

# Какой объект чистый.

21 декабря 2022

<100 прочитали

Клининговые компании слышат от заказчиков претензии, что низкое качество уборки.

*Клинеры задают вопрос, в чём выражается низкое качество. Ответ получают в размытой форме, что грязно на объекте или в виде претензии к конкретной ситуации: «в туалете в урне много бумаги».*

*Клинеры отвечают, что уборщица по графику придёт туда через 10 минут и уберёт. За 20 мин после последней уборки у посетителя, вероятно, произошла "биологическая авария" и остались последствия. Возникает вопрос: «сейчас грязно или нет?»*

*Ответим однозначно на вопрос, если договоримся о понятии чистоты.*

## Что такое чистота.

Чистым считается объект, на котором клинеры выполняют уборку в соответствии с периодичностью и перечнем работ, как в договоре. В течение 30 мин между уборками туалет считается чистым, если уборщица убирается по получасовому графику. Уборка не началась через полчаса, туалет стал считаться грязным. В этой логике туалет из примера - чистый.

## Непрерывная чистота невозможна.

Заказчики неохотно принимают эту логику, но стоит понять, что достичь непрерывной чистоты возможно двумя способами.

Первый способ – *закрывать объект и не никого не впускать.*

Второй способ – *за каждым посетителем непрерывно ходит уборщица с ведром и шваброй и с чистым мусорным пакетом.*

Оба способа не устраивают заказчика.

*Такая же проблема и со снегом на улице. Чтобы во время снегопада на земле не было снега, требуется ловить каждую снежинку или устроить навес, другого способа нет.*

Подрядчик и заказчик избегают конфликтов, если договорятся о периодичности уборки и видах работ.

## **Что хочет заказчик.**

1. У одних заказчиков приоритетная задача минимизировать бюджет на уборку. В этом случае получится низкая периодичность с минимальным набором работ.
2. Другим заказчикам требуется уровень чистоты для VIP персон. Периодичность и количество работ будет выше, потребуется больше людей и инвентаря. Стоимость такой услуги будет, соответственно, выше.

Заказчикам стоит понять, что непрерывной чистоты не бывает.

Клинеры выполняют перечень работ с периодичностью как договорились - объект чистый. Объект станет чище, если увеличите периодичность и/или виды работ, но стоимость клининга повысится.

## **Как ООО "ДЖЕНЕЛЬ" решило задачу.**

Компания "Дженель" для расчёта количества персонала и составления маршрутных карт применяет авторскую разработку "Методика разработки и внедрения маршрутных карт". Методика выявит, когда тратят лишние деньги на клининг. Экономия на наших объектах при использовании метода составила 15-20%.

"Дженель" рассчитает и внедрит методику на вашем объекте и получите экономию до 20%.

Спасибо, что дочитали, задавайте вопросы в комментариях.

Компания "Дженель" [www.gen-el.ru](http://www.gen-el.ru) работает в клининге с 2013г. Оказываем услуги по организации услуги клининга, разработке маршрутных карт, и уборке помещений и территорий. Обращайтесь за консультациями, будем рады помочь. [andreykurkin@gen-el.ru](mailto:andreykurkin@gen-el.ru) [www.genel-cleaning.ru](http://www.genel-cleaning.ru)

