

整理收纳师行业悄然兴起,80、90后培训上岗

# 整理一房间收费上万 你会聘请整理收纳师吗?

随着生活水平的不断提高,人们对家居环境的要求也在不断提高,整理收纳师行业悄然兴起。记者了解到,现在台州上门整理收纳公司有四五家,公司报价全屋整理需要上万元。记者走近尝鲜者探个究竟。



整理收纳师工作中

## “全屋定制”,收费5000-15000元

“上门整理服务需要的人力、精力都比较多,所以收费肯定不会低。最便宜的单子收费在2000-3000元之间,贵的上万元。”留存道(整理收纳品牌)台州分院主理人李苗飒告诉记者,以“全屋定制”为例,60平方米的房间需要5-8位整理收纳师,用时需要2-3天,收费在5000-15000元。

也有一些客户不需要“全屋定制”,只需要整理收纳师整理他们的指定区域。衣橱、鞋柜、衣帽间等是客户需求最大的几块区域,“普通的衣帽间,五个整理收纳师在一天内就能整理完,收费在1000元左右。我们会事先跟客户沟通,根据他们的喜好划分好整理区域,保证我们整理收纳完以后,客户用起来更顺手、方便,不会很快就乱掉。”李苗飒说。

李苗飒表示,客户的生活习惯、房屋布局等,是他们设计整理方案、进行报价的主要考虑因素。让李苗飒印象比较深的,是之前黄岩的一个别墅单。“那位客户一个衣帽间的价值就有上千万元,我们根据客户的要求,整理的衣服有上万件,每件都是大牌。”李苗飒说,这笔单子最后的收费自然不低。

## 帮助客户节约时间,搭建科学布局

家在临海的小杨因为工作需要,前段时间搬到了椒江居住。因为搬家的计划比较突然,看着打包带过来的一大堆行李陷入了迷茫,她通过网络平台联系上了李苗飒的整理收纳团队。

“听小杨说了她的需求之后,我们让她安心去上班,整理的事情交给我们来。”李苗飒说,她跟其他几个整理收纳师一起来到小杨家,看到小杨带过来的行李有七八箱,他们一样一样分门别类,将东西收纳好,并且根据小杨的生活习惯划分好了房间的布局。

像小杨这样的客户,李苗飒碰到过很多。“很多人都是租房、搬家以后,看着一大堆行李很头疼。我们的

## 整理收纳师以80、90后居多

“我们公司现在有20多个整理收纳师,最年轻的26岁,大多数都在26-40岁之间。”李苗飒说,很多整理收纳师都是看好这个新兴行业的发展前景,才加入到整理收纳团队中来。

宝妈小红是一个90后,生完孩子的她想要学习一门新技能。偶然间,她看到了整理收纳师这个职业,“我当时是在抖音刷到了上门整理的视频,还挺感兴趣的。”小红说,因为还要照顾宝宝,她打算兼职。

经过一段时间的培训,小红成为了一名合格的整



莉家整理公司合伙人陈琪斌告诉记者,公司以人数和小时数来计费,一个整理收纳师收费在125-150元/小时,一个衣橱整理单子收费四五千元。

“每个家庭情况不同,我们的服务分为全屋整理和指定区域整理,不包括扫地、拖地等打扫卫生服务。”陈琪斌说,整理收纳师事先会和客户沟通,根据客户需求修改格局和整理方案。

工作就是帮他们减轻负担,并且帮他们合理安排空间布局,让他们日后用起来更为顺手。”李苗飒说。

在整理的时候,李苗飒希望客户能够到场,“这样我们能更直接地听取客户意见。以整理衣柜为例,我们希望客户能告诉我们哪些衣服常穿、哪些送人、哪些不会穿,这样我们才能决定将衣服放在衣柜的哪个位置。”

“我们在整理的过程中发现,很多客户并不是不愿意去收纳,而是他们的空间布局不合理,东西用着用着就乱掉了。”陈琪斌说,收纳的过程很有讲究,除了要将所有物品分门别类以外,还要考虑空间布局、美学设计等,力求让居住环境焕然一新。

