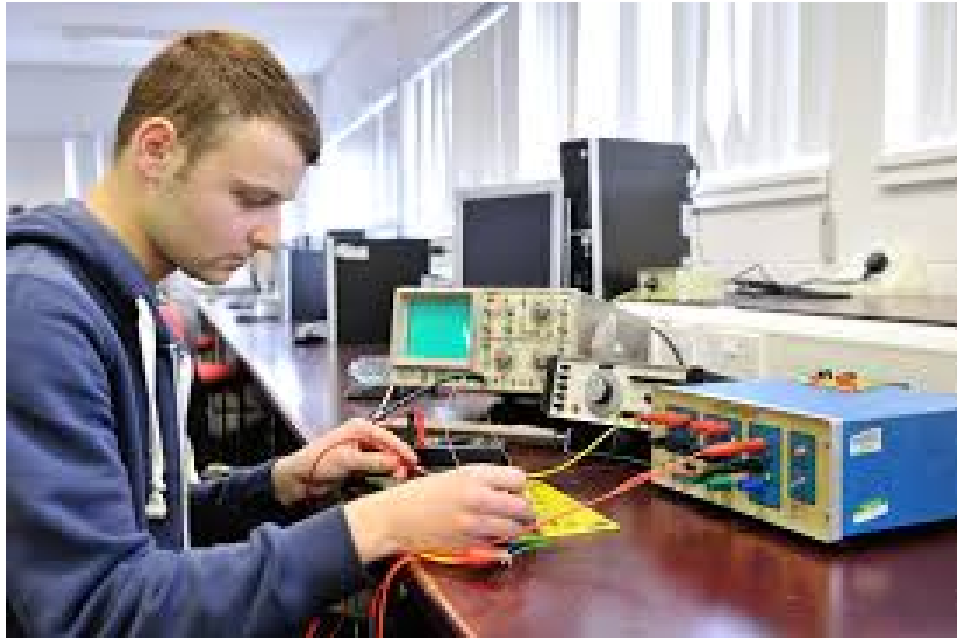
Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

We are a network of over 65 locations in London to 4,000 New and Growing Companies like yours, providing a supportive and dynamic environment that gives businesses a boost.

আমরা লন্ডনে 65 টিরও বেশি জায়গার একটি নেটওয়ার্ক, আপনার মত 4,000 টি নতুন এবং বর্ধনশীল কোম্পানিগুলি, একটি সহায়ক এবং গতিশীল পরিবেশ প্রদান করে যা ব্যবসায়িক উৎসাহ দেয়।



Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Entrepreneur should know

Electronic Engineering Business Plan

This business plan will show you what should be included when it comes to starting up an electronic engineering business.

Electronic Engineering Business Plan

Executive Summary

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering, Inc. (RNSE) has established a strong foothold in a niche technology market for Product Category One* devices. The potential market demand of 180 million units far outstrips the capacity of present suppliers and is growing at a rate of 22% annually. RNSE's success in taking advantage of this boom market is evidenced by its recent growth in sales and profitability. Sales are projected to grow from the first quarter of Year 1 total of \$280,000 to \$1,600,000 by the end of the first year, and to exceed \$14 million by the end of the third year of operations. A similar growth pattern will cause before tax profits to rise significantly by the end of Year 1 and continue increasing through the end of Year 3. These results will be achieved without large additions to fixed assets. A relatively small banking facility will be needed in the form of a line of credit of \$150,000-\$200,000 to support the necessary growth in current assets, half of which will represent prime corporate receivables.

Rosafarbenes Nilpferd & সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং, ইনক। (RNSE) পণ্য শ্রেণী এক * ডিভাইসের জন্য একটি কুলুঙ্গি প্রযুক্তি বাজারে একটি শক্তিশালী দৃঢ় ভিত্তি স্থাপন করেছে। 180 মিলিয়ন ইউনিটের সম্ভাব্য বাজারের চাহিদা বর্তমানে সরবরাহকারীর ক্ষমতা অতিক্রম করে এবং বছরে ২২% হারে বৃদ্ধি পাচ্ছে। এই বিপন্ন বাজারের সুবিধা গ্রহণে RNSE এর সাফল্য বিক্রি এবং লাভজনকতার সাম্প্রতিক বৃদ্ধির দ্বারা প্রমাণিত হয় প্রথম বছরের শেষে প্রথম বছরের প্রথম চতুর্থাংশ থেকে \$ 280,000 থেকে \$ 1,600,000 পর্যন্ত বাড়ানো এবং অপারেশন তৃতীয় বছরের শেষে \$ 14 মিলিয়ন অতিক্রম করতে বলে ধারণা করা হয়। একই রকম প্রবৃদ্ধি প্যাটার্নটি 1 বৎসরের শেষে ট্যাক্স মুনাম্বা বাড়িয়ে তুলবে এবং বছরের শেষের দিকে বৃদ্ধি পাবে। এই ফলাফল স্থির সম্পত্তির বড় সংযোজন ছাড়া অর্জন করা হবে। বর্তমান সম্পদের প্রয়োজনীয় প্রবৃদ্ধিকে সমর্থন করার জন্য অপেক্ষাকৃত ছোট ব্যাংকিং সুবিধা 150,000- \$ 200,000 এর ক্রেডিট লাইনের আকারে প্রয়োজন হবে, যার অর্ধেক প্রধান কর্পোরেট রিসিভেবলগুলির প্রতিনিধিত্ব করবে

1.1 Objectives

While working to develop Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering's image as the premier maker of Product Category One devices with the latest cutting-edge technology, the measurable objectives are:

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Complete work to make RNSE's products compatible with at least five of the most popular first-tier operating systems (by end Month 5, Year 1), and at least three others within one year.

- Complete a thorough website redesign and get out a quality mailer to 300 Value Added Resellers (VARs) (by end Month 6, Year 1).
- On the basis of a professional media analysis, arrange an effective advertising campaign in trade publications designed to target the telecommunications, industrial automation, and instrumentation sectors (by end Month 7, Year 1).
- Through networking and partnering with operating system developers, technology manufacturers, and other industry players, arrange at least five banners/links on a reciprocal basis with key market-related websites.

সাম্প্রতিক কাটিয়া প্রাপ্ত প্রযুক্তির পণ্য বিভাগ এক ডিভাইসের প্রধান নির্মাতা হিসাবে রোজরবার্নস নিলফার্ড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের চিত্রটি বিকাশ করার সময়, পরিমাপযোগ্য উদ্দেশ্য হল:

- RNSE- এর পণ্যগুলি সর্বাধিক জনপ্রিয় প্রথম-স্তর অপারেটিং সিস্টেমের কমপক্ষে পাঁচটি (শেষ মাস 5, বছর 1) এবং এক বছরের মধ্যে কমপক্ষে তিনটি অন্যদের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ করার জন্য সম্পূর্ণ কাজ।
- একটি পুঙ্খানুপুঙ্খ ওয়েবসাইট পুনর্ব্যবহার সম্পূর্ণ করুন এবং 300 মূল্য সংযোজন রিসেলার (VARs) (সর্বোচ্চ মাস 6, বছর 1 এ) একটি মানের মেইলার পান।
- একটি পেশাদার মিডিয়া বিশ্লেষণের ভিত্তিতে, টেলিকম, শিল্প অটোমেশন ও যন্ত্রাঙ্কিত অঞ্চল (মাসিক শেষ 7, বছর 1) লক্ষ্য করার জন্য ডিজাইন করা ব্যবসায়ের প্রকাশনাগুলিতে একটি কার্যকর বিজ্ঞাপন প্রচার ব্যবস্থা পরিচালনা করুন।
- অপারেটিং সিস্টেম ডেভেলপার, প্রযুক্তি নির্মাতারা এবং অন্যান্য শিল্প খেলোয়াড়দের সাথে নেটওয়ার্কিং এবং পার্টনারিংয়ের মাধ্যমে, বাজারের সাথে সংশ্লিষ্ট ওয়েবসাইটগুলির সাথে পারস্পরিক ভিত্তিতে কমপক্ষে পাঁচটি ব্যানার / লিঙ্কগুলি পরিচালনা করে।

1.2 Mission

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering's mission is to develop cutting-edge Product Category 1 solutions for appliance and equipment makers who, due to the fast pace of technology, are under pressure to get their products to the market quickly. RNSE achieves this by maintaining a small "think tank" style technical team, outsourcing the manufacturing, and keeping a marketing offering which caters to the more demanding Product Category One requirements, leaving the simpler high-volume and price-sensitive market needs to the competition.

Note: Proprietary and confidential information has been disguised or omitted from this sample plan.

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

রোজরবার্গেস নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং এর লক্ষ্যটি হল প্রয়োগ এবং সরঞ্জাম প্রস্তুতকারকদের জন্য কাটিয়া প্রাপ্ত শ্রেণির 1 টি সমাধান উদ্ভাবন করা, যারা প্রযুক্তির দ্রুত গতির কারণে দ্রুত বাজারে তাদের পণ্যগুলি পেতে চাপ প্রয়োগ করে। RNSE একটি ছোট "চিন্তাশীলকারী ট্যাঙ্ক" শৈলী কারিগরি টিম, উৎপাদন আউটসোর্সিং, এবং আরো চাহিদা পণ্য শ্রেণী এক প্রয়োজনীয়তা caters যা পালন করে, একটি বৃহত্তর পরিমাণ এবং মূল্য সংবেদনশীল বাজারের প্রতিযোগিতার প্রয়োজন অব্যাহত দ্বারা এই পালন করে। |

দ্রষ্টব্য: মালিকানাধীন এবং গোপনীয় তথ্য এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে ছদ্মবেশ বা বাদ দেওয়া হয়েছে।

1.3 Keys to Success

The demand and growth potential is so overwhelming that success in selling Product Category 1 devices is virtually assured provided a few key aspects are kept in mind:

- There is no problem in contract manufacturing the devices, provided a ready stock of components is available. Careful planning in ordering sensitive components is essential, and sufficient financing must be in place to support long inventory periods.
- Avoid time-consuming inquiries originating from outside the chosen market targets. Everyone is interested in Technology 1. It is important to weed through the inquiries and respond to those that fall within sales and marketing parameters (needs between 100 and several thousand units, designed for use with high-ticket sophisticated equipment).
- Move quickly to build a brand awareness for cutting-edge reliability. The market need for Product Category 1 devices is potentially so large that more competitors can be expected. It will be more difficult to build an image later.

