



THÔNG TIN THÀNH VIÊN



Thành viên: **Nguyễn Hoàng Yến**

Ngày sinh: **29/10/1983**

Tên Chapter: **Luna Chapter** Thuộc BNI Vùng: **BNI Hà Nội 6**

Ngày gia nhập BNI: **20/12/2025**

Giới tính: Nữ

Số di động/Zalo: **+4915209291083**

1. Thông tin doanh nghiệp:

Tên công ty: Công ty SỨC MỆNH TÀI CHÍNH UG

Mã số thuế: 366809246

Ngành nghề: Chuyên gia huấn luyện tài chính kinh doanh và đầu tư bất động sản

Địa điểm kinh doanh: Kurfürstendamm 30, 10719 Berlin, Germany

Số năm hoạt động: 5 năm

Công việc kinh doanh trước đây: Chuyên viên kế toán, tư vấn tài chính cá nhân, quản lý và đầu tư bất động sản



2. Thông tin cá nhân

Kết nối qua Internet:

- ▶ Website: <https://yentaichinh.de/>
- ▶ Fanpage: <https://www.facebook.com/yen.taichinhberlin/>
- ▶ Youtube: <https://www.youtube.com/@NguyenHoangYen-YTC>
- ▶ Tiktok: <https://www.tiktok.com/yentaichinh>
- ▶ Pinterest: <https://www.pinterest.com/hoangyen>
- ▶ Bảng Gains: yentaichinh.de/gains

Thông tin gia đình:

- ▶ **Con trai:** Hà Nhật Long Markus, SN: 04/08/2006
- ▶ **Con gái:** Hà Kiều Nhi Kathrin, SN: 15/03/2008

Sở thích: Chạy bộ, yoga, kết nối, du lịch, khám phá.

Những hoạt động thích tham gia: Đào tạo, huấn luyện chia sẻ kiến thức về tài chính, thuế, đội nhóm và kỹ năng lãnh đạo.

Địa chỉ thường trú: Danziger Str. 78B, 10405 Berlin, Germany

3. Thông tin khác

Khát vọng cháy bỏng của tôi là: Sứ mệnh của tôi là truyền cảm hứng, trao kiến thức, giúp đỡ cộng đồng người Việt tại Đức hiểu biết về tài chính, thuế, kinh doanh và đầu tư giúp họ tiết kiệm được tiền và có được nhiều tiền hơn, qua đó họ có được nền móng tài chính vững chắc, thành công hơn và hạnh phúc hơn

Điều bí mật chưa ai biết về tôi: Tôi mong muốn được giúp đỡ cho nhiều hơn doanh nhân có sự thay đổi, Tầm nhìn sâu sắc của tôi là 1.000 người.

Chìa khóa thành công của tôi là: Lòng biết ơn, học tập không ngừng, thành công là không giới hạn



GAINS 2.0

1. Goals - Mục tiêu

Trở thành nhà đào tạo huấn luyện tài chính lớn nhất cộng đồng người Việt tại Đức

Đứng trên sân khấu 100 người của chính mình vào năm 2026

Tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện và phát triển đội nhóm Marketing và Sales làm việc từ khắp thế giới

2. Achievements - Thành tựu: Người ta thường thích nói về những gì họ tự hào

Kinh doanh tại Đức trên 20 năm.

Tham gia vào lĩnh vực tài chính, thuế, đầu tư và quản lý bất động sản trên 13 năm.

Là đối tác của 400 Ngân hàng trên toàn nước Đức. Có chứng chỉ hoạt động Ngân hàng.

Tốt nghiệp quản trị kinh doanh bất động sản tại Đức.

Thành viên của Keller Williams - tổ chức môi giới bất động sản toàn cầu

Thành viên của EIA - tổ chức đào tạo bất động sản Đức

Là đối tác lâu năm của tổ chức Tài chính Baugeldsbörse GmbH

Là đối tác lâu năm của công ty thuế Steuerkanzlei BD Berlin Digital Tax GmbH

Là đối tác lâu năm của văn phòng luật Schulz Kluge Partner và nhiều luật sư khác

Thành viên CLB nữ lãnh đạo Ruby

Thành viên BNI từ 20.12.2025

3. Interests - Sở thích: Sở thích của bạn có thể giúp bạn kết nối với những người khác.

Đọc sách, học tập

Kết nối gặp gỡ bạn bè, đối tác

Chia sẻ kiến thức về kinh doanh, phát triển tài chính và đầu tư.



