



Grazie alla Confartigianato sconti nelle imprese per gli abbonati del Messina

Descrizione

In attesa di riallacciare i rapporti con la **Confindustria** di Carmelo Picciotto, che nelle scorse settimane lanciò l'idea di un azionariato popolare a sostegno del club, la proprietà dell'**ACR Messina** sta definendo una nuova partnership con la **Confartigianato**.



ACR Messina e Confartigianato stanno stipulando una convenzione

Mercoledì il presidente della sezione messinese **Giuseppe Interdonato** ed il segretario **Alessandro Allegra** hanno incontrato i vertici del club, il massimo dirigente **Natale Stracuzzi** ed il socio **Piero Oliveri**, affiancati dall'avvocato messinese **Giovanni Villari**, tra i promotori dell'iniziativa.

È proprio lui ad illustrare nel dettaglio la finalità del faccia a faccia: *“Si sta predisponendo nel dettaglio una vera e propria convenzione. Sicuramente verranno garantiti degli sconti per gli abbonati nelle imprese confederate. Considerato che vi sono ben **1.500** tra piccole e medie imprese artigiane in tutta la provincia di Messina le agevolazioni per i sostenitori dell'ACR saranno innumerevoli. La Confartigianato ha dimostrato di credere nell'iniziativa, che presto potrebbe essere presentata ufficialmente in conferenza stampa”.*



Il socio dell'ACR Messina Piero Oliveri e l'avvocato Giovanni Villari al San Filippo per l'amichevole con il Forza Calcio (foto Paolo Furrer)

L'obiettivo del club è anche quello di incentivare una campagna abbonamenti che non decolla, dopo l'iniziale exploit. Davvero timidi i progressi compiuti nell'ultima settimana. Nei giorni scorsi in conferenza stampa il neo direttore generale **Lello Manfredi** aveva annunciato con un po' di disappunto che non ci si schiodava di molto dalla soglia delle 1.000 tessere vendute. Il dato ufficiale è addirittura inferiore, ma soltanto perché svariati punti vendita non hanno ancora restituito i loro moduli alla **Sud Dimensione Servizi**, che coordina i centri abilitati in città e provincia.

300 le tessere vendute direttamente allo stadio San Filippo, alle quali si aggiungono le **480** acquistate nei sedici punti vendita. Considerando i flussi effettivi dei tifosi il traguardo realistico già tagliato dovrebbe attestarsi sulle **1.200** unità. Ancora lontani i 1.861 della precedente stagione e gli obiettivi prefissati dalla proprietà, che prova quindi a garantire ulteriori agevolazioni a chi si abbonerà.



La Curva Sud tornerà ad essere gremita come in questa foto di Paolo Furrer? La società ci prova garantendo sconti nei negozi, nelle palestre ed a teatro

In tempi di crisi economica, per incentivare una piazza ancora "imbalsamata" dal recente quinquennio tra i Dilettanti e dall'ultima scottante esperienza in Lega Pro, è necessario evidentemente solleticare i tifosi. Da qui l'idea della partnership con Confartigianato che garantirà ulteriori agevolazioni e sconti a quelli già annunciati in precedenza. Ricordiamo infatti che a chi si assicurerà un posto al San



Fornito un buono da **50 €** da utilizzare in tutte le **palestre "Sport4 Club"** e
riceverà un sconto del 15% sugli abbonamenti del **Teatro Vittorio Emanuele**. Un modo singolare
per il tuo sport. Basterà a risolleare i dati di una campagna abbonamenti che già lo
scorso estivo avrebbe dovuto fare impennare?

Categoria

1. Calcio
2. Lega Pro

Tag

1. Acr Messina
2. Interdonato
3. Oliveri
4. Stracuzzi
5. Villari

Data di creazione

17 Settembre 2015

Autore

fstraface

default watermark