



Grazie alla Confartigianato sconti nelle imprese per gli abbonati del Messina

## Descrizione

In attesa di riallacciare i rapporti con la **Confcommercio** 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 sollecitare 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  
ricevere un **sconto del 15%** sugli abbonamenti del Teatro Vittorio Emanuele. Un modo singolare  
per il tuo sport. Basterà a risollevere 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