

El método de limpieza Tot Net permite reducir costes de un 10%

En Tot Net se ha establecido, a partir de la estandarización de los procesos de trabajo y sistemas de limpieza, un método propio desarrollado a partir de la inversión en I+D+I que realiza la empresa

Así, podemos decir que cuenta hoy en día con el 'Método Tot Net' de limpieza único y específico para todo tipo de clientes y que cubre todas las posibles necesidades de limpieza e higienización que requieren.

La responsable del método, Silvia Torres, reconoce que la implantación del programa ha supuesto una mejora en los resultados, que han mantenido las altas exigencias de los controles de calidad y ha supuesto un aspecto positivo tanto para trabajadores como clientes. "Este proyecto permite realizar un servicio de limpieza a medida del cliente, adaptando la limpieza en función de las necesidades de cada tipo de centro, o bien en función de la cuota solicitada por el cliente", explica Torres.

En esta línea, el Método Tot Net consigue reducir costes en los presupuestos de los clientes nuevos y de los antiguos, beneficiando a todos por igual: "Estamos hablando de reducir costes de entre un 7% y un 10% en términos generales a gran parte de nuestros clientes", añade la responsable.

Para ello se visitan las instalaciones del cliente y se recogen los datos necesarios para elaborar el estudio como el tipo de actividad de la empresa, dependencias, metros cuadrados y entre otras variables, resalta la impulsora del programa al hablar de las múltiples combinaciones de las que se dispone para estructurar los proyectos.

"Al ser Tot Net una empresa con procesos de limpieza estandarizados, todos los empleados trabajan del mismo modo y de manera más eficiente. Esto nos permite que cualquier trabajador pueda desarrollar su trabajo en cualquier puesto", comenta la responsable, lo que, en caso de baja del trabajador habitual, no perjudica en los servicios de limpieza al cliente.

Para poder ofrecer los mejores resultados posibles, los encargados del proyecto han ido recopilando datos de clientes desde el año 2011: "Primero con una tipología de cliente para después conseguir adaptarla a cualquier tipo de especialización o necesidad", cuenta Torres. A lo largo de este período, se han ido registrando actividades, lo que acumula una gran cantidad de información que aplicar.

Datos de contacto:

Lluís Feliu
e-deon.net
931929647

Nota de prensa publicada en: [Terrassa](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Cataluña](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>