

Trustyfy – Leitfaden für Vertriebspartner

Terminierung & persönlicher Termin · Leitfaden & Dokumentation

Datum: _____

Name Interessent/in: _____

Trustyfy-Partner / Akademie: _____ Kontakt: _____

Disclaimer: Dieser Leitfaden ersetzt keine Finanz-, Anlage- oder Steuerberatung. Alle Gespräche finden auf Basis dezentraler Strukturen und Peer-to-Peer statt – von Mensch zu Mensch, ohne zentrale Vertriebsstrukturen. Jede Person trifft ihre eigenen Entscheidungen eigenverantwortlich; es werden weder Renditen noch konkrete Ergebnisse zugesichert.

1. Kern-Text: Warum überhaupt Vertriebspartner?

Arbeits-Titel:

„Mit der Akademie empfehlen statt verkaufen – und dir ein wiederkehrendes Einkommen aufbauen.“

Die Finanzielle Souveränitäts Akademie wurde gebaut, damit ganz normale Menschen die neue Finanzwelt verstehen – ohne Fachchinesisch, ohne Verkaufsdruck.

Parallel dazu gibt es ein einfaches Tippgeber-Modell: Wer anderen die Akademie und Trustyfy weiterempfiehlt, kann sich ein wiederkehrendes Einkommen aufbauen – Jahr für Jahr, solange die Pakete aktiv bleiben.

Du bist bei uns kein „Strukturvertriebler“, der andere unter Druck setzt, sondern jemand, der den Weg frei macht: Du nutzt die Akademie für dich, sammelst eigene Erfahrung und zeigst dann anderen, wie sie dasselbe tun können.

Die Rollen sind klar getrennt:

- Die Akademie erklärt, schult und begleitet.
- Trustyfy liefert die technologische Plattform.
- Du bist der Mensch dazwischen, der verbindet: von Mensch zu Mensch, Peer-to-Peer.

Genau dafür suchen wir Partner, die langfristig denken, ehrlich kommunizieren und bereit sind, sich in ein System einzuarbeiten, das ohne zentrale Datensammelstelle, ohne Druck und ohne zig Ebenen funktioniert – aber mit klaren 20 % / 40 % Tippgeber-Belohnung für jede Empfehlung.

2. Kurz-Teaser für Einladung (WhatsApp / Mail / Social)

Variante 1 – sehr kurz

Ich baue mir gerade mit einer Online-Akademie und einer Krypto/Payment-Plattform ein zusätzliches, wiederkehrendes Einkommen auf – ohne Strukturvertrieb, nur über ehrliche Empfehlungen.

Wenn du Lust hast, dir das anzuschauen (inkl. Akademie-Zugang und Vergütungsmodell), sag Bescheid – dann schicke ich dir den Info-Link und wir machen

einen kurzen Zoom dazu.

Variante 2 – etwas ausführlicher

Ich arbeite seit einiger Zeit mit der „Finanziellen Souveränitäts Akademie“ und Trustyfy.

Die Kombination ist spannend, weil sie zwei Dinge verbindet:

- du lernst die neue Finanzwelt wirklich zu verstehen,
- und du kannst dir über Empfehlungen ein wiederkehrendes Einkommen aufbauen – ohne Strukturvertrieb, ohne Druck, nur eine Tippgeber-Ebene.

Wir suchen gerade ein paar Leute, die das als seriösen Neben- oder Hauptzweig aufbauen möchten. Wenn das für dich interessant klingt, lass uns 20–30 Minuten sprechen – dann zeige ich dir konkret, wie das funktioniert und du kannst in Ruhe entscheiden.

3. Telefon-Leitfaden: Einstieg ins Partner-Gespräch

Das ist der Erstkontakt, um einen Zoom- oder persönlichen Termin zu vereinbaren.

„Hallo [Name], hier ist ...

ich melde mich, weil ich mit der Finanziellen Souveränitäts Akademie zusammenarbeite. Die Akademie erklärt Menschen die neue Finanzwelt – also das, was mit Inflation, Krypto, digitalem Geld und der Zukunft von Banken auf uns zukommt.

