

Cuidar los detalles y el trato personal, las claves del servicio a particulares

De manera tradicional, muchas familias no tienen tiempo para las tareas del hogar debido a que todos sus miembros trabajan o estudian y se ven imposibilitados para ello. Lo mismo ocurre con aquellas instalaciones en las que es necesario ubicar a una persona responsable del mantenimiento para poder disponer de un espacio limpio, como pueden ser los casos de comunidades vecinales o parkings entre otros

Es en estos casos en los que se recurre a la contratación del responsable de limpieza, normalmente sin poder disponer de garantías de experiencia o valoraciones de trabajos previos en este campo. Es por ello que Tot-Net ha desarrollado una nueva línea de trabajo para cubrir estas necesidades con el nombre de 'Tot-Net Home'.

Con un equipo actual de 27 trabajadoras profesionales y un especialista en limpiezas técnicas, Tot-Net Home se ubica en las principales áreas para poder cubrir la demanda, como las zonas del Vallés y Barcelonés. "Son profesionales preparados para desarrollar su labor tanto sea en una casa particular como una comunidad de vecinos", explica la Gestora de zona de esta división, Charolin Castillo.

"En un servicio particular se ha de tener mucha vista en los detalles y el trato personal", explica Castillo al hacer referencia al proceso de selección del profesional dependiendo de sus aptitudes, escogiendo siempre a los más cualificados tras un proceso previo de verificación de trabajo en el lugar de trabajo. "Calificamos cómo trabaja y el grado de satisfacción final del cliente", añade la gestora, haciendo gala de la completa satisfacción obtenida por parte de los clientes de Tot-Net Home desde el momento de su desarrollo.

A diferencia de los trabajos aplicados por los encargados de la limpieza en la mayoría de servicios, en Tot-Net se realiza una valoración previa de todas las labores a realizar en el proceso contratado. Para ello se usa el método propio de Tot-Net, que permite reducir costes en los presupuestos de los clientes entre un 7% y un 10% en términos. Un ejemplo de ello es el gasto en productos de limpieza: todos los elementos necesarios para la higiene del lugar ya se encuentran incluidos en los presupuestos realizados.

Para poder obtener el mayor rendimiento con la mejor rentabilidad, se estudian detalles tan pequeños como el cambio de bolsas en cubos de basura, "con tal de evitar cualquier molestia a los clientes", considera Castillo. De la misma manera, resalta también las ventajas de contratar 'servicios' y no 'horas' con Tot-Net Home: "Hay mujeres que hacen en dos horas lo que otras en tres, cobrando por un 'servicio' y repercutiendo en un beneficio para el presupuesto del cliente", detalla la gestora de zona.

Como punto importante para la elección de un equipo como el de Tot-Net Home, hay que tener en cuenta que la matriz Neteges Tot-Net respalda en forma de seguro la actividad de sus trabajadores,

por lo que cualquier incidente con un objeto en mal estado o extraviado, pasa a estar cubierto por su garantía.

"De todos modos, nunca hemos tenido problemas con nuestros profesionales", señala Castillo, quién ensalza este detalle como la única vía para que el cliente esté contento y recomiende finalmente el servicio, a lo que puntualiza: "Es un tema de profesionalidad".

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

Categorías: [Franquicias](#) [Moda](#) [Sociedad](#) [Cataluña](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>