



معرفي يك كسب و كار خانگي

خدمات نظافتي

برگرفته از كتاب ۱۰۱ كسب و كار خانگي

ترجمه: دكتور احمدپور

تحقیقات مداوم نشان می‌دهند که در اکثر موارد، افراد از کمبود وقت آزاد شکایت دارند. زندگی پرشتاب امروزه دیگر زمانی را برای انجام کارهای دلخواه‌مان باقی نمی‌گذارد. به همین دلیل، کارهایی را که دوست نداریم به مسابلی مهم تبدیل شده که در اوقات فراغت بایستی بطور فشرده انجام شوند. از هر ۳ نفر، ۲ تای آنها علاقه‌ای به کار نظافت ندارند. در آمریکا نظافت خانه در ردیف بدترین وظایف روزانه قرار دارد، حتی بدتر از خرید از سوپرمارکت، پخت و پز و سر کار رفتن.

در تحقیقی که توسط **مجله چرخه خانواده**^۱ انجام یافته، از هر ۲۵۰۰ زن شاغل و خانه دار، ۴۲ درصد آنها می‌گویند که کارهای خرده ریز را نادیده می‌گیرند. در کل، عدم تمایل به نظافت و نبودن زمان کافی در روز، نظافت را از لیست برنامه روزانه حذف کرده است. در مقاله‌ای با عنوان **خانه‌داری مطلوب**^۲، ذکر گردیده که _ از زنان از شیوه خانه داری، راضی نیستند زیرا انجام بعضی کارهای خانگی بطور ایستاده برایشان سخت و غیر قابل تحمل است. نتیجه اینکه بر اساس آمار **رپرستارچ ورلد واید**^۳ ۱۷ درصد از خانواده‌های آمریکایی اغلب اوقات با پرداخت دستمزد به شخصی از او می‌خواهند تا نظافت منزلشان را انجام دهد. اما بعضی اشخاص، نظافت را دوست دارند و با آغاز کار نظافت، **ایندورفین**^۴ مغزشان شروع به تراوش می‌کند. صنعت نظافت، فرصتهای شغلی زیادی را ایجاد می‌کند. انواع خدمات نظافتی در شاخه‌های مختلف اقتصادی از بخشهای دارای رشد سریع می‌باشند.

در ۵ سال اخیر، گستره خدمات رسانی گروههای نظافت مسکونی و تجاری، بیش از دو برابر شده است. **اداره آمار کار** اعلام نموده تا سال ۲۰۰۰ بیش از نیم میلیون نفر به این کسب اضافه خواهند شد. حتی اگر نظافت جزء کارهای مورد علاقه‌تان نیست، با این وجود به گفته فردی که به این کار مشغول است توجه کنید «**شاید این کار بوی خوبی نداشته باشد، اما پول خوبی دارد**». با افزایش توجهات به کیفیت هوای داخلی در ساختمانهای تجاری و مسکونی، شاهد رشد در زمینه نظافت هستیم. بیماریهای تنفسی ناشی از آلودگی هوا و گرد و خاک داخل لوله‌ها و فیلترهای هوا، اصطلاحاتی همچون ساختمانها و خانه‌های بیمار را رایج کرده است، در نتیجه اکثر افراد نه به خاطر ظاهر ساختمان بلکه برای سلامتی‌شان، خواستار زندگی در محیطی تمیز و پاکیزه هستند. افرادی که آلرژی یا حساسیتهای شیمیایی دارند، به زندگی در جایی عاری از محصولات شیمیایی مضر، می‌اندیشند و بعضی نیز خواستار پاکسازی محیط از موادشیمیایی خطرناک هستند. در خدمات نظافتی، شما با مراجعه به فروشگاهها، محصولات بی ضرر یا سازگار با محیط زیست و جارو برقی‌هایی با فیلتر HEPA را می‌توانید تهیه کنید.

