

如何吸引年轻一代选择教练？



在2016年国际教练联合会的教练分享会上出现了一份很有趣的数据，数据统计的是关于专业教练客户的人口统计学资料。

60%的客户是小于45岁的，但其中仅有5%是小于25岁的。

根据数据结果，目前教练最大的客户群体是在35岁至54岁。

这份数据告诉了我们现在是一个把教练带给年轻人的最好的时机。

这对于教练来说，也是一个改变，因为如果我们继续用和平均年龄为35-54之间的客户教练时同样的工具、同样的方法，我们将不能同样有效地抓住年轻一代。

这里有5个拉近和年轻一代距离的建议：

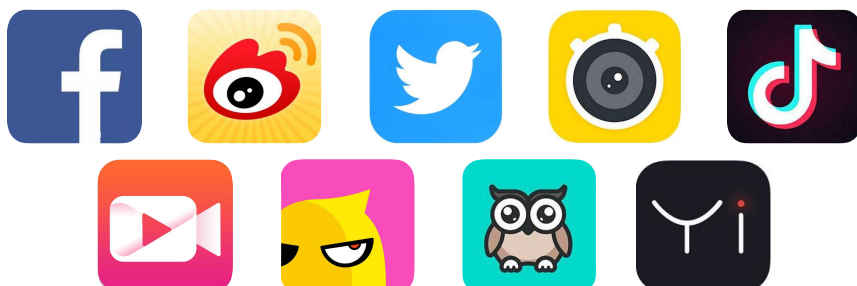
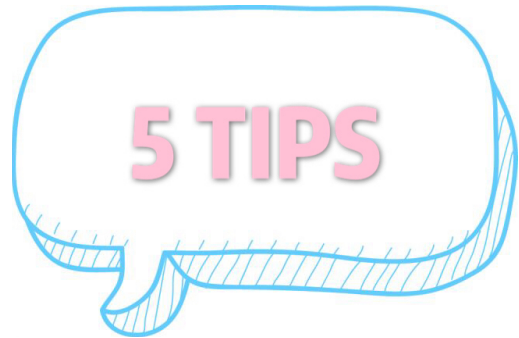
1 看重内容的一代

现今的世界，年轻人习惯于无障碍以及免费获取网络的信息。同样的信息可以通过图像、计算机图片、视频、播客等方式呈现。

所以，在网络上提供简短、免费和可视的内容是很重要的。

这里有一些例子：

- 你可以运用脸书直播来记录视频，分享简短和珍贵的瞬间。
- 你可以在油管上记录视频，分享简短和珍贵的瞬间
- 你可以制作信息图表比文字更有看头
- 你可以制作少于20分钟的播客



2 内容的视觉质量



正如我之前所说，大量的信息和内容集聚在网络上，但是这并不意味着它们是很有质量的。有良好的视觉感受是很重要的，因为新一代是视觉动物，并且由于长时间浸润在视觉图像中，他们仿佛拥有了自动过滤，可以识别什么是好的，什么是不好的。

如果你不能提供有吸引力的视觉内容，你可能需要考虑雇佣一个专业人员来帮助你创造。但是，由于今天有许多好用的工具，你也可以自主制作。

以下是一些工具：

- Canva
- PiktoChart
- Pixabay



3 文案

图像重要吗？是的。文案呢？当然，也很重要哦。故事：年轻人喜欢故事性的；只要看看TED演讲的爆炸性发展就知道了。从古代，就常用故事的形式来传播信息。故事是始终存在的并且能够抓住年轻人的注意力。人类的头脑更喜欢故事而非抽象的点和直接销售。举个例子：你可以在你的博客上写一个简单的故事（不太长）并且配上一张从Pixabay上下载的照片，最后在文章的结尾列上你提供的服务。





4 提供信息

用非销售的技巧销售是一种新的向年轻人销售的方法。

在社交网络上分享信息和提供知识，以此年轻人能够学到什么是教练，它是如何起作用的以及和你的故事和他们自己的生活有什么联系。

你需要揭开他们所不知道的，这样他们就会开始购买，因为他们知道你会提供些什么。

5 展示人性化的一面

我们并不需要一直在社交网站上炫耀穿了一件套装、系了领带。年轻人会买的比你想卖的更多。

成为一个人，一个普通人。如果你先想上传你和家人共享美好时光的影像，那就做吧！如果你展示出你是个普通人，你反而会让年轻人觉得更有联系感并且产生共情和亲密感。让你自己更人性化，不要恐惧向新一代分享你做了什么运动，如果你愿意，分享你去了哪里旅行。

结论：已经有一代人将教练作为一种对个人和职业生涯的帮助工具，一种建立在道德和良好职业操守的有效方法。我希望这些建议能够帮助你离开舒适圈并将你带往更高更远。