The Casual Group begrüsst weitere starke Partner als Investoren in der Schweiz

Die attraktive Casual Card zieht Investoren an.

Investitionen in noch nicht gesättigten Märkten sind von hohem strategischen Wert. Sie verbinden gute Aussichten mit dem richtigen Zeitraum für den Einstieg. Mit dem Slogan "YOUR LIFESTYLE IS OUR MISSION" begeistert The Casual Group auch in der Schweiz immer mehr Kunden. Eine von drei erhältlichen Casual Cards paßt immer. So werden alle Menschen, die ihren Lifestyle pflegen und ausleben unabhängig vom Einkommen zielgenau angesprochen. Innerhalb von zwei Jahren wurden so in der Schweiz über 5.000 Kunden gewonnen.

Hoher Kundennutzen der Casual Card
Die Casual Card ist ein sensationelles Produkt. Mit einer Karte zu diesem Preis in so vielen Clubs und an so vielen Events Preisvorteile oder sogar Gratis-Eintritte zu geniessen, ist einmalig. Dabei ist die Freizeitgestaltung nur ein kleiner Teil dessen, was die Casual Card an finanziellen Vorteilen bietet. Preisvorteile in diversen Restaurants, Shops, Coiffeur-Salons und Kosmetik-Salons gibt es an einer wachsenden Zahl von Metropolen. Preisrecherchen, der Geschenkservice und der Bookingservice runden das Angebot ab. Die Casual Card bietet in vielen Bereichen des Lifestyles tolle Nutzungsmöglichkeiten.

Potential aufgrund des weltweiten Nutzens einer Casual Card
Bereits jetzt sind über 400 lokale Partner und über 200.000 Hotels weltweit im Angebot. Das riesige Wachstumspotential peilt mindestens 100.000 weitere Kunden innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahren an. Investoren partizipieren jetzt durch ein Investment ab 20.000 Schweizer Franken, um dieses Wachstum durch eine sehr gute Nettorendite mitzunehmen. Andererseits wird diese gute Entwicklung bei einem Anlagehorizont von drei bis fünf Jahren wirksam gefördert und gewinnt an Schwung. Grossinvestoren ab 200.000 Schweizer Franken nehmen sogar einen Sitz im Verwaltungsrat ein, während sie durch ihren Einfluß das Wachstum der Gruppe begünstigen und selbst davon profitieren. Das Win-win-Konzept für Genuss und Luxus erweist sich durch die hohe Akzeptenz, die die Casual Card bei neuen Kunden findet, als attraktiver Vorteil für Investoren.

Flexibel auf Reisen durch die Master Card Prepaid
Ohne Zusatzkosten bietet die Master Card Prepaid den Inhabern der Casual Card als Zusatznutzen das Übertragen von Geld auf andere Karten in Echtzeit und zu jeder Zeit durch eine Online-Zugang zum eigenen Kartenkonto. In ganz Westeuropa können sogar SEPA-Überweisungen vorgenommen werden.

Verbreitungsgebiet der Casual Card Group
The Casual Card Group Ltd. hat ihren Hauptsitz auf den schönen Seychellen. Das sind afrikanische Inseln im Indischen Ozean nördlich von Madagaskar, wo es praktisch nur Lifestyle gibt: Idylische Landschaften, kilometerlange feinsandige Strände und kristallklares Wasser. Sie lizensiert USA-weit und europaweit das Vertriebsrecht an Vertriebspartner vor Ort und steuert das Marketing der Casual Card. In der Schweiz ist The Casual Card über die Serviceline 0848 00 2244 erreichbar.

Pressekontakt

pressestall.com

Herr Andreas Herrmann
Lelka-Birnbaum-Weg 7
22457 Hamburg

Pressestall.com
Info@Pressestall.com

Firmenkontakt

The Casual Card

Herr Service Center CH
Innere Güterstr. 2
6300 Zug

casual-card.com
Info@casualcardcompany.com

The Casual Card Group Ltd. mit Hauptsitz auf den Seychellen unterhält ein USA-weites und ein europaweites Netz von Vertriebspartnern und ein weltweites Netz von Akzeptanzstellen bei Kooperationspartnern. Von London aus wird der europäische Markt bearbeitet. Ziel der Unternehmung ist mehr Lifestyle für weniger Geld für Kunden, die sich etwas Gutes tun und in ihrer Freizeit unbeschwert konsumieren und das Leben geniessen wollen. Da Lifestyle individuell definiert ist, ist The Casual Card keine Frage des Einkommens, sondern der Lebenseinstellung.

Anlage: Bild