در این میان کسب و کار نظافت خانگی با درآمد سالانه ۱۰۰ میلیون دلار، بخش عمده‌ای از نظافت مراکز تجاری و ساختمانهای دولتی و حتی بخش وسیعی از دستگاههای صنعتی و تشکیلات کوچکتر را به خود اختصاص داده است. نظافت مراکز تجاری را می‌توان منبع ثابت و قابل اعتماد شغلی دانست. با این وجود، نظافت ساختمانهای مسکونی دو مزیت بر حسابهای تجاری^۵ دارد: اولاً نظافت خانگی بسیار **رفاتی** بوده و حاشیه سود آن معمولاً پایین‌تر است. ثانیاً در آن جریان نقدینگی بسیار بهتر صورت می‌گیرد و بلافاصله بعد از اتمام کار، تسویه حساب انجام می‌شود. در این کار، خرید اعتباری خدمات، پیش بینی نشده است. برای نظافت مراکز تجاری دستمزدها بطور معمول ۳۰ تا ۶۰ روز بعد پرداخت می‌شود. اما شما به عنوان کارفرما، بایستی دستمزد کارگران را در طول این زمان بپردازید.

خدمات نظافت، یکی از آسان‌ترین و سودمندترین کسب و کارها است که می‌توان آنرا از خانه آغاز کرد و بر اساس سفارش مشتریان این کار را پی گرفت. این حرفه احتمالاً به تجهیزات کمی نیازمند است. اگر مشتریان نیز، تجهیزات نظافتی داشته باشند مطمئناً اجازه استفاده از آنها را خواهند داد. این عامل باعث می‌شود که دیگر نیازی به حمل و نقل و حفظ و نگهداری وسایل مربوط به کارتان نباشد. این کسب را می‌توانید با کمک افراد خانواده انجام دهید و یا در

¹ Family Circle Magazine

² Good House Keeping

³ Roper Starch World Wide

⁴ Endorphin

⁵ Commercial Accounts

صورت تمایل، می‌توانید برای یک کار جدی، چند نفر را استخدام کرده و در همین حین، کار را مدیریت نموده و بازاریابی نمایید.

نظافت کلی یا خدمات سرایداری، از رایج‌ترین مشاغل نظافت خانگی، تجاری و یا هر دو می‌باشد. اما امکانات تخصصی فراوانی در این رشته وجود دارد. ایجاد تخصص در زمینه کاری مربوطه، معمولاً سودمندترین شیوه ممکن است گرچه در جوامع کوچکتر، شاید ارائه پیشنهاد مجموعه‌ای از خدمات به منظور ایجاد یک زندگی مطلوب در سرتا سر سال، ضروری باشد. در ذیل، لیستی از تخصص‌های موجود و شرح بعضی از مشاغل اصلی ارائه گردیده است:

- نظافت کانال هوا
- نظافت اجسام فلزی
- پاک سازی محل سانحه
- نظافت خودرو
- برف‌روبی
- نظافت پارچه‌های پرده‌ای
- نظافت سقف
- نظافت روبه میل
- نظافت ااثیه
- نظافت کف بتونی
- نظافت پنجره‌ها
- فضاهای تجاری بزرگ مانند فرودگاه‌ها، تالارها، مدارس و
- آلاینش زدایی اتاقهای تمیز⁶ در کارخانه‌های پیشرفته
- خانه تکانی آپارتمان و لوازم اجاره‌ای
- نظافت پارکینگ
- نظافت لوله فاضلاب
- نظافت فرش
- نظافت سفت کاری ساختمانها
- نظافت کف اتاق
- نظافت دودکش
- نظافت پرده کرکره
- شستشو با فشار بالای آب
- پاک سازی صحنه جنایت
- حفظ و نگهداری حیاط و چمن

فروشگاهها

نظافت کانال هوا

نظافت کانالهای گرمایشی و تهویه، با استفاده از جاروبرقی و دیگر تجهیزات جهت پاکسازی گرد و غبار موجود در کانالهای ساختمانهای مسکونی یا تجاری، صورت می‌پذیرد. این کار در واقع حرفه‌ای و محیط مدار محسوب می‌گردد. زیرا سیستم‌های گرمایشی معیوب، ۵۰ درصد از انرژی تولید شده را هدر می‌دهند و سیستم تهویه ناکارآمد و مسدود الکتریسیته را هدر می‌دهد. تهویه مطبوع در تابستان، سیستم گرمایشی در زمستان، این حرفه را به کاری سالانه تبدیل کرده است.