Du lịch, trải nghiệm

4. Networks - Mạng lưới mối quan hệ

Tôi có tập khách hàng các chủ doanh nghiệp người Việt tại Đức

Tôi có khả năng kết nối với hầu hết các chủ doanh nghiệp người Việt tại Đức

Tôi có các đối tác là luật sư, tư vấn thuế, các doanh nghiệp người Đức

Cộng đồng nữ lãnh đạo Ruby

Cộng đồng doanh nhân BNI Hà Nội 6

5. Skills - Kỹ năng

Thiết kế hệ thống tài chính tổng thể

Chiến lược dòng tiền cá nhân & doanh nghiệp

Chuẩn hóa hồ sơ ngân hàng Đức

Định hướng đầu tư BĐS an toàn

Kết nối hệ sinh thái doanh nhân Đức & EU



DANH SÁCH KHÁCH HÀNG GẦN NHẤT

STT	Tên Khách hàng	KH của bạn làm Ngành nghề gì?	Tên chủ doanh nghiệp	Bạn giúp KH giải quyết Vấn đề gì?
1	Kien Hao GmbH	Thực phẩm châu Á	Đặng Hương Hảo	Hỗ trợ xây dựng hệ thống kế toán, chuẩn pháp lý
2	Nhà hàng NamPan	Món ăn Việt Nam	Trần Thị Liễu	Hỗ trợ xây dựng hệ thống kế toán, chuẩn pháp lý
3	Nhà hàng Pho Co	Món ăn Việt Nam	Trần Thị Liễu	Hỗ trợ xây dựng hệ thống kế toán, chuẩn pháp lý
4	Công ty MBN	Kinh doanh và đầu tư BĐS	Nguyễn Văn Minh	giải pháp BĐS
5	Công ty TTC	Kinh doanh và đầu tư BĐS	Nguyễn Văn Thuần	giải pháp BĐS
6	Nhà hàng Anna Dang	Món ăn Việt Nam	Đặng Thị Bích Phượng	giải pháp tài chính
7	Tiệm Nails - Dortmund	Nails	Lê Thị Thuỷ	giải pháp tài chính
8	Đặng Thị Thọ	nhà hàng	Đặng Thị Thọ	giải pháp tài chính đầu tư BĐS
9	Văn Sơn sửa xe	Hãng sửa xe ô tô	Nguyễn Văn Sơn	giải pháp tài chính cho dự án BĐS
10	Nguyễn Ngọc Sơn	nhà đầu tư	Nguyễn Ngọc Sơn	dự án BĐS
11	Co Chu Restaurant	nhà hàng Việt Nam	Lương Văn Chấn	giải pháp tài chính, giải pháp BĐS, dự án BĐS
12	Großhandel Nails Halle 8	Giao hàng Nails toàn quốc	Nguyễn Thị Hong	dự án BĐS xây mới



13	Le Hop Tofu	sản xuất đậu phụ	Nguyễn Văn Hinh	giải pháp BĐS
14	Almasi Immobilien	cho thuê BĐS	Ahmed Almasi	giải pháp BĐS
15	Đoàn Ngọc Oánh	nhà đầu tư, chủ nhà hàng	Đoàn Ngọc Oánh	giải pháp BĐS



KẾ HOẠCH XÂY DỰNG CONTACT SPHERE

Bạn đang Mua những vật tư/hàng hóa/dịch vụ gì cho DN mỗi tháng?	Những DN/CN nào sẽ mua sản phẩm DV do bạn cung cấp?	Những DN ngành nghề nào có cùng Khách hàng với bạn nhưng không cạnh tranh trực tiếp với DN của bạn?
Dịch vụ Marketing tại VN	Doanh nghiệp Việt đang xuất khẩu vào thị trường Đức và EU	Doanh nghiệp giao buôn các mặt hàng Nails, Thực phẩm
Luật sư doanh nghiệp Đức và VN	Chủ doanh nghiệp tất cả các ngành nghề tại Đức	Công ty cung cấp dịch vụ thiết kế, Marketing
Tư vấn thuế Đức	Nhà đầu tư BĐS trong và ngoài Đức	
Công chứng viên Đức	Nhà đầu tư BĐS nước ngoài vào Đức	



