

23岁家政小哥在舟山“擦”出一片天

短视频2000万次围观背后，是青春与汗水

□记者 高阳



记者见到蒋佳乐时，他上午刚完成一单日常保洁，能抽空歇口气。这个出生于2003年的安徽小伙，身着简单的工装，脸上带着年轻人特有的爽朗，谈起自己的家政之路，眼神里满是坚定。提及最近短视频带来的订单暴涨，语气轻快：“这周和下周的班都排满了，一天两家，从早到晚。”

今年11月初，蒋佳乐发布在抖音和小红书上的一条打扫卫生的视频意外“火”了，播放量激增，让他的私信炸开了锅，订单从“等活干”变成了“干不完”。这个安徽小伙子，用一块抹布和一台挂在脖子上的相机，在舟山家政这个传统行当里，擦出了属于年轻人的火花，也擦亮了自己的人生赛道。

年少闯荡多磨砺 误打误撞入家政

蒋佳乐的人行经历，带着几分戏剧性的坎坷。初中没毕业，他早早步入社会，修过车、装过空调、当过服务员。两年前，他在招聘软件上看到舟山有公司在组建“年轻的家政团队”，一天好几百元的薪资让他将信将疑：“当时我就不相信，打扫卫生还有钱拿吗？还有那么多钱？”抱着试试看的心态，他加入了。

可这份看似简单的工作，却给了他一记重击。入职后，公司承诺的薪资迟迟不发，干了四个月，一万多元的工资只拿到一部分，剩余款项至今未结清，最后只能通过劳动仲裁维权。回忆起这段经历，蒋佳乐语气平静，却难掩当时的无奈。

好在七天的岗前培训没有白费，清洁剂的分类使用，装修残留胶水与乳胶漆的清理技巧，家具防护的注意事项，这些专业知识为他后续的工作打下了基础，也让他明白，家政保洁不是“扫扫地、擦擦桌”那么简单，细心与专业缺一不可。

离开那家公司后，蒋佳乐一度陷入没订单的困境，直到认识了同为安徽老乡的姐姐。“她刚好也做家政，知道我没活干，就带着我一起做，慢慢才有了稳定的单子。”2024年12月，蒋佳乐正式跟着老乡姐姐深耕家政行业，从开荒保洁到日常保洁，每一份单子，他都认真对待。

短视频记录日常保洁 意外走红破圈

跟着老乡姐姐干活的日子里，蒋佳乐大多依赖姐姐介绍订单，自己的客源少得可怜。为了拓展客源，他想起之前刷到的家政从业者短视频，萌生了“记录打扫过程”的想法。最初，他只是拍一些打扫前后的对比照片，发在抖音和小红书上，可效果并不理想，大半年下来只涨了四五十个粉丝，偶尔有十几个人咨询，也常因价格对比不了了之。

转机出现在今年10月底，蒋佳乐接到长峙岛某小区一户人家的日常保洁订单，他随手拍下打扫过程剪辑成短视频发到两个平台，没想到第三天就迎来了“爆发”。“两个平台同步火了，播放量一下子涨上去，有两千多万，好多人私信找我下单，连舟山本地新闻都看到视频联系了我。”谈及走红，蒋佳乐语气里满是意外，他从未想过，自己认真干活的样子能吸引这么多人关注。

如今，他的账号播放量累计突破2000万，两个平台粉丝涨了300多个，订单量更是直线飙升。“没拍视频之前，一个月大概干20天活，自己的单子也就一个星期，剩下的都靠姐姐介绍；现在和下周的单子全排满了，一天能接两家日常保洁，忙的时候还要和老乡一起组队做开荒保洁。”蒋佳乐说，走红后不仅有舟山本岛的订单，金塘、虾峙岛等地客户也会找他，远途订单客户会主动报销车费，还愿意适当提高价格，这份认可让他格外暖心。

客户的反馈也让他倍感温暖。有位住



在新城的阿姨，看了短视频后联系他，说“你跟我儿子似的，年龄都差不多，这么小很辛苦”，并告诉他家里有四套房，以后都叫他去打扫。还有一位客户，直言之前请的50多岁的阿姨爬高不方便，看到蒋佳乐的视频后，想支持一下年轻人。“做完之后，他们都挺满意的，说半个月来打扫一次，时间我自己排就好。”这种信任，让他拥有了第一批固定客源。

年轻力量有优势 “精细化”家政受欢迎

在家政这个通常由“阿姨”们主导的领域，蒋佳乐这样的年轻人带来了不一样的气息。他坦言，舟山做保洁的还是年龄大的偏多，而他的优势，除了年轻的体力和麻利的动作，更在于一种“精细化”的服务理念。



“像清洁工具这一块，我的毛巾用的都是一次性的。”他详细解释道，“第一家打完后，这个毛巾就不用了，下一家再用新毛巾。”他会明确区分不同用途的毛巾，擦餐桌、擦家具、擦地，绝不混用。这种讲究，让许多注重卫生细节的客户感到放心。

当然，工作中也有挑战和意想不到的状况。蒋佳乐曾因为操作不熟练，用错清洁剂损坏了客户的新家具，赔了钱，“赚的钱还不够赔的”，但也因此长了记性，再没犯过。还有一次，他去给一家老房子的厨房擦玻璃，满窗框积累了可能十几年的厚重油污，原本预估一小时的活，硬是干了三个小时，结束时衣服上都沾满了油污，无法再穿。但客户的善意化解了他的疲惫——“那个姐姐后来给我带了饭，有饼有肉还有饮料，虽然钱没挣多少，但很开心。”

未来想组织年轻家政团队 转型家居家电“一条龙服务”

走红后，有朋友看到蒋佳乐的订单量，想跟着他一起做家政，他都会如实告知：“别只看到一个月能赚八九千甚至一万多块，这些都是靠辛苦换来的，如果一天只干两三个小时，一个月也就三四千块钱，还要自己买工具，前期得投入一千多块，吃不了苦可不行。”他深知家政行业的不易，也不想朋友盲目入行。

谈及未来规划，蒋佳乐有自己的想法。目前，他还是以拍短视频拓展客源为主，趁着年前订单火爆，多积累客户和经验；明年年后，他计划组建一支年轻的家政团队，专注年轻群体做家政服务，兼顾日常保洁、开荒保洁与家电清洗。“我之前做过装空调的工作，现在也在学洗冰箱、油烟机、窗帘床垫，以后想做一条龙服务，满足客户更多需求。”蒋佳乐说，他打算在家政行业做到30岁，之后专注家电清洗领域，一步步朝着创业者的方向努力。

从误打误撞入行到深耕行业两年，从客源短缺到订单爆满，蒋佳乐的经历印证了“平凡岗位也能发光发热”。没有一蹴而就的成功，只有脚踏实地的奋斗，这个03年小伙用青春与汗水，在舟山家政圈书写着属于自己的奋斗篇章，也让更多人看到，年轻人扎根传统行业，同样能闯出一片天。

照片由受访者提供



一户人家的家庭保洁前后对比图