

爱国情 奋斗者

玻璃60秒擦完 毛巾用16个面

85后“家政专家”瞄准家政标准化服务

摆地摊、办旅行社 一个月只有60元饭钱

健谈、有想法、语速快是王睿给记者的第一印象，作为沈阳大学酒店餐饮管理专业与旅游管理专业的双学位毕业生，王睿对于商机的判断始终有自己的一套方法。

大一的时候，他看准了当时的电脑耗材产业，在三好街摆起了地摊。“当时很多同学都有自己的电脑，有电脑就需要耗材，这是个商机。”

那时候，王睿一个月的营业额有3万元左右，一天就能挣400多元，作为一个大一学生来说，王睿回忆起那时候的生活真的就是“随便花”。为了跟周围的摊主处好关系，王睿还会每天换一袋子零钱，旁边哪家老板没有零钱找给客人了，就到王睿这里来换，于是，他也成了当时这个竞争激烈的行业里最受欢迎的人。

在大三下学期的时候，王睿决定换条路创业，学习旅游管理的他又想到了跟朋友合伙开旅行社，郑州成了他的第一选择。在学校的支持下，王睿可以每半个月回学校集中学习，这样给他提供了很大的便利。

“我在大一大二攒的钱几乎都赔在了这个旅行社上。”对于自己的第一次创业，王睿笑着说自己当时的经历。“客流是我们最大的难题，并没有那么多人报名，再加上租房子等问题，最难的时候我们两个人一个月只有60元钱可以吃饭，其余的钱都投在这里了。”



85后
“家政专家”王睿。
本人供图

如果说有的人天生就是做生意的材料，那么王睿可以算得上是其中一位。从小他就会给父亲的汽配厂修车的客人端茶、端水果，还会跟对方说“没事常来”；大一时，他在三好街摆摊卖电脑耗材；大三时，他跟人合伙在郑州开旅行社；大四时，他利用积攒的资源做活动公司；2013年，看准家政行业市场他创立了沈阳第一家标准化家政服务公司——优尼客美居，也就是品牌升级后的熊优优美居。这位85后“家政专家”用自己的行动诠释了“生命在于折腾”这句话。

接触家政行业 市场乱象中看到商机

旅游行业的创业失败并没有打消他的积极性，大四时回到学校的王睿又看到了做活动公司的商机。“在这几年的创业过程中，我也积累了一些人脉，发现很多地方都需要活动公司做活动、找模特，当时就接了几个房展、车展的活儿。”

大学毕业后的王睿决心找个稳定的工作，他干过销售，也做过媒体，在这其中接触到了一家与家政相关的培训学校，而他也在在这个过程中找到了自己奋力一搏的方向。

在这家家政培训学校做了一年半的管理职务之后，王睿发现家政这个行业的商机是巨大的，而行业的乱象也是非常明显的。“当时的家政公司跟保洁阿姨都是‘挂靠’关系，有什么活儿了，家政公司就会通知保洁阿姨去打扫，从中收取一部分钱。久而久之，好的阿姨就会跑单自己跟业主联系，于是，很多家政公司介绍的阿姨也越来越不好找。”

“标准化模式”是王睿在接触这个行业的过程中想到的一个核心理念，“好的家政服务一定是经过培训的，是标准化的，是要有自己的一套工作流程的。”王睿坚信。

玻璃60秒擦完 团队研究出217项服务标准

“从制定标准到产品打磨，再到第一批种子客户的挖掘，听取反馈意见，对现有服务再升级，我们足足用了两年半的时间。”王睿说。2013年，王睿成立了沈阳第一家标准化家政服务公司——熊优优美居，在30个月的时间里，王睿团队反复试验、到客户家里亲身操作，只为研究清楚一件事：怎样最有效率、最有效果地完成清洁任务。

“你知道擦一面2平方米的落地窗户要多久吗？”王睿带着惊喜的眼神等待记者的回答，“10分钟？”记者问，“只要60秒，”王睿骄傲地说，“我

们制定了标准的擦玻璃流程，研制出了专业的擦玻璃器，即使是5层玻璃也能在90秒之内擦完，角落也没有一点水痕。”

“你知道怎样把一块清洁毛巾用到极致吗？”王睿的眼里还是那种喜悦的神情，“一块清洁毛巾在我们手里，能用16个面，家政服务人员采用这样的标准，既省水还省时。”

