



Bonina: “Sogno un PalAlberti di abbonati. Auspicio un forte segnale dalla città”

Descrizione

In avvio di conferenza ha preso la parola il massimo dirigente giallorosso **Immacolato Bonina** che ha parlato delle numerose attività ideate dalla sua società: *“Per il quarto anno consecutivo presentiamo la campagna abbonamenti ma quest’anno è atipica, stiamo lanciando alla città una sfida inequivocabile. Il mio impegno va avanti tra mille sacrifici, questo è il primo scalino. Serve un’unione d’intenti tra tutte le componenti per arrivare preparati alla nuova stagione. La squadra è patrimonio della città e di conseguenza ci dev’essere una spinta da parte di tutti. Ritengo che questo possa essere l’inizio di una nuova era, il progetto è ambizioso e da parte nostra c’è il massimo impegno e per andare avanti. Non abbiamo obiettivi minimi, vogliamo vedere una forte partecipazione dei pilastri importanti (**Amministrazione Comunale, Trust e Città**), nella prima decade di luglio faremo un resoconto con tutte le componenti. Si ha la possibilità di ricominciare da zero e uno dei miei sogni è quello di rivedere il PalAlberti gremito e caloroso, per questo motivo stiamo andando incontro alla gente, dando la possibilità a chi sottoscriverà l’abbonamento, di avere dei vantaggi in termini di sconti presso i supermercati della catena “Sigma”, “Mercati Alimentari” e del centro “La Via Lattea – Euronics”.*

[La locandina della campagna "Un amore così grande"](#)

La locandina della campagna

“Un amore così grande”

Il presidente vuole ringraziare il consorzio per la ventata di ottimismo che ha portato in città: *“Al gruppo di professionisti che ci stanno venendo incontro, posso solo dire mille volte grazie per l’impegno. Noi abbiamo già una base e stiamo cercando di costruirci sopra. Quest’anno è completamente diverso dagli anni passati e abbiamo bisogno dell’aiuto di tutti. Gli abbonamenti possono dare la fiducia e carica positiva per andare avanti e trascinare questa squadra. L’Amministrazione deve darci una mano, il basket per la città è volano di pubblicità in tutta Italia. Sottolineo che il Trust ci sta contagiando col suo entusiasmo”.*

Infine occhio rivolto alla campagna abbonamenti che avrà il compito di attirare più simpatizzanti possibile alla causa della Sigma: *“E’ una campagna abbonamenti, atipica per le modalità. Prezzi super popolari per avere il PalAlberti esaurito, si parla di 5 euro a partita per il biglietto. Servono i fatti, a **Sassari** sono andati a ruba in pochi giorni tutti gli abbonamenti (4000). Lancio coi miei soci questa campagna ma è doveroso dire che se entro il 12 luglio tutto non si concretizzerà restituirò i modelli d’adesione. Il Consorzio spero che otterrà i fatti concreti. Le analisi tecniche verranno di conseguenza,*



...zio di una nuova era. Spero che la città ci segua, se tutte queste competenti non
 ...squadra si iscriverà ma non garantirò nulla. Voglio rivedere entusiasmo e passione,
 ...to economico. Abbiamo già una base di partenza ma servono altre risorse per
 ...to. Ogni giorno riceviamo richieste da procuratori e giocatori che vogliono venire
 a Barcellona ma ad oggi non possiamo ancora prendere impegni senza sapere il budget a
 disposizione. I pilastri come detto sono la società, l'amministrazione, il trust e la campagna
 abbonamenti”.



I presenti alla conferenza stampa

A ruota l'intervento del vice presidente **Fedele Genovese**, uomo da sempre al centro del progetto in questi sette anni di gestione: *“Il presidente ha la necessità di essere supportato, spero che la fiducia attorno a lui cresca con questi chiari segnali che si stanno sviluppando all'esterno. Si è parlato di “sdoganamento” da Bonina, però è chiaro che senza di lui non ci sarebbe il basket a Barcellona. L'amministrazione comunale si sta impegnando per portare avanti ciò che gli compete e il comitato di appassionati ha già mosso i primi passi, adesso però, bisogna consolidare il lavoro perché il Presidente da solo non può andare avanti. Sarebbe bello raggiungere entro il 15 luglio la quota di 2500 abbonati, sarebbe una grande prova d'amore da parte del Popolo Barcelonense nei confronti della città e della squadra”.*

Ha chiuso la conferenza la responsabile dell'area marketing **Cristina Grasso**: *“Non ci sono alibi – ha esordito – inseguiamo un grande successo di pubblico. Abbonarsi è conveniente. Ogni domenica una scuola della città sarà coinvolta e gli alunni entreranno gratis. L'amore per il basket deve prevalere in tutti. Il nostro obiettivo è quello di risvegliare questo amore sopito, che oggi più che mai deve venire fuori in tutta la sua forza e passione. Così come si è rivisto nelle ultime partite dei playoff. Siamo partiti da questa idea per sviluppare una campagna “multi-soggetto” che prevede due protagonisti diversi ma un unico grande comune denominatore, l'amore per la pallacanestro. Ci tengo a ringraziare per l'impegno profuso per la realizzazione della Campagna Abbonamenti: Passepartout Comunicazione & Marketing, Ignazio Brigandì – Ritratti, Elena Bucca – Centro Estetico L'Elisir, Patrizia Nicolosi – Compagnia della Bellezza Hair Patrizia, Salvatore Cambria – La Ruota Ristorante e Pizzeria, Walter Bonomo, Eleonora Ardizzone, Santi Coppolino. Un ringraziamento speciale va a Francesco Anania, Giovanni Costa, Tipografia Minerva”.*

Questo il video integrale della conferenza stampa relativa al lancio della campagna abbonamenti della Sigma Barcellona:

Categoria

1. Pallacanestro



e

T

1. Bonina
2. Genovese
3. Grasso
4. Sgrò

Data di creazione

19 Giugno 2014

Autore

dstraface

default watermark