青年创业找人才实施方案

一、启动目标

不要一开始追求几千人。建议先选择一个城市，建立雇佣 100 名真实的、可联系的、经过基础评估的人才。

职工人才结构：

项目经理、现场主管：10 人

持证总承包商：10 家

水工、电工、暖通：15 人

木工、橱柜安装：15 人

- 油漆工：10 人

瓷砖、地板、支架：15 人

手续、清运、小工：15 人

设计、测量、估价：10 人

二、八个主动寻找渠道

1. 建材供应商推荐

主动走访：

- 建材市场
- 木材店
- 瓷砖店
- 楼层店
- 油漆店
- 石头厂
- 橱柜厂
- 门窗店
- 水电材料店
- 工具租赁公司

这些商家每天接触大量施工人员，通常都知道哪些师傅技术好、信用好、采购稳定。

合作方式：

- 店内安置人才招募二维码
- 商家每推荐一名合格人才获得奖励
- 邀请商家成为“RUP 认证人才推荐点”
- 请每个供应商推荐 5—10 名长期合作师傅

2、走访施工现场

由专员招募寻找当地正在进行施工的项目，联系现场负责人、施工队长和不同工种的师傅。

重点记录：

- 工种
- 服务区域
- 团队人数
- 施工经验
- 是否有车辆和工具
- 是否有公司、议员和保险
- 是否愿意接收平台项目

不得自行进入施工现场或影响施工。

3.定向联系装修公司

通过 Google Maps、Yelp、各州承包商工数据库和行业名录，寻找：

- 总承包商
- 房屋改造承包商
- 油漆公司
- 地板安装工
- 瓷砖承包商
- 橱柜安装工
- 电气承包商
- 水暖承包商
- 暖通空调承包商

以商务合作方式邀请，不要采用骚扰式批量群发。

4. 招聘及社交平台

发布“加入人才库”和“项目合作招募”，只是发布普通职位。

渠道包括：

- 的确
- LinkedIn
- ZipRecruiter
- Craigslist
- Facebook 本地装修群
- 隔壁
- 华人微信群
- 西语社区群
- 地方建筑、装修和房地产协会

5.职业学校及学徒项目

联系方式：

- 社区学院
- 职业学校
- 学徒计划
- 工会培训中心
- 成人职业培训机构
- 移民就业服务机构

可设立：

- 学徒专区
- 初级技工专区
- 不锈钢就业通道
- 师傅带学徒计划

6. 与房地产行业合作

合作对象：

- 房地产经纪人
- 房屋检查师
- 物业管理公司
- HOA 管理公司
- 房地产投资人

- 翻转项目公司
- 民宿管理公司
- 保险维修公司

这些合作方既能推荐施工人才，也能为人才库提供项目。

7.老师傅推荐新师傅

设计“师傅推荐师傅”奖励：

- 被推荐人完成注册：不立即发现金
- 被推荐人通过审核：给予积分或曝光
- 被推荐人完成首个项目：授予推荐奖励
- 推荐优质人才越多，推荐人才等级越高

奖励形式：

- 现金奖励
- 降低平台服务费
- 优先推荐项目
- 免费制作人才主页
- 免费拍摄案例
- 增加平台曝光

8.从现有施工团队启动

首先把你现有业务关系中的设计师、项目经理、供应商、安装工和施工公司纳入第一批人才库。

这些人才已经有合作记录，更容易形成真实案例和评价。

三、建立简单的注册入口

首次登记应控制在 3—5 分钟，仅收集：

- 姓名或公司名称
- 手机号码
- 所在城市
- 服务范围
- 主要工种
- 从业年限
- 个人、施工队或公司
- 团队人数
- 是否有车辆和工具
- 是否有监护和保险

- 重要的项目类型
- 当前是否可以接单
- 常用语言
- 三张施工案例照片

通过初步审核后，再要求上传完整资料。

四、建立四级人才认证

第一级：注册人才

已完成基本资料，但平台尚未验证。

第二级：身份已验证

手机号、身份或公司资料已核验，可以接收普通项目邀请。

三级：专业已认证

完成以下部分或全部审核：

- 们
- 保险
- 专业证书
- 项目案例
- 推荐人
- 技能测试

获得优先项目匹配。

第四级：平台优选

已经完成的平台项目，并且：

- 准时率高
- 报价合理
- 沟通不止
- 施工质量稳定
- 客户评价良好
- 没有严重投诉

进入平台重点推荐名单。

五、人才审核流程

1.资料审核

检查：

- 身份是否真实
- 电话是否有效
- 公司是否存在
- 是否有效
- 保险是否有过渡
- 案件是否属于本人
- 服务区域是否准确

2.视频面试

每人约 15 分钟，询问：

- 最优秀的工种
- 最近完成的项目
- 如何报价
- 服务半径
- 团队人数
- 是否自带工具
- 是否可以开具正式报价单
- 如何处理返工
- 什么时候可以接单

3.技能审核

可采用：

- 提交施工前、中、后照片
- 上传施工过程视频
- 讲解标准施工流程
- 提供客户或同行推荐
- 完成小样测试
- 参加平台现场技能日

4.小项目试单

留学安排：

- 小型油漆工
- 地板维修
- 门锁更换
- 柜体安装
- 瓷砖修复
- 小型论文

- 物流 交付 维护

通过真实的项目评估质量、速度、沟通和责任心。

六、30 天落地计划

第一周：准备

完成：

- 人才分类
- 中文招募文案
- 手机报名表
- 人才审核表
- 推荐奖励办法
- 人才服务协议
- 隐私授权
- 人才档案页面

第 2 周：集中寻找

每天执行：

- 走访 5 家材料商
- 联系 10 家装修公司
- 邀请 20 名师傅
- 加入 5 个本地行业群
- 联系 2 家职业学校
- 请现有合作方推荐人才

一周目标：获得 150 个有效联系方式。

第三周：审核建档

完成：

- 80 次电话沟通
- 50 次视频面试

- 30—50 份完整档案
- 20 名初步认证人才
- 10 名重点合作人才

第 4 周：项目测试

安排 5—10 个小项目，测试：

- AI 匹配是否准确
- 人才响应速度
- 报价流程
- 屋主选择流程
- 施工跟踪
- 竣工验收
- 客户评价
- 付款与问题处理

七、外部招募文案

RUP 装修人才库正在招募专业设计师、项目经理、持证承包商、施工队及各类装修技术人才。平台根据工种、经验、服务区域、实习、保险、档期和项目评价进行精准匹配。加入不要求独家合作，通过审核后可获得个人专业档案、案例展示和项目邀请。招募认证人才获得优先展示、优先匹配及推广支持。

八、青少年最重要的原则

- 先做一个城市，不要同时覆盖整个美国。
- 先做 100 名真实人才，不追求外汇数量。
- 个人、施工队和持证公司必须分开分类。
- 注册不等于认证，认证不等于政府。
- 柠檬和保险必须定期复核有效。
- 水电、燃气、暖通等专业工作必须符合当地资质要求。
- 平台只推荐符合项目要求的人才。
- 关键项目必须签合同、购买保险并保留施工记录。
- 不应把所有人员都简单认定为 1099 独立承包商；具体用工关系应由当地律师和会计师审核。

最适合 RUP 的启动方式

现有导入 30 人＋建材商推荐 30 人＋线上主动邀请 20 人＋职业学校和师傅转关系介绍 20 人＝职工 100 人。

首先让其中 20—30 人完成真实项目，形成案例、评分和信用记录，再通过“师傅推荐师傅”向其他城市扩展。