



LECCO - La crisi morde e non è certo questa la notizia. La notizia la fanno persone come Giuseppe Morreale, lecchese d'adozione, nato 48 anni fa ad Agropoli in provincia di Salerno e dal '96 approdato in provincia di Lecco, per la precisione a Monte Marenzo. Sposato, con due figlie, un lavoro come dipendente, ma per far fronte al periodo non proprio roseo, Morreale si è letteralmente inventato una nuova attività dimostrando di avere un certo feeling con il business.

“Non ho inventato nulla di nuovo né di eccezionale - spiega il 48enne - Ho solo intercettato l'esigenza di un amico che si è poi rivelata essere quella di molti altri”.

Così, poco più di un anno fa, quando l'amico in questione gli ha parlato di essere in difficoltà nel riscuotere una cifra importante da un cliente lontano, manifestando poi l'intenzione di voler tornare a lavorare con clienti più piccoli e vicini a casa, Morreale ha acceso la lampadina.

“Gli ho fatto un po' da rappresentante per trovargli qualche cliente, ma nel frattempo ho incrociato altri professionisti che avevano la stessa esigenza. Così, ho formato una piccola squadra: un carrozziere, un'autofficina, un elettricista, un idraulico, un serramentista, un falegname, un imbianchino, un muratore e un avvocato. Formata la squadra ho inventato la Morrycard, una carta che permette a chi la possiede di chiamare, all'occorrenza il call center, che provvederà a smistare la chiamata ad uno dei



professionisti che interviene **24 ore su 24 senza il costo di uscita**”

Il progetto ha pian piano preso piede tra la soddisfazione dei partners e i primi clienti. Ma Morreale non si è fermato qui.

“A quel punto, spinto anche dalla richiesta di altri piccoli imprenditori, ho deciso di attivare un secondo servizio: trasformando la Morrycard anche in una **carta sconti** verso negozi e professionisti aderenti al circuito Morrycar”.

Risultato? A oggi ci sono, oltre al team di 9 professionisti, altre 85 attività affiliate a fronte di 360 tessere distribuite.

“Stiamo facendo nascere un circuito virtuoso - spiega Morreale - con l’acquisto della Card, che richiede una spesa di 50 euro all’anno, oltre alla garanzia di un servizio 24 ore su 24 da parte dei professionisti che abbiamo già elencato, consente di avere una scontistica presso moltissime attività, dal pasticciere al dentista, passando per negozi di abbigliamento, calzature, erboristerie e molto altro ancora. Fatti due conti, avere la Morrycard conviene eccome! - sottolinea entusiasta Morreale prima di concludere - Il sistema è virtuoso per tutti, non solo per il sottoscritto, ma anche per i possessori della Carta che hanno sconti e servizi a prezzi vantaggiosi con un investimento minimo e ovviamente gli esercenti e i professionisti che hanno aumentato la loro clientela”.

Intanto l’iniziativa sta dando i suoi frutti anche sotto un altro profilo: “Sono alla ricerca di personale per potenziare la linea vendita - spiega Morreale - mi servirebbero due persone e proprio in queste settimane sto facendo i colloqui”.

Per informazioni sulla Morrycard, basta visitare il sito www.morrycard.it oppure telefonare al **numero 377.9922770**.