理收纳师。“对于我们宝妈来说,这个行业相对自由,能够平衡家里和工作。”小红说,通过整理收纳师这份工作,她找回了自我,感觉每天都很充实、很有成就感。

莉家整理公司的整理收纳师,基本上都是80后和90后。他们经过培训才能上岗,少的时候每个月能接2-3单,多的时候一个月接到十几、二十单。

记者 王琛琪/文 图片由受访者提供

立马科技控股星星科技第四个超级工厂将投产

## 强强融合 为用户造一辆好车

昨天,记者从立马车业集团有限公司(以下简称“立马”)了解到,其于11月20日正式宣布浙江立马科技有限公司(以下简称“立马科技”)控股江西星星科技股份有限公司(以下简称“星星科技”),星星科技全资子公司江西立马车业有限公司已注册成立,将成为立马继浙江、河南、河北之后的又一超级工厂,预计今年12月将实现试生产。

## 打造第四个超级工厂

作为台州“土生土长”的民营企业,立马借助自身的管理优势、产品的技术优势,依托台州独有的“零部件制造基地”优势、制造优势以及台州独具特色的产业板块优势,打造出了一个精益高效、科学智能、绿色环保电动车生产基地。

目前,立马已在浙江、河南、河北拥有三大超级工厂,背靠强大的供应链优势,实施高效率的生产流程和独有的园区经济模式,彰显出强大的综合竞争力。

该企业董事长应光捷表示,立马在生产制造层面的优势,不仅辐射到了终端销售、品牌影响力等层面,也进一步扩大市场规模。但随着在广东、湖南、湖北等地市场份额的不断提升,保障各地产能供应是立马的重要任务之一。而坐落江西萍乡的星星科技产业园,正是立马增强科技研发实力,提升产能,与另外三大超级工厂形成辐射全国之势的好平台。

在他看来,立马的超级工厂模式,不仅助长了企业的快速发展,同时也充分满足了用户多样化的消费需求。而江西立马的投产,意味着进一步实现对国内市场的全覆盖。

在科技创新层面,立马也有明确的布局。针对解决用户痛点的核心技术研究创新,立马科技会成立研究院,在电机、充电器、控制器、电池等相关核心零部件上,结合立马的平台化和控制系统电气化以及产品智能化,深度挖掘用户需求,实现核心技术的快速突破和超越,持续夯实“为用户造一辆好车”的不变追求。

## 推动产业数字化转型

最近几年,凭借制造、产品、品牌、团队、营销、终端的多维度同频共振,立马取得了飞速发展。

2019年12月,立马的渠道数量只有4300多家,如今已经达到1.132万家,销量也实现了翻倍增长。

在此基础上,立马科技与星星科技深度融合的意义就更为突出。立马的企业定位也有了新的变化:“从传统电动二轮车生产销售型企业转型为小微出行全球领导者”,另一方面星星科技的业务重心也开始由消费电子向车载电子业务转型。

应光捷认为,对于电动二轮车行业而言,过去粗放式发展局面,给大部分企业带来了拼组装的惯性思维,谈到创新就是照搬照抄,谈到节约成本就是偷工减料,谈到市场竞争就是价格战等固有观念,时至今日也没有完全摒弃。

“我们此前电动车的生产模式,零部件厂到总装厂的包装和运输成本,耗费了大量时间和精力。”应光捷说,在大力推动产业数字化转型,启用“园区经济”模式后,所有生产流程,都能一体化完成。

以台州超级工厂为例,其将电机、车架、注塑、线缆、坐垫、喷涂这六大主要零部件厂和总装厂,全都集中在一个园区,形成“6+1”模式,七大厂区协同流转、无缝衔接,大幅降低了物流运输和仓储费用。而这部分成本不但可以用于向终端消费者让利,让用户可以买到价格厚道的好车,还能用作企业的研发资金。

记者 陈佳乐

中国体育彩票浙江省20选5第22312期开奖信息		
开奖日期:2022年11月22日		
本期销售金额:164,224元		
本期开奖号码:03 05 08 10 11		
本期出球顺序:08 05 11 10 03		
本期中奖情况		
奖级	本地中奖注数	单注奖金
一等奖	4注	7,813元
二等奖	418注	50元
三等奖	5,663注	5元
0.00元奖金滚入下期奖池。		
本期兑奖截止日为2023年1月23日,逾期作弃奖处理。		
本信息若有误以公证数据为准。		