COMPETITIVE ADVANTAGE

Vì sao SONGANHHYG — 10 điểm mạnh khách có thể kiểm tra

Định vị bằng bằng chứng: chuỗi trách nhiệm, SSOT, OCP, ITP, cost model, verified case và aftercare

Mười điểm mạnh có đầu ra kiểm tra được, so sánh với cách thị trường thường trả lời; kèm 10 câu hỏi để khách tự đánh giá nhà cung cấp.

> *"Ca khó không ngại. Đã nhận là làm đến cùng."*
>
> SONGANHHYG · LÀM NGHỀ BẰNG KHÍ CHẤT VÀ TỰ TRỌNG

CHẨN ĐOÁN · PHƯƠNG PHÁP · THÔNG SỐ · KIỂM SOÁT RỦI RO · NGHIỆM THU

SAH-ADV-19 · V1.1 · 11/2026

SERVICE COMPETENCY
Chứng minh tay nghề bằng quy trình và số đo

VERIFIED DELIVERY
Ca thực chiến, dữ liệu và nghiệm thu

RISK PROTECTION
Cam kết bảo vệ khách hàng bằng cơ chế

0905 751 566 · danangadv@gmail.com · dichvuvesinhdanang.com

MỤC LỤC

Cấu trúc tài liệu, thứ tự đọc và số trang trên bản PDF

01 Không bán “dịch vụ dọn dẹp”. Bán kết quả có thể kiểm chứng. 3

02 Mười thứ khách có thể kiểm tra trong 10 phút 3

03 Thị trường thường dừng ở đâu, SONGANHHYG đi thêm bước nào 4

04 Giá trị không nằm ở giá thấp, mà ở chi phí ẩn thấp 4

05 Nói rõ giới hạn là một phần của sự tử tế 5

06 Năng lực tổ chức và bằng chứng công khai 5

07 Khách hàng có thể tự kiểm tra nhà cung cấp 5

08 Vì sao những điểm này không copy trong một tuần 6

09 Chọn SONGANHHYG khi nào 6

10 Bản đồ bằng chứng 7

CÁCH ĐỌC TÀI LIỆU

Thang bằng chứng E0–E4: E0 chính sách; E1 quy trình; E2 năng lực; E3 đo lường; E4 xác nhận độc lập. Mỗi bảng có đơn vị và ngưỡng; mỗi kết luận phải truy được về một phép đo hoặc một biên bản. Bản PDF có bookmark theo mục và số trang in ở chân trang.

KIỂM SOÁT TÀI LIỆU

MÃ TÀI LIỆU	PHIÊN BẢN	HIỆU LỰC	TRẠNG THÁI
SAH-ADV-19	V1.1	Sau khi ký	Bản trình duyệt 1.1
BIÊN SOẠN	**SOÁT XÉT**	**PHÊ DUYỆT**	**RÀ SOÁT TIẾP**
Phòng KT & CL	Trưởng phòng KT	_____	11/2027

01 · ĐỊNH VỊ

Không bán "dịch vụ dọn dẹp". Bán kết quả có thể kiểm chứng.

SONGANHHYG không cạnh tranh bằng lời hứa "sạch nhất", "nhanh nhất" hay "giá thấp nhất". Chúng tôi cạnh tranh bằng một thứ khách hàng kiểm tra được: **chuỗi trách nhiệm từ khảo sát đến sau bàn giao**.

> **BỐN TRỤ CỘT**
> **Chuyên nghiệp:** có tiêu chuẩn, SOP, ITP, điều kiện dừng. **Uy tín:** có bằng chứng, có nguồn, có người ký. **Có tâm:** nói rõ giới hạn, bảo vệ khách sau bàn giao. **Có tầm:** quản trị rủi ro vận hành, không chỉ làm sạch bề mặt.

Điểm khác biệt không nằm ở số năm kinh nghiệm. Nó nằm ở chỗ: khi khách hỏi "làm sao anh biết?", SONGANHHYG có một hồ sơ để mở ra — không phải một câu trả lời miệng. Khoảng cách với phần lớn nhà cung cấp là **hệ thống bằng chứng**: thứ mất 3–6 tháng để xây và không thể copy trong một tuần.

02 · MƯỜI ĐIỂM MẠNH

Mười thứ khách có thể kiểm tra trong 10 phút

Mỗi điểm mạnh dưới đây gắn với một đầu ra cụ thể. Không có đầu ra, không tính là điểm mạnh.

