

Cimberio che passione: ecco la campagna abbonamenti

Pubblicato: Giovedì 28 Luglio 2011



Fuoco e fiamme in casa Cimberio: sono questi i segni distintivi della **nuova campagna abbonamenti biancorossa** (in attesa che diventino anche le caratteristiche della squadra di Recalcati) presentata oggi pomeriggio – giovedì 28 – all’Hotel Capolago. Il marchio scelto dalla Pallacanestro Varese per l’occasione fa appunto riferimento **al fuoco ma anche alla "passione"** che prende posto nello slogan ufficiale per invogliare i tifosi a prendere posto con largo anticipo sulle gradinate del PalaWhirlpool. Impianto, per inciso, che verrà in parte rinnovato, e questo spiega la presenza tra i vari tipi di abbonamento della "tribuna silver", posizionata ai lati della gradinata sud che sarà in gran parte occupata dalla nuova zona riservata alla stampa (**in basso la piantina rinnovata**).

La proposta messa a punto dall’ufficio marketing biancorosso è però molto articolata, tesa a premiare i vecchi abbonati (prezzi invariati per loro), quelli che sottoscriveranno subito la tessera ma anche a invogliare giovani e famiglie a diventare tifosi appassionati. Accanto alla campagna vera e propria c’è anche **l’iniziativa della Banca Popolare di Bergamo** (gruppo Ubi) che lancerà in tutta la provincia la nuova carta di credito marchiata Pallacanestro Varese.



DOVE E QUANDO – A causa dei lavori al

palazzetto, il punto vendita per gli abbonamenti è stato ricavato **negli uffici dei "Giardini Sospesi"**, il grande cantiere dello sponsor Fim che si trova tra lo stadio e il supermercato Lidl. All’interno saranno ricavati spazi dedicati allo staff della Pallacanestro che accoglieranno i tifosi pronti per l’abbonamento.

La campagna si svilupperà in tre parti: la prima (14-24 settembre) sarà dedicata ai rinnovi per i vecchi tesserati ma anche l’acquisto a coloro che sceglieranno un posto non soggetto a prelazione; la seconda fase (28-30 settembre) è invece quella in cui i vecchi abbonati potranno cambiare posto o settore, scegliendo un sedile ancora libero. In questi **primi due periodi saranno applicate tariffe**

inferiori rispetto alla terza fase, quella in cui tutti i posti non assegnati saranno messi in vendita.



TARIFFE E RIDUZIONI – Sono davvero tante le opzioni per chi vuole sottoscrivere l’abbonamento. Il settore più caro è il classico **"Parterre vip" da 3.000 euro**, ricco però di una serie di servizi speciali che lo rendono un "all inclusive" al di fuori degli abbonamenti standard. Per questi si va dai **1.500 euro del parterre intero** con parcheggio riservato ai **750 del parterre est**, quello alle spalle delle panchine. Le tribune costeranno rispettivamente **360 euro (gold)** e **260 euro (silver)** mentre curva nord e galleria hanno un prezzo standard di **180 euro**. Tutti prezzi da rialzare leggermente nel terzo periodo di sottoscrizione, all’insegna del "chi primo arriva, paga meno". Tante però le possibilità di abbassare il prezzo: **i ridotti comprendono** abbonati del Varese 1910 (per loro anche lo sconto di 20 euro sulla maglia da gioco), over 65, universitari, invalidi e tutti coloro che sottoscriveranno la tessera attraverso cral aziendali e associazioni di categoria. **I giovani al di sotto dei 18 anni** avranno la tariffa speciale di soli 60 euro per curva e galleria (negli altri settori, ulteriori sconti per under 12) mentre alle famiglie sono offerte agevolazioni a partire dal terzo abbonamento compreso. Tabelle e altre informazioni **si possono scaricare** dalla brochure preparata da Pallacanestro Varese ([clicca qui](#)).

SOSTENITORE PIU' – Per il terzo anno consecutivo torna l’iniziativa **"Sostenitore Più"**, che aveva avuto un ottimo impatto ma che lo scorso anno si era un po’ affievolita. Per questo la società ha **rimpolpato nettamente la proposta legata a questa formula**: chi la sottoscriverà avrà una serie di vantaggi a partire dal **biglietto gratuito per gli eventuali quarti di finale playoff** (con sconti nel caso si arrivi ancora più in alto) ma anche tariffe speciali per il merchandising e la possibilità di assistere a eventi dedicati esclusivamente a questo gruppo di tifosi. «Il programma Sostenitore Più è davvero una sorta di azionariato popolare – spiega Michele Lo Nero – A loro chiediamo un aiuto importante e quindi abbiamo deciso di offrire un pacchetto più ricco rispetto al passato. **Ci piacerebbe triplicare il numero degli aderenti**, quindi arrivare almeno a quota 300». Il prezzo va dai 75 ai 150 euro, modulato a seconda del settore in cui si fa richiesta, ciò per permettere di distribuire gli eventuali biglietti omaggio playoff.



PALLACANESTRO VARESE CARD – A Capolago è giunta un’importante delegazione di Ubi Banca per presentare la realizzazione di una **carta**

di credito biancorossa (foto in alto) che sarà proposta sia agli abbonati sia a tutti i clienti della Banca Popolare di Bergamo della provincia, dove sono attivi un centinaio di sportelli. Un accordo, quello tra l'istituto di credito e il club di piazza Monte Grappa, che si annuncia molto importante anche se per il momento non ha portato a sponsorizzazioni dirette. **Ubi però ha concesso il finanziamento** (decisamente agevolato, a quanto trapela) di un **milione di euro per i lavori al palazzetto** e ha aperto un canale diretto con la dirigenza varesina. «Il consorzio è giovane ma molto serio e disponibile – hanno sottolineato il **direttore commerciale Tramezzani e il responsabile d'area De Bellini (nella foto con Vescovi)** – Da parte nostra c'è la reale volontà di collaborare con questa società, per il ruolo che ricopre in un territorio per noi fondamentale come il Varesotto». La carta di credito è una prepagata affiliata al circuito Mastercard, attraverso la quale è possibile svolgere una lunga serie di operazioni bancarie; i tifosi interessati troveranno un addetto che la presenterà anche al momento della sottoscrizione dell'abbonamento.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it