



Clean Management – Siivouspalvelut uudelle tasolle

Meranti Clean Management on ainutlaatuinen palvelukokonaisuus puhtauspalveluiden entistä parempaan organisointiin. Palvelullamme puhtauspalvelujen järjestämisen, hallinnoinnin ja kehittämisen voi nostaa uudelle tasolle. Oman osaamisemme tukena käytämme omien alojensa todellisia ammattilaisia. Kumppaneitamme ovat mm. työterveyshuolto, sisäilman puhtauden asiantuntija, tutkimusyrittäjä sekä puhtauspalvelujen koulutusorganisaatio.

Clean Managementiin kuuluu viisi moduulia, joita voi käyttää sekä yksittäin että yhdessä muiden kanssa: henkilöstö, hallinnointi ja työnjohto, analysointi ja kehittäminen, laadunhallinta sekä kilpailutus. Jokainen moduuli on laajempi kokonaisuus, joka sisältää erilaisia palveluja. Esimerkiksi henkilöstö -moduuliin kuuluvia palveluja ovat rekrytointi, soveltuvuustestaus alalle, lomituspalvelut, henkilöstötutkimus sekä ulkoistaminen.

Moduulista riippuen Clean Management soveltuu siivouspalvelujen ostajalle, siivouspalveluja tuottavalle yritykselle sekä julkiselle organisaatiolle, joka vastaa siivouspalveluistaan itse. Myös kiinteistönomistajat, jotka haluavat kiinteistöjensä arvonsäilyvän, löytävät Clean Managementista tukea toimintaansa. Asiakkaan kannalta Clean Management voi olla sekä yksittäinen palvelu että pidempiaikainen kumppanuussuhde.

Clean Managementin esimerkkihyötyjä asiakkaille:

Siivoushenkilöstön osaaminen paranee
Siivoushenkilöstön rekrytointi tehostuu
Siivoustarpeen määrittely helpottuu
Siivouspalvelujen hankinta tehostuu
Kustannustehokkuus lisääntyy
Resurssien käyttö tehostuu
Siivoustyön laatu paranee
Asiakastyytyväisyys nousee

Puhtauspalvelujen tuottajat

Asiakkaalle tarjotaan riittämättömiä tai monimutkaisia palvelukokonaisuuksia



Puhtauspalvelujen ostajat

Asiakas odottaa selkeää palvelua ja ennustettavia kustannuksia



Ei tunnisteta asiakastarpeita



Kilpailutilanne ohjaa tarjoamaan pelkkää halpaa hintaa



Vaikea tuottaa laadukkaita palveluja



Laatupoikkeamia paikataan lisämyynnillä ja -resursseilla



Myyminen vaikeaa



Ei tunnisteta omia siivoustarpeita ja ostaminen on vaikeaa



Ei löydetä oikeita palveluntarjoajia



Palvelukuvauksen määrittely vaikeaa



Ei ole aikaa ja kiinnostusta paneutua asiaan



Siivoustaajuuksien määrittely vaikeaa suhteessa tilan käyttöasteeseen



Tarjouspyyntö ei vastaa tarpeita



Tuotetaan samaan aikaan kuin kulutetaan