BẢNG 2.1. MƯỜI ĐIỂM MẠNH VÀ BẰNG CHỨNG TƯƠNG ỨNG

#	Điểm mạnh	Bằng chứng	Khách kiểm tra thế nào
1	Chuỗi trách nhiệm 5 bước	Khảo sát → quyết định → thi công → nghiệm thu → aftercare; mỗi bước có owner và hồ sơ	Mở Control Pack, đối chiếu đầu ra
2	Tách Technical Demonstration và Verified Customer Case	Nhãn loại hồ sơ, mức dữ liệu, nguồn, consent	Hỏi: "Case này là minh họa hay ca thật?"
3	Một nguồn dữ liệu (SSOT)	Mã dự án/vùng/phép đo/vật tư/bằng chứng; 5 kiểm tra đồng bộ	So số giữa biên bản, nhật ký, ảnh
4	Điều kiện dừng và quyền dừng	Danh sách dừng; bất kỳ nhân sự nào được dừng, không cần phê duyệt	Hỏi: "Khi nào anh dừng?"
5	Operational Continuity Plan	RTO/RPO; 10 kịch bản; đội dự phòng, thiết bị, hóa chất 7 ngày	Hỏi: "Mất điện/nước/nhân sự thì sao?"
6	Zone-by-Zone Work & Cure Plan	8 trường/vùng; thời gian thi công, đóng rắn, đưa vào dùng, người xác nhận	Hỏi: "Khu vực tôi đóng bao lâu?"
7	Material Compatibility Matrix	Mã sản phẩm nội bộ, pH, pha loãng, OK/!/NO theo bề mặt, TDS/SDS	Hỏi: "Hóa chất nào lên đá/inox/nhôm?"
8	Inspection & Test Plan	Hold point, phương pháp, cỡ mẫu, tiêu chí, người ký	Hỏi: "Đo gì, bao nhiêu điểm, ai ký?"
9	Cost Model	Ba mức tương đối; bóc tách nhân công/vật tư/gián đoạn/dự phòng	Hỏi: "Giá gồm gì, phát sinh khi nào?"

#	Điểm mạnh	Bằng chứng	Khách kiểm tra thế nào
10	Evidence Pack + Aftercare	14 mục; checksum; consent; 14 ngày vệ sinh; 30 ngày epoxy/đá/terrazzo	Hỏi: "Sau bàn giao, ai chịu?"

03 · KHÁC BIỆT

Thị trường thường dừng ở đâu, SONGANHHYG đi thêm bước nào

Không so sánh cảm tính. So sánh bằng đầu ra: cùng một câu hỏi, đơn vị khác trả lời bằng lời; SONGANHHYG trả lời bằng hồ sơ.

BẢNG 3.1. SO SÁNH ĐẦU RA THEO CÂU HỎI MUA

Câu hỏi của khách	Thị trường thường	SONGANHHYG
Anh có năng lực không?	Brochure, ảnh, lời giới thiệu	01 tiêu chuẩn gốc + 5 hồ sơ dịch vụ + Control Pack
Anh đã làm chưa?	"Nhiều khách hàng lớn"	01 Verified Customer Case + 03 Technical Demonstration, nhãn rõ
Làm sao biết đúng?	"Anh tin tôi đi"	ITP, hold point, cỡ mẫu, tiêu chí, người ký
Giá gồm gì?	Một con số, ít bóc tách	Cost Model 3 mức + danh sách phát sinh + change order
Tôi có bị gián đoạn?	"Không ảnh hưởng"	Zone plan + cure matrix + điều kiện trở lại
Nếu hỏng thì sao?	"Bảo hành 24/7"	Owner, thời hạn làm lại, CAPA, bảo hiểm, aftercare 30 ngày
Anh khác gì?	"Chuyên nghiệp, uy tín"	10 artefact kiểm tra được; không hứa những gì không có
Có case thật không?	Case không nguồn, không nhãn	Verified by public source; Technical Demonstration tách riêng

04 · LỢI THẾ KINH TẾ

Giá trị không nằm ở giá thấp, mà ở chi phí ẩn thấp

Một ca vệ sinh rẻ có thể đắt hơn vì gián đoạn, làm lại, khiếu nại, mất uy tín. SONGANHHYG bán chi phí tổng, không bán giờ công.

BẢNG 4.1. BA LOẠI CHI PHÍ KHÁCH THƯỜNG TRẢ MÀ KHÔNG THẤY

Chi phí ẩn	Cách SONGANHHYG giảm	Bằng chứng
Gián đoạn vận hành	Làm ngoài giờ, chia zone, cure plan, thời gian trở lại rõ	Zone plan; Customer Brief
Làm lại/ khiếu nại	Đo trước/sau, hold point, stop conditions, CAPA	ITP; Aftercare Matrix
Rủi ro pháp lý/ dữ liệu	Evidence Pack, consent, bảo mật, bảo hiểm, hồ sơ ký	Control Pack; Risk Protection

Ví dụ ra quyết định: khách không cần tin "chúng tôi giỏi". Khách chỉ cần so 3 thứ: cùng phạm vi, cùng tiêu chí, cùng trách nhiệm. Nếu nhà cung cấp không có 3 thứ đó, giá thấp hơn không so sánh được — vì chưa cùng mặt bằng.