চাহিদা এবং প্রবৃদ্ধির সম্ভাবনা এতটাই অপ্রতিরোধ্য যে পণ্য শ্রেণী 1 টি ডিভাইস বিক্রি করার সাফল্যটি নিশ্চিতভাবে নিশ্চিত করা হয়েছে যে কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ দিক বিবেচনা করা হচ্ছে:

- উপকরণ উৎপাদন চুক্তি মধ্যে কোন সমস্যা নেই, উপলব্ধ একটি প্রস্তুত স্টক উপাদান পাওয়া যায়। সংবেদনশীল উপাদানগুলি ক্রমবিন্যাসে সতর্কতা অবলম্বন করা অপরিহার্য, এবং লভ্যাংশের সময়সীমার সমর্থন করার জন্য পর্যাপ্ত অর্থায়ন করা আবশ্যিক।
- নির্বাচিত বাজার লক্ষ্যমাত্রার বাইরে থেকে উৎপন্ন সময়সীমার অনুসন্ধানগুলি এড়িয়ে চলুন। সবাই টেকনোলজি আগ্রহী। 1. অনুসন্ধানের মাধ্যমে আগাছা এবং বিক্রয় এবং বিপণনের প্যারামিটারগুলির মধ্যে পড়ে এমন প্রতিক্রিয়াগুলি (100 টা এবং কয়েক হাজার ইউনিটের মধ্য দিয়ে, উচ্চ টিকেটের অত্যাধুনিক সরঞ্জামের ব্যবহারের জন্য ডিজাইন করা) এর জন্য গুরুত্বপূর্ণ।
- কাটা-প্রাপ্ত নির্ভরযোগ্যতা জন্য একটি ব্র্যান্ড সচেতনতা তৈরি করতে দ্রুত সরান। পণ্য শ্রেণী 1 ডিভাইসের জন্য বাজারের প্রয়োজন সম্ভাব্য এত বড় যে আরো প্রতিযোগীদের প্রত্যাশিত হতে পারে। এটি পরে একটি ইমেজ তৈরি করতে আরও কঠিন হবে।

Company Summary

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering solely owned by Becket Nilpferd, has been in the high-tech business since 1992. To capitalize on the growing demand for the Product Category 1 devices, the company recently shifted from offering consulting services to the development of the Technology 1 hardware and software. Its first prototype has been vastly popular with its clients and the company soon will start shipping the improved version of its device. The company positions itself as a developer of high-end devices and selectively targets telecommunications companies, as well as smaller industrial automation and instrumentation companies, that have strong demand for the high performance Product Category 1 devices.

বেটে নিলফার্ডের মালিকানাধীন রোসাফারবানিস নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং সম্পূর্ণরূপে 1992 সাল থেকে হাই-টেক ব্যবসায় রয়েছে। পণ্য শ্রেণী 1 টি ডিভাইসের ক্রমবর্ধমান চাহিদা পূরণের জন্য কোম্পানিটি সম্প্রতি প্রযুক্তির উন্নয়নে বিপণন সেবা প্রদানে স্থানান্তর করেছে 1 হার্ডওয়্যার এবং সফ্টওয়্যার। এর প্রথম প্রোটোটাইপটি তার ক্লায়েন্টদের সাথে অত্যন্ত জনপ্রিয়তা অর্জন করেছে এবং কোম্পানি শীঘ্রই তার ডিভাইসের উন্নত সংস্করণটি শিপিং শুরু করবে। কোম্পানি উচ্চ-শেষ ডিভাইসগুলির একটি বিকাশকারী হিসাবে নিজেকে অবস্থান করে এবং টেলিযোগাযোগ সংস্থাগুলোকে লক্ষ্য করে লক্ষ্যবস্তু করে, সেইসাথে ছোট শিল্প অটোমেশন এবং যন্ত্রাঙ্গাদন সংস্থাগুলি, যা উচ্চ কর্মকারিতার জন্য শক্তিশালী চাহিদা রয়েছে। পণ্য শ্রেণী 1 টি ডিভাইস

2.1 Company History

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering was solely service-based for seven years, but as the market for Technology 2 systems began to appear, RNSE shifted its emphasis from consulting to the development of Technology 2 hardware and software. This explains why the Past Performance Table does not show inventory or accounts receivable in years 1997 and 1998. Consulting revenue dropped in 1998 as RNSE limited its consulting activities and began ramping up to produce its first product line which was introduced in 1999. Since then, earnings have increased dramatically from approximately \$4,000 in 1998 to nearly \$80,000 in 1999 which grew to over \$110,000 in the first quarter of 2000.

*Note: Propriety and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

রোজফারবানিস নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং সম্পূর্ণরূপে সাত বছরের জন্য সেবা-ভিত্তিক ছিল, কিন্তু প্রযুক্তি 2 টি সিস্টেমের বাজারের আবির্ভাব ঘটতে শুরু করে, আরএনএসই পরামর্শদাতা থেকে প্রযুক্তি 2 হার্ডওয়্যার এবং সফ্টওয়্যারের উন্নয়নে তার জোর প্রচেষ্টা চালায়। এটি ব্যাখ্যা করে যে অতীতের পারফরমেন্স সারণিটি 1997 এবং 1998 সালের মধ্যে ইনভেন্টরি বা অ্যাকাউন্টগুলি পাওয়া যায় না। 1998 সালে কোম্পানির কনসাল্টিং রাজস্বটি বাদে আরএনএসই তার পরামর্শমূলক কর্মকান্ডে সীমিত ছিল এবং 1999 সালে চালু করা প্রথম পণ্য লাইনটি তৈরি করতে শুরু করে। 1998 সালে আনুমানিক \$ 4,000 থেকে উপার্জনটি নাটকীয়ভাবে বৃদ্ধি পেয়ে 1999 সালে প্রায় 80,000 ডলারে উন্নীত হয় যা 2000 এর প্রথম চতুর্থাংশের মধ্যে \$ 110,000 এর বেশি বেড়ে যায়।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

2.2 Company Ownership

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering was incorporated as a “C” corporation in the state of Freedonia in 1992. Becket Nilpferd is the founder, owner, and sole stockholder. The company is not publicly traded at the time of this writing.

Note: Proprietary and confidential information has been disguised or omitted from this sample plan.

osafarbenes নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং 1992 সালে Freedonia রাষ্ট্র একটি "সি" কর্পোরেশন হিসাবে অন্তর্ভুক্ত করা হয়। Becket Nilpferd প্রতিষ্ঠাতা, মালিক, এবং একমাত্র stockholder হয়। এই লেখার সময় কোম্পানিটি প্রকাশ্যে ব্যবসা করা হয় না।
দ্রষ্টব্য: মালিকানাধীন এবং গোপনীয় তথ্য এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে ছদ্মবেশ বা বাদ দেওয়া হয়েছে।

2.3 Company Locations and Facilities

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering presently operates from two large offices located in Fezzaewyg, Freedonia. All manufacturing is out-sourced to contract manufacturers.

*Note: Propriety and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

Rosafarbenes Nilpferd & সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং বর্তমানে Fezzaewyg, Freedonia মধ্যে অবস্থিত দুটি বড় অফিস থেকে পরিচালনা করে। সমস্ত উৎপাদন চুক্তি নির্মাতারা যাও আউটসোর্স হয়।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

Products

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering’s products are off-the-shelf ready platforms containing all the necessary infrastructure for Technology 1, so that appliance makers can immediately focus just on their own specific product applications.

Rosafarbenes Nilpferd & SONS প্রকৌশল এর পণ্য প্রযুক্তি 1 জন্য সমস্ত প্রয়োজনীয় পরিকাঠামো সমন্বিত অফ-দ্য-শেল্ফ প্রস্তুত প্ল্যাটফর্ম, যাতে প্রয়োগ প্রস্তুতকারকদের অবিলম্বে তাদের নিজস্ব নির্দিষ্ট পণ্য অ্যাপ্লিকেশন শুধু মনোযোগ নিবদ্ধ করতে পারেন।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

3.1 Product Description

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering occupies an important segment of the “Technology 2 system” market. A Technology 2 system is any system that is physically incorporated into a product that performs a dedicated function or specific application. Consumer examples include kitchen appliances and home entertainment systems, whereas commercial examples are point-of-sale terminals, industrial process controls, etc. The button you press which toggles back and forth between total miles travelled and the trip mileage is an example of the many Technology 2 systems found in new cars.

RNSE specializes in the segment of the Technology 2 system market that relates to Technology 1. One example is the odometer as an ultra simple Technology 2 system that does not normally require communication. However, one can imagine a company with a large fleet of vehicles wanting accurate, up-to-date information concerning mileage for purposes of scheduling servicing, or checking routing distances. The Technology 2 device that would be needed here would require Technology 1. The “net” in this case would be a small, simple, closed net that would be comprised of the Technology 2 devices (called “smart” devices) connected to the vehicles’ odometer (satellites) and one central terminal (the server) located at company headquarters. There is a whole array of means to connect the satellites and the server. A wire would obviously be inappropriate here. A digital radio wave would be the likely choice. Each individual odometer device would have a discrete identifier, and would communicate to the server. Each would have the potential to communicate to and from anywhere on in the world. However, in our example, it being a closed system, the rest of the world would not be permitted to gain access to these identifiers.

RNSE makes these Technology 1 devices. The basic device (here called Product Wrasse), about the size of a credit card, is comprised of:

- A central processing unit (CPU). This is a very powerful chip supplied by Technology Manufacturer 1 which represents the computing brain.
- FLASH chip. This is memory capacity that does not die when power is turned off.
- SDRAM chip. Normal memory capacity.
- A Controller. This governs the data flow from the satellites to the server.
- RNSE’s proprietary Product Blennie.
- Other elements like voltage regulators, electrical conduits to connect chips and external hook-ups.

The Product Wrasse, described above, would be bought by original equipment manufacturers (OEMs) to incorporate into their appliance (such as an odometer). The unit might also be bought by an “integrator” who takes a basic odometer, plus the Product Wrasse, and adds some software

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

to end up with a “smart” odometer which the market integrator then tries to sell to companies with fleets of vehicles that might have good need for this specialized product. RNSE would configure the Product Wrasse so that it is compatible with the operating system used in the appliance, and would build in whatever FLASH and SDRAM capacity are needed for the designed purpose of the smart odometer.

RNSE’s third product is an add-on to the basic Product Wrasse and is called the Product Damsel fish. Going back to the odometer example: If the company with the fleet of vehicles would like to be able, once a certain mileage had been reached, to tell the driver: “Time for an oil change,” then the Technology 2 device would need to have audio capability. Some applications might even need a video screen and a keyboard (like an ATM) for user interface. These capabilities are available through Product Damsel fish.

