

“不等待，拼就完了”

99后男孩带着一群年轻人干保洁

穿着皮靴、工装裤，打过发蜡的头发锃亮，右手戴着一枚戒指……眼前这位24岁的时髦年轻人是一名保洁人员。

去年，张谋从大学毕业后，考察了一番市场，又去行业公司“学艺”，3个多月后，他作出了让身边人意外的选择——干保洁。

如今，他的10人团队里都是年轻人，大多是“95后”。他看重未来，更笃定现在：“不等待，拼就完了！谁规定干保洁的一定是保洁阿姨，也可以是我这种保洁小伙啊！”

看准深度清洁行业 “99后”的他当起保洁小伙

近日，在黄陂一小区的新房内，张谋受业主委托正在进行深度清洁。他爬上梯子，手拿清洁擦与专用清洁剂，往阳台外框喷上清洁剂后，用清洁擦小心翼翼擦去装修留下的污渍。上述操作既需要用上力气，也要避免用力过猛损坏材料。

去年6月，张谋从汉口学院毕业，果断选择了创业。张谋从小就想“当老板”，大学期间，他和人合伙，在江岸区百步亭开了一家少儿书法培训机构。有硬笔书法基础的他当起老师，学员多起来后，又招聘了其他老师，早早实现了“生活费自由”。

教培行业竞争越来越激烈后，张谋意识到必须寻找新的风口。

他注意到“深度清洁”这一行业。张谋说，不少客户对家政服务的需求在发生变化，深度清洁的订单不仅是“做卫生”，还要兼顾消毒、空气治理、收纳整理等服务。

为了掌握技巧，他应聘到一家家政公司工作，希望能为创业积攒经验。张谋前后去过4家家政公司“偷师”，直到去年10月自己成立了保洁公司。

张谋就读于网络与新媒体专业的优势被发挥出来。他在主流社交、短视频平台开设账号运营，白天在外干保洁，晚上忙着发布图片、制作视频，希望公司被更多人注意到。

运营一个月后，有客户从社交平台发来私信，这是张谋的第一笔订单：一套130多平方米新房的深度清洁。张谋带上两名兼职保洁人员前往，顺利完成订单，除去支付的薪水，张谋挣了700元。

最初，张谋接单后请来的都是兼职员工。随着找上门的订单越来越多，团队目前已有7名全职保洁人员，清一色的年轻人，大部分是“95后”。张谋还定制了统一标识的工作服，“要有专业团队的样子”。

运营团队后，张谋还会偶尔到其他保洁公司兼职，“保洁也有疑难杂症的问题，哪一行都要不断学习”。



不时遭客户质疑 “用能力让别人挑不出毛病”

半年下来，张谋已为上百位客户提供了服务，无一例差评。

当老板也要卖力气。“这一行，不是谁都能坚持下来的。”人行两月，张谋的体重掉了5公斤。他每天早上6时许起床，晚上回家后还要运营账号，常常忙到转钟。

不只是新房开荒，他也接老房子深度清洁的订单，工作内容包括去除油污、清洁死角、收纳整理物品等。

“大学毕业生干什么不好”“男生做这个能赚钱养家吗”……自从入行，张谋常会听到类似质疑。

个别客户的不尊重也让他很委屈。上个月，他接到一笔开荒订单，带着团队赶到现场，发现地砖凹凸不平，装修留下的水泥、乳胶漆等污渍卡在地砖缝里。为了把地砖清理干净，张谋跪在地上用小铲子先铲去部分污渍，剩余的最后一块，他就用指甲慢慢抠。

客户走到他面前，用脚尖在地上点着，语气挑剔地说：“这里、这里、还有这里，都没弄干净。”那只脚离张谋低下的头不到半米。

张谋常跟团队成员们交心：做服务行业难免有受气的时候，既然无法左右他人，只能修炼自己，“用能力让别人挑不出毛病”。

他说，干这一行说不累是假的。最累的时候，张谋“站着都能睡着”。做完工作深夜开车的回程，他往往需要不停嚼着口香糖，配合着深呼吸才能打起精神，还要把小伙

们逐个送回住处。“但完成一单后看到的成果，令我们‘上瘾’。”张谋说。

团队全是年轻人 订单已经排到了半个月后

现在，张谋带领的团队已有10人，均为“90后”，大多数还是“95后”。团队的客户群多为年轻人。“在年轻人中，深度清洁的需求还是蓝海。”

给玻璃擦上清洁剂，将玻璃擦的绳子固定在安全位置……王玲快熟练地扯着绳子擦拭玻璃，收尾时又用无纺布把边角处理干净。“90后”王玲快来自漯河，是团队中最年长的成员，她从事保洁行业接近5年，和张谋一起搭档有大半年。王玲快是两个孩子的妈妈，她说：“当月嫂虽然赚得多，但心理负担重，做保洁只有上班的时候累。”挣得多的时候，她一个月能拿6000元。

26岁的胡瀚干过汽车修理、销售工作，从网上了解到深度清洁行业，主动联系到张谋，两人聊对了胃口，胡瀚带着行李从黄冈来到武汉。胡瀚说，干保洁比做销售更踏实，“只要不怕累不怕苦，一定有活干”。更重要的是，他看好这个行业的前景，“现在是员工，公司扩大请人了我也能当合伙人。”

张谋透露，目前订单已经排到了半个月后，他和小伙伴们一个多月都没有休息了。

干这行后，这群年轻人也会重新审视自己的家，见不得家中物品凌乱，或是桌上落了灰尘。他们越来越认同一点：家呈现的正是主人的状态，想要改变，先要从眼前开始。

来源：武汉晚报

