装修人才库启动与人才招募实施方案

适用范围 美国装修人才平台早期冷启动、人才审核、项目试单和城市复制

核心结论 先在一个城市建立 100 名真实、可联系、可审核、可接单的人才，再通过项目评价和转介绍扩张。早期重点不是注册数量，而是人才真实性、响应速度和交付能力。

一 启动目标与人才结构

建议以一个城市或一个可实际服务的都市圈为起点，先覆盖高频工种，形成能够完成真实订单的最小人才网络。

人才类别	首批目标	主要用途
项目经理与现场主管	10 人	现场协调、工期、质量和客户沟通
持证总承包商	10 家	承接依法需要执照的综合项目
水工 电工 暖通	15 人	专业系统施工与维修
木工与橱柜安装	15 人	柜体、木作、门套及安装
油漆工	10 人	墙面修复、涂装及交付翻新
瓷砖 地板 石材	15 人	铺装、修补、台面及饰面
拆除 清运 小工	15 人	前期拆除、搬运、清场与辅助
设计 测量 估价	10 人	方案、现场采集、预算和报价

二 主动寻找人才的八个渠道

建材供应商推荐

走访木材、瓷砖、地板、油漆、石材、橱柜、门窗、水电材料和工具租赁门店。请门店推荐长期采购、信用稳定的师傅，并设置审核通过和首单完成两阶段奖励。

施工现场接触

在获得许可、不影响施工的前提下，联系现场负责人和施工队长。记录工种、服务半径、团队规模、工具车辆、执照保险和当前档期。

持证公司定向邀请

通过州政府执照查询、行业名录、Google Maps 和本地商会发现装修公司。先核验公开资料，再发送一对一合作邀请，避免未经同意公开展示或骚扰式群发。

招聘与社交平台

在 Indeed、LinkedIn、ZipRecruiter、Craigslist、Facebook 本地群组、Nextdoor、华人和西语社区发布加入人才库、项目合作和认证师傅计划。

职业学校和学徒项目

联系 Community College、Trade School、注册学徒项目、工会培训中心和社区就业机构，建立毕业生、学徒及初级技工入口。

装修公司人员共享

与装修公司建立空档期合作、专业分包、跨区域支援、紧急补位和高峰期临时团队机制。

房地产行业转介绍

与经纪人、房屋检查师、物业管理、HOA、房地产投资人、民宿管理和保险修复公司合作，同时获得人才和项目来源。

师傅推荐师傅

推荐人通过认证后才可参与。被推荐者审核通过给予积分或曝光，完成首单后再给现金、服务费优惠或项目优先权。

三 招募入口与登记资料

首次登记控制在 3 至 5 分钟，减少流失。通过初审后再补交完整资料。

快速登记

- 姓名或公司名称、手机号码、所在城市和服务范围。
- 主要工种、从业年限、个人或团队、团队人数。
- 工具和车辆情况、常用语言、当前是否可以接单。
- 可接受的项目类型、最低项目规模、三至五张真实案例照片。
- 是否拥有营业执照、承包商执照和保险。此处只做声明，不直接标记为认证。

通过初审后补充

- 身份证明或公司注册资料。
- 承包商执照、专业证书及有效期。
- 责任保险、工伤保险或其他项目所需保险。
- W–9 或适用税务资料。
- 过往项目、客户或同行推荐人。
- 报价方式、付款节点、服务边界和可用时间。

四 人才分级与展示规则

等级	审核状态	平台展示与权限
注册人才	仅完成基本资料	可以完善档案 暂不重点推荐
身份已验证	联系方式和身份或公司资料已核验	可以接收一般项目邀请
专业已认证	执照 保险 案例或技能审核通过	获得优先匹配并显示已核验项目
平台优选	完成平台项目且评价稳定	进入重点推荐名单

平台必须分别显示身份验证、技能验证、执照验证和保险验证。注册不等于认证，平台认证也不等于政府执照。

五 审核与试单流程

1. 资料初审。核对电话、身份、公司、服务区域、案例归属、执照和保险有效期。

2. 十五分钟视频面试。了解擅长工种、项目经验、报价方法、服务半径、团队人数、工具车辆、档期及返工处理。
3. 技能验证。要求施工前中后照片、过程视频、标准施工流程说明、推荐人核实，必要时安排小样测试。
4. 低风险试单。优先安排小型油漆、门锁更换、地板维修、柜体安装、瓷砖修补、小型拆除或交付维修。
5. 完工评分。记录响应速度、守时、报价准确度、施工质量、现场保护、沟通、返工和客户评价。
6. 动态复核。定期检查执照和保险有效期，对投诉、失联、拒单和严重质量问题设置降级或暂停机制。