*Note: Propriety and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

রোজফারবিনিস নিলফার্ড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং "প্রযুক্তি ২ সিস্টেম" বাজারের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশে দখল করে আছে। একটি প্রযুক্তি 2 সিস্টেম কোনও সিস্টেম যা শারীরিকভাবে একটি পণ্য যা একটি ডেডিকেটেড ফাংশন বা নির্দিষ্ট অ্যাপ্লিকেশন সঞ্চালিত অন্তর্ভুক্ত করা হয়। গ্রাহক উদাহরণ রান্নাঘর যন্ত্রপাতি এবং হোম বিনোদন সিস্টেম অন্তর্ভুক্ত, যখন বাণিজ্যিক উদাহরণ পয়েন্ট অফ বিক্রয়ের টার্মিনাল, শিল্প প্রক্রিয়া নিয়ন্ত্রণ, ইত্যাদি। আপনি যা বোতামটি মোট মাইলের মধ্যে পিছনে এবং পিছনে গগলস ব্রমণ এবং ট্রিপ মাইলেজ অনেক একটি উদাহরণ প্রযুক্তি 2 নতুন গাড়ির পাওয়া সিস্টেম।

RNSE প্রযুক্তির সাথে সম্পর্কযুক্ত প্রযুক্তির 2 সিস্টেম বাজারের ক্ষেত্রে বিশেষত্ব। 1. একটি উদাহরণ odometer একটি অতি সহজ প্রযুক্তি 2 সিস্টেম যা সাধারণভাবে যোগাযোগের প্রয়োজন হয় না যাইহোক, কেউ সঠিকভাবে আপ-টু-ডেট তথ্য উপভোগ করার জন্য সফটওয়্যারিং সেবা প্রদানের জন্য, অথবা রাউটিং দূরত্বগুলি পরীক্ষা করে দেখার জন্য বড় বড় গাড়ির সাথে কল্পনা করতে পারে। প্রযুক্তির ২ টি ডিভাইস যা এখানে প্রয়োজন হবে প্রযুক্তির 1 টি প্রয়োজন। এই ক্ষেত্রে "নেট" একটি ছোট, সহজ, বন্ধ নেট হবে যা যানবাহনগুলির সাথে সংযুক্ত প্রযুক্তি 2 ডিভাইসগুলির ("স্মার্ট" ডিভাইসগুলি) গঠিত হবে। 'ওডোমটার (উপগ্রহ) এবং এক কেন্দ্রীয় টার্মিনাল (সার্ভার) কোম্পানির সদর দপ্তরে অবস্থিত। উপগ্রহ এবং সার্ভারটি সংযোগ করার একটি সম্পূর্ণ অ্যারে আছে একটি টেলিগ্রাম সম্ভবত এখানে অনুপযুক্ত হবে। একটি ডিজিটাল রেডিও তরঙ্গ সম্ভবত পছন্দ হবে। প্রত্যেকটি Odometer ডিভাইসের একটি পৃথক সনাক্তকারী থাকবে, এবং সার্ভারে যোগাযোগ করবে। প্রত্যেকের কাছে বিশ্বের কোথাও এবং কোথাও যোগাযোগ করার সম্ভাবনা থাকবে। যাইহোক, আমাদের উদাহরণে, এটা একটি বন্ধ সিস্টেম হচ্ছে, বাকি বিশ্বের এই শনাক্তকারী অ্যাক্সেস পেতে অনুমতি দেওয়া হবে না

RNSE এই প্রযুক্তি 1 ডিভাইস তোলে। মৌলিক ডিভাইস (এখানে পণ্য Wrasse নামে), একটি ক্রেডিট কার্ডের আকার সম্পর্কে, গঠিত হয়:

- একটি কেন্দ্রীয় প্রসেসিং ইউনিট (CPU)। এই প্রযুক্তি প্রস্তুতকারক দ্বারা সরবরাহ করা একটি খুব শক্তিশালী চিপ যা কম্পিউটিং মস্তিষ্ক প্রতিনিধিত্ব করে।
- ফ্ল্যাশ চিপ এই মেমরি ক্ষমতা যে শক্তি বন্ধ হয় না যখন মারা যায় না।
- SDRAM চিপ স্বাভাবিক মেমরি ক্ষমতা
- একটি কন্ট্রোলার এটি উপগ্রহ থেকে সার্ভার পর্যন্ত তথ্য প্রবাহ নিয়ন্ত্রণ করে।
- RNSE এর মালিকানাধীন পণ্য ব্রেনি
- ভোল্টেজ নিয়ন্ত্রকদের মতো অন্যান্য উপাদান, চিপস এবং বাইরের হুক-আপগুলি সংযুক্ত করার জন্য বিদ্যুৎ সংযোগ।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

উপরে বর্ণিত পণ্য রিসেস মূল সরঞ্জাম নির্মাতাদের (OEM) দ্বারা তাদের প্রয়োগের মধ্যে অন্তর্ভুক্ত করা হবে (যেমন একটি ওডোমিটার হিসাবে)।

ইউনিট একটি "সংহতকারী" দ্বারা কেনা হতে পারে, যা একটি মৌলিক ওডোমিটার, প্লাস পণ্য রিসেস এবং কিছু সফটওয়্যার যুক্ত করে একটি "স্মার্ট" ওডোমিটারের সাথে শেষ করতে পারে যা বাজার সংগ্রাহক তারপর গাড়ির বাহিরের সাথে কোম্পানিতে বিক্রি করার চেষ্টা করে এই বিশেষ পণ্য জন্য ভাল প্রয়োজন হতে পারে। আরএনএসই পণ্য র্যাজেস কনফিগার করবে যাতে এটি অপারেটিং সিস্টেমে ব্যবহৃত অপারেটিং সিস্টেমের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং Smart Odometer এর ডিজাইনের উদ্দেশ্যে প্রয়োজনীয় ক্ল্যাশ এবং SDRAM ক্ষমতা প্রয়োজন হয়।

RNSE এর তৃতীয় পণ্য মৌলিক পণ্য Wrasse একটি অ্যাড অন এবং পণ্য Damselfish বলা হয় ওডোমিটারের উদাহরণে ফিরে যাওয়া: যদি যানবাহনগুলি দ্রুতগতিতে যাত্রা করতে চায়, তাহলে একটি নির্দিষ্ট মাইলেজে পৌঁছানো গেলে, ড্রাইভারকে বলার জন্য: "তেলের পরিবর্তনের সময়", তখন প্রযুক্তি 2 ডিভাইসের প্রয়োজন হবে অডিও ক্ষমতা আছে কিছু অ্যানালগিকেশন এমনকি একটি ইউজার ইন্টারফেস জন্য একটি ভিডিও পর্দা এবং একটি কীবোর্ড (একটি এটিএম মত) প্রয়োজন হতে পারে। এই ক্ষমতা পণ্য Damselfish মাধ্যমে উপলব্ধ।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

3.2 Competitive Comparison

OEMs who want to benefit from the trend toward Product Category One their products, typically outsource their needs. This allows the OEMs to concentrate on the design and application of their specific appliance without having to worry about the Product Category One aspect. Outsourcing this part saves the OEM in development costs, and more importantly, saves time in getting the appliance to the market.

- Outsource Provider 1. The processor used is somewhat slower and parts costs are higher than with Technology Manufacturer 1's CPU chip. This company, by virtue of its parent being a contract manufacturer-assembler of smart devices, is primarily hardware-focused. It would not be easy for Outsource Provider 1 to switch from Technology Manufacturer 2's chip to Technology Manufacturer 1's.
- Outsource Provider 2. This company seems to be market-segmenting to concentrate more on the multi-media market represented mainly by ATMs and kiosks (such as betting kiosks) which require a keyboard and a screen for user interface.
- Outsource Provider 3. This company moved in the wrong direction from the start by using their own proprietary software which is built into their devices. This puts them at a real disadvantage. Their devices are the slowest, and the least flexible, but still fine for certain non-demanding purposes. The company has done some work for the HVAC market. Their lower price reflects their limitations.
- Outsource Provider 4. This company, located in Vancouver, in close proximity to Software Manufacturer 1, is primarily a software company made up probably of ex-Software Manufacturer 1 people. This explains their emphasis on the Technology 2 software. Despite Software Manufacturer 1's operating system dominance in one market, the Technology 2 market is different. There are many widely-used Technology 2 operating systems. This company buys their hardware from Outsource Provider 1.

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

- **Outsource Provider 5.** Outsource Provider 5 is a European-based company. Its products are distributed and supported in America by a separate corporation in California. This extra layer may explain the added price. Specs are similar to those of Outsource Provider 1.

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering. RNSE has made a considered effort to offer the fastest CPU chip and to build in the widest range of capacity (from low amounts of FLASH and SDRAM up to high amounts). RNSE tries to make its units compatible with all the major top-tier Technology 2 world operating systems and will work with the second- and third-tiers as well.

*Note: Propriety and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

OEM পণ্য যারা পণ্য বিভাগ এক তাদের পণ্য প্রবণতা থেকে উপকৃত হতে চান, সাধারণত তাদের প্রয়োজন আউটসোর্স। এটি পণ্যগুলির একের দিকের বিষয় সম্পর্কে চিন্তা না করেই OEMগুলি তাদের নির্দিষ্ট উপাদানের নকশা এবং প্রয়োগের উপর মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করে। এই অংশ Outsourcing Training উন্নয়ন খরচ মধ্যে OEM সংরক্ষণ করুন, এবং আরো গুরুত্বপূর্ণ, বাজারে প্রয়োগ পেতে সম্মত সক্ষম।

- আউটসোর্স প্রোভাইডার 1. ব্যবহৃত প্রসেসর কিছুটা ধীর এবং অংশীদারি খরচ প্রযুক্তি প্রস্তুতকারকের 1 এর CPU চিপের চেয়ে উচ্চতর। এই কোম্পানি, তার পিতা বা মাতা স্মার্ট ডিভাইসের একটি চুক্তি নির্মাতা - এসেম্বলিং এর সদৃশ, মূলত হার্ডওয়্যার-কেন্দ্রিক। আউটসোর্স প্রোভাইডার 1 এর জন্য প্রযুক্তি প্রস্তুতকার্তা ২ এর চিপ থেকে প্রযুক্তি প্রস্তুতকার্তা 1 এর সুইচ করা সহজ হবে না।

- আউটসোর্স প্রোভাইডার 2. এই কোম্পানিটি মূলত এটিএম এবং কিওস্ক (যেমন বেটিং কিওস্ক) দ্বারা পরিচালিত মাল্টি মিডিয়া মার্কেটের উপর মনোনিবেশ করার জন্য বাজার-সেগমেন্টের মতো মনে হচ্ছে যা একটি কীবোর্ড এবং ইউজার ইন্টারফেসের জন্য পর্দার প্রয়োজন।

- আউটসোর্স প্রোভাইডার 3. এই কোম্পানি তাদের নিজস্ব মালিকানা সফটওয়্যার ব্যবহার করে শুরু থেকে ভুল দিক থেকে সরানো যা তাদের ডিভাইসের মধ্যে নির্মিত হয়। এটি একটি বাস্তব অসুবিধা এ তাদের রাখে তাদের ডিভাইসগুলি সবচেয়ে ধীরতম, এবং সবচেয়ে কম নমনীয়, কিন্তু নির্দিষ্ট অ-দাবির উদ্দেশ্যে এখনও জরিমানা। কোম্পানির এইচভিএসি বাজারের জন্য কিছু কাজ করেছেন। তাদের নিম্ন মূল্য তাদের সীমাবদ্ধতা প্রতিফলিত।

