

বাংলাদেশ পর্যটন কর্পোরেশন
মোটেল উপল, কক্সবাজার।



মোহাম্মদ সরওয়ার উদ্দিন



উপ-ব্যবস্থাপক/ইউনিট ব্যবস্থাপক

শিক্ষাগত যোগ্যতা - বিএ(অনার্স),এম.এ (ইংরেজি) সংস্থায় যোগদানের তারিখ -
১০/১২/২০০০ইং মোটেল উপল-এ যোগদানের তারিখ- ০১/০৩/২০১৭ইং, নিজ
জেলা- কক্সবাজার।

মোটেল উপল-এর ইনোভেশন শোকেসিং

১। মোটেল উপলের দেয়াল, পিলার ও ছাদের খসে পড়া আস্তর মেরামত করে আবাসিক কম্বসমূহ অতিথিদের ব্যবহারের জন্য উপযুক্ত করা হয়েছে।



৩. অপরিচ্ছন্ন ও ছেঁড়া সোফার কভার পরিবর্তন করে নতুন ভাবে লাগানো হয়েছে।



৪.রেস্তোরাঁর ফ্লোর নষ্ট হয়ে যাওয়ায় টাইলস্ লাগানো ব্যয় বহুল বিধায়
রেস্তোরাঁর ফ্লোরে ফ্লোর ম্যাট বিছানো হয়েছে।



৫. উপল রেস্তোরাঁর কিচেনটি অত্যন্ত ছোট হওয়ায় কাজ করা ও পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা বজায় রাখা কষ্টকর হচ্ছে। এ জন্য উপল রেস্তোরাঁর কিচেনটি সম্প্রসারণের ব্যবস্থা নেয়া হয়েছে।



৬. উপলের ডরমিটরীটি অনেকটা পরিত্যক্ত হওয়ার দরুণ এটির আয় প্রায় শূন্যের কোটায় ছিল। ডরমিটরীটি **UNICEF**- বাংলাদেশকে ভাড়া দিয়ে মাসিক ৩০,০০০.০০ টাকা আয়ের ব্যবস্থা নেয়া হয়েছে।

৭. মোটেল উপলের পুরাতন টেনিশ কোর্টটি UNICEF- বাংলাদেশকে ভাড়া দিয়ে মাসিক ৫৫,০০০.০০ টাকা আয়ের ব্যবস্থা নেয়া হয়েছে।



৮. মোটেল উপলের পরিত্যক্ত পুরাতন স্কোয়াশ কোর্ট ভবনটি
CHILDREN কে ভ্যাট সহ মাসিক ৪২,০০০.০০ টাকায় ভাড়া দেয়া হয়েছে।

SAVE THE



৯. মোটেল উপলের পরিত্যক্ত উত্তর পার্শ্বের খালি জায়গাটি UNICEF- কে মাসিক ১.৫০ লক্ষটাকায় ভাড়া প্রদান করা হয়েছে।