PHIẾU ĐẶT QUAN HỆ HỢP TÁC

Họ tên: Nguyễn Hoàng Yến

Đối tác hợp tác cùng _____

Thời gian bắt đầu __/ __/ ____

Nguyên tắc hợp tác: Tôn trọng thời gian của nhau. Lắng nghe với tinh thần cởi mở. Tích cực, thẳng thắn và luôn hướng tới giải pháp. Tập trung vào những vấn đề cốt lõi cần thảo luận. Khi đã hiểu rõ năng lực, giá trị và mục tiêu của nhau, hai bên chủ động hỗ trợ tìm kiếm và kết nối khách hàng tiềm năng cho đối tác.

Về người đồng hành:

Từ một người sang Đức năm 2004, không biết tiếng Đức và bắt đầu từ con số không, Nguyễn Hoàng Yến đã từng bước xây dựng sự nghiệp bằng kỷ luật, học tập liên tục và sự bền bỉ. Trong một môi trường ngôn ngữ khó và văn hoá khắt khe, cô không chỉ hoà nhập mà còn tạo dựng được uy tín chuyên môn và sự tin cậy lâu dài.

Với sự thấu hiểu sâu sắc cả hai nền văn hoá Việt Nam và Đức, Nguyễn Hoàng Yến đóng vai trò cầu nối giữa con người, pháp lý và tư duy kinh doanh. Những khác biệt từng là rào cản được chuyển hoá thành lợi thế, giúp cộng đồng người Việt tại Đức minh bạch hơn trong vận hành, tự tin hơn trong ra quyết định và vững vàng hơn về tài chính.

1. Mô tả cụ thể về sản phẩm/dịch vụ công ty bạn cung cấp:

a) Coaching trực tiếp các chủ doanh nghiệp:

Tôi làm việc trực tiếp 1-1 với chủ doanh nghiệp để:

- Giúp họ nhìn rõ toàn bộ bức tranh tài chính doanh nghiệp, từ dòng tiền, cấu trúc kinh doanh, nghĩa vụ thuế đến khả năng vay vốn và đầu tư.
- Chuẩn hóa hệ thống kế toán và pháp lý để doanh nghiệp minh bạch – đủ điều kiện làm việc với ngân hàng – đủ lực mở rộng.
- Tối ưu cấu trúc kinh doanh, mô hình vận hành, nhân sự và chi phí, để doanh thu tăng nhưng áp lực thuế không tăng tương ứng.
- Xây dựng chiến lược dòng tiền cá nhân và doanh nghiệp, giúp chủ doanh nghiệp không chỉ kiếm tiền giỏi mà còn giữ được tiền và biến tiền thành tài sản.



- Định hướng tư duy đầu tư dài hạn, đặc biệt là bất động sản tại Đức, dựa trên nền tảng tài chính an toàn.
- Đây là dịch vụ dành cho chủ doanh nghiệp thật sự muốn làm ăn lâu dài, minh bạch và phát triển.

b) Cung cấp giải pháp tài chính và hỗ trợ hồ sơ vay ngân hàng

- Xây dựng và chỉnh sửa hồ sơ tài chính cá nhân/doanh nghiệp để đủ chuẩn ngân hàng Đức.
- Làm việc trực tiếp với 400 ngân hàng để tìm giải pháp vay phù hợp nhất, không chỉ là vay được mà là vay đúng – vay an toàn – vay có chiến lược.
- Chuẩn bị khách hàng về tâm lý, pháp lý và dòng tiền trước khi vay, để họ không sợ ngân hàng và không rơi vào bẫy tài chính.

c) Cung cấp giải pháp BĐS:

Tôi đồng hành cùng khách hàng trong toàn bộ quá trình đầu tư bất động sản tại Đức:

- Phân tích tài chính dự án, khả năng sinh lời và rủi ro trước khi xuống tiền.
- Kết nối các đối tác xây dựng, pháp lý, ngân hàng để triển khai dự án đúng luật – đúng tiến độ – đúng ngân sách.
- Giúp khách hàng hiểu rõ bất động sản để tạo dòng tiền và tài sản bền vững.

d) Giải pháp dành cho nhà kinh doanh và đầu tư từ nước ngoài vào Đức và Châu Âu

- Tôi tư vấn chiến lược tổng thể cho nhà đầu tư nước ngoài:
- Cấu trúc pháp lý – thuế – tài chính phù hợp khi đầu tư vào Đức.
- Tránh các sai lầm phổ biến do khác biệt văn hóa, luật pháp và hệ thống tài chính.
- Giúp họ đầu tư hợp pháp, an toàn và có tầm nhìn dài hạn, không làm theo cảm tính.

e) Khóa học online: Xây dựng hệ thống dòng tiền cá nhân

(đang hoàn thiện) Dành cho cá nhân và gia đình muốn: Hiểu đúng về tiền, thuế và dòng tiền tại Đức. Thoát khỏi vòng lặp “kiếm tiền – tiêu tiền – lo lắng”. Đặt nền móng tài chính vững chắc trước khi đầu tư lớn.

f) Khóa học online: Xây dựng hệ thống dòng tiền doanh nghiệp



(đang hoàn thiện) Dành cho chủ doanh nghiệp muốn: Nắm quyền kiểm soát tài chính doanh nghiệp. Biết doanh nghiệp mình mạnh hay yếu ở đâu. Chuẩn bị nền tảng để mở rộng, vay vốn và đầu tư.

g) Xây dựng chapter BNI, hỗ trợ kết nối toàn cầu

Tôi hỗ trợ kết nối kinh doanh, xây dựng mối quan hệ chiến lược trong và ngoài BNI, giúp doanh nhân không kinh doanh một mình, mà có hệ sinh thái hỗ trợ cùng phát triển.

2. Dịch vụ đó có gì khác biệt với các đối thủ cạnh tranh?

a) Coaching trực tiếp các chủ doanh nghiệp:

Coaching trực tiếp người ra quyết định, không làm việc qua trung gian.

Dựa trên số liệu tài chính thật của doanh nghiệp, không lý thuyết chung chung.

Giúp chủ doanh nghiệp làm chủ dòng tiền, thuế và quyết định dài hạn.

b) Cung cấp giải pháp tài chính:

Thiết kế chiến lược tài chính tổng thể, gắn liền thuế – ngân hàng – dòng tiền.

Chuẩn hóa hồ sơ để làm việc hiệu quả với ngân hàng Đức.

Đồng hành liên tục để khách hàng chủ động tài chính, không xử lý sự vụ.

c) Cung cấp giải pháp BĐS:

Phân tích dự án dựa trên dòng tiền và rủi ro tài chính, không theo cảm tính.

Kết hợp tài chính – thuế – vay vốn để đầu tư bất động sản an toàn, hợp pháp.

Đồng hành từ quyết định đến triển khai, không chỉ dừng ở giao dịch.

d) Giải pháp dành cho nhà kinh doanh và đầu tư từ nước ngoài vào Đức và Châu Âu

Hiểu sâu luật, thuế, ngân hàng và văn hóa kinh doanh Đức.

Thiết kế cấu trúc đầu tư đúng luật – tối ưu – dài hạn.

Giúp tránh các sai lầm đắt giá khi đầu tư xuyên biên giới.

e) Khóa học online: Xây dựng hệ thống dòng tiền cá nhân



Giúp người học hiểu đúng về tiền, thuế và dòng tiền tại Đức.

Xây nền tảng tài chính vững chắc trước khi đầu tư lớn.

Hướng đến sự chủ động và an tâm tài chính lâu dài.

f) Khóa học online: Xây dựng hệ thống dòng tiền doanh nghiệp

Giúp chủ doanh nghiệp nhìn rõ toàn bộ bức tranh tài chính doanh nghiệp.

Chuẩn hóa tư duy dòng tiền, thuế và mở rộng.

Xây năng lực tài chính nội tại, không phụ thuộc cá nhân bên ngoài.

g) Hỗ trợ Cộng đồng BNI:

Hỗ trợ cá nhân hóa theo mục tiêu kinh doanh và tài chính của từng thành viên.