- আউটসোর্স প্রোভাইডার 4. সফটওয়্যার নির্মাতা 1 এর নিকটবর্তী ভ্যানকুভারে অবস্থিত এই কোম্পানি মূলত একটি সফটওয়্যার কোম্পানি যা প্রাক্তন সফটওয়্যার নির্মাতা 1 জন লোকের সম্ভবত গঠিত। এই প্রযুক্তি 2 সফটওয়্যার তাদের জোর ব্যাখ্যা। একটি বাজারে সফটওয়্যার নির্মাতা 1 এর অপারেটিং সিস্টেম আধিপত্য সত্ত্বেও, প্রযুক্তি 2 বাজার ভিন্ন। অনেক ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত প্রযুক্তি 2 অপারেটিং সিস্টেম আছে। এই কোম্পানি Outsource Provider 1 থেকে তাদের হার্ডওয়্যার কিনেছে

- আউটসোর্স প্রোভাইডার 5. Outsource Provider 5 একটি ইউরোপীয় ভিত্তিক কোম্পানি। ক্যালিফোর্নিয়ার একটি পৃথক কর্পোরেশন দ্বারা আমেরিকার পণ্যগুলি বিতরণ এবং সমর্থিত। এই অতিরিক্ত স্তর যোগ দাম ব্যাখ্যা করতে পারে। স্পেসগুলি Outsource Provider 1 এর অনুরূপ।

রোসফারবেনস নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং আরএনএসই দ্রুততম CPU চিপ অফার এবং সর্বাধিক বিস্তৃত পরিসর (কম পরিমাণে ফ্লাশ এবং এসডিআরএম থেকে উচ্চ পরিমাণে) নির্মাণের জন্য একটি প্রচলিত প্রচেষ্টা করেছে। RNSE তার ইউনিট সমস্ত প্রধান টপ-টিয়ার প্রযুক্তি 2 বিশ্বের অপারেটিং সিস্টেমের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ করতে চেষ্টা করে এবং দ্বিতীয় এবং তৃতীয় স্তরের সাথে কাজ করবে।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

3.3 Sourcing

The chips and other basic building blocks used in Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering's Product Category One platforms can be purchased from a number of large distributors. Sourcing is not a problem, but order scheduling must be given careful attention. Shortages can occur, making it necessary to order well in advance and to stockpile in order to make certain that sales does not outstrip production.

রোসাফারবিনেস নিলফারড অ্যান্ড সন্স ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের পণ্য শ্রেণী এক প্ল্যাটফর্মে চিপস এবং অন্যান্য মৌলিক বিল্ডিং ব্লকগুলি বেশ কয়েকটি বড় ডিস্ট্রিবিউটর থেকে ক্রয় করা যায়। সোর্সিং কোন সমস্যা নয়, তবে অর্ডার নির্ধারণের জন্য অবশ্যই সতর্কতা অবলম্বন করা উচিত। শটকাটগুলি ঘটতে পারে, যা আগে থেকেই ভালভাবে অর্ডার করার জন্য প্রয়োজনীয়তা তৈরি করে এবং নির্দিষ্ট করে যে, বিক্রয়গুলি উৎপাদন ছাড়াই না।

3.4 Technology

Technology is moving at a rapid pace. The first commercial computer in the early 1970's had a speed, measured in megahertz, of only 0.1 Mhz. Now computers are on the market that race at 1,000 Mhz. Although the speed may still increase, a bigger area for growth involves Technology 2 systems, (rather than personal computers) and especially the Technology 1 use of those Technology 2 systems. In a speech by Hewlett Packard CEO, Carly Fiorani, aired on television 4/18/2000, in the future nearly...."every appliance, yes, even the toaster, will be connected to the Internet." Ms. Fiorani's vision includes an "Information Utility" which, in her opinion, would work in a similar manner to the gas company, the electric or the water and sewer utility. For all of the 20th century, manufacturers have produced their appliances under a certain protocol of "assumed power." They have taken it for granted that every consumer has a Power Service Provider (PSP) that supplies 110 AC to wall sockets all through the house. The appliance makers simply include a power cord and an appropriately sized plug. The consumer merely plugs the unit in and pays for whatever power he actually uses. The emerging technology now refers to another protocol of "assumed communication."

In the future, appliance makers will assume that everyone has an "Information Service Provider," and will build in Technology 1 right into every Technology 2 component that goes into each appliance. The consumer will expect it, just as he or she expects a 110AC power cord. He will plug in the appliance and register it with that Information Utility referred to by Ms. Fiorani. Let's say the appliance is a VCR. Until now, we have had to program the VCR ourselves before we leave the house if we want it to record a program on TV that will air while we're away.

We also have to hope we did it right and actually record the last round of the Masters Golf Tournament (and not end up with several hours of some home shopping channel). However, with the new protocol, we will be able, from wherever we are, to simply contact our Information

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Utility (which will have all our appliance records) and say: “Record the Masters for me today.” It will all be arranged remotely by the service provider and it will be included in our monthly bill. From any remote location, we’ll be able to turn our house lights on, turn down the heat, lock or unlock the house, turn off the hot water heater, sprinkle the lawn, etc. According to Forrester Research, Inc. of Cambridge, Ma., by the year 2002 7% of U.S. homes will have security systems, lights, heat, and appliances that can tap the Internet. This will be a \$1 billion market alone.

Product Category One appliances are not going to be reserved for simple on/off features. Now available on the market are many very sophisticated appliances such as a printer, a sewing machine with computerized embroidery capability, or data stream music. At the moment these are PC-dependent. Take a high-tech sewing machine like a Pfaff Model 7570. This machine with its Technology 2 system can perform complex sequences of operations including executing pre-programmed patterns and monograms and fonts. The difficult operations which are very user-interface intensive can be performed by the general-purpose PC into which the sewing machine (like a printer peripheral) is plugged instead of by the sewing machine’s Technology 2 system. If this user-interface capability had to be built into the Technology 2 system of the sewing machine, the cost of that machine would skyrocket.

Likewise, the MP3 player (data stream music) is extremely CPU-intensive. At the moment the encoding takes place on the general-purpose PC which allows the music player to have much lower requirements for CPU and memory. These devices are essentially one step removed from the Internet. Technology is moving quickly to remove the PC intermediary thus making the devices able to communicate directly with a content provider. Those capabilities of the general-purpose PC will be replaced by the Internet itself thus making the appliances more flexible, more portable, and less expensive. PCs themselves will metamorphose into very light-weight, very inexpensive units without hard disks and without extensive memory. All these aspects will be provided by the Internet itself.

Need to use “Winword”? Just log onto the Internet and download the program or any other software you want. And, it will always be the latest version. Need file capacity? That too, can be provided by the Internet. A user can move around the globe and access his/her files from a very portable laptop. If the laptop is lost or damaged there will not be a crisis. Simply buy another (for maybe \$100). All your files are safe, located elsewhere. Forrester Research predicts that by 2002 43% of all “smart” products will be non-PC devices. According to International Data Corporation of Framingham, MA. by the year 2004 such appliances will exceed PCs.

প্রযুক্তি দ্রুত গতিতে চলছে। 1970 সালের প্রথম দিকে প্রথম বাণিজ্যিক কম্পিউটারের গতি ছিল, মেগাহার্টজ-এ মাপা যা ছিল মাত্র 0.1 মেগাহার্টজ। এখন বাজারে বাজারে রয়েছে 1000 মেহজ-এ রেসিং। যদিও গতি এখনও বাড়তে পারে, তবে বৃদ্ধির জন্য একটি বড় ক্ষেত্র প্রযুক্তি 2 সিস্টেমগুলি (ব্যক্তিগত কম্পিউটারের পরিবর্তে) এবং বিশেষত প্রযুক্তি 1 প্রযুক্তির দুটি পদ্ধতি ব্যবহার করে। হিউলেট প্যাকার্ডের সিইও কার্লি ফোলানিয়ার ভাষণে

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

ভবিষ্যতে প্রায় 4/18/2000 টেলিভিশনে সম্প্রচারিত ... "প্রত্যেক যন্ত্র, হ্যাঁ, টাস্টরও ইন্টারনেটের সাথে যুক্ত হবে।" মিসেস ফোলানি'র দৃষ্টি একটি "ইনফরমেশন ইউটিলিটি" যা তার মতামত, গ্যাস কোম্পানির অনুন্নত পদ্ধতিতে কাজ করবে, বৈদ্যুতিক বা পানি এবং সিভিল ইউটিলিটি। বিংশ শতাব্দীর সকলের জন্য, নির্মাতারা "অভিহিত শক্তি" এর একটি নির্দিষ্ট প্রোটোকলের অধীনে তাদের যন্ত্রগুলি তৈরি করেছেন। তারা এটি গ্রহণ করেছে যে প্রত্যেক গ্রাহকের একটি পাওয়ার সার্ভিস প্রোভাইডার (পিএসপি) রয়েছে যেটি 110 ঘনমিটার প্রাচীরের সকেট সরবরাহ করে সমস্ত ঘরের মাধ্যমে | যন্ত্র প্রস্তুতকারক কেবল একটি ক্ষমতা কর্ড এবং একটি উপযুক্ত আকারের প্লাগ অন্তর্ভুক্ত গ্রাহক কেবল ইউনিট plugs এবং তিনি আসলে যে ক্ষমতা ক্ষমতা জন্য বহন করেন। উর্ধ্বমুখী প্রযুক্তি এখন "অনুমানকৃত যোগাযোগ" এর অন্য একটি প্রোটোকলকে নির্দেশ করে।

ভবিষ্যতে, যন্ত্র প্রস্তুতকারকেরা প্রত্যেকেই "ইনফরমেশন সার্ভিস প্রোভাইডার" রাখবে এবং প্রত্যেকটি প্রযুক্তির প্রতিটি প্রজেক্টের মধ্যে 1 টি প্রযুক্তির মধ্যে প্রযুক্তি 1 টি নির্মাণ করবে। ভোক্তা এটি আশা করবে, ঠিক যেমনটি তিনি 110AC পাওয়ার কর্ড আশা করেন। তিনি প্রয়োগে প্লাগ ইন করবেন এবং সেই তথ্য এনটিটিএর সাথে নিবন্ধিত করবেন যা ফিজিওলিয়া দ্বারা সূচিত হবে। চলুন শুরু করা যাক এই যন্ত্রটি একটি ভিসিআর। এখন পর্যন্ত, বাড়ির বাইরে যাওয়ার আগে আমাদেরকে ভি.সি.আর.র প্রোগ্রামটি করতে হবে যদি আমরা টিভিতে একটি অনুর্তান রেকর্ড করতে চাই যা আমরা দূরে থাকি তবে বাতাসে যাব।

