

Il Lecce vuole lo stadio pieno. Riapre la campagna abbonamenti

Quest'anno si vuole veramente vincere e per farlo l'Unione Sportiva Lecce chiama a raccolta tutti i propri tifosi. La società giallorossa, pur vivendo un momento molto positivo dal punto di vista sportivo con la squadra in testa nel proprio girone di serie C, sa bene che per abbandonare questa categoria avrà bisogno da qui fino a maggio del supporto di uno stadio colorato e gremito di gente. Proprio per questo il vicepresidente del sodalizio salentino Corrado Liguori e l'allenatore Fabio Liverani hanno presentato oggi la nuova campagna abbonamenti per le gare del girone di ritorno.

Una campagna abbonamenti che vuole colmare il deficit di presenze di quest'anno rispetto alla stagione scorsa che è del 26%. Un calo che la dirigenza giallorossa ha analizzato a fondo, ipotizzando tra le cause possibili in primis la delusione dei tifosi per l'eliminazione ai play-off dello scorso anno. Poi la programmazione del calendario, che ha visto il Lecce fino ad oggi giocare sempre di sabato, e in ultima analisi il prezzo degli abbonamenti.

«Siamo consapevoli che la media spettatori di quest'anno è notevole, anche rispetto a società di serie A – esordisce Liguori presentando la campagna – Però vogliamo ritornare ai numeri dello scorso anno perché, come società, siamo sicuri che si hanno maggiori possibilità di vittoria quando lo stadio è pieno e tutto l'ambiente è vicino alla squadra. Inoltre, il Lecce, dal prossimo turno casalingo e fino alla fine del campionato, giocherà sempre di domenica in orari prestabiliti dalla Lega e quindi dovrebbe essere più facile per i tifosi venire allo stadio». La società con questa iniziativa non vuole penalizzare gli abbonati estivi. «Chi ha deciso di darci fiducia quest'estate, ha pagato un prezzo per gara che non

troverà uguali. Con questa nuova campagna abbonamenti, però, dimezziamo il costo totale dei biglietti. Facendo un esempio: se un tifoso volesse comprare il biglietto di curva nord per ogni singola partita del girone di ritorno, lo pagherebbe 12€. Sottoscrivendo il nuovo abbonamento, il prezzo per singolo incontro scende del 50%, a 6€. E questo sconto vale per tutti i settori».

Il tecnico Liverani ha voluto presenziare a questa riapertura della campagna per rimarcare l'importanza di avere uno stadio pieno di tifosi. «Quando ho scelto di venire a Lecce, l'ho fatto considerando la rosa e l'ambiente, visto che questa è una piazza storicamente importante per il calcio italiano. Abbiamo un pubblico presente di gran lunga superiore in numeri a quello siede sugli spalti della serie B, però è venuto spontaneo chiedermi il motivo per cui il numero degli spettatori è minore rispetto allo scorso anno. Mi farebbe piacere vedere uno stadio pieno perché le motivazioni sono ancora superiori quando si gioca abbracciati dal calore dei nostri tifosi».

Il periodo di sottoscrizione per i nuovi abbonamenti parte oggi e si chiuderà il 20 dicembre poco prima della prima giornata del girone di ritorno e per questo mese l'Unione Sportiva Lecce aprirà la propria sede per chi volesse sottoscrivere l'abbonamento recandosi nella casa giallorossa. Inoltre Liguori ha presentato un'iniziativa per gli abbonati estivi, chiamata 4-3-1-2 come lo schema modello del tecnico Liverani. Gli abbonati estivi che volessero presentare un nuovo abbonato parteciperanno al sorteggio di 4 tute da passeggio, 3 maglie giallorosse, una maglia bianca e due maglie nere oltre a quella di Perucchini. La società spera così che il 4-3-1-2 non sia solo uno schema vincente in campo, ma anche sugli spalti.