نظافت خودرو

نظافت خودرو بیش از آن چیزی است که یک کارواش می‌تواند خودرو را بسیار نو و شیک جلوه دهد. افرادی که نظافت خودرو را انجام می‌دهند بر اساس درخواست مشتریان عمل می‌کنند. آنها داخل و بیرون خودرو را برق انداخته و تمیز می‌کنند. نظافت خودرو و انجام جزئیات بطور کامل، ۳ ساعت طول می‌کشد. بنابراین اگر سریع کار کنید، می‌توانید نظافت ۲ تا ۳ خودرو را به اتمام برسانید. علاوه بر کار برای دیگران می‌توانید برای دلالتان خودروهای دست دوم یا کارخانجات خودروسازی نیز که بطور روزانه نیاز به این نوع خدمات دارند، کار کنید.

نظافت فرش

خدمات قالیشویی می‌تواند به مشتریان خانگی و تجاری ارائه گردد و این کار به آسانی می‌تواند بطور نیمه وقت، آغاز گردد. در خانه‌ها و ادارات استفاده از فرشهای رنگارنگ امری بسیار عادی است. اما در زمان نظافت، آنها بجای انجام کار توسط خودشان، افراد دیگری را به کار می‌گیرند. روشهای قالیشویی امروزه شامل بخارشویی، خشک شویی و گازشویی با گاز کربنیک است. بعضی قالیشویان، شستشوی رومبلی و پارچه‌های پرده‌ای را نیز انجام می‌دهند.

نظافت سقف

■ ⁶ Clean Room

اگر چه اغلب تاسیسات تجاری نیاز به سقف‌های **آکوستیک** تمیز دارند ولی اکثر مراکز خدمات نظافتی، توانایی انجام آن را ندارند. پس در این مورد همیشه نیاز وجود دارد. البته خرید یکی از انواع بسته‌های شوینده شیمیایی موجود از توزیع کنندگان مربوطه و یادگیری چگونگی استفاده از آن، این کار را امکان‌پذیر می‌سازد.

نظافت دودکش

آیا می‌دانید در ایالات متحده ۲۵ میلیون شومینه وجود دارد و دیر یا زود همه آنها نیاز به نظافت دارند؟ هم‌اکنون در بعضی از ایالات، قوانینی درباره میزان آلاینده‌های موجود در شومینه‌ها وجود دارد. در حقیقت عدم برنامه‌ریزی منظم در نظافت دودکشها، یکی از عوامل مهم آتش سوزی‌هاست. بنابراین اگر در محیطی هستید که مردم در شومینه‌هایشان چوب می‌سوزانند می‌توانید بعنوان یک دودکش پاک‌کن، روزی ۴۰۰ دلار درآمد داشته باشید. نظافت دودکش، کسبی با هزینه‌ی سرشار پایین است.

تمام تجهیزات که نیاز دارید به آسانی در یک خودرو جا می‌شود، علاوه بر این، به جاروبرقی مخصوص، یک سری ابزار، یک نردبان و طریقه چگونگی استفاده از آنها نیز، نیاز دارید.

نظافت کف و جلا دادن آن

دان آسلیت^۷ در کتابش «**نظافت برای امرار معاش**»^۸ می‌گوید: به ندرت متخصصان زبردستی برای حفظ و نگهداری کف وجود دارند. پاکسازی^۹، واکس زدن^{۱۰}، برق انداختن^{۱۱} و جلا دادن کفهای چوبی یقیناً سرویس مورد نیاز برای صاحبان ساختمانهای مسکونی و تجاری همچون رستورانها، گالری‌ها و بوتیک‌ها است. تجهیزات ضروری را با کمتر از ۲۰۰۰ دلار از عمده فروشی‌های خدمات سرایداری می‌توانید تهیه کنید. لازم به ذکر است که نظافت خانه، نسبت به خدمات عمومی دیگر دستمزد ساعتی بالاتری دارد.

