

2021油烟管道清洗服务奇特资质证书

产品名称	2021油烟管道清洗服务奇特资质证书
公司名称	深圳华谊企业咨询管理有限公司
价格	.00/套
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区龙岗街道新生社区新旺路8号和健云谷2栋11层1112室
联系电话	13113606880 13113606880

产品详情

2021油烟管道清洗服务奇特资质证书

深圳华谊企业咨询管理有限公司办公室地址位于中国个经济特区，公司成立以来发展迅速，业务不断发展壮大，我公司主要经营企业资质证书，ISO三体系认证证书，诚信管理体系认证证书，售后服务认证证书，企业信用等级证书，荣誉证书等等，我公司与多家深圳零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系，品种多样、价格合理，企业实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任，公司始终奉行“诚信求实、致力服务、唯求满意”的企业宗旨，全力跟随客户需求，不断进行产品创新和服务改进。

2021油烟管道清洗服务奇特资质证书

清洗方法；

1拆卸法此方法是最彻底、清洁效果是最佳方式，但施工难度大，工人数量也多，同时费用也相对较高。清洁方案是：技术人员根据管道实际情况，测算出每隔一定距离拆卸一节管道并向两个方向延伸清洁，以确保清理质量经施工队长检验干净无油污允许安装。

2开孔法此方法比拆卸法相对容易，费用相对较低，但清洁效果也相对有一定差距。具体方法是：由技术人员测算出需要开孔的间隔距离、开孔位置、大小和数量，通过开孔对管道内进行清洁；最后对每个孔进行密封处理

3机械设备法此方法最容易操作、难度和工作量最小、费用也最低，但清洁效果同时也是最差的，但对于清洁周期为半年以下的竖管道，这种清洁方式无疑是最佳的选择。具体的方法是：在竖管道上端向内喷洒化油剂油渍自动下滑直至水平管道内，施工人员操作过程中同时清理。

外部横管道、厨房内管道及管道弯头同样也是采用上述三种方法进行清洁，客户可根据实际情况进行选择

清洁标准及药剂

针对贵餐厅油烟及机清理，本次所用清洗剂为：德国立高牌化油剂，多功能清洗剂，烟道去油剂，本清洗剂为中性绿色产品，对环境无污染，对质材无损害，符合国家标准的环保型药剂。

油烟管道清洁标准

一、烟罩同步烟道90%以上可以见到烟道原有的内壁铁皮色，不残留块状干涸油污和油渍。

二、烟罩及灶台表面免费清洁，做到表面无油污，光亮整洁。

三、风机叶轮达到表面90%以上能够见到底漆，电机底部无沉淀的油污。

四、外部烟道采用不同清洁方式会达到不同的效果。

1拆卸法可做到烟道内壁95%以上露出原有的金属颜色。

2开孔法可做到烟道内壁85%以上露出原有的金属颜色。

3机械设备法只能清除表面60%左右的油污。

办理资质证书的流程

1、确认证书名称

2、签订合同

3、交付50%定价

4、递交申报资料给认证机构

5、待认证机构审核通过后出电子档核对

6、电子档核对没问题后，安排在发证单位官1网公示证书并制作证书

7、证书制作好之后拍实拍图发给客户看

8、客户交付剩余50%尾款

9、我司收到尾款到帐后，安排快递寄出证书和牌匾

企业为什么要申报资质证书?

(一)、降低失信风险和预防信用危机。可以防止企业呆帐、坏账，解决欠款追收问题，降低、预防各类信用风险。这些问题都是企业头疼的问题，也是难以避免的。

(二)、充分利用非价格因素提高竞争能力。提供满足顾客一般或特定需求的产品和服务,开拓占领市场,打造国际品牌。

(三)、扩大产品销售渠道和销售量。扩大产品销售渠道和销售量，实现优质优价,获得巨大利润。

(四)、直接提高可信度,积累信用资产。可以低成本，有效地提高企业可信度和积累无形资产，减少市场开拓难度，快速提高销售额。“信用管理体系认证”是企业经济发展的一种无形的推动力，和企业拥有的“商标”一样，都是一种无形资产。信用管理体系认证对企业的长远发展具有巨大的促进作用。

(五)、表明尊重消费者权益和对社会负责。进行信用管理体系认证表明尊重消费者权益和对社会负责;通过信用管理体系认证推动企业承诺的履行结果，更是提高企业信誉，树立良好形象。同时,保护企业也保护消费者的合法权益。

(六)、可以建立起服务于销售与财务控制的企业现代信用管理制度。我国的企业没有信用管理部门，而市场经济发达国家的企业都设有信用管理部门，信用管理部门的一个很大的职能就是来协调财务与销售的。

(七)、建立起服务于企业可持续发展的危机应对机制和现代信息沟通机制。组织中出现的很多问题都是因为组织内部信息的“上传下达”不通畅有关，组织越庞大，级层越多，信息传递越不通畅，特别是对组织发展起着决定作用的各种“投诉信息”和“建议信息”，由于其往往涉及到组织内部人员的利益，易被组织内各个级层根据自己的利益而曲解和堵留。决策信息下达与反馈渠道不通畅，会减少组织的执行力。

“投诉信息”和“建议信息”上传不通畅，会使组织丧失解决问题时机和发展的机遇。“投诉信息”和“建议信息”能为企业的发展带来机遇，国外很多企业管理专家把这类信息看作战略性信息，看作是对企业发展起决定作用的信息，认为如何形容其重要性都不过分。

(八)、迅速提高知名度，成功地与同等知名度品牌的同类产品差异化。企业的发展不能没有特色，至少必须给消费者一个你的产品和服务与同类产品的不同处。

.顾客在挑选商品时,有“可信赖，有保障”的需求。

.在信用经济时代，所有的团体和个人都必须高举诚信的招牌。特别是企业，如果不诚信经营，其发展的路也将会是越走越艰难。在我国，信用产品就逐步由“品”变成“必须品”。

.为了降低交易成本和防范信用风险，企业和个人对信用产品有着强烈的需求。这是一种本能的需求。

(九)、塑造企业形象，带动服务和产品结构调整，增强自身实力。塑造品牌形象，降低交易成本，提升信用能力，创建良好的市场竞争环境，减少市场开拓难度。同时，带动服务和产品结构调整，推动服务质量提高，增强自身实力。