

AMARANTOMANIA

MONETA VIRTUALE
UN CIRCUITO DI ESERCIZI
LEGATI ALLA SOCIETÀ
E AI SUOI TIFOSI

I VANTAGGI
PIÙ SPENDI E MAGGIORI
CREDITI ACCUMULI
CON RITORNI PER TUTTI



Andrea Gasbarro, secondo da sinistra con Laudicino e i dirigenti Wowcard

L'ALTRA NOVITÀ

Ecco anche la 'app' del Livorno

ASPETTANDO che il Comune sblocchi la questione Wi-Fi allo stadio, a breve il Livorno metterà in rete un nuovo servizio per i suoi tifosi: la app del Livorno. «Abbiamo steso una serie di progetti a luglio - ha spiegato Laudicino - ed esaurito un progetto apriamo subito il cassetto successivo. Di fatto potremmo arrivare fino a giugno tirando fuori un progetto a settimana. A breve partirà anche la app del Livorno sullo stile di quelle di Juve e Real Madrid. Forniremo anche una newsletter immediatamente dopo la partita con le foto e i contenuti della gara. Nella newsletter saranno aggiornate anche le attività che aderiranno alla Livorno Card».

«Una carta, una città»: legame indissolubile

«UNO STRUMENTO molto importante, che tende a legare il tifoso alla società ma anche a restituire ricchezza al territorio, perché di fatto è una card gratuita che ci auguriamo di distribuire in 20.000 pezzi e che può essere utilizzata acquisendo punti anche con shopping online per poi andare a spendere i crediti in città. Un progetto di fondamentale importanza per noi». E arrivata la Livorno Card e a presentarla è stato Maurizio Laudicino, responsabile del marketing della società amaranto. Una carta che permetterà di acquisire denaro virtuale da poter spendere poi nel circuito degli esercizi aderenti, che hanno un grande vantaggio a farne parte. «Il reclutamento è già partito su Livorno e provincia - ha aggiunto Laudicino - il matrimonio con Confesercenti è importante e ci fa partire un pezzo avanti. Tutte



MARKETING Il direttore Maurizio Laudicino con la card

le aziende che parteciperanno, faranno accumulare dei crediti da spendere negli esercizi del circuito, con un ritorno tangibile per tutti. Ad entrare nei dettagli è stato Massimiliano Orlandi, General Manager di Prime Vision International che ha realizzato la Wow Card del Livorno. «Puntiamo a creare un circuito di coalizione tra piccole, medie e grandi aziende con le società sportive - ha detto Orlandi -. L'e-commerce sta spopolando, ma l'85-90% degli acquisti si fa ancora nei negozi off line. Questa card può essere utilizzata allo stadio, al ristorante o al supermercato, dà al consumatore l'opportunità di avere in una sola carta un borsellino che accumula moneta virtuale. Abbiamo partnership importanti, è possibile fare acquisti online e acquisire allo stesso tempo moneta da spendere nei negozi

di Livorno».

NEL CIRCUITO entreranno anche i centri commerciali naturali, con una lista di esercizi che sarà ben visibile sul portale www.shopnow.com/aslivornocalcio, sul quale sarà possibile registrare la propria card a partire da lunedì 18 dicembre. «Potrà utilizzarla su internet e poi restituire valore alla città ha un'importanza unica - ha aggiunto Laudicino -. Vorrei sottolineare un altro aspetto economico per chi aderirà: l'azienda paga solo 90 euro iva inclusa all'anno». L'obiettivo è convenzionare tutte le attività commerciali livornesi, che potranno fare marketing sulla app e sul portale. Secondo gli esperti, sarebbe già un successo distribuire 20.000 card e far entrare 500 negozi nel circuito.

Igor Vanni

INTANTO la società ricorda che la campagna abbonamenti per il girone di ritorno durerà fino al 29 dicembre, solo al Punto Amaranto dello stadio. Le partite inserite nell'abbonamento al girone di ritorno sono sette (non è inclusa la gara con il Pisa che sarà «giornata amaranto»). In occasione della «giornata amaranto» con il Pisa, per gli abbonati di inizio stagione e per quelli del girone di ritorno, varrà il diritto di prelazione sul posto in abbonamento, con l'opportunità di acquistare i tagliandi a prezzo scontato.