

# 《4种可持续教练服务模式设计案例》

薛铁林 | Coach8 创始人 | ICF MCC 大师级教练

## 【写在前面】

你好，我是薛铁林。

很多教练在职业初期都有一套“1对1”的路径依赖。

但如果你想成为“百万教练”，你必须从“劳动密集型”转向“价值密集型”。

这份手册提供了 4 个真实场景下的模式设计，你可以根据自己目前的阶段进行参考。

## 案例一：从“单次教练”到“主题式训练营”（产品化）

- 背景：某教练擅长职场沟通，1对1费用为1000元/小时，精力有限。
- 转型设计：\* 推出《21天职场沟通高手进化营》。
  - 包含：6节录播课 + 3次线上集体辅导 + 1套实战工具包。
- 可持续逻辑：核心内容一次录制，多次售卖。教练只需在集体辅导中出现，单位时间价值提升5-10倍。

## 二、从“交付服务”到“成长互助社群”（社群化）

- 背景：某高管教练服务结束后，客户往往流失，没有后续链接。
- 转型设计：\* 建立“高管共学私董会”。
  - 每月一次深度案例拆解，每季度一次线下游学。
- 可持续逻辑：利用社群成员之间的“同伴压力”和“资源共享”创造价值，教练作为“场域维护者”而非唯一输出者。

## 三、从“按次收费”到“年费会员制”（长期陪伴）

- 背景：某生活教练面临客户续费不稳定的问题。
- 转型设计：\* 设计“年度个人成长陪跑计划”。
  - 包含：每月一次1对1深度谈话 + 紧急时刻的15分钟“SOS”咨询 + 全年阅读清单推荐。
- 可持续逻辑：锁定客户的全年价值，平摊服务压力，建立极其深厚的信任护城河。

## 四、从“亲自教练”到“认证体系/系统输出”（系统化）

- 背景：某资深教练拥有独特的方法论，且个人预约已排满。
- 转型设计：\* 将方法论系统化，推出针对企业内培训师或初级教练的“认证班”。
  - 提供教材、流程和督导支持。
- 可持续逻辑：通过“赋能他人”来实现规模化扩张，这正是 Coach8 正在走的路。

## 【铁林教练的避坑指南】

1. 别太早转型：在没有积累足够的1对1实战案例前，不要急着做产品。你的产品力源于你对

客户痛点的深刻洞察。

2. 保持“高价值接触”：无论模式如何变，都要保留一部分你亲自参与的高端环节。这是维持品牌调性的核心。
3. 技术是工具，不是目的：不要为了用工具而用工具。所有的模式，最终都要回归到“是否真的支持到了人的改变”。

开始设计你的“生长系统”吧。