

↑上门服务的整理收纳师正在给衣物进行分类。

↑整理后的客厅变得井井有条。

↑整理收纳师动手改造衣橱结构，使衣橱更能装，衣服更易找。

↑衣物按类别色系整齐摆放。

越来越多人愿意花上万元购买整理收纳服务？整理师月入过万真的是普遍状态吗？整理收纳行业从日本舶来，我们常看到的是“美女收纳师月入万元”等零星案例，对整理收纳这一不算新兴的行业却依旧陌生。

整理收纳服务的客户是哪些人、市场规模如何？整理收纳师又有怎样的从业心得、发展前景？近日，记者随整理收纳师上门服务，并同业内人士进行深度访谈，一次满足你对这个行业的好奇。

## 现场调查

### 三天上门理衣千件 全程戴口罩手套

近日，记者跟随留存道整理团队来到客户李女士家中，直击收纳师的工作流程。走进李女士的家，餐桌、餐椅、沙发、飘窗、床，衣服堆积如山，挤到难以落座。“找不到出门要穿的就会再买，然后越堆越多。”不擅长收纳的李女士有些苦恼，直到她在一位时装博主微博里看到了一条关于整理收纳师的视频，当即决定购买上门收纳服务。

上门的有6位整理收纳师，需用时3天。经粗略估计，李女士的衣物数量约1000件，按照收纳空间横向延展长度每米收费990元的标准，加上首次上门诊断的388元，这一单的费用在万元出头。3位收纳师负责客厅收纳，两位负责卧室收纳，1位负责空间改造。收纳师全程佩戴口罩手套，用来防尘和保护双手。

据了解，收纳师服务过程中有两次上门，第一次上门诊断储物空间、评估工作量，做好储物用品的采购计划，第二次带上采购的物料上门整理收纳。收纳师会在第一次上门与客户充分交流，客户须认同其理念，才会有第二次上门。队长杜欣介绍了工作流程：先把衣服归类，放在整理布上，再让客户决定衣物的去留，然后折叠整理，放进收纳空间。“我们

不强调‘断舍离’，这样会让客户会有心理负担。”杜欣说，归类后，客户偏爱的衣物种类可以清晰显现，提醒客户哪一类衣物已足够多，从而避免重复购买。

收纳服务偏向一次性服务，即通过合理的空间规划，彻底解决衣物乱堆的问题，并教授客户整理的技巧，保证之后客户能够自己打理好衣柜。据悉，第三天完工时，客户要参与一个简单的交接——收纳师教客户学习今后如何维护衣物的秩序，此后一个月，团队还会进行回访。“90%的客户可以保持整洁，无需二次购买服务。”杜欣说，不过也有一些客户会在换季、搬家等时节，再请她们代劳整理。

## 行业揭秘

### 客户超九成为年轻女性 有人刷信用卡“求治愈”

“十几年前，日本还提倡缝隙收纳法，如今又流行家里空无一物。”业内知名整理品牌莉家整理资深整理收纳师张维告诉记者，日式收纳在中国被本土化，既不一味强调“断舍离”，也十分注重空间收纳。

国内首批整理收纳师卞栋淳创办了留存道，并把分院发展到全国。2017年，璐璐成为留存道广州分院的合伙人。如今，她的工作室发展为一个有约8名核心成员的团队，主营整理服务、整理咨询、整理收纳培训、合作沙龙、空间规划服务等。

据璐璐介绍，通过线下口碑积累高端客户是初期的生存之道，从去年起，博主、网红们在社交网络的分享给她们带来大量曝光量，加上疫情滋生出人们对家居服务的需求，团队业务量暴增，服务范围扩展到四五线城市。客户不乏普通家庭，98%的为女性客户，年轻客户居多。“万元以上大单一周有1到2次，388元的上门诊断单也很多，尤其在七八月换学位房或搬家高峰季会迎来爆单。”璐璐说。

收纳服务的确是中高端消费，但也有人刷信用卡求“治愈”。张维告诉记者：“这位刷信用卡的客户家里条件并不好，是个带着两个小孩的全职妈妈，因为不会整理，家里杂物乱堆。”张维回忆，整理完毕时，这位客户还盛情邀她们留下来吃晚饭。“从业三年，我最大的感受就是，整理收纳师是很正能量的一群人，把一个又一个房子恢复成家的样子。”张维说。而这种治愈感，也让偏一次代劳服务的整理收纳服务有了“回头客”。客户会对有秩序的空间产生依赖感，每到换季或隔两三个月就会请团队来维护一次。

### 专职或兼职均按日薪结算 机构称月入过万元不算高

网传整理收纳师月入过万，璐璐称这在团队里是普遍水平，更有高者月入达4万元。三年多来，璐璐的团队处于一个平稳发展状态，维持着“小而美”的规模，核心收纳师稳定在8人左右，90%为年轻女性，年龄在28岁到40岁之间。

培训是留存道的一大业务板块，参加培训的学员会发展出一批专职或兼职的收纳师，在项目需要时参与进来，他们也可以对外自由接单。“不管专职还是兼职都按日薪结算，领队会有一定提成。”璐璐表示。据悉，整理收纳行业仍是一个新行业，目前并无统一的从业考试和资格认证。“我们会建立自己的入行考核标准，如从实习收纳师到收纳师，再到分院合伙人、分院副院长。”璐璐介绍。

莉家整理的运营模式也大同小异，其课程有两种，基础技能班的学员毕业后可以跟着当地的团队做小助手，创业落地班毕业后可加入当地团队，也可以自己组建团队。

专业建议：

正确评估行情 切勿盲目乐观

市场前景好，收入不错，投入也不大，一个朝阳行业似乎在向人们招手。从业三年多的一家小型整理收纳团队主理人Andy（化名）也提出了一些“劝退”建议。他认为，要有对整理的热爱，还要正视入行的能力要求和真实的行业现状。

“整理是售出生活服务，团队再小都要做好服务标准化、专业化以及售后，而个人要通过良好的形象、审美等对外展示开拓优质客户、增加客户黏性。”Andy表示，对行业前景和收入前景也不应盲目乐观。“培训课程和整理服务是如今诸多整理品牌的两大业务板块，不少整理师都在授课，甚至培训业务存在转手于非一线整理人员的情况。”她建议整理爱好者可以去学习一些初级课程，但转行成为专职收纳师，须客观评估当地的市场规模、客户情况，再结合个人能力与行业的契合度入行。

