

《增加被动收入的5种教练业务模式》

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。

在传统的教练认知中，我们很容易被框在“1对1会谈 = 收入”的死胡同里。

但你必须明白：你的精力是不可再生的。如果你的收入完全依赖你肉身的出勤，你就永远无法获得真正的自由。

这份指南提供了 5 种帮助教练脱离“体力搬砖”的升级版业务模式，旨在帮你把专业知识资产化、系统化。

模式一：数字化自助式“引流产品” (Digital Low-Ticket Products)

用标准化内容，自动筛选精准客户。

- 设计方案：
将你最擅长的一个细分主题(如：高情商反馈、拖延克星、新手领导力提升)，录制成一套 3-5 节的小额自学音频课，或者打包成一套 电子工具卡/自查模版。
- 如何产生被动收入：
放在你的公众号或第三方平台，通过低客单价(如 99 元)自动售卖。客户在自主学习的过程中完成了对你专业度的“首次信任”，同时为你自动筛选出愿意付费的潜在 1 对 1 客户。

模式二：会员制“成长陪伴群” (Recurring Membership Community)

将“单次消费”转化为“可持续的订阅制收入”。

- 设计方案：
建立一个针对特定人群的年度成长社群(如“新手高管避坑社群”、“教练精进研习社”)。
- 服务设计：
你不需要每天在群里说话。每月只需提供一次闭门分享、一次答疑，其余时间由你设计的“打卡模版”和“助教团队”来引导社群成员互动。
- 如何产生被动收入：
收取年费或月费(Recurring Revenue)。随着社群基数增加，这部分持续、稳定的资金流入将成为你最安全的商业后盾。

模式三：标准化“主题式训练营” (Automated Group Coaching)

从“卖小时”向“卖流程”跨越。

- 设计方案：
将原本 1 对 1 聊的高频话题，提炼成一套 21 天的结构化训练营(如《21天逻辑层次觉察训练营》)。

- 服务设计：
 - 70% 的理论和案例使用录播或文字材料自动交付；
 - 30% 的核心能量碰撞，由你每周进行一次集中线上大群教练 (Group Coaching)。
- 如何产生被动收入：

你用服务 1 个人的时间，同时服务了 100 个人。你的客单价虽然降低了，但你的时间效率提高了数十倍。

模式四：知识产权 (IP) 与工具授权 (Licensing & Frameworks)

让别的手艺人，帮你推广你的品牌。

- 设计方案：

当你沉淀出一套经过市场验证、行之有效的教练工具、沙盘或测评分析流程后。
- 服务设计：

不只自己用，你可以将这套工具的使用权授权给其他的初级教练或机构，甚至开班传授“如何使用这套工具”。
- 如何产生被动收入：

收取工具箱的使用许可年费、耗材费或认证学费。这正是成熟教育培训和教练品牌最顶级的变现方式。

模式五：师带徒与“助理教练”分销机制 (Leveraging Associate Coaches)

从“手艺人”升级为“生态搭建者”。

- 设计方案：

随着你的名气越来越大，你个人的 1 对 1 预约溢出，价格高昂。
- 服务设计：

培养你自己的“助理教练”团队。当有预算不足、但高度匹配的客户找到你时，由你做首次诊断，然后派单给你的助理教练执行，你做定期的案例督导。
- 如何产生被动收入：

客户获得了高性价比的服务，助理教练获得了实战机会和收入，而你通过提供你的“品牌背书”和“诊断系统”获得合理的平台分成。

【铁林教练的最后叮嘱】

罗马不是一天建成的，被动收入也不是第一天就会凭空产生的。

在你设计这些模式之前，先确保你已经扎扎实实地做足了 200 个小时以上的 1 对 1 实战。

没有在一线泥潭里打滚、深度倾听过生命的痛，你提炼出来的“系统”就会轻飘飘、没有温度。

在实战中积累资本，用富人思维构建系统，最后把时间还给自己。