

达州晚报

消费

旅游·汽车
美食·娱乐

潮流风向标

周刊

10

2023年12月15日

星期五

13508257150

□主编:洪叶

□编辑:郝富成

□美编:郝富成

了解更多达州本土资讯,请扫描
二维码,关注掌上达州APP。



掌上达州

家政行业呈年轻化专业化发展趋势 达城90后家政服务员逐渐成为主力军



官毅带领的团队。

说到家政服务,很多人第一时间想到的是“阿姨”“大姐”,觉得这应该是中年女性的工作。然而近年来,随着家政服务行业的不断发展,家政服务行业呈现专业化和规范化的发展趋势,越来越多的“90后”“00后”开始涌入家政行业,他们想通过为家庭和社会提供优质的服务,来实现自己的职业价值和人生价值。

用部队的内务标准做家务

“因为就业压力的增大,另外,我觉得也是时代发展的需要,人们对生活品质有了更高的追求。”今年27岁的官毅,已在达城做了半军事化的家政服务工作。

2014年,官毅参军入伍,在部队服役8年,立过三等功,受到过嘉奖。从去年年底退伍回来的他,一直未找到合适的工作,比较迷茫,也不知道做什么。

“也是偶然在网上看到有很多战友在从事这个行业,就感觉这个群体比较有吸引力,一种战友情深深地吸引着我。”在他详细了解这个行业后,觉得这个行业的发展前景挺不错,就果断选择创业加入。

“平均每个月有40多个订单。收费标准根据房屋的实际情况和客户需求会有所不同。价格会高于传统的家政服务的收费,但与之对应的是高标准的服务价值。”目前,官毅的团队有10人,基本都是90后、00后的退伍军人,最小的也才21岁。

官毅介绍,所有加入团队的成员都要经过严格的入职培训,做到半军事化管理。“都是先培训后实习再上岗,每周还会复训,并探讨专业技能。”

“我们的队伍比较年轻化专业化,有正规的服务流程和标准。退伍军人这个身份也让我们更有责任感和更高的自我要求去做好这个行业。”与传统的家政服务相比,官毅的团队有一套特殊的服务标准。

他们先与客户确定好时间,统一着装来到小区的指定位置,排着队列,迈着整齐的步伐走进客户家,在与客户核对好服务的范围和标准等信息后,才开始按照部队的内务标准做家务。最后,他们会戴上白手套,就像部队检查内务卫生一样先自我检查验收一遍,再请客户一同进行检查验收。

实现自我价值 收获不少好评

“家里人当时不知道我选择做这行,是后面才知道的,但我自己创业,他们也比较支持。”可能有的人不太理解,觉得在部队培养了几十年,退伍回来却从事家政行业,有些划不来。但官毅认为:“行业不分高低贵贱之分,靠自己的双手和努力挣钱,我觉得不丢人。”

“而且我们的身体素质较好,有更强的

体力和耐力,能够胜任较为繁重的家务工作。”官毅说,作为年轻人,思维也比较活跃,具有较强的适应能力和解决问题的能力,可以更好地满足客户的需求。

要真正做好保洁服务,是一件不容易的事。“脏活累活对我们来说不算什么,因为部队培养了我们不怕苦不怕累的精神。”官毅带领他的团队每次都能以高标准的要求完成工作,也得到了不少客户的好评。

官毅说:“虽然我们现在的规模还不小,很辛苦,收入也不高,但越来越多的客户对我们表示了认可,并且愿意把我们介绍给身边的人,这对我来说就是实现自我价值。”

“就在上周,我和另外一位同事,到一位近80岁的老人家中做保洁,临走前,老人非要给我们100元辛苦费,喊我们去吃顿好的。”官毅说,他们按照平时的服务标准,将老人家中的卫生彻彻底底打扫了一遍,并将洗漱等用品按照部队的标准排放得整整齐齐。

在交谈中,他们得知老人也是一名退伍军人,那100元钱是老人对他们业务能力的认可。再三推脱之后,官毅收下了那100元钱,但出门后,他便将钱放在了老人家门口的垫子下,并给老人的子女发去消息告知位置。

创业做家政 为客户提供优质服务

与官毅一样选择创业做家政服务的简文杰,出生于1992年,他之前是从事汽车服务行业的,2022年年底,他和另外两位从事其他行业的小伙伴一起辞职,选择这个行业一起创业。

“我们团队目前有近20人,是一个在达城较早做家政服务的年轻队伍,平均年龄在26岁左右。”据简文杰介绍,公司在员工入职前都会做专业的培训,后期也会定时对服务人员跟进和针对性培训,每个月月底全员统一内训,让服务人员能够更好的服务每一个家庭。

“我们也是到一些大城市,去做过一些调研和培训之后才建的团队,日常家政服务标准除了基本卫生处理,更加注重客户需求。”简文杰的团队还会根据客户的需求做一些基础收纳之类的服务。

随着时代的发展,客户对家政服务的

需求也在不断变化。简文杰认为,目前市场需求量还是比较大,因为对于客户来说,年轻人具有更强的亲和力和沟通能力,能够与客户建立更加密切的联系,更好地了解客户的需求和喜好,同时具有更加敏锐的洞察力和创新精神,能够及时掌握市场变化,不断创新家政服务的形式和内容,为客户提供更加优质、贴心的服务。而不是千篇一律的去给客户做基本的卫生保洁。

“每月日常服务订单在300单以上,新房开荒和大扫除订单有40单左右。”简文杰说,团队目前定期服务的家庭有上百家。日常卫生服务按每人每小时50元计费,新房开荒和家庭卫生大扫除是按每平方米15元起价收费。

在简文杰看来,家政服务除了是脏活累活更是一个细活,相较于传统的家政服务,他觉得年轻人将会成为这个行业的中坚力量。同时也能够在家政服务行业中实现自身职业发展的目标。

□达州日报社全媒体见习记者 郝富成 记者 杨波



简文杰带领的团队。