Giúp thành viên hiểu rõ điểm mạnh của mình để tạo referral chất lượng, không chỉ kết nối hình thức.

Tận dụng lợi thế địa lý Đức và EU để mở rộng kết nối và cơ hội kinh doanh xuyên biên giới.

Đồng hành phát triển thành viên, doanh thu và mối quan hệ bền vững trong cộng đồng BNI.

3. Khách hàng và thị trường mục tiêu

- **Chủ doanh nghiệp người Việt tại Đức:** Đây là nhóm khách hàng cốt lõi của tôi. Họ là chủ nhà hàng, tiệm nail, cửa hàng bán lẻ, doanh nghiệp giao buôn, xưởng sản xuất, dịch vụ kỹ thuật...
- **Nhà đầu tư bất động sản tại Đức:** Nhà đầu tư có vốn hoặc dòng tiền, muốn đầu tư bất động sản an toàn, hợp pháp, tối ưu tài chính và thuế thay vì đầu tư theo cảm tính.
- **Doanh nghiệp Việt đang xuất khẩu vào thị trường Đức và EU:** Doanh nghiệp đang hoặc chuẩn bị xuất khẩu sang Đức và EU, cần tư vấn cấu trúc tài chính, thuế và pháp lý để mở rộng bền vững và đúng luật.

4. Những ngành nghề nào có thể kết hợp với SP dịch vụ của bạn mà hiện tại Chapter chưa có

- Tư vấn thuế, kế toán và luật sư doanh nghiệp
- Ngân hàng, môi giới tín dụng và bảo hiểm doanh nghiệp
- Bất động sản, xây dựng, kiến trúc, kỹ sư và quản lý dự án



- Marketing, xây dựng thương hiệu và hệ thống bán hàng
- Đào tạo nhân sự, lãnh đạo và phát triển đội nhóm
- Các chuyên gia đào tạo Youtube, Tik Tok, Facebook và các dịch vụ của doanh nghiệp

5. Tôi nên mở đầu một cuộc hội thoại như thế nào để có thể dẫn dắt khách hàng nói ra nhu cầu của họ?

- Với chủ doanh nghiệp tại Đức: “Tình hình kinh doanh hiện tại có điều gì liên quan đến tiền, thuế hoặc ngân hàng khiến anh/chị chưa thật sự yên tâm không?”
- Với người đang có ý định mua nhà hoặc đầu tư bất động sản: “Anh/chị đã từng rà soát xem hồ sơ tài chính của mình đang mạnh và yếu ở đâu trước khi làm việc với ngân hàng chưa?”
- Thành viên BNI: “Anh/chị có đang hài lòng với tình hình tài chính doanh nghiệp của mình giống như cách anh/chị đang xây dựng network không?”
- Các nhóm chủ doanh nghiệp đang xuất khẩu vào châu Âu: “Hiện tại khi xuất khẩu sang châu Âu, phần nào về tài chính, thuế hoặc cấu trúc doanh nghiệp khiến anh/chị thấy chưa thật sự yên tâm?”

6. Những cụm từ nào nếu tôi nghe thấy sẽ là một lời giới thiệu tốt cho bạn?

- “Tôi làm ăn tốt nhưng lúc nào cũng lo về thuế.”
- “Ngân hàng nói hồ sơ của tôi chưa đủ mạnh để vay.”
- “Tôi muốn mua nhà hoặc đầu tư bất động sản ở Đức nhưng chưa biết bắt đầu từ đâu.”
- “Tôi kiếm được tiền nhưng không cảm thấy yên tâm về tài chính.”
- “Doanh nghiệp tôi phát triển nhanh nhưng cấu trúc tài chính chưa theo kịp.”
- “Tôi đang xuất khẩu sang châu Âu và lo về thuế, pháp lý hoặc cấu trúc công ty.”
- “Tôi muốn làm ăn minh bạch hơn để mở rộng lâu dài.”
- “Tôi cần một người hiểu cả tài chính, thuế, ngân hàng và bất động sản tại Đức.”