Parallel dazu gibt es ein sehr klares Tippgeber-Modell: Wer die Akademie und die dazugehörige Plattform Trustyfy weiterempfiehlt, kann sich ein wiederkehrendes Einkommen aufbauen – ohne Strukturvertrieb, nur über eine Ebene, mit 20 % oder 40 % auf die Service-Pakete.

Ich rufe dich an, weil du jemand bist, der mit Menschen arbeitet und dem andere vertrauen. Und ich glaube, dass dieses Modell für dich interessant sein könnte – entweder als zusätzliche Einnahmequelle oder als Baustein in deinem bestehenden Business.

Bevor ich dir irgendetwas aufschwatze, würde ich dir das gern in Ruhe zeigen: Wie die Akademie aufgebaut ist, wie Trustyfy da hineinpasst und wie die Tippgeber-Belohnung funktioniert.

Wäre es für dich denkbar, dir dafür einmal 20–30 Minuten Zeit zu nehmen – online per Zoom oder persönlich?

Ich hätte z. B. [Tag/Uhrzeit] oder [Tag/Uhrzeit] frei. Was passt dir besser?“

Ziel hier: nur Termin sichern, keine Details ausdiskutieren.

Notizen zum Telefonat / Einwände / Vereinbarter Termin:

4. Leitfaden für den eigentlichen Partner-Termin

4.1 Ablauf-Übersicht (für dich)

1. Einstieg & Erwartung klären
2. Kurze Bedarfsanalyse
3. Akademie & Trustyfy in 5 Minuten
4. Vergütungsmodell: 20 % / 40 % – aber ohne Druck
5. Wie ein Partner konkret startet
6. Nächster Schritt vereinbaren

4.2 Einstieg im Termin

„Schön, dass du dir heute Zeit nimmst.“

Nur damit der Rahmen klar ist: Mein Ziel heute ist nicht, dich zu irgendetwas zu überreden, sondern dir ein Modell zu zeigen, mit dem du

- die neue Finanzwelt für dich selbst verstehen kannst und
- dir über Empfehlungen ein wiederkehrendes Einkommen aufbauen kannst.

Am Ende des Gesprächs solltest du drei Dinge klar haben:

1. Was die Akademie genau macht,
2. was Trustyfy als Werkzeug dahinter ist und
3. wie du als Partner damit Geld verdienen kannst – ohne Strukturvertrieb, ohne Druck.

Danach entscheidest du in Ruhe, ob und wie du das für dich nutzen möchtest. Passt das so für dich?“

4.3 Mini-Bedarfsanalyse (3-4 Fragen)

„Damit ich dich nicht mit Details langweile, die für dich gar nicht relevant sind, würde ich dir gern kurz ein paar Fragen stellen:

- Wie sieht dein beruflicher Alltag aktuell aus? (Job, Selbstständigkeit, Network, ...)
- Hast du bereits Berührungspunkte mit Krypto / neuer Finanzwelt – oder ist das eher neu für dich?
- Was wäre für dich grundsätzlich spannend: eher ein Neben-Einkommen, das sich langsam aufbaut, oder eher eine echte Einkommens-Säule?
- Wie wichtig ist dir dabei das Thema Seriosität und Transparenz – z. B. klare Strukturen statt „schnell reich werden“?

Ich höre einfach zu, du musst nichts schönreden.“

Dann zuhören, kurz mitschreiben.

Notizen zur Mini-Bedarfsanalyse:

4.4 Zusammenfassung in deinen Worten

„Wenn ich das zusammenfasse, dann bist du heute in der Situation, dass ...

- du [Beruf / Situation] machst,
- dich das Thema Krypto / neue Finanzwelt zwar interessiert, du aber keine Lust auf Zockerei oder komplexe Technik hast,
- und du offen bist für ein zusätzliches Einkommen – solange es seriös, nachvollziehbar und menschlich bleibt.

Stimmt das so ungefähr? Oder fehlt dir ein wichtiger Punkt?“

4.5 Erklärung: Akademie + Trustyfy + Partnerrolle

„Auf dieser Basis macht das Modell, mit dem ich arbeite, wahrscheinlich Sinn für dich.