১৩. UNICEF বাংলাদেশ অফিসের মাধ্যমে মোটেল
উপল এর ড্রেনেজ ব্যবস্থা উন্নত করা হয়েছে।



বাংলাদেশ পর্যটন করপোরেশন

মোটেল উপল

পর্যটন হলিডে কমপ্লেক্স, মোটেল রোড, কক্সবাজার।

ইউনিট ব্যবস্থাপক: মোহাম্মদ সরওয়ার উদ্দিন

যোগদানের তারিখ: ১লা মার্চ ২০১৭

মোটেল উপল

স্ট্রীট হিলিডে কমপ্লেক্স, মোটেল রোড, কক্সবাজার।



ইউনিটের ইতিহাস, ঐতিহ্য, পরিবেশ, পর্যটন সম্ভাবনা ও কর্মপরিকল্পনা

বাংলাদেশ পর্যটন করপোরেশনের আওতাধীন মোটেল উপল ইউনিটটি বাংলাদেশের পর্যটন রাজধানী কক্সবাজারের একটি ঐতিহ্যবাহী মোটেল। বিশ্বের দীর্ঘতম সমুদ্র সৈকত সংলগ্ন স্থানে এই মোটেলটি মোট ৯.৭২০০ একর জায়গা নিয়ে অবস্থিত। এত সুন্দর পরিবেশ এবং বিস্তৃর্ণ জায়গা নিয়ে কক্সবাজারে খুব কম হোটেলই রয়েছে। অবস্থানগত দিক থেকে মোটেল উপলের অবস্থান অতুলনীয়। প্রধান সড়ক সংলগ্ন অতি সুন্দর, মনোরম ও আকর্ষণীয় স্থানে মোটেল উপল অবস্থিত। ১৯৬২ সালে নির্মিত এই পুরাতন মোটেলটির বর্তমানের সাফল্য ঈর্ষনীয়। অভিনব ব্যবসায়িক কৌশল অর্জন করার দরুণ এই মোটেলের চলতি অর্থ বছরের এপ্রিল'২০১৮ মাসের মধ্যে শুধু টার্গেট অতিক্রম করেনি বরং ৪৮.৭১ লক্ষ টাকা নীট প্রফিট অর্জন করতে সক্ষম হয়েছে। কক্সবাজারে বর্তমানে কোন কনভেনশন সেন্টার নেই, এই প্রেক্ষাপটে উপলের জায়গায় একটি কনভেনশন সেন্টার স্থাপন করা হলে সংস্থার আয় আরও বহুগুণ বৃদ্ধি পাবে বলে আশা করা যায়।

স্বল্পমেয়াদী পরিকল্পনা

মাটেলের চতুর্পার্শ্বে পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা বজায় রাখা ও বাগান করার পরিকল্পনা করা হয়েছে।

মাটেলের বিদ্যমান জনবলকে সেবার মান বৃদ্ধির লক্ষ্যে “অন দা জব” প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা গ্রহণ
পরিকল্পনা নেয়া হয়েছে।

টপল রেস্টোরাঁয় মানসম্মত ও সুন্দর পর্দার ব্যবস্থা গ্রহণ করার পরিকল্পনা রয়েছে।

স্বল্পমেয়াদী পরিকল্পনা

রেস্তোরাঁটিতে এসি সংযোজনের মাধ্যমে শীতাতপ নিয়ন্ত্রিত করার পরিকল্পনা রয়েছে। উল্লেখ্য, ম্যাটেল প্রবাল থেকে দুইটি এসি স্থানান্তর করা হয়েছে। তবে এসি সমূহের কম্প্রসার নষ্ট বিধান কার্যালয়ের অনুমোদন সাপেক্ষে কম্প্রসার সমূহ পরিবর্তন করে রেস্তোরাঁয় সংযোজন করা হবে।

সকলবাজারে অবস্থিত বিভিন্ন রেস্তোরাঁর আদলে স্থানীয় খাবার (যথা-বর্তা, ভাজি ইত্যাদি) পরিবেশনের মাধ্যমে রেস্তোরাঁর আয় বৃদ্ধির পরিকল্পনা গ্রহণ করা হয়েছে।

মধ্যমেয়াদী পরিকল্পনা

উপল রেস্তোরাঁয় বর্তমানে মাত্র একজন পরিবেশক রয়েছে। তাই দৈনিক মজুরী ভিত্তিতে আরও একজন পরিবেশক নিয়োজিত করার পরিকল্পনা রয়েছে।

কিচেনে ওয়াশ করার মানসম্মত সিঙ্ক ও চুলা স্থাপনের পরিকল্পনা রয়েছে।

উপল রেস্তোরাঁয় দুইটি ডিপ ফ্রিজ রয়েছে, যা অনেক দিনের পুরোনো এবং প্রায় সময় নষ্ট হয়ে যায়। তাই প্রধান কার্যালয়ের অনুমোদন সাপেক্ষে একটি ফ্রিজ ক্রয়ের পরিকল্পনা রয়েছে।

মধ্যমেয়াদী পরিকল্পনা

প্রধান কার্যালয়ের আর্থিক ও প্রশাসনিক অনুমোদন পাওয়ার পর উপলের অভ্যর্থনা কক্ষে এ এলইডি টিভি সংযোজনের পরিকল্পনা রয়েছে।