شستشوی تحت فشار سیار

اینگونه کارگران شوینده، به مکانهایی می‌روند که بایستی اشیاء بزرگی نظافت شوند. آنها از کامیونهای استفاده می‌کنند که مجهز به محفظه‌ای حاوی صدها گالن آب گرم است که با فشار بالا داخل شیلنگ‌هایی هدایت می‌شود. وظیفه شما نظافت فضاهای ساختمانی، روکش‌های آلومینیومی، آجرهای کهنه و قدیمی، سیمان و سنگ مرمرنمای ساختمانهای مرمت شده، تجهیزات کشاورزی و صنعتی و ساختمانی، کامیونهای حمل زباله، هواپیماها و قایق‌ها، پارکینگ خودرو، سردخانه رستورانها، کلاhek هواکش‌ها، سایبانها و علامتهای راهنمایی و رانندگی، قسمتهای تهویه هوا، کیوسک‌های تلفن، گاری‌های خرید و کامیونهای کمپرسی مخصوص هتل است. همچنین می‌توانید به نظافت راه‌های اختصاصی، حیات خلوت‌ها، کف آسپزخانه‌ها، روکش‌ها، زیرزمین‌ها، کف استخر و خانه‌های سیار بپردازید.

نظافت استخر

اگر در جایی زندگی می‌کنید که تعدادی خانه با استخرهای شنا وجود دارد، نظافت استخرها می‌تواند راهی برای کسب درآمدی ثابت و مشخص برای کسب و کار خانگی باشد. صاحبان استخر به این موضوع واقف هستند که استخرها بایستی بطور کامل و از روی برنامه نظافت شوند، در غیر اینصورت با مشکل مواجه خواهند شد. بنابراین اغلب این افراد وظیفه نظافت را بر عهده فرد دیگری که توانایی انجام درست این کار را دارد می‌گذارند. به دلیل سر و کار داشتن با مواد شیمیایی متنوع و خطرناک و طریقه استفاده درست از آنها، شما نیازمند یادگیری دقیق آن هستید. اگر هیچ تجربه‌ای ندارید، کارخانجات مواد شیمیایی، کلاسهای را در این رابطه برگزار می‌کنند. با این وجود، بهترین راه ممکن، این است که مدتی بعنوان دستیار یا شاگرد انجام وظیفه نمایید.

نمایندگی‌ها

تعدد نمایندگی‌ها، توافقات کاری، برنامه‌های آموزشی موجود در زمینه نظافت، دلایل خوبی برای اثبات آن بعنوان حرفه‌ای با فرصتهای مهیا و خوب هستند. اما آیا به یک نمایندگی نیاز دارید؟

دان اسلت معروف به سلطان پاکیزگی و **مارک براونینگ**^{۱۲} نویسنده کتاب **نظافت برای امرار معاش**^{۱۳} خاطرنشان می‌کنند که با پرداخت حدود ۱۰.۰۰۰ یا ۱۵.۰۰۰ دلار به عنوان حق عضویت، نمایندگی یک عنوان، چندین فرم، چند گالن مواد شوینده، مقداری اطلاعات تبلیغاتی و چند نکته حرفه‌ای برای کسب موفقیت را در اختیار شما قرار می‌دهد. هر فردی به تنهایی و بدون کمک دیگران و با کمی تلاش و پشتکار می‌تواند در عرض ۳ ماه به موارد فوق دست پیدا کند. او همچنین به گفته‌های اینگونه ادامه می‌دهد که سمینارهای فراوانی برای افرادی که در زمینه نظافت فعالیت دارند در حال برگزاری است که بسیاری از آنها مجانی و برای عموم مردم آزاد است.

بیل گرiffin^{۱۴} - مؤسس و مالک شرکت ثبت شده **خدمات مشاوره‌ای نظافت**^{۱۵} - می‌گوید: از لحاظ تجاری، به دلیل دسترسی به نرم‌افزارها و اطلاعات، افراد بیشتر از یکبار، به نمایندگی نیاز ندارند. با این وجود، اگر فرصت کسب و

⁷ Don Aslet

⁸ Cleaning Up For A Living

⁹ Stripping

¹⁰ Waxing

¹¹ Sanding

¹² Mark Browning

¹³ Cleaning Up For A Living

¹⁴ Bill Griffin

¹⁵ Cleaning Consultant Services/ Inc

کاری، همچون نمایندگی و اخذ جواز برای شما وجود دارد، می‌توانید با یافتن اسم نمایندگی‌ها از طریق وبسایت ما (www.PaulAndSarah.Com) به جزئیات بیشتری در انتخاب یک نمایندگی یا کشف یک فرصت شغلی از طریق کتاب مان «کسب و کارهای خانگی که می‌توانید تصدی کنید»^{۱۶} دست پیدا کنید.

