

C-PASS

Launch Pack **для начинающих коучей**

Пять шаблонов из гидов C-PASS: план первых шагов, ваша программа, чеклист сайта, тексты страницы и канальный план. Распечатайте, заполните, запускайтесь.

Бесплатно, с getcpass.com/ru/guides · Без email-стены и условий.

© 2026 C-PASS · Людмила Левочкина и Нелли Ким

1 · План первых шагов

Из гйда «Почему начинающие коучи бросают» · getcpass.com/ru/guides/why-new-coaches-quit

Исследования намерений-инструкций показывают одно: люди, которые определяют «когда, где и как», начинают значительно чаще. Одна строка на шаг. Даты — это и есть смысл.

- 1 К [дате] я напишу одно предложение: кого именно я коучу и с какой наблюдаемой проблемой.
- 2 К [дате] я упакую одну программу: название, результаты, структура, одна цена.
- 3 К [дате] моя одностраничная страница с этой программой будет опубликована.
- 4 К [дате] я расскажу [n] людям из своего окружения, чем теперь занимаюсь и кого ищу.
- 5 Каждую неделю после: [n] настоящих разговоров, одна собственная площадка обновлена, всё ведёт на одну ссылку записи.
- 6 Я оцениваю прогресс по начатым разговорам и не выношу вердикт раньше [даты].

2 · Ваша программа на одной странице

Из гйда «Как упаковать коучинговые услуги» · getcpass.com/ru/guides/how-to-package-coaching-services

Если вы можете заполнить каждую строку, не пообещав внутреннего состояния и не назначив причину, — у вас программа, а не пакет сессий.

- 1 Название: **[наблюдаемая текущая ситуация]** → **[наблюдаемая желаемая ситуация]**.
Без названий методов и предполагаемых причин.
- 2 Описание в одну строку: Для **[конкретного человека]**, который **[наблюдаемая ситуация]**, — чтобы **[направление работы]**.
- 3 Эта программа для вас, если: три повседневные ситуации, в которых ваш идеальный клиент узнает себя, — его словами.
- 4 Результаты (3–5): каждый в формуле «что мы вместе исследовали» + «с чем вы уходите». Карты, планы, проверенные модели поведения, письменные резюме.
- 5 Структура: 3–4 фазы, каждая названа по вопросу, над которым работает, с числом сессий.
- 6 Между сессиями: 1–2 инструмента, которые побуждают думать. Рефлексивные вопросы, трекеры или ИИ-компаньон, который спрашивает, а не отвечает.
- 7 Практическая рамка: общее число сессий, длительность и одна цена за всю программу.

3 · Чеклист сайта перед запуском

Из гйда «Чеклист сайта коуча» · getcpass.com/ru/guides/coaching-website-checklist

Запускайтесь, когда каждая строка — правда. Не когда «дизайн готов».

- 1 Первый экран говорит, кому я помогаю и с чем, — словами клиента.
- 2 Моя программа на сайте: результаты, структура и видимая итоговая цена.
- 3 В блоке «О себе» — настоящая фотография и опыт, который даёт мне право на эту работу.
- 4 Блок доказательств работает без отзывов (история, метод, точность формулировок).
- 5 FAQ отвечает на пять вопросов, из-за которых люди реально сомневаются.
- 6 Одно главное действие, доступное в один клик с любого экрана.
- 7 Запись показывает реальные слоты, задаёт максимум 1–2 вопроса и подтверждает письмом.
- 8 Я проверил(а) каждую форму и сам(а) записался(ась) на тестовую сессию — с телефона.
- 9 Свой домен, HTTPS, чистый мобильный вид, скорость, юридические страницы на месте.
- 10 У каждой страницы настоящий заголовок и описание; сайт добавлен в Google и Bing.

4 · Скелет текстов сайта

Из гйда «Тексты для сайта коуча» · getcpass.com/ru/guides/coaching-website-copy

Заполните каждую строку простым языком — и у вас готов полный черновик сайта.

Пишется за один присест, шлифуется потом.

1 Заголовок: Для [кого именно], который [наблюдаемая ситуация], — [направление работы].

2 Поддерживающая строка: [Название программы] — программа из [n] сессий: [что исследуем] и [что собираем].

3 Кнопка: [одно действие, с глагола — «Записаться на 30-минутный разговор»].

4 Для вас, если: три повседневные ситуации словами клиента. Чувства разрешены.

5 Программа: результаты (исследовали + уходите с), фазы с числом сессий, итоговая цена.

6 Что дальше: одна строка о шаге после клика.

7 О себе: [годы + релевантные роли] · [личная связь с проблемой] · [обучение, один раз] · [почему вы работаете с этим].

8 FAQ: пять вопросов, из-за которых люди реально сомневаются, — с ответами без увиливания.

9 Подвал: то же одно действие, в последний раз.

5 • Канальный план

Из гйда «Каналы привлечения клиентов» · getcpass.com/ru/guides/coaching-client-acquisition-channels

При 0–5 клиентах цель — не аудитория, а разговоры на доверии, которые доказывают спрос. Два канала, а не шесть.

- 1 Мой клиент: [один конкретный человек, чью ситуацию я могу описать его словами].
- 2 Когда проблема прижимает, он: [гуглит / спрашивает коллег / спрашивает в сообществе / листает ленту].
- 3 Фокусный канал: [один тёплый путь] — недельный ритм: [что именно происходит каждую неделю].
- 4 Собственная поверхность: [сайт или лендинг + email-путь] — куда отправляется каждый разговор.
- 5 Переупаковка: [один существующий актив для дистрибуции]. Ничего нового специально не произвожу.
- 6 Сознательно не сейчас: [каналы, которые я намеренно игнорирую в этом квартале].
- 7 Правило оценки: считаю [начатые настоящие разговоры] и пересматриваю после [честного окна последовательных недель].

Гиды, стоящие за каждым шаблоном, бесплатны: getcpass.com/ru/guides — с источниками для каждого числа. С-PASS проходит эти шаги вместе с вами: бренд, оффер, сайт, первые клиенты. getcpass.com