আমরা আশা করছি আমরা সঠিক কাজটি করেছি এবং প্রকৃতপক্ষে মাস্টার্স গল্ফ টুর্নামেন্টের শেষ রাউন্ডটি রেকর্ড করেছি (এবং কিছু হোম শপিং চ্যানেলের কয়েক ঘন্টার মধ্যে শেষ নেই)। যাইহোক, নতুন প্রোটোকল সহ, আমরা যেখানেই থাকি না কেন, আমাদের তথ্য ইউটিলিটি (যা আমাদের সমস্ত প্রয়োগের রেকর্ড থাকবে) সাথে যোগাযোগ করতে সক্ষম হবেন এবং বলবেন: "আমার আজকের মাস্টার্স রেকর্ড করুন।" এটি সমস্ত দূরবর্তী ব্যবস্থা করা হবে পরিষেবা প্রদানকারীর দ্বারা এবং এটি আমাদের মাসিক বিল অন্তর্ভুক্ত করা হবে। যেকোনো দূরবর্তী অবস্থানে থেকে, আমরা আমাদের ঘরের লাইট চালু করতে পারি, তাপ ঘুরে ঘুরে ঘুরে বা লক করতে পারি, গরম পানির হিটার বন্ধ করে ফেলতে পারি, লন ছিটিয়ে দিতে পারি ইত্যাদি। Forrester Research, Inc. কেমব্রিজের মতে, মা। 2002 দ্বারা, মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের 7% বাড়িতে নিরাপত্তা ব্যবস্থা, লাইট, তাপ এবং ইন্টারনেটগুলি ট্যাপ করতে পারে এমন যন্ত্রপাতি থাকবে। এই একমাত্র \$ 1 বিলিয়ন বাজার হবে।

পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস সহজ চালু / বন্ধ বৈশিষ্ট্য জন্য সংরক্ষণ করা যাচ্ছে না। এখন বাজারে পাওয়া যায় এমন একটি প্রিন্টার, কম্পিউটারাইজড সূচিশিল্পের সামর্থ্য বা ডাটা স্ট্রীম সঙ্গীত সহ একটি সেলাই মেশিনের মত অনেকগুলি অত্যাধুনিক যন্ত্রপাতি। মুহুর্তে এই পিসি নির্ভরশীল হয়। একটি Pfaff মডেল 7570 মত একটি উচ্চ প্রযুক্তির সেলাই মেশিন নিন। তার প্রযুক্তি 2 সিস্টেম সঙ্গে এই মেশিন প্রাক প্রোগ্রাম নিদর্শন এবং monograms এবং ফন্ট সম্পাদন সহ অপারেশন জটিল অনুক্রম সঞ্চালন করতে পারেন। খুব প্রচলিত ব্যবহারকারী-ইন্টারফেসের কঠিন অপারেশনগুলি সাধারণ উদ্দেশ্য পিসি দ্বারা সঞ্চালিত হয় যার মধ্যে সেলাই মেশিনের প্রযুক্তি 2 সিস্টেমের পরিবর্তে সেলাই মেশিন (যেমন একটি প্রিন্টার পেরিফেরাল) প্লাগ করা হয়। যদি এই ব্যবহারকারী-ইন্টারফেসের ক্ষমতা সেলাই মেশিনের প্রযুক্তি 2 সিস্টেমের মধ্যে তৈরি করা হতো, তাহলে সেই মেশিনের খরচ বাড়বে।

অনুরূপভাবে, এমপি 3 প্লেয়ার (তথ্য স্ট্রিম সঙ্গীত) অত্যন্ত CPU- নিবিড়। মুহুর্তে এনকোডিং সাধারণ উদ্দেশ্য পিসি এ সঞ্চালিত যা সঙ্গীত প্লেয়ার CPU এবং মেমরি জন্য অনেক কম প্রয়োজনীয়তা আছে অনুমতি দেয়। এই ডিভাইসগুলির মূলত একটি পদক্ষেপ ইন্টারনেট থেকে সরানো হয়। পিসি মধ্যস্থতাকারীকে অপসারণ করার জন্য প্রযুক্তিটি দ্রুত গতিতে চলছে যাতে করে ডিভাইসগুলি সরাসরি বিষয়বস্তু সরবরাহকারীর সাথে যোগাযোগ করতে সক্ষম হয়। সাধারণ উদ্দেশ্য পিসি-এর এই ক্ষমতাগুলি ইন্টারনেটের মাধ্যমে প্রতিস্থাপিত হবে যেমনভাবে উপকরণগুলি আরও নমনীয়, আরও পোর্টেবল এবং কম ব্যয়বহুল করে তোলে। পিসি নিজেই খুব হালকা ওজন, হার্ড ডিস্ক ছাড়া এবং বিনামূল্যে মেমরি ছাড়া খুব সস্তা ইউনিট রূপান্তর হবে। এই সমস্ত দিকগুলি ইন্টারনেটের মাধ্যমেই দেওয়া হবে।

"Winword" ব্যবহার করতে হবে? শুধু ইন্টারনেটে লগইন করুন এবং প্রোগ্রাম বা অন্য কোনও সফটওয়্যার ডাউনলোড করুন। এবং, এটি সর্বদা সর্বশেষ সংস্করণ হবে। ফাইলের ক্ষমতা প্রয়োজন? যে, ইন্টারনেট দ্বারা উপলব্ধ করা যেতে পারে একজন ব্যবহারকারী সারা পৃথিবী জুড়ে এবং তার পোর্টেবল ল্যাপটপ থেকে তার ফাইলগুলি অ্যাক্সেস করতে পারেন। যদি ল্যাপটপ হারিয়ে যায় বা ক্ষতিগ্রস্ত হয় তবে কোনও সফট থাকবে না। কেবল অন্য কিনতে (হয়ত \$ 100) আপনার সমস্ত ফাইল নিরাপদ, অন্য কোথাও অবস্থিত। ফররেস্টার রিসার্চ বলেছে যে 2002 সালের মধ্যে 43% "স্মার্ট" পণ্যগুলি অ-পিসি ডিভাইস হবে। ইন্টারন্যাশনাল ডেটা কর্পোরেশন অফ ক্রেডিংহ্যাম মতে, এমএ বছর 2004 দ্বারা যেমন applia

Market Analysis Summary

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

The market for Product Category One devices is keyed to the production of Technology 2 microprocessors. Over 180 million 32-bit microprocessors are being delivered annually. Conservative estimates have the market growing at 22% annually. Some estimates are much higher. Market trends indicate that most, if not all, of these microprocessors will be wanting Technology 1. At the present time, the number of makers of off-the-shelf Product Category One devices is limited and unlikely to be able to fill the demand.

গ্য বিভাগ এক ডিভাইসের জন্য বাজার প্রযুক্তি 2 মাইক্রোপ্রসেসর উৎপাদনের keyed হয় প্রায় 180 মিলিয়ন 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর বার্ষিক বিতরণ করা হচ্ছে। রক্ষণশীল অনুমান বাজারে বার্ষিক 22% এ ক্রমবর্ধমান আছে। কিছু অনুমান অনেক বেশী। বাজারের প্রবণতা ইঙ্গিত দেয় যে, অধিকাংশই যদি না থাকে তবে এই মাইক্রোপ্রসেসরগুলি প্রযুক্তিটি চাইবে 1. বর্তমানে, অফ-দ্য-বালুফ পণ্য নির্মাতাগুলির পণ্যগুলির সংখ্যা একক ডিভাইস সীমিত এবং দাবি পূরণ করতে অসম্ভাব্য।

4.1 Market Segmentation

Statistics related to Product Category One devices are very difficult to find, and when found, usually outdated. A number of industry newsletters (Technology 2 Processor Watch, Microprocessor Report, Technology 2 Systems Programming) will give dollar figures from time to time for the total embedded market.

In 1999 the market was quoted to be \$3.5 billion and expected to grow to \$9 billion by 2003. The Product Category One devices sold by RNSE are connected to this total Technology 2 product market. The more products that are produced, the greater the demand for Technology 1. According to Jim Turley, Editor-in-chief of Technology 2 Processor Watch... “in 1997, more than 180 million Technology 2 32-bit microprocessors were shipped. This does not include the 32-bit microprocessors placed in the 80 million PCs, the three million MACs, or the approximately one million work stations.” Mr. Turley’s article goes on to state that if the low-end 4-bit and 8-bit microprocessors were included, the totals would be more than doubled. He estimates that there now exist about 35 low-end microprocessors in every middle-class North American home. It is, however, the 32-bit sector that is growing fastest. It is this sector that is most meaningful in projecting the market for RNSE’s products. Of this total of 180 million 32-bit microprocessor units, the market research firm of Information Architects, claims that the market is broken up roughly into thirds:

- Office Automation (34%). This included laser printers, faxes, feature phones, etc.
- Consumer (33%). Includes video games, portable games, CD players, and high-end audio visual equipment.

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

-
- Communications (28%). Includes network hubs, routers, switches, telephone infrastructure equipment.
 - Automotive (3%).
 - Military (1%).
 - Other (1%).

Since the total dollar market is predicted to grow from \$3.5 billion to \$9 billion in the five years 1999-2003, we will assume a 22% annual growth rate over the next three years. Although the 180 million shipped 32-bit microprocessor data was for 1997, we have not made any growth assumptions for the period 1997-1999, but will apply the 22% annual growth during the next three years to the 1997 data. It is however highly likely that the market has grown substantially over that period 1997-1999.

In addition to the new Technology 2 microprocessors, there are hundreds of millions of older 4-bit, 8-bit and 16-bit boards that have already been sold. These too, although ignored in the market study, represent a potential demand for Product Category One devices retrofitted into many of those microprocessors.

The 33% consumer share of the market is characterized by high production runs and price-sensitivity. VCRs and MP3 players are good examples of products in this consumer market segment. Similar comments can be made concerning the office automation market segment as well.

The third large sector of the market, telecommunications (28%) does not appear to be as price sensitive nor are production runs as large. It is this sector that has so far accounted for the majority of Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering's sales.

The other category, representing only 1% of the total, probably includes various industrial automation products as well as testing and instrumentation. These fields, although small in relation to the three major categories, still accounts for over two million microprocessors placed in high-ticket equipment, nearly all of which will need Internet connectivity.

