

临近春节,不少锡城家庭陆续开启大扫除模式。昨天,记者采访了解到,当下,家政服务已是稀缺资源,而无锡的保洁行业也已经“家大业大”。

无锡保洁市场发展快速 公司已上千—— 老问题又来袭 节前预约有点难



家庭保洁 需提前8至10天预约

“我这周的活儿已经排满了,一天两档,打算做到春节前一周就回老家。最近找我的人特别多。”50岁的赵小兰是一名家政服务人员,由于工作认真,人又勤勉,在雇主的朋友圈内成了口碑钟点工。最近,赵小兰的工作异常忙碌,不少人找到她,希望她能在春节前完成家里的大扫除工作。她的两个雇主由于时间冲突,不惜打起了价格战。

雇主王女士说,形成这样的局面,跟赵小兰做事认真靠谱有关,也与春节将至保洁员一员难求有关。“眼下找个保洁钟点工,提前一周能约到已算不错,有的公司已经因为员工陆续回老家而停止接单了。”

王女士说的情况一点也不假。记者咨询了无锡几家保洁公司,都被告知:最好提前8-10天预约。春节前一周时间,公司基本就处于打烊状态了。一家保洁公司的接线员表示,往常,提前1-2天预约就能安排上,现在提前一两天就约到的人,多是捡了临时爽约的漏。无锡不少保洁公司都已是程序化运作,排期五六天也是正常现象。遇到春节这样的节假日,节前工作日少,市场需求量大,无论是客户和公司都需早做安排。她说,目前,保洁员一人一天最多做两家,但每天的订单上百个。

记者了解,目前,无锡市场的家庭保洁价格为80-100元/小时,包含地面清洁、家具擦拭、卫浴保洁等多项内容,但擦窗业务一般不含在内。若要添加此项服务,消费者需额外付费。不过,临近年关,各保洁公司的擦窗业务成倍增长。业内人士曾先生表示,由于这阶段太多人密集预订擦窗业务,擦窗业务至少增长了四五倍,有公司已将之作为一个独立项目运作起来,专门安排10多名员工集中承接这项业务。



特殊保洁需求旺盛

除了擦窗业务走俏外,一些特殊保洁项目也热起来。云智慧家政无锡有限公司是一家较为专业的保洁公司。最近,该公司的一些冷门业务订单突然多了起来,并且以井喷式速度上升。“水晶灯清洗清洁、窗帘沙发清洗、中央空调清洗、油烟机清洗、家用电器清洁等都有人要求上门服务。”该公司副总经理陆丽芳说,这些业务平时也有需求,但年底的集中度格外高。以前,人们对保洁的概念就是家庭打扫,但现在,越来越多的人开始关注家居保养问题,家具和家电

保洁员年轻化、职场化

传统的保洁行业,从业人员往往是女性退休人员,兼职性质更浓烈。但如今的锡城,保洁公司多聘用30-45岁的中青年女性,在公司化运营下,保洁员需按时上下班,相应领薪水。

35岁的盐城人林洁,5年前随家人来到无锡定居,3年前加入家政服务行业,如今已是公司的明星员工。她告诉记者,公司有新人培训、上门服务的标准化工作操作章程和相应的考核机制,日接单量为2单,日工作时间共计7小时,工作收入主要以接单量为依据,努力的话每月有五六千元的收入,月均收入也能轻松达到

无锡有上千家保洁公司

无锡保洁协会会长刘宗东介绍,目前,无锡市区和江阴、宜兴已有上千家规模不等的保洁公司,保洁协会与近半数企业长期保持联系,发现从业人员的职业素养在快速提高中。今年,协会举办了首届地板保洁技能大赛,100多家企业、300多人积极参加。对大赛中涌现出的特别优秀者,保洁协会还优先推荐参评市“五一劳动奖”“青年岗位能手”及“巾帼建功标兵”等荣誉奖励。最近,协会的技能精英大赛也刚落下帷幕。类似这样的活动不仅提高了从业人员的

养护已成为市场新需求。

据陆丽芳介绍,这部分的保养会使用一些机器和额外的人工,价格会略高于家庭保洁,对此的养护方式也不太一样。如地毯清洁,目前主要是取回公司清洗,约5天时间送回。价格方面,铺设于客厅的大块地毯两三百元清洗一次,而床脚或门口的小型地毯只需80元/块。窗帘清洁也是以拆洗为主。但沙发清洗主要依靠机器上门高泡免洗清洁,一张三座外加脚凳的欧式太妃椅式沙发的清洗价格为350-

四五千元,“就跟上班一样”。

林洁说,以前,家政人员上门服务毫无章法,想怎么做就怎么做,一切按经验来。但她所在的公司则要求进门打招呼、统一着装与穿鞋,在了解客户需求的基础上以房间-厨房-卫生间的顺序进行打扫,最后为雇主换好垃圾袋、带走生活垃圾。

林洁表示,以她的年龄有不少工作机会,但她觉得保洁工作的系统化与职场化让她很有归属感,并且工作稳定安全,生活保障性也高,工作压力和工作强度也不大,因此她打算长期做下去。

事实上,无锡的保洁公司越来

400元,市场均价是80-100元/座位。空调、洗衣机、油烟机、冰箱等家电的清洗价格为100-150元/台,清洗一次需耗时1小时。一些富裕家庭还有大理石地面等石材养护的特殊需求,保养价格为60-80元/平米。由于不少锡城家庭喜欢欧式装修风格,最近水晶灯的清洗需求也直线上升,“无锡人讲究客厅亮堂堂,更是喜欢居室一尘不染,水晶灯作为装饰性灯具在过年时候格外突出,因此凑在年底要求集中清洗的人不少。”

越倾向于招聘年轻人群。陆丽芳说,如今的客群主要以“70后”和“80后”为主,他们对生活品质有要求,强调专业人做专业事。增长迅猛的“90后”客群尤其“挑剔”。年轻员工可塑性强且易于培训,容易打造出具有市场竞争力的团队,以匹配市场需求。因此,不少保洁公司在经历了多年粗放化发展后,正逐步进军细分市场,打造专业、高端、标准化和受人尊敬的家政人员新形象。以她所在的公司为例,目前单次保洁的客户正在逐渐转变为包年客户。雇主看中的就是靠谱的公司化管理与运营。

也将通过诚信榜,监督无锡保洁企业共同发展与进步。

刘宗东提醒:市民要根据自家情况合理匹配保洁员人数和工作时间。一般来说,不含擦窗服务的前提下,一位专业的保洁员在3.5小时内可以完成的工作量大致如下:一周内无人打扫的145建筑平米内保洁,或者一月内无人打扫的120建筑平米内保洁,或者3个月以上无人打扫的90建筑平米内保洁。

(晚报记者 金恬伊/文、摄)



统一着装的保洁员