05 · CÓ TÂM

Nói rõ giới hạn là một phần của sự tử tế

Đơn vị hứa mọi thứ thường không chịu trách nhiệm gì. SONGANHHYG nói trước: cái gì làm được, cái gì không, khi nào dừng, ai trả tiền.

BẢNG 5.1. NHỮNG ĐIỀU SONGANHHYG KHÔNG HỨA

Không hứa	Vì sao	Thay bằng
"Sạch nhất Đà Nẵng"	Không đo được, không có tiêu chí	ATP/gloss/haze/độ ẩm theo ngưỡng
"Không gián đoạn" mọi case	Thi công thật có đóng rắn, bụi, tiếng ồn	Zone plan + thời gian trở lại
"Giá thấp nhất"	Giá thấp thường ẩn chi phí làm lại	Cost Model + phát sinh rõ
"Case thật" cho mọi dịch vụ	Chưa đủ consent/Evidence Pack	Technical Demonstration có nhãn
"Đạt QCVN" thay khách	QCVN là nghĩa vụ pháp lý, không phải brochure	Viện dẫn đúng số hiệu, điều khoản

06 · UY TÍN

Năng lực tổ chức và bằng chứng công khai

Uy tín không phải tự khai. Nó là tổng của thời gian hoạt động, quy mô, chứng từ và cách xử lý khi sai.

BẢNG 6.1. DỮ LIỆU TỔ CHỨC VÀ MỨC XÁC MINH

Hạng mục	Dữ liệu	Cách xác minh
Thời gian hoạt động	Từ năm 2000; 25+ năm	Giấy phép/đăng ký doanh nghiệp
Quy mô nhân sự	550+ nhân sự	Hồ sơ lao động, bảng lương (nội bộ)
Khách hàng	7.000+ khách hàng	Hợp đồng/biên bản (ẩn danh khi công bố)
Bảo hiểm	Trách nhiệm dân sự tối đa 2 tỷ đồng	Giấy chứng nhận bảo hiểm hiện hành
Hệ thống tham chiếu	ISO 9001:2015/A1:2024; ISO 45001:2018; ISO 14001:2015; ISSA CIMS	Chứng nhận/hồ sơ đánh giá trong Evidence Pack
Verified case	01 case công khai, ẩn danh (terrazzo, 320 m^2)	Case study gốc + ảnh; consent ký: chưa có

Các con số tổ chức lấy từ dữ liệu công bố của SONGANHHYG. Chứng nhận cụ thể phải đối chiếu bản gốc còn hiệu lực; không dùng câu "đạt ISO" nếu chưa xuất trình chứng nhận.

07 · KIỂM TRA 10 PHÚT

Khách hàng có thể tự kiểm tra nhà cung cấp

Đưa checklist này cho bất kỳ nhà cung cấp nào. Đơn vị trả lời được 8/10 mới đáng so sánh; dưới 5/10 thì chưa đủ mặt bằng để so sánh.

BẢNG 7.1. MƯỜI CÂU HỎI KIỂM TRA NHÀ CUNG CẤP

#	Câu hỏi	Đầu ra cần thấy
1	Anh có tiêu chuẩn nội bộ cho dịch vụ này không?	SAH-STD-00 + hồ sơ dịch vụ
2	Case anh gửi là minh họa hay ca thật?	Nhãn Technical Demonstration/Verified
3	Số đo được ghi ở đâu, ai đo?	SSOT + nhật ký + hiệu chuẩn
4	Khi nào anh dừng công việc?	Điều kiện dừng + quyền dừng
5	Mất điện/nước/nhân sự thì sao?	OCP + RTO/RPO
6	Khu vực tôi đóng bao lâu?	Zone plan + cure matrix
7	Hóa chất nào dùng trên bề mặt nào?	Material Matrix + TDS/SDS
8	Đo gì, bao nhiêu điểm, ai ký?	ITP + hold point
9	Giá gồm gì, phát sinh khi nào?	Cost Model + change order
10	Sau bàn giao ai chịu trách nhiệm?	Aftercare Matrix + Evidence Pack

08 · KHÓ SAO CHÉP

Vì sao những điểm này không copy trong một tuần

Một mẫu brochure có thể copy trong 1 ngày. Một hệ thống bằng chứng cần vận hành, đào tạo, chữ ký và dữ liệu thật.