পণ্য বিভাগ এক সাথে সম্পর্কিত পরিসংখ্যান এক ডিভাইস খুঁজে পাওয়া খুব কঠিন, এবং যখন পাওয়া যায়, সাধারণত পুরানো। বেশ কয়েকটি শিল্প নিউজলেটার (প্রযুক্তি 2 প্রসেসর ওয়াচ, মাইক্রোপ্রসেসর রিপোর্ট, টেকনোলজি ২ সিস্টেম প্রোগ্রামিং) মোট এমবেডেড বাজারের জন্য সময় সময় উল্লানের পরিমাণ দেবে।

1999 সালে বাজারে 3.5 বিলিয়ন ডলার মূল্যের উদ্ভূতি দেওয়া হয় এবং ২003 সাল নাগাদ 9 বিলিয়ন হ'ত বলে আশা করা হয়। আরএনএসই দ্বারা বিক্রিত পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস এই মোট প্রযুক্তি 2 পণ্য বাজারে সংযুক্ত। উৎপাদিত আরো পণ্য, প্রযুক্তির জন্য বৃহত্তর চাহিদা 1. জিম টেরলে, প্রযুক্তি-এ-প্রধান-এর প্রযুক্তি 2 প্রসেসর ওয়াচ এর মতে ... "1997 সালে, 180 মিলিয়নেরও বেশি প্রযুক্তি ২২-বিট মাইক্রোপ্রসেসরগুলি পাঠানো হয়েছিল। এই 80 মিলিয়ন পিসি, তিন মিলিয়ন MACs, বা প্রায় এক মিলিয়ন কর্ম স্টেশন রাখা 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর অন্তর্ভুক্ত না। "স্ট্রীক্চ Turley এর নিবন্ধটি বলে যে নিম্ন শেষ 4-বিট এবং 8- বিট মাইক্রোপ্রসেসর অন্তর্ভুক্ত ছিল, মোট দ্বিগুণ বেশী হবে। তিনি অনুমান

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

করেছেন যে এখন মধ্য মধ্যবিত্ত উত্তর আমেরিকার বাড়িতে প্রায় 35 টি নিম্ন-শেষ মাইক্রোপ্রসেসর রয়েছে। এটা, তবে, 32-বিট সেক্টর যা দ্রুততম হয়ে উঠছে এটি এমন একটি ক্ষেত্র যা RNSE- এর পণ্যগুলির জন্য বাজারে প্রবৃদ্ধি লাভের জন্য সবচেয়ে অর্থবহ। এই মোট 180 মিলিয়ন 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর ইউনিট, ইনফরমেশন আর্কিটেকচারের বাজার গবেষণা সংস্থা, দাবি করে যে বাজারটি প্রায় তিন ভাগে বিভক্ত:

- অফিস অটোমেশন (34%) | এতে লেজার প্রিন্টার, ফ্যাক্স, ফিচার ফোন প্রভৃতি অন্তর্ভুক্ত রয়েছে।
- কনজিউমার (33%) | ভিডিও গেম, পোর্টেবল গেম, সিডি প্লেয়ার, এবং উচ্চ শেষ অডিও ভিজুয়াল সরঞ্জাম অন্তর্ভুক্ত।
- যোগাযোগ (28%) | নেটওয়ার্ক হাব, রাউটার, সুইচ, টেলিফোন পরিকাঠামো সরঞ্জাম অন্তর্ভুক্ত।
- মোটরগাড়ি (3%)
- সামরিক (1%)
- অন্যান্য (1%)

যেহেতু মোট ডলারের বাজারে 1999-2003 পাঁচ বছরে \$ 3.5 বিলিয়ন থেকে 9 বিলিয়ন ডলারের পূর্বাভাস দেওয়া হয়েছে, আমরা আগামী তিন বছরে 22% বার্ষিক বৃদ্ধির হার অনুমান করবো। যদিও 180 মিলিয়ন 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর ডেটার জন্য 1997-এর জন্য পাঠানো হয়েছিল, তবে 1997-1999 সময়ের জন্য আমরা কোন প্রকারের ধারণা গ্রহণ করিনি, তবে 1997 সালের তথ্যগুলিতে পরবর্তী তিন বছরে 22% বার্ষিক বৃদ্ধি প্রয়োগ করা হবে। তবে 1997-1999 সাল পর্যন্ত বাজারে যথেষ্ট পরিমাণে বৃদ্ধি পেয়েছে।

নতুন প্রযুক্তি 2 মাইক্রোপ্রসেসর ছাড়াও শত শত কোটি বছর আগে 4-বিট, 8-বিট এবং 16-বিট বোর্ড বিক্রি হয়েছে। এইগুলিও, যদিও বাজার গবেষণায় উপেক্ষা করা হয়, সেইসব মাইক্রোপ্রসেসরগুলির মধ্যে বেশ কয়েকটি পণ্য পুনঃপ্রতিষ্ঠিত পণ্যের শ্রেণীবিভাগের জন্য সম্ভাব্য চাহিদাটি প্রতিনিষিদ্ধ করে।

বাজারের 33% ভোক্তা অংশ উচ্চ উৎপাদন রান এবং মূল্য সংবেদনশীলতা দ্বারা চিহ্নিত করা হয়। ভি.সি.আর.এস এবং এমপি 3 প্লেয়ারগুলি এই ভোগ্যপণ্যের পণ্যগুলির উত্তম উদাহরণ। অনুব্রূপ মন্তব্য অফিস অটোমেশন মার্কেট সেগমেন্টের সাথেও করা যেতে পারে।

বাজারের তৃতীয় বৃহৎ খাত, টেলিযোগাযোগ (২৪%) মূল্য সংবেদনশীল বলে মনে হয় না বা উৎপাদনও বড় হয় না। এটি এমন একটি ক্ষেত্র যা এতদিন পর্যন্ত Rosafarbenes Nilpferd & Sons প্রকৌশল বিক্রয় এর অধিকাংশ জন্য দায়ী।

অন্যান্য বিভাগ, মোট 1% প্রতিনিষিদ্ধ করে, সম্ভবত বিভিন্ন শিল্প অটোমেশন পণ্য পাশাপাশি পরীক্ষার এবং যন্ত্রাঙ্ক অন্তর্ভুক্ত। এই ক্ষেত্রগুলি, যদিও তিনটি প্রধান শ্রেণির ক্ষেত্রে ছোট, এখনও উচ্চ টিকেটের সরঞ্জামগুলিতে রাখা দুই মিলিয়নেরও বেশি মাইক্রোপ্রসেসরের অ্যাকাউন্ট রয়েছে, যা প্রায় সবগুলির জন্য ইন্টারনেট সংযোগ প্রয়োজন হবে।

4.2 Target Market Segment Strategy

Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering plans to concentrate on the telecommunications segment of the market (28% of total market) as well as the industrial automation and testing and instrumentation segments (1% of total) as these sectors are most likely to have more demanding requirements which are suited to RNSE's premier, cutting-edge of technology architecture. These sectors are most likely to be installing the Product Category 1 devices into high-ticket item instruments and appliances, thus making these clients less price-sensitive in relation to the high-volume consumer (MP3 players, Palm Pilots, etc). VARs and OEMs (Fortune 500 as well as venture capital start-ups) connected with these market sectors are the most attractive target customers for RNSE.

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Rosafarbenes Nilpferd & সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং বাজারের টেলিকমিউনিকেশন সেগমেন্ট (মোট বাজারের ২৪%) পাশাপাশি শিল্প অটোমেশন এবং টেস্টিং এবং যন্ত্রাঙ্কিত অংশ (সামগ্রীর ১%) উপর মনোনিবেশ করার পরিকল্পনা করছে কারণ এই সেক্টরগুলিতে আরো চাহিদা চাহিদা থাকতে পারে যা RNSE এর প্রিমিয়াম, প্রযুক্তি স্থাপত্যের কাটিয়া প্রান্তে উপযুক্ত। এই সেক্টরগুলি পণ্য শ্রেণী ১ টি ডিভাইসকে উচ্চ টিকিট আইটেম যন্ত্র এবং যন্ত্রগুলির মধ্যে ইনস্টল করার সম্ভাবনা রয়েছে, এইভাবে উচ্চ ক্রোন ভোক্তাদের (এমপি ৩ প্লেয়ার, পাম পাইলট ইত্যাদি) সম্পর্কের ক্ষেত্রে এই ক্লায়েন্টকে কম মূল্য সংবেদনশীল করে তোলে। এই বাজার ক্ষেত্রের সাথে সংযুক্ত VARs এবং OEMs (ফরচুন ৫০০ এবং সেইসাথে ভেনচার ক্যাপিটাল স্টার্ট আপ) হল RNSE এর জন্য সবচেয়ে আকর্ষণীয় টার্গেট গ্রাহক।

4.2.1 Market Needs

The market, whether it is a maker of telecommunication switches, industrial automation equipment, or a VAR with a time and money-saving idea for a specific industry, wants to concentrate on its special product and bring it to the market place as soon as possible—hopefully ahead of the competition. They want to out-source the Technology 1 need because they know that trying to engineer it themselves would be more expensive and slow down the launch of their end product by six to nine months. Some Technology 1 needs, for example, an inexpensive 4-bit microprocessor lodged in a thermostat, can be satisfied without spending \$350-650 for a Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering Product Wrasse. This need would be satisfied by one of the low-end devices (like Outsource Provider 3). RNSE needs to focus on the customers with the more demanding requirements for Product Category One.

বাজার, এটি একটি টেলিযোগাযোগ শিল্পের জন্য একটি সময় এবং অর্থ-সংরক্ষণের ধারণা সঙ্গে একটি টেলিযোগাযোগ সুইচ, শিল্প স্বয়ংক্রিয়তা যন্ত্রপাতি, বা একটি VAR একটি নির্মাতা কিনা, তার বিশেষ পণ্য উপর মনোযোগ এবং যত তাড়াতাড়ি সম্ভব বাজারে এটি আনতে চায় - প্রতিযোগিতায় এগিয়ে আশাবাদী তারা টেকনোলজি ১ প্রয়োজনের বাইরে মার্স চায় কারণ তারা জানে যে এটির ইঞ্জিনিয়ার করার চেষ্টা করা তাদের পক্ষে আরও বেশি ব্যয়বহুল এবং তাদের শেষ পণ্যটি ছয় থেকে নয় মাস পর্যন্ত লম্বা হবে। কিছু প্রযুক্তি ১ প্রয়োজন, উদাহরণস্বরূপ, একটি থার্মোস্ট্যাট মধ্যে দায়ের একটি সস্তা ৪-বিট মাইক্রোপ্রসেসর, একটি Rosafarbenes Nilpferd & সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং পণ্য Wrasse জন্য \$ 350-650 খরচ ছাড়া সন্তুষ্ট হতে পারে। এই প্রয়োজন একটি নিম্ন শেষ ডিভাইস (যেমন Outsource Provider 3) দ্বারা সন্তুষ্ট হবে। পণ্য বিভাগ এক জন্য আরো চাহিদা চাহিদা সঙ্গে গ্রাহকদের উপর RNSE ফোকাস করা প্রয়োজন।

4.2.2 Market Trends

The market trend is to add Technology 1 to just about everything, leading eventually to a view of the future well-expressed by the CEO of Hewlett-Packard (see the section on Technology). The trend is moving so quickly that the market is having problems keeping pace with the demand. Reports of component shortages among chip makers have been in the business news. For the foreseeable future, we can expect Technology 1 products to be a sellers' market.

