

《从0到1打造你的第一个知识产品》实战路线图

薛铁鳞 | Coach8 创始人 | ICF MCC 大师级教练

【写在前面】

你好，我是薛铁鳞。

这份路线图，是我结合了在上市公司（新高教集团、水晶石）做在线教育总顾问，以及创办Coach8十几年的经验，为你浓缩的“产品开发微指南”。

很多教练迟迟做不出产品，是因为想得太宏大，总觉得要像做“得到”那样精良。但请记住互联网思维的核心：完成好过完美（**Done is better than perfect**）。

你的第一个产品不需要是传世之作，它只需要是一个能解决具体问题的“小工具”。

请拿出笔，跟随以下四个阶段，开启你的产品化之旅。

第一阶段：挖掘 (Excavation) —— 找到你的“黄金矿点”

不要在这个阶段就在想“我要录什么课”，先想“客户需要什么”。不要做你“想卖”的，要做客户“想买”的。

1. 寻找“高频痛点” (The Pain Point):

- 自检问题：在过去半年的教练会谈中，哪个问题是被不同客户问到次数最多的？
- 举例：我的客户总是问我“怎么在面试中谈薪水”或者“怎么跟青春期的孩子不吵架”。
- 我的观察：_____

2. 寻找“重复输出” (The Repetition):

- 自检问题：有哪个概念或方法，是你如果不打断自己，就能闭着眼睛讲30分钟的？
- 举例：我特别擅长讲“DISC性格分析在职场中的应用”或者“非暴力沟通的四个步骤”。
- 我的擅长：_____

3. 确定“最小切口” (The Niche):

- 原则：别做“教你如何管理人生”这种大课，做“教你如何开好周一例会”这种小课。切口越小，痛点越痛，转化率越高。
- 我的产品选题：_____

第二阶段：MVP (Minimum Viable Product) —— 打造“最小可行性产品”

不要一上来就花钱去录音棚，不要搞复杂的PPT。用最快的方式验证它。

1. 形式选择 (Low Tech):

- 图文专栏：5篇系列文章(适合擅长写作的教练)。
- 微课音频：3节15分钟的录音，用手机录音机录即可(适合擅长表达的教练，就像我在《铁林想聊》里那样)。
- 直播答疑：一场60分钟的主题直播(适合互动感好的教练)。
- 工具包：一份PDF清单+一个Excel模版(适合逻辑强、擅长给工具的教练)。

2. 快速生产 (Speed):

- 给自己设定一个Deadline(死线)，72小时内必须产出初稿。

第三阶段：包装与定价 (Packaging & Pricing) —— 让价值被感知

产品好不好，看你怎么“卖”。好的包装能让价值翻倍。

1. 起一个“结果导向”的名字：

- 差名字(自嗨型)：《沟通技巧三讲》、《自我觉察之旅》
- 好名字(利益型)：《搞定难缠老板：让你的汇报一次通过的3个话术》、《睡个好觉：7天告别焦虑失眠的冥想课》
- 我的产品名：_____

2. 设定一个“无脑入手”的价格：

- 第一个产品不是为了赚大钱，是为了赚信任和筛用户。
- 建议定价：9.9元 / 19.9元 / 甚至“限时免费(需转发海报)”。
- 目的：降低决策门槛，尽可能多地获取第一批“种子用户”。

第四阶段：发布与迭代 (Launch & Iterate) —— 跑通闭环

发出去，听反馈，改一改，再发一次。这就是互联网产品的“敏捷迭代”。

1. 小范围测试：

- 发到你的朋友圈、死党群、老客户群。
- 话术：“我把大家常问的这个问题整理成了一个小课，邀请大家帮我内测，提提意见，作为感谢，送大家一份小礼物。”

2. 收集反馈：

- 别问“好不好”(朋友都会说好)，要问**“哪里没听懂”和“你真的去用了吗”**。

3. 迭代升级：

- 根据反馈修改内容。如果反响好，这就是你下一个收费大课(比如999元训练营)的雏形；如果反响平平，换个选题重来，反正成本几乎为零。

【铁林教练的最后建议】

不要等到你觉得“我是大师”了才开始做产品。

你现在的经验，对于那些还在门外的人来说，就是“大师”。

知识产品化，是你从“劳动者”向“资产拥有者”跨越的第一步。

现在，就去写下你的第一个产品选题吧！