Partner Computer Group berücksichtigt immer mehr individuelle Wünsche der Kunden

06.06.2011, 17:06 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Partner Computer Group Ltd.*

Ein aktuelles Beispiel zeigt wieder einmal, wie eine seriöse Partnervermittlung, die in Kürze ihren dreißigsten Geburtstag feiern darf, auch auf ganz persönliche Wünsche eingehen kann.
Wir wollen hier mal hinter die Kulissen blicken und uns einen Einblick verschaffen, wie überhaupt vermittelt wird. Zunächst sagt der Kunde, wie er sich den anderen Menschen vorstellt vom Äußeren her, wie Größe, Figur, Augenfarbe, und auch besondere Vorlieben und Hobbys können sehr wichtig sein. Hier kommt ein großer Vorteil der Partnervermittlung Partner Computer Group (http://www.partnercomputer-group.com/stoelln/) zum tragen. Als einer der preisgünstigsten Anbieter am Markt der Singlevermittlungen hat die Partner Computer Group sehr viele Menschen in der Datenbank erfasst, die aktiv auf Partnersuche sind. Übrigens derzeit wird das IT-Center weiter ausgebaut.
Der Standort in Florida wurde aus verschiedenen Gründen ganz bewusst gewählt, wie der Direktor des britischen Unternehmens auf einer Pressekonferenz in London mitteilte. Aber mal zurück zu den Steckenpferden der Menschen auf Partnersuche. Gezielt spricht die Partner Computer Marketing Menschen an mit besonderen Hobbys. Hier sei mal die Zielgruppe Camper erwähnt. In den USA haben Treffen solcher Menschen, die ihr Singledasein mit Hilfe der Partner Computer Group (http://www.partnercomputergroup.org/) beendet haben, schon lange Jahre Tradition. Auch in Deutschland und in Österreich werden alleine reisende Menschen durch entsprechende Marketing Maßnahmen angesprochen. So verwundert es nicht, dass es Kunden gibt, die am liebsten mit dem Wohnmobil urlauben. Klaus und Carola aus Hamburg haben sich über die Partner Computer Group gefunden und waren schon immer Camper. Klaus tourte mit seinem Bulli durch die Welt und Carola mit Zelt und später mit einem Wohnwagen. Des Singledaseins überdrüssig, wurden die beiden Kunden der Singlevermittlung. Heute besitzen die Zwei ein eigenes schönes Reismobil, wie auf ihrer Webseite zu sehen ist. Dem kundigen Betrachter fällt sofort auf, dass es sich um ein teilintegriertes Fahrzeug handelt. Im Frühjahr 2011 organisierte Carola ein Treffen für Menschen mit einem Reisemobil, die sich über die Partner Computer Group kennen und natürlich lieben lernten. Das Treffen fand auf dem Reisemobilstellplatz der Familie Höffler in Neu-Göhren statt. Der wunderschöne Reisemobilstellplatz liegt zwischen Dömitz und Eldena im Naturpark Elbetal. Drei Paare reisten mit drei Wohnmobilen an.
Für das erste Mal nicht schlecht, dachte sich Carola und organisierte munter weiter. In der Lüneburger Heide in Hermannsburg am Schützenhaus trafen sich wieder die Paare, wobei es diesmal schon fünf Mobile waren. Zwei Paare reisten aus Österreich und aus Südtirol an.
Das nächste Treffen hat Carola wieder in Neu-Göhren auf einem wunderschönen Stellplatz am Bootsanleger organisiert. Sieben Fahrzeuge haben sich bereits angemeldet. Ein Erfolg auf den natürlich das Team Tim Taylor Partner Computer Group stolz ist. Glücklich sind diese Paare nicht nur wegen ihres gemeinsamen Hobbys, sondern natürlich wegen der besondern wissenschaftlichen Methode, mit der die Partner Computer Group Ltd. vermittelt. Es treffen sich nur Menschen, die vom Wesen über 80 Prozent zueinander passen. So ist der Erfolg für die Liebe und auch für das Unternehmen vorprogrammiert. Übrigens engagiert sich die Partner Computer Group seit Jahren für Rettungskräfte und unterstützt Verbraucherschützer gegen Abzocke. Wie sagt Tim Taylor, Yes we can.

Portrait

Die Partner Computer Group steht in vielen Ländern als low price Anbieter an erster Stelle. Ständige Innovationen begleiten das Unternehmen in der Firmengeschichte. Eine bewegte Geschichte, geprägt von Traditionen und Innovationen.

News-ID: 543943 • Views: 651 (Stand: 02.11.2026)

Link zur Pressemitteilung:

https://www.openpr.de/news/543943/Partner-Computer-Group-beruecksichtigt-immer-mehr-individuelle-Wuensche-der-Kunden.html