Die Finanzielle Souveränitäts Akademie ist so etwas wie ein Co-Pilot für die neue Finanzwelt:

- Sie erklärt Grundlagen (Schulden, Inflation, Dezentralität),
- zeigt praktische Beispiele (Wallets, Zahlungen, Sicherheit),
- und hilft Menschen, Verantwortung für ihr Geld wieder selbst zu übernehmen.

Trustyfy ist das Werkzeug dahinter:

- eine Plattform, über die du digitale Dollars und Wallets nutzen kannst,
- ohne selbst Programmierer zu sein,
- und die dafür gebaut ist, im Alltag nutzbar zu sein – nicht nur als Spekulation.

Deine mögliche Rolle als Partner ist:

- Du nutzt die Akademie selbst,
- lässt dir dort Schritt für Schritt erklären,
- und empfiehlst sie dann an Menschen weiter, die du ohnehin schon in deinem Umfeld hast: Angestellte, Unternehmer, Familien, sensible Gruppen – je nachdem, wo du zu Hause bist.

Für jede Empfehlung, die zu einem aktiven Paket führt, bekommst du eine klare Tippgeber-Belohnung:

- 20 % für Menschen, die den freien Zugang nutzen,
- 40 % für Empfehlungen, wenn du selbst ein Plus- oder Firmenpaket hast.

Das Ganze funktioniert ohne Endlos-Struktur, ohne zig Ebenen. Du wirst für das belohnt, was du selbst anstößt – Punkt.“

4.6 Erwartungsmanagement & Realität

„Ganz wichtig: Das ist kein „Heute starten, morgen reich“-Modell.

Es ist eher wie ein Abo-Business, nur dass du nicht die Inhalte produzieren musst:

- Die Akademie wird laufend weiterentwickelt,
- Trustyfy wird technisch weiter ausgebaut,
- und du bekommst jedes Jahr wieder deine Tippgeber-Belohnung, solange die Pakete aktiv sind.

Das heißt:

- In den ersten Wochen investierst du Zeit ins Verstehen.
- Dann baust du deine ersten Empfehlungen auf.
- Und wenn du dranbleibst, entsteht ein wiederkehrender Strom – ohne dass du ständig neuen „Verkaufsdruck“ erzeugen musst.“

4.7 Nächster Schritt: Wie startet ein Partner konkret?

„Wenn du dir das grundsätzlich vorstellen kannst, Partner zu werden, läuft der Start sehr überschaubar ab:

1. Du bekommst den Zugang zur Akademie und zur Trustyfy-Anmeldung über meinen Link.
2. Wir richten gemeinsam dein Setup ein (Akademie, Trustyfy, ggf. Wallet-Grundlage).
3. Du wählst eine Zielgruppe, mit der du starten willst – z. B. Angestellte, Unternehmer, Familien oder sensible Gruppen.
4. Du bekommst von mir bzw. aus der Akademie die passenden Leitfaden-PDFs für Gespräche und Telefonate.
5. Wir planen deine ersten 5–10 Gespräche – ohne Druck, aber mit klarer Struktur.

Nach einem Monat schauen wir gemeinsam drauf, was passiert ist, wo es hakt und wie wir nachjustieren.“

Abschluss-Frage:

„Wenn du das so hörst – könntest du dir vorstellen, das für 3 Monate ernsthaft zu testen?
Also: Akademie durchlaufen, Setup einrichten, eine Zielgruppe fokussiert ansprechen und dann gemeinsam auswerten, ob das ein echter Einkommenszweig für dich werden kann?“

Notizen zum vereinbarten Start / nächsten Schritten:

Abschluss & Bestätigung der Bedarfsanalyse

Hiermit bestätigen beide Seiten, dass die oben dokumentierte Bedarfsanalyse im Gespräch besprochen wurde und dass alle Entscheidungen eigenverantwortlich getroffen werden. Dieses Dokument dient der Orientierung und Dokumentation, nicht als Finanz- oder Anlageberatung.

Ort / Datum: _____

Unterschrift Vertriebspartner/in: _____

Unterschrift Interessent/in: _____

Erstellt mit der Finanziellen Souveränitäts Akademie als Arbeitsvorlage für dezentrale, peer-to-peer orientierte Aufklärungsgespräche.