دانش‌ها و مهارت‌ها

یکی از برجسته‌ترین امتیازاتی که شروع این حرفه در بر دارد، نیاز به دانش و تجربه محدود آن است. حتی در موارد ویژه نیز سریعاً قابل یادگیری است. بطور نمونه شما به موارد ذیل نیاز دارید:

- تجهیزات و ابزار کافی که موافق با محیط زیست باشد.
- آگاهی از طریقه استفاده آنها
- داشتن پشتکار برای کسب نتایج بهتر
- آگاهی و دانایی بالا درباره سلامت و امنیت و امنیت کار

هزینه‌های اولیه

حداکثر	حداقل	اقلام مورد نیاز
۲۰۰۰ دلار	۱۰۰۰ دلار	وسایل و تجهیزات اولیه
۲۰۰ دلار	۷۵ دلار	تلفن همراه
۲۵۰۰ دلار	۵۰۰ دلار	بودجه بازاریابی اولیه
۱۰۰۰ دلار	۵۰۰ دلار	موارد بیمه و ضمانت دهی
۴۷۰۰ دلار	۲۰۷۵ دلار	جمع کل

علاوه بر موارد فوق، به یک وسیله نقلیه نیاز است که بر اساس تجهیزات مورد نیازتان می‌تواند یک خودروی سواری یا وانت باشد.

اغلب وسایل را می‌توان اجاره کرد. با این وجود اگر در صدد راه‌اندازی خدمات روزانه سرایداری هستید، به سرمایه‌گذاری در بعضی موارد همچون **محل‌های جلا دهنده کف**^{۱۷} و جارو برقی‌های تجاری، نیاز خواهید داشت. عموماً تجهیزات خدمات ویژه، به ۳۰۰۰ تا ۵۰۰۰ دلار بودجه نیازمند است.

در صورت شروع این کسب و کار، به ارائه مدارک بیمه نیاز دارید که معمولاً در قبال مشتریان بزرگ تجاری، تا ۱۰۰۰/۰۰۰ دلار مشمول تعهدات بیمه‌گر خواهد بود و اگر چند کارگر هم داشته باشید، شما از بیمه‌گر خواهید خواست که مواردی همچون از کار افتادگی و سرقت را نیز تحت پوشش قرار دهد.

مزایا

- به گفته **دان اسلت**، با افراد مختلفی ملاقات کرده و تجربه اندوزی می‌کنید.
- عموماً هزینه‌های اولیه و سربار انواع خدمات نظافتی پایین است.
- این کار می‌تواند بعنوان یک کار نیمه‌وقت یا شغل دوم باشد.
- عملاً خدمات نظافتی در هر جایی قابل انجام است.
- برای شما این امکان وجود دارد که بطور مجانی از مراکز سرایداری و تولید کنندگان محصولات نظافتی، مهارت‌های فنی لازم را کسب نمایید.
- معمولاً در امر خدمات نظافتی، مشتریان فراوانی وجود دارند.
- با افزایش نیروی کار نظافت، کسب و کارتان رشد کرده و کمافی‌السابق می‌تواند خانگی باشد.
- برای مشتریان همیشگی‌تان می‌توانید بخش خاصی را اختصاص دهید.
- در بعضی از انواع خدمات نظافتی مانند ظرف‌کاری، امکان فعالیت در فضای خارجی ساختمان نیز وجود دارد.

¹⁶ Home Business You Can Buy

¹⁷ Floor Buffers

مشکلات

نظافت، کاری سخت، آلوده و در بعضی مواقع خطرناک است. بایستی با علاقه آستین‌ها را بالا زده و دستها و لباسهایتان را آلوده کنید. در غیر اینصورت، چند نفر را استخدام کنید. عموماً در مورد اغلب خدمات نظافتی، افکار و نظرات منفی وجود دارد به این مفهوم که کار نظافت، همیشه باید کامل و بدون نقص انجام شود. **دان اسلت** خاطرنشان می‌کند که معلمان به دانش‌آموزان خود هشدار می‌دهند که در صورت عدم توفیق در تحصیل، نظافتچی خواهند شد. والدین برای تنبیه فرزندانشان، آنها را مجبور به کار نظافت می‌کنند که اینگونه رفتارها سبب شده که بسیاری از مردم افکار منفی در مورد این حرفه پیدا کنند. نظافت، بدلیل درخواست‌های بسیار محدودش، بسیار رقابتی است.