7. Làm thế nào để tôi có thể đánh giá đâu là referral tốt cho bạn nếu tôi thấy referral ấy thực sự tiềm năng?

Referral tốt cho tôi là:

- **Chủ doanh nghiệp hoặc nhà đầu tư** tại Đức hoặc châu Âu
- Đã có doanh thu hoặc dòng tiền, không ở giai đoạn ý tưởng
- Đang chưa yên tâm về tài chính, thuế, ngân hàng hoặc đầu tư
- Có mong muốn làm ăn minh bạch, lâu dài, sẵn sàng thay đổi cách vận hành
- Có kế hoạch mua nhà, đầu tư bất động sản hoặc mở rộng kinh doanh trong 1-3 năm tới

Chỉ cần người đó muốn làm bài bản hơn về tài chính, đó đã là một referral phù hợp với tôi.

Ngoài ra, referral phù hợp với tôi còn là:

- **Nhà kinh doanh đang xuất khẩu** hoặc chuẩn bị xuất khẩu vào thị trường Đức và EU
- Có mong muốn xây dựng cấu trúc tài chính – thuế – pháp lý đúng luật để phát triển lâu dài tại châu Âu

8. Đâu sẽ là một referral không thích hợp với bạn?

- Người kinh doanh nhỏ lẻ, làm ngắn hạn, không có doanh thu ổn định
- Người không muốn minh bạch tài chính, chỉ tìm cách né thuế
- Người chỉ muốn vay tiền nhanh, không quan tâm đến rủi ro và chiến lược dài hạn
- Người không sẵn sàng thay đổi tư duy và cách vận hành
- Cá nhân chưa kinh doanh, chỉ tìm hiểu cho biết, chưa có nhu cầu thật

9. Những quan niệm sai về dịch vụ/sản phẩm của bạn thường là gì và cách tôi phản hồi

STT	Quan niệm sai	Điều nên nói với người đang có quan điểm sai là
1	“Dịch vụ của bạn chắc đắt lắm.”	<i>Thực ra chi phí lớn nhất không phải tiền dịch vụ, mà là những quyết định</i>



		<i>tài chính sai kéo dài nhiều năm.</i>
2	<i>“Tôi có kế toán rồi, không cần thêm ai nữa.”</i>	<i>Kế toán làm báo cáo. Tôi giúp anh/chị ra quyết định tài chính và chiến lược.</i>
3	<i>“Tôi chưa lớn, chưa cần làm bài bản.”</i>	<i>Doanh nghiệp càng nhỏ càng cần làm đúng từ đầu để không trả giá về sau.</i>
4	<i>“Thuế cao là do luật, không thay đổi được.”</i>	<i>Thuế là kết quả của cách mình tổ chức doanh nghiệp, không phải điều ngẫu nhiên.</i>
5	<i>“Vay ngân hàng rủi ro lắm.”</i>	<i>Rủi ro không nằm ở ngân hàng, mà nằm ở việc vay khi chưa chuẩn bị chiến lược.</i>
6	<i>“Tôi cứ để tiền mặt cho chắc.”</i>	<i>Tiền mặt chỉ an toàn khi nó nằm trong một hệ thống tài chính được kiểm soát.</i>

10. Bạn có hài lòng với phần trình bày về sản phẩm/dịch vụ trong Chapter?

Ý kiến của tôi là:

Phần trình bày trong Chapter sẽ tuyệt vời hơn nếu Chúng ta làm các hành động sau:

11. Từ 1 đến 10, bạn đánh giá tôi thế nào để hợp tác tốt hơn với bạn?¹

[1: không phù hợp 10: rất phù hợp]

¹ [Nên thẳng thắn đưa ra ý kiến bình luận – đó là dấu hiệu phân biệt đầu là thành viên phù hợp để kết hợp với bạn]



12. Tôi cần làm điều gì khác để đạt được mức số 10?

13. Ngoài ngành nghề chính đang đăng kí với Chapter , bạn còn kinh doanh mảng nào khác nữa không (mảng này phải không được vi phạm độc quyền ngành nghề trong Chapter của chúng ta) ?

14. Bạn có đang gặp khó khăn gì trong hành trình sinh hoạt BNI mà tôi có thể giúp đỡ bạn không?