আবাসিক কক্ষের পর্দাসমূহ অনেক পুরোনো বিধায় নতুন পর্দা ক্রয়ের পরিকল্পনা রয়েছে।

দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা

আগামী মৌসুম শুরু হওয়ার পূর্বে মোটেলের বেলকনি ও বারান্দার গ্রীল এবং কক্ষ সমূহের দরজা জানালা রংকরণ করার পরিকল্পনা রয়েছে।

মৌসুম শুরু হওয়ার পূর্বে মোটেলের সামনের দিকের সীমানা প্রাচীর রংকরণ করার পরিকল্পনা রয়েছে।

মৌসুম শুরু হওয়ার পূর্বে মোটেলের সম্মুখ ভাগের বাগান বিভিন্ন প্রকার রঙ্গিন বাল্ব ও ম্যাজিক লাইট দ্বারা সুসজ্জিত করার পরিকল্পনা রয়েছে।

দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা

উপলের দুইটি ম্যানুয়েল জেনারেটর রয়েছে যা অনেকদিনের পুরোনো যা চালানো কষ্টসাধ্য। প্রধান কার্যালয়ে একটি অটো জেনারেটরের চাহিদা প্রেরনের পরিকল্পনা রয়েছে।

ব্যাপক জনসংযোগের মাধ্যমে মোটেলের আয় বৃদ্ধির পরিকল্পনা রয়েছে।

দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা

সেতামধ্যে মোটেলের বেশ কয়েকটি কক্ষের দরজা-জানালায় চৌকাট পরিবর্তন করা হয়েছে। আরও অনেক দরজা জানালায় চৌকাট গুণে ধরে ভেঙ্গে যাওয়ার উপক্রম হয়েছে। মৌসুমের পূর্বে এসব চৌকাট পরিবর্তনের পরিকল্পনা রয়েছে।

স্থান কার্যালয়ের অনুমোদন সাপেক্ষে কমপক্ষে পাঁচটি কক্ষ আধুনিকায়নের মাধ্যমে ভাড়া বৃদ্ধির পরিকল্পনা রয়েছে।

মাশাকরি উপরোক্ত কর্মপরিকল্পনা বাস্তবায়িত হলে মোটেল প্রবালের আয় ভবিষ্যতে আরও বৃদ্ধি পাবে।

ধন্যবাদ সবাইকে

উপরোক্ত **Innovation Idea**-এর মাধ্যমে লোকসানহস্ত ইউনিটটি চলতি অর্থ বছরের এপ্রিল'২০১৮ পর্যন্ত ৪৮.৭১ লক্ষ টাকা নিট মুনাফা অর্জন করতে সক্ষম হয়েছে এবং ইতোমধ্যে নির্ধারিত টার্গেট অতিক্রম করা সম্ভব হয়েছে।

ধন্যবাদ সবাইকে

1st INNOVATION IDEA OF MOHAMMAD SARWAR UDDIN, Unit Manager,
Motel Upal & Probal,
Cox's Bazar.

Kitchen for the Family Guests.

Human mind can be of different temperaments. Some people can have individual food taste. Again some people want to save food cost. Whenever these type of tourists visit any distant places, they can have desire to cook food for themselves. Particularly, on the occasion of various festivals like Eid Ul Fitr, Eid Ul Ajha, Durgapuja, Christ Mas Day etc.

Ground : My colleague Mr. Aminul Islam has given me a guest name Ms. Bina. She has reserved four rooms for six days from 15th June'18 to 20th June'18. She has requested me to give her the advantage of using the kitchen on the Eid day for cooking special food according to her choice. I had to agree to her proposal. Otherwise, she may cancel her reservation.

SWOT Analysis

Strength

This is a new idea which is uncommon. We can attract the guests of tourists by providing kitchen to the family guests. If we publish it in the social net works like Face book, you tube, Twitter, some special type of guests will come to stay in our Hotels and Motels. As a result occupancy rate of the Hotels will be increased for giving the guest advantage of using kitchen.

WEAKNESS

Providing individual kitchen to the family guests can have some weaknesses. These are as follows:

1. It may affect the restaurant sale.
2. The establishment has to provide some necessary crockeries like dishes, pan, pot, bowl, knife etc.
3. The establishment has to provide fuel for cooking to the guests.
4. Cleanliness of the kitchen is also a fact.

