



黄志贤与同事商讨工作。

一身橙色连体工作服，一对双面玻璃擦，几瓶专用清洁剂，这是黄志贤工作时的“标配”，年仅27岁的他去年8月底才正式进入家政行业，如今，他已经成为三个90后“家政男团”的负责人。

伴随着经济发展，广大消费者的观念不断提升，高端精细化的家政服务业成为新晋行业的“香饽饽”。潜在的市场意味着巨大的机遇，随之而来的是越来越多的年轻人涌入家政行业，年轻的脸庞、统一的制服、专业的清洁设备……打破了以往家政行业以中年女性为主的刻板印象。

“当时就是和几个朋友准备一起创业，聊起来觉得家政是一个大有可为的行业，再加上我自己本身也很爱干净，所以就立马决定了。”谈到当初为什么选择家政，黄志贤表示既是偶然的机遇，也是深思的结果。

万事开头难。创业之初，黄志贤和团队在这个领域遇到不少难题。“开始干的时候，别人都不大相信我们，觉得几个年轻人搞卫生，能搞出什么名堂。”面对顾客的不信任，黄志贤用细致入微的打扫、暖心的服务、专业的操作让顾客放下心来。“我们有系统的验收标准，比如厨房、窗户、柜子等等每一处都有具体细节要求，可以说是360度无死角，只有全部符合标准才算完工。”黄志贤表示，他们不时会拍摄短视频记录工作状态，做到专业、高效、透明。

高要求带来的是高品质，而高品质则吸引了众多客户群体前来下单。“我们的客户对生活质量要求很高，但又没有多余的精力进行打扫，所以就非常需要我们这种高品质又省心的家庭保洁服务，他们也经常给我们转介很多客户。”在黄志贤看来，大家与对年轻人干家政越来越了解和认可，年轻人作为新鲜血液也推动着该行业形成健康可持续发展态势。现在，团队订单不断，最多的时候一个月甚至可以达到60多单。

在从事家政服务业之前，黄志贤就发现，传统家政服务存在清洁工具单一、程序不够规范、团队不够专业等多个弊端。在创业初期，他就将这些问题进行总结归纳，并围绕相关问题进行调整改进，还对衡阳家政服务的行情做了调查，决心打造出年轻化、专业化的家政团队。

经过一年多的发展，团队已从最初的三四人发展到15人，大多数都是90后，甚至还有00后。为了保障团队人员的专业性，团队成员都要经过初期培训，主要分为理论知识和实操技巧。在正式上手后，成员们也会不定期参加培训或技能比赛“没有搞不干净的卫生，只要肯用心。比如新房开荒擦玻璃，要用清洗剂喷洒、除胶，再用水和玻璃刷反复擦拭。”

现在，“家政男团”的每位成员都有了自己的拿手“绝活”，并摸索出了一套系统的工作流程。当接到新订单时，黄志贤总会提前和客户确认有没有特别要求和注意事项，而后划分好清洁区域再进行工作分配。每次完成服务后，他还会认真查看验收单上的业主留言，并根据业主意见进行复盘和总结。此外，三天无理由售后服务也成为“家政男团”的一大亮点。在三天的售后期内，只要业主反应某些地方存在不足，团队仍会负责处理售后工作。

“干家政是很辛苦，但每当我看到顾客的房子搞得干干净净、焕然一新的时候，一股满足感和自豪感就油然而生，我想这也是我一直坚持下去的原因吧。”黄志贤说，作为一个有巨大发展潜力的行业，家政行业正在呼唤着更多年轻人进入其中。未来，他将让团队延伸收纳整理、家电清洗等服务内容，踏实走好专业化、职业化、高效化家政服务的每一步。



黄志贤：

90后『家政男团』靠专业『出圈』

■文/敖文景 颜艳妮 图/王皓永



黄志贤检查卫生。



填写服务清单。



扫一扫，查看视频报道。



“家政男团”开始清扫。