রের প্রবণতাটি কেবল প্রযুক্তি সম্পর্কে একটি বিষয় যোগ করে, যা পরবর্তীতে হিউলেট-প্যাকার্ডের সিইও (প্রযুক্তি বিভাগের বিভাগ দেখুন) দ্বারা সুপ্রভাত ভবিষ্যতের একটি দৃষ্টিভঙ্গির দিকে অগ্রসর হয়। এই প্রবণতা এত দ্রুত চলছে যে বাজারে চাহিদার সঙ্গে সামঞ্জস্য রেখে সমস্যা হচ্ছে। চিপ

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

নির্মাতাদের মধ্যে কম্পোনেন্ট ঘাটতি প্রতিবেদন বাণিজ্যিক খবর হয়েছে। ভবিষ্যতের ভবিষ্যতের জন্য, আমরা আশা করতে পারি প্রযুক্তি 1 টি পণ্য একটি বিক্রোতাদের বাজার হতে পারে।

4.2.3 Market Growth

The market for 32-bit microprocessors totalled \$3.5 billion in 1999 and is expected to grow to \$9 billion by 2003. This amounts to a 22% annual growth rate (see the section on Market Segmentation). In 1997 180 million 32-bit microprocessors were delivered, not counting those that were used in computers and work stations. A 22% growth rate comes to an additional 40 million annually. Nearly all of these (180 million plus 40 million annually) will need Technology 1. The total unit sales projected for Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering in the third year will amount to only .00014 of that. In the absence of more specific market data, we have projected market growth at 22% for every segment of the Technology 1 market, although it is likely that some segments will grow faster than 22% annually and others perhaps less.

32-বিট মাইক্রোপ্রসেসরের বাজারে 1 999 সালে 3.5 বিলিয়ন ডলার এবং ২003 সালের মধ্যে 9 বিলিয়ন মার্কিন ডলার হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে। এটি 22% বার্ষিক বৃদ্ধির হার (বাজার বিভাগের বিভাগ দেখুন)। 1997 সালে 180 মিলিয়ন 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর বিতরণ করা হয়েছিল, কম্পিউটার এবং কর্মস্থলগুলিতে ব্যবহৃত যেগুলি গণনা করা হয়নি। একটি 22% বৃদ্ধি হার একটি অতিরিক্ত 40 মিলিয়ন বার্ষিক আসে। প্রায় সব (180 মিলিয়ন প্লাস 40 মিলিয়ন বার্ষিক) প্রযুক্তি প্রয়োজন হবে। তৃতীয় বছরে Rosafarbenes Nilpferd & সন্স ইঞ্জিনিয়ারিং জন্য অভিক্ষিপ্ত মোট ইউনিট বিক্রয় শুধুমাত্র .00014 যে পরিমাণ হবে আরো নির্দিষ্ট বাজারের তথ্য অনুপস্থিতিতে, আমরা প্রযুক্তি 1 বাজারের প্রতিটি বিভাগের জন্য ২২% এর মধ্যে বাজার বৃদ্ধির প্রবণতা দেখিয়েছি, যদিও এটি সম্ভবত কিছু বিভাগ 22% বার্ষিকের চেয়ে দ্রুততর হবে এবং অন্যরা হয়তো কমবে।

4.3 Industry Analysis

The industry encompassing Technology 2 microprocessors, the operating systems housed in them, the makers of components used to build them, and the people developing software to make special applications possible is quickly mushrooming into one of the world's largest industries. To be successful in marketing a Product Category One device it is essential to understand the patterns and major players in the industry.

এই প্রযুক্তির মধ্যে রয়েছে প্রযুক্তি 2 মাইক্রোপ্রসেসর, তাদের মধ্যে রয়েছে অপারেটিং সিস্টেম, তাদের তৈরি উপাদানগুলি তৈরি করা, এবং বিশেষ অ্যাপ্লিকেশনগুলি তৈরি করার জন্য সফটওয়্যার তৈরির মানুষগুলি দ্রুত বিশ্বের বৃহত্তম শিল্পগুলির মধ্যে একের দিকে ঝুঁকে পড়ে। একটি পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস বিপণন সফল হতে নিদর্শন এবং শিল্পের প্রধান খেলোয়াড়দের বুঝতে প্রয়োজনীয়।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

4.3.1 Competition and Buying Patterns

Currently, demand for the Product Category One devices outstrips supply. With the trend of adding Technology 1 to almost any appliance, demand will continue to grow. The variety of offered platforms and configurations of such devices lead to the market fragmentation where no incumbent company holds a major market share. For low-end devices, pricing is one of the major factors. However, for high-end devices, such as the products supplied by Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering, high technical specification and flexibility with major operation systems are more important.

বর্তমানে, পণ্য শ্রেণী এক ডিভাইসের জন্য চাহিদা সরবরাহ outstrips। টেকনোলজি 1 যোগ করার প্রবণতা প্রায় কোনও যন্ত্রপাতি দিয়ে, চাহিদা বাড়তে থাকবে। প্রস্তুত প্ল্যাটফর্মগুলির বিভিন্ন এবং এই ধরনের ডিভাইসগুলির কনফিগারেশনগুলি বাজারের বিভক্তির দিকে পরিচালিত করে যেখানে কোনও অন্তর্নিহিত সংস্কার একটি প্রধান বাজার অংশ থাকে না। নিম্ন শেষ ডিভাইসগুলির জন্য, মূল্য প্রধান কারণগুলির মধ্যে একটি। যাইহোক, উচ্চ শেষ ডিভাইসের জন্য, যেমন Rosafarbenes Nilpferd এবং সঙ্গ ইঞ্জিনিয়ারিং দ্বারা সরবরাহিত পণ্য, উচ্চ কারিগরি স্পেসিফিকেশন এবং প্রধান অপারেশন সিস্টেমের সাথে নমনীয়তা আরও গুরুত্বপূর্ণ।

4.3.2 Main Competitors

The main competitors for Rosafarbenes Nilpferd & Sons Engineering's products are listed in the section on Competitive Comparison. The listed competition is unlikely to even come close to satisfying a small portion of the demand for Product Category One devices indicated by market research. One hundred, eighty million 32-bit microprocessors being delivered annually with a projected growth rate of 22% is a huge market for Technology 1, not to mention the billions of microprocessors already delivered in stock configuration. Obviously, much of the Technology 1 will be done by internal engineering. But this option has serious drawbacks for the company trying to develop this feature on its own. First, its engineers have to examine hardware and software options, which, given the number to choose from, could take months.

- Will the component support the input/output (I/O) requirements needed by the product?
- Do separate add-on components need to be designed and manufactured?
- Which operating system vendors support the component?
- Does the hardware vendor support the operating system (O/S) vendor?
- What about integration of the hardware and software?

After months of evaluation, and spending \$25,000 on a leading real-time operating system (plus another \$10,000-\$20,000 buying and building hardware), more months will pass building, debugging, and integrating the operating system with the software. More time is spent writing the application. An engineer (who is an expert in the chosen operating system) will need to be hired, and each year another \$5,000 will need to be spent in O/S upgrades and software.

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Keeping up with protocols and standards will also take time away from development efforts. In the end, hundreds of thousands of dollars can easily have been spent just on the task of adding Technology 1 to the product internally. The end product, now including Technology 1, will have been delayed getting to market by six to nine months. This delay to market aspect is the strongest deterrent to attempting to engineer one's own Product Category One device.

*Note: Proprietary and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

প্রতিযোগিতামূলক তুলনা বিভাগে তালিকাভুক্ত Rosafarbenes Nilpferd & সঙ্গ ইঞ্জিনিয়ারিং এর প্রধান প্রতিযোগীদের তালিকা। তালিকাভুক্ত প্রতিযোগিতা এমনকি বাজার গবেষণা দ্বারা নির্দেশিত পণ্য বিভাগ এক ডিভাইসের চাহিদার একটি ছোট অংশ সঞ্চিত কাছাকাছি আসা অসম্ভাব্য। একটি শত, আশি মিলিয়ন 32-বিট মাইক্রোপ্রসেসর বার্ষিক বিতরণ করা হচ্ছে 22% একটি প্রবৃদ্ধ বৃদ্ধির হার সঙ্গে প্রযুক্তি 1 জন্য একটি বিশাল বাজার, স্ট্রোক কনফিগারেশন ইতিমধ্যে হস্তান্তর বিলিয়ন মাইক্রোপ্রসেসর উল্লেখ না। স্পষ্টতই, অনেক প্রযুক্তি 1 অভ্যন্তরীণ প্রকৌশল দ্বারা সম্পন্ন হবে কিন্তু এই বিকল্পটি নিজের জন্য এই বৈশিষ্ট্যটি বিকাশের চেষ্টা করার জন্য কোম্পানির গুরুতর দুর্ঘটনা। প্রথমত, তার প্রকৌশলীকে হার্ডওয়্যার এবং সফটওয়্যার বিকল্পগুলি পরীক্ষা করতে হবে, যা থেকে সংখ্যাটি বেছে নেওয়া হয়েছে, মাসগুলো নিতে পারে।

- পণ্যটি কি ইনপুট / আউটপুট (আই / ও) প্রয়োজনীয়তা সরবরাহ করবে?
- পৃথক অ্যাড-অন উপাদানগুলিকে ডিজাইন এবং তৈয়ার করা প্রয়োজন?
- কোন অপারেটিং সিস্টেম বিক্রেতার উপাদান সমর্থন?
- হার্ডওয়্যার বিক্রেতা অপারেটিং সিস্টেম (ও / এস) বিক্রেতার সমর্থন করে?
- হার্ডওয়্যার এবং সফটওয়্যার এর একীকরণ সম্পর্কে কি?

মূল্যায়ন কয়েক মাস পরে, এবং একটি নেতৃত্বান্বিত বাস্তব সময় অপারেটিং সিস্টেম (প্লাস অন্য \$ 10,000- \$ 20,000 ক্রয় এবং হার্ডওয়্যার নির্মাণ) উপর \$ 25,000 খরচ, আরও মাস সফটওয়্যার সঙ্গে বিল্ডিং, ডিবাগিং, এবং অপারেটিং সিস্টেম একীভূত হবে। অ্যাপ্লিকেশন লিখতে আরো সময় ব্যয় করা হয়। একজন প্রকৌশলী (যিনি নির্বাচিত অপারেটিং সিস্টেমের একজন বিশেষজ্ঞ) ভাড়া নিতে হবে, এবং প্রতি বছর \$ 5000 কে O / S আপগ্রেড এবং সফটওয়্যারে ব্যয় করতে হবে। প্রোটোকল এবং মান সঙ্গে আপ রাখা এছাড়াও উন্নয়ন প্রচেষ্টা থেকে সময় লাগবে। অবশেষে, হাজার হাজার ডলার সহজেই অভ্যন্তরীণভাবে পণ্যটি প্রযুক্তি 1 যোগ করার কাজটি সহজেই ব্যয় করা যায়। বর্তমানে টেকনোলজি 1 সহ শেষ পণ্যটি ছয় থেকে নয় মাস পর্যন্ত বাজারে বিক্রি করতে বিলম্বিত হবে। বাজার প্রবণতা এই বিলম্ব একটি নিজস্ব পণ্য শ্রেণী এক ডিভাইস প্রকৌশলী চেষ্টা করার সবচেয়ে শক্তিশালী প্রতিবন্ধক।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

4.3.3 Industry Participants

There are several major components in the industry:

- Microprocessor Manufacturers
- The sheer variety and quantity of microprocessors is huge in relation to desktop computers. There are only a few choices with desktop computers as Technology Manufacturer 1's Mmmm architecture increasingly dominates. But with microprocessors there are NNNN, PPPP, QQQQ, Mmmm, and RRRR which represent only a tiny fraction of the total volume of microprocessors shipped each year. Even if we restrict the count to only 32-bit chips, বর্তমানে টেকনোলজি 1 সহ শেষ পণ্যটি ছয় থেকে নয় মাস পর্যন্ত বাজারে বিক্রি করতে বিলম্বিত হবে। বাজার প্রবণতা এই বিলম্ব একটি নিজস্ব পণ্য শ্রেণী এক ডিভাইস প্রকৌশলী চেষ্টা করার সবচেয়ে শক্তিশালী প্রতিবন্ধক।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

different microprocessors currently on sale. This does not take count of the all the different speed grades or packaging options. These 100 different microprocessors represent more than a dozen instruction-set architectures and more than 30 different vendors worldwide. Some of these manufacturers have large sales forces and large marketing budgets. The ability to attract the attention of one of these large manufacturers is key to marketing Product Category One devices. If the Product Category One device uses an Technology Manufacturer 1 chip, Technology Manufacturer 1 has a vested interest in pushing its CPU customers to use that particular device.