OPPORTUNITIES

1. We can take kitchen charge/cooking charge from the guests per hour basis. It can be a source of income for the Hotels/Motels.
2. The guest can save food cost while staying at the Hotel. The guest will be happy and can linger their staying at the Hotel.
3. Accommodation income can be increased.
4. As it is uncommon type of advantage, the tourist of such kinds of temperaments will of course come to our Hotels.
5. Due to arrival of special type of guests in the Hotel, the total income of the Hotel will be increased.

THREATS

If we provide individual kitchen to the family guests, the restaurant income can be decreased. The regular kitchen function can be disturbed.

IMPLEMENTATION PROCESS

1. Extending the existing kitchen.
2. Separating the kitchen from the Commercial kitchen.
3. Buying & Providing necessary Cutleries & Crockries to the kitchen.
4. Providing fuel to the kitchen.
5. Maintaining the cooking time & Calculating the cooking period.
6. Helping the guests in any kind of necessity.

Conclusion : The rooms of the Hotel are the most perishable goods. The more we can sell the rooms, the more we can get profit. In respect of selling food at the restaurant, the profit margin is very minimum after deducting food cost and overhead cost. So, I think, kitchen for the family guest can be a great advantage for the establishment to attract the guests to come to the Hotel. Thus It will help the Hotel to earn more income.

Thank you all.

nd Innovation Idea of Mohammad Sarwar Uddin,
Unit Manager, Motel Upal & Probal, BPC, Cox's Bazar.

Idea : Giving the Unit Manager authority to increase & decrease the
prevalent room rent in season and out of season.

Ground :

Most of the Hotels and Motels are located in the attractive tourist spots of Bangladesh. During the season, particularly on the long Gov holidays, various religious festival these tourist spots become full of tourists. In this time the private hotels and motels make their room rent double or triple. But we can not do so as our room rent is fixed.

Ground :

On the other hand, during the off season while the number of tourists are very few, the private hotels and motels decrease their room rent double or triple and more. As a result, we can not compete with those private hotels and motels.

Example :

Sometimes some guests bargain to decrease the room rent Tk. 100 or Tk. 50 per room in spite of giving 20% discount. If we express our inability to do so, they don't reserve the room.

Comparison : At present, price of ticket of Airlines varies depending upon demand.

Strength:

The Hotel/Motel can have increased income.

The Motel/ Hotel of the BPC can compete with the private hotels/motels.

The unit can earn a lot on the special occasion.

The income of our hotel can have consistency.

The more income of the season will help the unit during the off season.

Opportunity:

The Unit Manager can have the opportunity to increase the room rent during the special occasion like, 31st night, Religious festivals, Govt long vacation and so on.

The Unit Manager can decrease the room rent during the month of Ramadan, heavy rainfall and extreme heat and when the number of tourists are very few in the tourist spots.

Weakness:

The Unit Manager has to be honest otherwise, he can apply dishonest means.

In respect of increasing the room rent, the guests may not take it positively.

In case of decreasing the room rent, the guests may be happy and the occupancy of the hotel will be increased. However, if the manager becomes dishonest, it will be fruitless.

Threats:

The surrounding Hotel/Motels do not remain fixed in respect of room rent. The management of these hotels increases or decreases the room rent capriciously. Moreover, the private hoteliers give commission or cash money to the Rickshaw puller /taxi cab driver for bringing the tourists to their hotels. But we as a Unit Manager, we cannot give any cash money or commission to the Rickshaw puller and Taxi driver. They speak ill of our hotels to the tourists to divert them from our hotels. As a result, we lose the tourists.

Implementation

The Unit Manager should take the decision of increasing and decreasing in the room rent based on solid reason.

The Unit Manager should avoid whimsicality.

The Unit Manager and the Accounts officer should sign on the registration card and on the bill in respect of increasing and decreasing the room rent.

Conclusion :

I would like to conclude by saying that our Corporation has the assets but we cannot utilize it properly. Our environment is incomparable. Many tourists have confidence in us. They like our quality service and professional attitude. Now upgrading our hotels is the claim for the time.

Thank you all.