BẢNG 8.1. MỨC ĐỘ KHÓ SAO CHÉP

Điểm mạnh	Vì sao khó copy	Thời gian tối thiểu (ước tính)
Control Pack	Cần quy trình, biểu mẫu, người vận hành	3–6 tháng
Verified case	Cần khách thật, consent, Evidence Pack	1 ca + 1–3 tháng
SSOT	Cần mã hóa, dữ liệu sạch, kỷ luật nhập liệu	3–6 tháng
OCP	Cần đội dự phòng, thiết bị, diễn tập	2–4 tháng
ITP + hold point	Cần đào tạo, quyền dừng, chữ ký	2–3 tháng
Aftercare 30 ngày	Cần tổ chức theo dõi sau bàn giao	1–2 tháng

09 · KẾT

Chọn SONGANHHYG khi nào

Nếu khách chỉ cần "có người lau", có nhiều lựa chọn rẻ hơn. Nếu khách cần một đơn vị chịu trách nhiệm bằng hồ sơ, SONGANHHYG là lựa chọn khác biệt.

- **Cần giảm rủi ro vận hành:** có OCP, zone plan, backup, stop conditions.
- **Cần chứng minh trước hội đồng/kiểm toán:** có SSOT, ITP, Evidence Pack, chữ ký.
- **Cần bảo vệ thương hiệu:** có aftercare, consent, bảo mật, bảo hiểm.
- **Cần so sánh công bằng:** có Cost Model 3 mức và Customer Brief 6 câu hỏi.
- **Cần nhà cung cấp dám nói "không":** có điều kiện dừng và giới hạn trước khi ký.

LIÊN HỆ
Hotline **0905 751 566** · Email **danangadv@gmail.com** · Website **dichvuvesinhdanang.com**. Gửi 3 thông tin: loại công trình, diện tích/số lượng, vấn đề đang gặp. Phản hồi trong 30 phút; khảo sát trong 24 giờ; phương án + báo giá trong 48 giờ.

10 · PHỤ LỤC

Bản đồ bằng chứng

Mỗi điểm mạnh nói ở trên đều có một tài liệu để mở. Đây là bản đồ để khách kiểm tra, không phải danh sách để khoe.

BẢNG 10.1. ĐIỂM MẠNH → TÀI LIỆU

Điểm mạnh	Tài liệu
Tiêu chuẩn gốc	SAH-STD-00 — Quy định kỹ thuật chung
Kiểm soát bằng chứng, OCP, edge case	SAH-CTL-01 — Control & Verification Pack
Ca thật ẩn danh	SAH-VC-01 — Verified Customer Case 01
Minh họa phương án	SAH-TD-11…13 — Technical Demonstration
Năng lực 5 dịch vụ	SAH-SC-01…05 — Service Competency
Chuẩn nghề, SOP, hóa chất, nghiệm thu	SAH-STD-06…09
Bảo vệ rủi ro	SAH-RSK-10 — Cơ chế cam kết bảo vệ rủi ro
Công cụ bán hàng	SAH-SAL-14 — Bộ công cụ kinh doanh

SONGANHHYG

DỊCH VỤ TỪ TRÁI TIM

Hồ sơ này là một phần trong thư viện bằng chứng năng lực 2026 của SONGANHHYG: tiêu chuẩn nghề, năng lực dịch vụ, ca triển khai và cơ chế bảo vệ rủi ro cho khách hàng B2B.

Liên hệ để nhận bộ hồ sơ đầy đủ

Hotline: 0905 751 566
Email: danangadv@gmail.com
Website: https://dichvuvesinhdanang.com
Địa chỉ: K57/10 Giang Văn Minh, Hòa Thuận Tây, Đà Nẵng
Mã số thuế: 00401989912

NGUYÊN TẮC CÔNG BỐ

Chỉ công bố dữ liệu đã được khách hàng xác nhận bằng văn bản hoặc dữ liệu minh họa có gắn nhãn rõ ràng. Không sử dụng logo, ảnh nhận diện, tên nhân sự hoặc thông tin nội bộ khi chưa có consent. Mọi trích dẫn phải giữ nguyên ngữ cảnh, đơn vị đo và điều kiện thử nghiệm.

DỊCH VỤ TRÊN WEBSITE

- Vệ sinh văn phòng
- Vệ sinh công nghiệp
- Giặt ghế sofa
- Vệ sinh kính / mặt dựng
- Đánh bóng sàn đá
- Thi công ron epoxy