

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,由于现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

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-

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。”

### 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

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。

### 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

专业技能,还增强了他们的职业荣誉感和归属感,他们的自信心和对职业的敬畏心也与日俱增。

刘宗东认为,如今盛行的单次保洁业务,将随着市场的稳定需求而逐步转化为包年付费,消费者对于选择哪家保洁公司和哪名保洁人员的信息诉求也会越来越迫切。因此,接下来,传统的保洁行业将接轨互联网时代的点赞功能,通过平台化运营,不仅以红黑榜的形式定期公布和宣传明星保洁员,

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

新春走基层