- بعضی از انواع نظافت، فصلی یا دارای محدودیت زمانی در طبیعت بوده یا به موقعیت جوی بستگی دارد.
- در صورت عدم استخدام افراد دیگر، درآمدتان به تعداد ساعات کار شما در هر روز محدود می‌گردد و در صورت استخدام نیز به صدور صورتحساب نیاز دارید که خود می‌تواند به مشکلات فراوانی منتهی گردد.
- استخدام نیرو و رفع و رجوع مشکلات آنها و مشکلات ارتباطی با مشتریان که آنها ایجاد می‌کنند بسیار تنش‌زا است. شما بایستی شرکت خود را ثبت کرده و آنرا بیمه نمایید و در سازماندهی و مدیریت کارتان بعنوان شرکت یا مجموعه‌ای با مسئولیت محدود، بسیار هوشمند باشید. اگر اداره کل مالیات‌های درون مرزی، نیروی کارتان را بعنوان کارگران شما طبقه بندی نمایند و نه به عنوان پیمانکاران مستقل که معمولاً تمایل به اولی دارند، در این صورت به پرداخت اضافی یا جریمه ملزم خواهید شد. همچنین لازم است که سوابق کیفی پرسنل خود را قبل از استخدامشان، بررسی کنید.

قیمت گذاری

ارزش خدمات نظافت خانگی، امروزه از ساعتی ۱۲ تا ۲۵ دلار در نوسان است. خدمات حفظ محیط زیست یا خدمات نظافت سبز در بالاترین حد دامنه قیمتی قرار دارند. زمان و مواد نظافتی، عوامل تعیین کننده در قیمت‌گذاری هستند. معمولاً دستمزد بر اساس فوت مربع یا موارد نظافتی قیمت‌گذاری می‌شود. گرچه شما بر اساس مظنه بازار یا مناقصه به توافق قیمتی می‌رسید، ولی شیوه مرسوم محاسبه قیمت، هنوز بر اساس زمان است.

مشاغل تجاری، ۲۰ دلار در ساعت درآمدزایی دارند. **دان اسلت و مارک براونینگ** در کتابشان «**نظافت برای امرار معاش**» چند صفحه از بخشهای این کتاب را به قیمت‌گذاری برای انواع مشاغل با درجات سختی مختلف بر اساس گستره نظافت، تعداد ساعات انجام کار و وسایل مورد نیاز، اختصاص داده‌اند. آنها نمونه‌ای از برگه قیمت‌های پیشنهادی را نیز طراحی کرده‌اند، که در آن، تعداد ساعت کار خود را بر اساس موقعیت محلی قید می‌کنید. خدمات تلفنی در منطقه و بررسی وبسایت‌هایی که قیمت‌ها را از طریق پست ارسال می‌کنند در قیمت‌گذاری روزانه و ثابت کمک خواهند کرد.

درآمدهای بالقوه

اگر برای خودتان کار می‌کنید، می‌توانید ۲۰ تا ۵۰ هزار دلار در سال درآمد داشته باشید. این سطح درآمد را با انجام کارهای تخصصی و استخدام نیروی کار می‌توانید افزایش دهید. با این وجود، در بعضی مناطق مشکل اصلی، یافتن نیروی کار مناسب است. البته اگر بدون کارگر کار کنید، هزینه‌های سربارکاهش خواهند یافت.