六 三十天落地计划

时间	主要任务	量化目标
第 1 周	完成人才分类、中英文招募文案、手机报名表、审核表、推荐奖励、平台协议和人才档案样板	形成完整招募工具包
第 2 周	每天走访 5 家材料商、联系 10 家装修公司、邀请 20 名人才，并接触职业学校和行业社群	获得150 个有效联系方式
第 3 周	电话沟通、视频面试、资料核验和档案建立	80 次沟通 50 次面试 30 至 50 份合格档案
第 4 周	安排低风险项目并跟踪报价、施工、验收、付款和评价	完成 5 至 10 个试单

七 每日招募动作

- 联系 10 名施工人才或公司。
- 走访或电话联系 3 至 5 家材料供应商。
- 完成 5 次有效电话沟通。
- 安排 2 至 3 次视频面试。
- 核验至少 2 份执照、保险或案例资料。

- 邀请现有人才推荐一名同行。
- 当天更新人才状态和下一步行动，不让名单停留在通讯录。

八 招募沟通话术

您好，我们正在建立 RUP 装修人才库，为装修师傅、专业技工和施工公司提供真实项目匹配。加入初期不要求独家合作，您可以展示工种、服务区域和施工案例。平台会分别核验身份、技能、执照和保险；有合适项目时邀请您报价。首批通过审核的人才可以获得优先展示和项目推荐。

材料商合作话术

我们正在为本地装修项目建立经过审核的人才库。希望贵店推荐长期采购、施工稳定、信誉良好的师傅。推荐对象通过审核并完成首个项目后，我们将提供推荐奖励，同时在平台上标注贵店为合作推荐单位。

九 平台运营数据

指标	建议定义	初期关注点
有效人才率	可联系且资料基本真实的人数除以登记人数	避免虚假注册和失联名单
审核通过率	通过基础审核的人数除以已面试人数	判断渠道质量
项目响应率	收到邀请后按时回应的人数比例	衡量人才是否真正可用
报价完成率	按要求提交完整报价的比例	衡量专业程度
到场履约率	按约定时间到场并开工的比例	平台信用核心
一次验收率	无需重大返工即可通过验收的比例	衡量交付质量
复购与推荐率	客户再次使用或主动推荐的比例	决定长期增长

十 风险控制

- 个人、施工队和持证公司必须分开分类，不能让客户误解个人具备公司或承包商资格。

- 各州和城市的承包商执照要求不同，水电、燃气、暖通、结构和消防等工作需要按项目所在地核验。
- 不要因为签署 1099 合同就自动把人员视为独立承包商。实际控制方式、工作关系和当地法律共同决定分类。
- 按项目要求核验责任保险、工伤保险、车辆保险和专业保险，并设置到期提醒。
- 未经本人同意，不公开电话号码、身份证件、税务资料或其他敏感信息。
- 平台应保留报价、合同、变更、施工照片、验收、付款和投诉处理记录。
- 初期避免把高风险或责任边界不清的项目直接交给尚未完成验证的人才。

十一 推荐的冷启动公式

首批 100 人可以按照以下来源建立：现有关系导入 30 人，建材供应商推荐 30 人，线上定向邀请 20 人，职业学校与师傅转介绍 20 人。

先推动其中 20 至 30 人完成真实项目，形成案例、评价、响应速度和履约记录。随后再通过优秀师傅转介绍和合作商家推荐扩大城市覆盖。

十二 启动检查清单

- 确定首个城市和服务半径。
- 选定首批十个工种。
- 发布中英文招募页面和二维码。
- 建立身份、技能、执照、保险四类审核标签。
- 明确人才推荐奖励和违规处理办法。
- 准备电话筛选和视频面试脚本。
- 准备试单合同、报价模板、变更单和验收表。
- 建立人才状态看板，记录新登记、待联系、待审核、已认证、试单中和暂停。
- 每周复盘渠道效果，把资源集中到审核通过率和履约率更高的渠道。