শিল্পের বেশ কিছু প্রধান উপাদান রয়েছে:

- মাইক্রোপ্রসেসর ম্যানুফ্যাকচারার
- ডেস্কটপ কম্পিউটারের সাথে তুলনা করে মাইক্রোপ্রসেসরগুলির নিছক বিভিন্ন পরিমাণ এবং পরিমাণ। প্রযুক্তি প্রস্তুতকারক 1 এর MMMM আর্কিটেকচারের দ্রুতবর্ধমান হারে হিসাবে ডেস্কটপ কম্পিউটারের সাথে কয়েকটি পছন্দ আছে। কিন্তু মাইক্রোপ্রসেসরগুলির সাথে NNNN, PPPP, QQQQ, MMMM, এবং RRRR থাকে যা প্রতিটি বছরে পাঠানো মাইক্রোপ্রসেসরগুলির মোট ভলিউমের মাত্র ছোট অংশকে প্রতিনিধিত্ব করে। এমনকি যদি আমরা শুধুমাত্র 32-বিট চিপগুলিতে গণনা সীমাবদ্ধ করে থাকি, তবে বর্তমানে বিক্রি হওয়া 100 টির বেশি মাইক্রোপ্রসেসর রয়েছে। এটি সমস্ত বিভিন্ন গতির গ্রেড বা প্যাকেজিং বিকল্পের সংখ্যা গণনা করে না। এই 100 টি ভিন্ন মাইক্রোপ্রসেসরগুলি একটি ডজন নির্দেশ-সেট আর্কিটেকচারগুলি এবং বিশ্বব্যাপী 30 টির বেশি ভিন্ন বিক্রেতাদের প্রতিনিধিত্ব করে। এই নির্মাতারা কিছু বড় বিক্রয় বাহিনী এবং বড় বিপণন বাজেট হয়। এই বৃহৎ নির্মাতাদের এক মনোযোগ আকর্ষণ করার ক্ষমতা পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস বিপণনের চাবি। যদি প্রোডাক্ট ক্যাটাগরি একাউন্টটি একটি টেকনোলজি কারিগর 1 চিপ ব্যবহার করে, তাহলে তার প্রস্তুতকৃত কম্পিউটারটি গ্রাহকের কাছে নির্দিষ্ট ডিভাইসটি ব্যবহার করার জন্য টেকনোলজি প্রস্তুতকারকের 1 টি স্বতন্ত্র আগ্রহ রয়েছে।

Operating Systems

Microprocessors must have an operating system in order to function. Again, unlike the desktop market where DDDD dominates, there are many competing operating systems. So many in fact that they are graded as “First Tier,” “Second Tier,” etc. When a manufacturer of an automated milling machine chooses an Product Category One device, he will want one that is compatible with his chosen Technology 2’s operating system. In fact, the first time he hears about a particular Product Category One device it is likely to be through the salesman who sold him his operating system. If the operating system is GGGG, marketed by Software Manufacturer 2, for example, the salesman will recommend only Technology 1 devices that are compatible with GGGG.

কাজ করার জন্য মাইক্রোপ্রসেসরদের একটি অপারেটিং সিস্টেম থাকতে হবে। আবার, ডেস্কটপ বাজারের মতো, যেখানে ডিডিডিডি নিয়ন্ত্রণে আছে, সেখানে অনেক প্রতিযোগিতামূলক অপারেটিং সিস্টেম রয়েছে। তাই তারা আসলে "প্রথম স্তর," "দ্বিতীয় স্তর" ইত্যাদি হিসাবে শ্রেণীবদ্ধ হয়। তাই যখন একটি স্বয়ংক্রিয় মিলিং মেশিন প্রস্তুতকারী একটি পণ্য শ্রেণী এক ডিভাইস বেছে নেয়, তখন সে তার পছন্দসই প্রযুক্তি 2 এর অপারেটিং সিস্টেমের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ এক | বস্তুত, প্রথমবারের মতো তিনি একটি বিশেষ পণ্য বিভাগের এক ডিভাইস সম্পর্কে শুনছেন, এটি বিক্রয়কারী যিনি তার অপারেটিং সিস্টেমটি বিক্রি করে তার মাধ্যমে হতে পারে। যদি অপারেটিং সিস্টেমটি জিজিজিজি, সফটওয়্যার নির্মাতা 2 দ্বারা বিক্রিত হয়, উদাহরণস্বরূপ, সেলসম্যান শুধুমাত্র প্রযুক্তি 1 ডিভাইসের প্রস্তাব করবে যা GGGG এর সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ।

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

Market Integrators

Market Integrators are often referred to as value added resellers (VARs). There are countless VARs who develop special applications which are usually industry-specific. For example, Reseller 1 is a VAR engaged in software related to building maintenance. This involves Product Category One thermostats and other building maintenance connected equipment in large office buildings. These VARs are heavy users of Product Category One devices.

মার্কেট ইন্টিগ্রেটরগুলি প্রায়ই মান জোড়া রিসেলার (VARs) হিসাবে উল্লেখ করা হয়। অগণিত VARs আছে যারা বিশেষ অ্যাপ্লিকেশন বিকাশ যা সাধারণত শিল্প নির্দিষ্ট। উদাহরণস্বরূপ, রিসেলার 1 হচ্ছে একটি ভার্ণ যা রক্ষণাবেক্ষণের জন্য তৈরি সফটওয়্যারের সাথে জড়িত। এটি বড় বিভাগের ভবনগুলিতে পণ্য বিভাগের এক ভাপস্বাপক এবং অন্যান্য বিল্ডিং রক্ষণাবেক্ষণ সরঞ্জামগুলি জড়িত। এই VARs পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস ভারী ব্যবহারকারীদের হয়

OEMs

Original Equipment Manufacturers have quickly recognized the importance of adding the power of the Internet to their equipment, for example, the manufacturer of an automatic scale for use in a production line. The scale will weigh every packet of tea passing along the belt to check that the weight is within certain tolerances. If not, the packet is removed from the line by compressed air. By adding Technology 1 to the scale, the scale's activity no longer needs to be visually monitored by a human in the production hall, but can be remotely monitored from a central location. This is especially interesting for a factory with a dozen production lines. The same evolution is having an impact on almost every type of equipment. The OEMs are important customers for Product Category One devices as the device adds very little cost relative to the ticket price of the equipment.

*Note: Propriety and confidential information has been disguised or removed from this sample plan.

ল সরঞ্জাম প্রস্তুতকারকদের দ্রুত তাদের সরঞ্জাম ইন্টারনেট যোগ করার গুরুত্ব স্বীকৃত, উদাহরণস্বরূপ, একটি উৎপাদন লাইন ব্যবহার করার জন্য একটি স্বয়ংক্রিয় স্কেল প্রস্তুতকর্তা স্কেল বেল্ট বরাবর পাশ কাটা প্রতিটি প্যাকেট উপভোগ করা হবে যে ওজন নির্দিষ্ট সহনশীলতা মধ্যে আছে তা পরীক্ষা করতে হবে। যদি না হয়, তাহলে প্যাকেটটি সংকুচিত হওয়া দ্বারা লাইন থেকে সরানো হয়। প্রযুক্তি 1 স্কেলে যোগ করার মাধ্যমে, স্কেলের কার্যকলাপকে মানুষের উৎপাদনশীল হলের দৃশ্যমানভাবে নজরদারি করতে হবে না, তবে এটি একটি কেন্দ্রীয় অবস্থান থেকে দূরবর্তী নিরীক্ষণ করা যেতে পারে। এটি বিশেষ করে একটি ডজন কারখানা উৎপাদন লাইনের জন্য আকর্ষণীয়। একই বিবর্তন প্রায় সব ধরণের সরঞ্জামের উপর প্রভাব ফেলেছে। OEM পণ্যগুলি পণ্যগুলি একক ডিভাইসের জন্য গুরুত্বপূর্ণ গ্রাহক হিসাবে ডিভাইসের টিকেট মূল্যের তুলনায় ডিভাইসটি খুব সামান্য খরচ যোগ করে।

* নোট: এই নমুনা পরিকল্পনা থেকে প্রত্যয় এবং গোপনীয় তথ্য ছদ্মবেশিত বা সরানো হয়েছে

Starting a light engineering company

(একটি হালকা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানি শুরু)

By M.H.Rana

4.3.4 Distribution Patterns

There are large established distributors of microprocessor chips, and other components. It is possible that one, or all, of these distributors may consider offering an Product Category One device soon with a few limited configurations. However, the main distribution channel for RNSE's products is direct. The buyer may have heard about RNSE through an Technology Manufacturer 1 salesman, or through an operating system salesperson, but the sale would be handled directly. Most inquiries come initially via telephone or email over RNSE's website.

মাইক্রোপ্রসেসর চিপস, এবং অন্যান্য উপাদান বৃহৎ ইনস্টল করা পরিবেশকদের আছে। এটা সম্ভব যে এক বা সমস্ত, এই পরিবেশকদের একটি কয়েকটি সীমিত কনফিগারেশন সঙ্গে একটি পণ্য বিভাগ এক ডিভাইস শীঘ্রই প্রস্তাব বিবেচনা করতে পারে। যাইহোক, RNSE এর পণ্য জন্য প্রধান বন্টন চ্যানেল সরাসরি হয়। ক্রেতা একটি প্রযুক্তি প্রস্তুতকর্তা 1 মেলসমান, অথবা একটি অপারেটিং সিস্টেমের বিক্রেতার মাধ্যমে RNSE সম্পর্কে শুনেছেন, কিন্তু বিক্রয় সরাসরি পরিচালিত হবে। বেশিরভাগ অনুসন্ধান প্রাথমিকভাবে টেলিফোন বা ইমেল মাধ্যমে RNSE এর ওয়েবসাইটের মাধ্যমে আসে।

The End ,Thank you

শেষ ধন্যবাদ আপনাকে

