



“年末大扫除限时购”“199元3小时精细深度保洁”“年终大促,不满意重做,3小时精细保洁+双面擦窗”“年底油烟机深度拆洗一口价”……年终岁尾,尽管距离农历蛇年春节还有一段时间,但家政市场已逐渐开始升温。太原一些市民为了避免节前人员紧张、涨价等问题,提前动手囤积家政服务。现在只需打开手机App,便能在直播间选定服务套餐,下单预约家政服务,享受科技带来的便捷。这种线上预约、线下服务的模式,不仅让市民能够更轻松的选择“家政上门”,还推动了家政行业的数字化转型。

直播间里“囤保洁”

“春节大扫除可用,3小时深度保洁,包括内外窗+纱窗,价格189元……”12月16日,在抖音官方直播间,天鹅到家、小黄蜂家政、美田到家等众多连锁家政品牌在直播间放出优惠团购,消费者不仅可以即买即约,还可以提前囤货,节后错峰预约,主打高性价比和高灵活性。

近年来,随着直播、短视频的兴起,家政服务开始将业务拓展到线上平台,不少品牌家政企业运用直播、短视频、团购等不同形式开展宣传促销。记者在多个短视频和直播平台看到,熊猫到家、天鹅到家、小黄蜂家政、星洁邦家政、高洁仕家政、鲸致生活、58到家等众多家政品牌都加大了年末大促保洁套餐的直播推广力度。这些套餐项目会根据房屋面积、服务时长、保洁内容的不同,价格从一两百元到三四百元不等,并默认一位保洁人员提供服务,服务超时需补差价。

“有了直播团购,购买家政服务再也不用挨个给家政公司打电话咨询了,而且在直播中服务内容、预约流程、服务标准也介绍得很明确。”家住长兴路华润悦府小区的王凯伟说,今年他早早地就在家政公司的直播间囤了一款价格为259元的5小时春节深度大扫除+双面擦玻璃保洁套餐。“从直播间下单家政服务,不仅明码标价且价格优惠,还能多家比价,选择合适套餐。”



家政人员为老人打扫卫生
张昊宇 摄

年末“扫除季” 网上下单忙

传统行业“新动能”

直播等新业态的普及,为居民尤其是年轻家庭选择家政保洁服务提供了重要入口,也为年轻人学习家政保洁知识提供了新的窗口,这有助于进一步扩大家政服务的受众面。

“春节前两周是上门保洁服务的高峰期,订单主要集中在全屋大扫除、深度保洁、擦玻璃等方面。”针对年前预售抢先购、直播间囤保洁等相关事宜,记者咨询了天鹅到家的工作人员。工作人员表示,短视频、直播正在改变家政这一传统行业,并给行业注入了新增长动能。其成本优势不仅带来的是优惠,帮助消费者获得更好服务,而且视频更广的触达能力也会带动整个家政行业的

被认可与正向发展。

利用网络直播、团购等渠道,通过大数据和人工智能技术,家政公司能够更精准地匹配用户需求和人员,实现服务的个性化和定制化。而消费者也享受到了更便捷、更高效的服务体验,还推动了家政行业的创新和发展。记者采访中,多个品牌的家政客服均表示,家政服务持续走热,离不开标准化的服务体验和履约保障。有网络团购平台还表示,将利用平台技术能力,做好商家和消费者的连接器,帮助商家抢抓春节消费旺季,为消费者打造又好又省的家政服务体验,用数字技术提升家政服务的供需匹配效率和质量,助力行业高质量发展。

家政服务“细分化”

随着年末“扫除季”到来,人们对家政服务的需求日渐增长。采访中发现,除常规打扫卫生、擦玻璃外,有不少消费者还“提前购”清洗窗帘、地毯、冰箱、洗衣机等深度细分保洁项目。

12月17日,家住柴市巷的王晶通过直播间花169元预约了冰箱深度清洗项目,包括除冰以及杀菌服务,“冰箱用了好些年,也没有彻底清理过,趁着过年‘大扫除’,就想着提前把冰箱弄干净,这样也能保证年前储存的食物更新鲜、更安全。”王晶说,这是她第一次请家政来清洗冰箱,通过平台下单预约,一次120分钟的服务时间,除了精细擦拭还要高温蒸洗灭菌,整体感觉还算专业,也算物有所值。

“家政行业各类细分服务涌现,下单预订的客户也比以前增多,以中青年消费者居多。”一连锁品牌家政太原店负责人介绍,随着生活方式的变迁以及智能技术的发展,越来越多人热衷用专业服务完成生活大小事——清洗家电、整理收纳、除虫灭菌等精细、深度家政服务消费日益增多,细分化、专业化也成为新趋势。该负责人还提醒,随着需求量上涨,清洁服务逐渐从“随叫随到”转变为需要提前预约安排时间,目前各品牌家政正加大推广力度,价格多有优惠,市民可尽早咨询和购买。另外,需要注意的是“提前购”一定要了解套餐的预约规则和服务须知、限制和时长等信息,以免服务过程中出现不必要麻烦。

记者 梁丹