برآورد بهترین بازار بالقوه کسب و کار خانگی

رشد صعودی که از دهه ۸۰ شروع شده، حاکی از آن است که خدمات نظافتی، بعنوان یک صنعت این مسیر ترقی را همچنان ادامه خواهد داد. مراکز خدمات نظافتی با شاخه‌های گوناگون آن جزئی از تغییرات مداوم در چرخه‌ای است که ما زندگی شخصی و کسب و کار خود را مدیریت می‌نمائیم. کسب و کار (خصوصی) و تشکیلات دولتی، خدمات نظافت و سرایداری را بعنوان مهمترین عناوین در لیست کاریشان قید کرده‌اند. این حرفه از کاری انفرادی به کار خدماتی متنوعی تبدیل شده که به پیمانکاران متخصص پیشنهاد می‌شود.

ملزومات بهداشتی جهت محیط پاک و هوای پاکیزه، توسعه تخصص‌ها را تسهیل نموده و تخصصی شدن در نهایت به افزایش درآمد منجر می‌گردد.

بهترین شیوه‌های دستیابی به موفقیت در کسب و کار

- **دان اسلت** معتقد است که، یک نظافتچی در صورت جلب رضایت مشتریان خود، می‌تواند تمامی کارهای نظافتی آنها را تصاحب نماید. پس گشت^{۱۸} این مشتریان، کاملاً طبیعی است.
- چاپ تبلیغات در ستون آگهی‌های روزنامه‌های کثیرالانتشار بطور هفتگی به خوبی جواب داده‌اند. روزنامه محلی منطقه‌تان را پیدا کنید، مطمئناً از تبلیغات مکرر در آن بهترین نتایج را کسب خواهید کرد.
- برای خود وبسایت مشخصی داشته باشید. مشتریان مرفه و پولدار، قبل از جستجوی کتاب زرد آماده جستجو در وبسایت شما هستند.
- در کتاب زرد نام‌نویسی کنید تا بعنوان یک عامل خدماتی در نشانی‌های تلفنی- اینترنتی در دسترس باشید. اسمی را که برای کسب خود انتخاب می‌کنید می‌تواند بین شما و رقبایتان تمایز خارق العاده‌ای ایجاد کند.
- توزیع و پخش آگهی بطور دستی در همسایگی‌ها یا اطراف محل کار خودتان.
- اگر بعنوان خدمات نظافت سبز فعالیت می‌کنید، گونه‌ای عمل کنید که پزشکان و بویژه پزشکان متخصص آلرژی، شما را بشناسند.
- پیشنهاد چند نوع تخفیف در اول کار، همراه با خدمات مستقیم و موثر پستی یقیناً مراجعه هفتگی یا ماهانه مشتریان را در پی خواهد داشت که بسیار درآمدزا خواهد بود.
- در اغلب خدمات فصلی، حفظ و نگهداری اسامی مشتریان قبلی در کامپیوتر، امری ضروری است. پس سعی کنید بصورت دوره‌ای با آنها در تماس باشید.

گام‌های نخست

- ❖ بهره‌مندی از مراکز آموزشی مربوط جهت کسب آموزش و مهارت آزاد.
- ❖ تا زمانیکه هزینه تخمینی سرمایه‌گذاری در کارتان بالاست از تدارک و فراهم آوردن تجهیزات خودداری کنید.
- ❖ اگر در نظافت اماکن تجاری فعالیت دارید، می‌توانید آنها را به عنوان شغل دوم شروع کنید. زیرا معمولاً زمان کارتان بعدازظهر و آخر هفته‌ها است، ولی در عوض مشتریان خانگی، انتظار دارند نظافت در طول هفته انجام شود.
- ❖ به دلیل هزینه کمتر، از نظافت خانگی شروع کنید. زیرا خدمات تجاری اغلب به ثبت شرکت، تجهیزات بیشتر و اغلب با هزینه‌های بالا، نیازمند است.
- ❖ در زمان استفاده از تجهیزات غیر معمول، اجاره به صرفه‌تر از خرید است.
- ❖ در زمان بیکاری، به گروه‌های خدماتی دیگر کمک کنید. در عوض آنها نیز در زمان مقتضی به کمک شما خواهند شتافت. تجربه کار جدید می‌تواند بسیار جالب باشد.
- ❖ یک دستگاه پی‌جو یا تلفن همراه با خود داشته باشید و یا از منشی تلفنی استفاده نمایید تا در زمان کار نیز اطمینان یابید که تماس‌های تلفنی را بدون پاسخ نگذاشته‌اید.

¹⁸ Referral