从垃圾袋套在垃圾桶上的方法、到一条毛巾要冲洗15秒以上的规矩，王睿和团队们研究出了217项家政服务标准，为家政服务树立了标杆。2016年，服务正式推向市场，公司就有了稳定的业务量，实现规模化运营。2017年10月，公司获得第一轮机构融资。2018年9月又获得了第二轮机构融资。

开拓市场自己去干活 用心为企业创造优势

其实，在制定标准的过程中，王睿的爱人可以说是公司的功臣。“我爱人是学医的，平时就会研究各类的外国文献，里面会有很多涉及到家政服务的，通过我们自己的研究和实践，才一步步制定了这些标准和规则，也成为了公司的核心技术。”

好的东西也需要识货的人，在最初开拓市场的过程中，王睿也遇到了不少困难。“最初并不是很多人愿意接受我们这种方式，由于标准化和人员的高素质，我们的收费会比普通的家政公司稍微贵一些。”

那时候，王睿和妻子两个人会每天背着背包到各家去做家政，擦玻璃、清洗地板，他们都干过。“慢慢的，人们认可了我们的服务理念，在通过跟小区物业的合作，我们的市场逐渐打开了。”

其实，目前在沈阳从事家政行业公司有3万多家，家政行业的从业人员有20多万人，在这样一个竞争激烈的行业中，如何能够脱颖而出争得市场，是非常困难的。

“困难有很多，但我们坚信我们的优势能够让客户认可。”在王睿看来，安全问题是业主与保洁阿姨单线联系的主要问题，“如果阿姨在家里擦玻璃的过程中出现意外，业主就是事故的唯一负责人，后续的医药费等是很大的开支。”

其次，专业是团队的灵魂，“我们每次都是2-3人一小队为客人服务，时间、安全性都有保证。而且我们每次服务都会带16条毛巾、28种工具，每个地方用什么毛巾，用什么工具都有详细的规矩，专业性方面我们是很强的。”

沈阳大连全方位发展 未来可为客户垃圾分类

目前，王睿的公司已经在沈阳、大连各有分公司，沈阳员工也从最初的几个人增加到现在的近百人。“在我们公司，每位清洁师都有相应的职业规划、晋升路径，一直以来，我们都坚持以全员员工制的方式管理公司，保洁、保姆，成为做到老的唯一选择。”王睿介绍说。

从业时长、工作量的积累，是晋升的标准，员工多久可以在职位上有所提升，有着清晰透明的考核办法。王睿团队中的服务主管，24岁时加入熊优优美居，3年便晋升到主管一职，薪水比最初翻了两倍。“让员工能看到希望”是王

睿最想做的。

目前，公司的产品包括单次清洁服务；一个月四次等周期性清洁服务；厨房、卫生间、地板养护等单项清洁服务。“目前，我们还开发了为客户垃圾分类的清洁服务，很多不知道如何垃圾分类的业主可以找我们来，这是包含在家政服务之中的，并不是单独收费的。”王睿说，“我们会给客户id提供2-3个专业的垃圾分类垃圾桶，定期帮客户做分类，倾倒垃圾，方便大家在垃圾分类到来之时快速适应。”

先了解行业 各种困难 才能让创业路 走得更远

辗转了多个行业，最终在家政行业取得了一定的成绩，王睿作为一名创业者，可以说是成功的，而这其中也有很多艰辛是外人看不到的。“创业并没有像表面看起来那么风光”，经历过成功失败、起起落落的“85后”王睿这样评价创业的经历。

在创业的过程中，王睿也经历过甲方不付款，每天跟在甲方身后要钱的事情。“如果你想要创业，就一定要跟这个行业的创业人提前聊一聊，或者在这个行业先工作、实践半年以上的时间，只有先了解行业的各种困难，才能让创业的路走得更远。”

“顺势而为”是王睿给有创业想法的人们的第二个建议。“无论做什么都要明白什么是趋势，要顺势而为，不能太痴迷，从小事做起，脚踏实地地去做才有机会。”

对于公司未来的发展，有野心更有耐心的王睿表示，“短时期内我还是想把自己最核心的业务做好，继续打磨好产品，不断提升效率。未来，我们开展的业务也会紧紧围绕家政服务领域。”

他专注于做好眼前事，同时也看到更远的未来，“我们宁可希望赚钱没那么快，但可以有长久和持续的内生动力，也给我们的员工持续创造价值，将标准化推广到整个家政行业中，让更多更好的阿姨赚更多的钱”。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 李娜