

Prezzi invariati per i tifosi che “sposano” Pallacanestro Varese

Pubblicato: Giovedì 30 Giugno 2016



Un matrimonio che per qualcuno è recente, per altri è antichissimo e per altri è ancora da celebrare. La sposa, per tutti, è unica: si tratta di **Pallacanestro Varese** che ha lanciato con grafica e **slogan “nuziali”** la campagna abbonamenti 2016-17 che avrà come hashtag dedicato **#biancorossosempre**.

Un appuntamento che prenderà il via giovedì 7 luglio con modalità simili al passato, con prezzi invariati rispetto a dodici mesi fa ma con un curioso “plus” svelato in sede di presentazione **dal gm Claudio Coldebella e dalla responsabile marketing Luna Tovaglieri**. «Aspettatevi **qualche telefonata inaspettata**: giocatori, allenatori e componenti dei nostri staff chiameranno infatti (random) i **nostri abbonati per salutarli, coccolarli**, e per chiedere loro dove possiamo migliorare». **Un’attenzione speciale al pubblico**, e in particolare a quello più fedele che anche in sede di rinnovo (al PalaWhirlpool, nella sala conferenze Gualco nei giorni di **giovedì, venerdì pomeriggio, dalle 16 alle 20, e sabato con orario continuato, 10-19**) sarà coinvolto dagli addetti biancorossi per opinioni, suggerimenti e soluzioni per migliorare il modo di vivere la partita.

Leggi anche

- **Basket** – La Openjobmetis ai preliminari della nuova Champions League
- **Basket** – Kangur, firma da “bandiera”: rinnova con la Openjobmetis
- **Basket** – Un azionariato popolare accanto al Consorzio: nasce “Il basket siamo noi”
- **Basket** – Pallacanestro Varese potenzia il suo negozio on-line

- **Basket** – Rolando Howell non ce l'ha fatta: è morto a 34 anni

«Da parte nostra c'è il **bisogno di coinvolgere al meglio i tifosi** – ha confermato Coldebella – quelli storici e quelli nuovi, quelli della città e quelli di tutto il territorio circostante. Abbiamo la volontà di stare sempre più vicini alla nostra gente, vorremmo per contro anche **vedere riconosciuti fin da subito tutti i nostri sforzi**. Non nego che ci piacerebbe avere una campagna subito ricca di risultati; sarebbe molto gratificante anche per tutti quelli che hanno lavorato bene a questo progetto».

Dal punto di vista operativo, sono tante le conferme: due periodi di apertura con il primo a prezzi inferiori sia per chi conferma, sia per i nuovi abbonati (**7-23 luglio**) e il secondo per i ritardatari a costi leggermente superiori (**8-17 settembre**).

Restano confermati le **soluzioni per le famiglie, le riduzioni e il pacchetto VIP** che dà diritto a un serie di benefit (dai fogli statistici al parcheggio sino all'ingresso all'hospitality). Per tutti anche un **coupon di 15 euro** da spendere sul **nuovo sito di e-commerce** varato settimana scorsa.

Quel che invece **non sarà riproposto è la formula “SostenitorePiù”**, una scelta precisa della società: «Questa soluzione si sarebbe **accavallata con il nascente progetto del trust “Il basket siamo noi”**, creato all'esterno del club ma da persone esterne che meritano fiducia» ha spiegato Tovaglieri. Una sorta di via libera al progetto nato da un gruppo di tifosi con però la presenza di **garanzia di uno come Toto Bulgheroni**. Infine, al momento, **non è stato ancora varato l'abbonamento per le coppe europee**, anche perché a seconda di come andrà il turno preliminare si saprà a quale competizione (Champions League o Fiba Europe Cup) parteciperà la Openjobmetis di Moretti.

QUI (sul sito ufficiale) tutti i prezzi degli abbonamenti e le agevolazioni ai tesserati

Leggi anche

- **Basket** – La Openjobmetis ai preliminari della nuova Champions League
- **Basket** – Kangur, firma da “bandiera”: rinnova con la Openjobmetis
- **Basket** – Un azionariato popolare accanto al Consorzio: nasce “Il basket siamo noi”
- **Basket** – Pallacanestro Varese potenzia il suo negozio on-line
- **Basket** – Rolando Howell non ce l'ha fatta: è morto a 34 anni

Damiano Franzetti

damiano.franzetti@varesenews.it