



Villari: “Siglato un triennale con Vivaticket. Al Celeste il quartier generale”

Descrizione

Dopo un maggio movimentato, il **Messina** apre il mese di giugno all'insegna degli annunci, che portano perlomeno a una graduale ricostruzione dell'organigramma dirigenziale.



Oliveri, Perriello, Villari e Stracuzzi in conferenza stampa

Ai microfoni della sala stampa del “Franco Scoglio” ha fatto il punto della situazione il direttore generale **Giovanni Villari**: *“Ci è parso opportuno dare delle prime indicazioni e presentare la campagna abbonamenti. Vogliamo ripartire tutti insieme, ringraziando le componenti che hanno reso possibile ciò che stiamo facendo e vogliamo fare. Determinante è il contributo di stampa e tifosi, che hanno dimostrato lo scorso anno di rappresentare il cuore dell’ACR, mostrando la loro vicinanza. Ringrazio la proprietà per gli enormi sacrifici e la “pazzia” compiuta un anno fa. Ora non possiamo più vivacchiare in Lega Pro, dobbiamo ambire alla B”*.

Il legale ha voluto menzionare tutti i suoi più stretti collaboratori: *“Ringrazio l’avvocato **Giuseppe Melazzo**, che ha condiviso con me nell’ufficio legale dei momenti difficili, superati con tenacia. Ringrazio i segretari **Alessandro Raffa** e **Antonino Minutoli** e l’assessore allo sport **Sebastiano Pino**, per le autorizzazioni concesse che riguardano le prossime due stagioni. Inoltre l’Amministrazione si è resa disponibile a sostenere il nostro progetto di investimenti sui due impianti. Al “**Celeste**”, in particolare, vorremmo creare il quartier generale del Messina, sia per gli allenamenti che per il settore giovanile”*.



Lo stadio è effettivamente un patrimonio fin qui non valorizzato. Sarà la volta buona, da che dipenderà? Le sue intenzioni?



Vivaticket è il nuovo punto di riferimento per la prevendita dei biglietti

Dopo varie stagioni il Messina lascia quindi il circuito di prevendita "Ticketone". *"Abbiamo definito il contratto con lo sponsor tecnico Givova e siglato un triennale con **Vivaticket**, che si ispira all'accordo che la stessa società ha stipulato con il Sassuolo. Per gli steward sfrutteremo personale del nostro territorio".* Annunciato infine un concorso a premi, che sarà organizzato con **"Sms Hosting"**: verranno sorteggiati una decina di abbonamenti omaggio per i tifosi.

Prima uscita ufficiale in riva allo Stretto per il responsabile dell'area marketing **Angelo Perriello** de "L'Arte dello sport", toscano d'adozione ma nativo di Policoro, centro della provincia di Matera: *"Entro a far parte di un progetto importante e serio. Vi sono le basi per crescere tutti, me compreso. Spero di essere all'altezza della società, in una piazza importante. **"Centopercento Messina"** è uno slogan forte: l'ACR e la città devono essere uniti".*

Il dirigente lucano ha spiegato le finalità che hanno ispirato la campagna: *"Il pubblico fa sempre la differenza. Abbiamo voluto prima di tutto premiare i vecchi abbonati. La Curva Sud a 90 € è un ulteriore sacrificio della proprietà, che vuole portare più gente possibile allo stadio. La scontistica riguarda anche la tribuna. La tessera vale per 17 partite (considerato l'aumento del girone da 18 a 20 squadre, ndr), non sono comprese le tre giornate biancoscudate. Non è detto che siano i tre derby siciliani, comunicheremo le partite in questione dopo l'ufficializzazione del calendario".* Si risparmieranno infine i 3,50 € che l'anno scorso erano richiesti per un posto auto, che sarà garantito gratuitamente ai primi 2.500 abbonati.

Categoria

1. Calcio
2. Lega Pro

Data di creazione

7 Giugno 2016

Autore

fstraface