

PIANO DI MARKETING 2024/2025

Elite Basket Roma SSDRL





*Investire in pubblicità in tempi
di crisi è come costruirsi le ali
mentre gli altri precipitano.
(Steve Jobs)*

Il basket, sport di squadra per eccellenza, è la seconda disciplina agonistica più praticata al mondo, con un numero di appassionati stimato addirittura nell'ordine di **2-3 miliardi di persone**. In Italia, secondo le cifre più recenti rese note dalla Federazione Italiana Pallacanestro, conta circa 330mila tesserati, mentre gli appassionati (dati Nielsen) sono **circa 10 milioni**, soprattutto nella fascia di età tra i 16 e i 59 anni.

Elite Basket Roma è una società giovanissima, ma dal "curriculum" e dalla visibilità già molto importanti. È nata solo **nel 2017**, ma già nel suo primo anno di attività con la prima squadra ha vinto tutto ciò che c'era da vincere a livello regionale, approdando direttamente in serie A2. Nelle stagioni successive si è puntato soprattutto sulla crescita del settore giovanile, tanto che ormai siamo presenti in tutte le categorie, femminili e maschili, e anche sullo sviluppo



della disciplina del 3x3. I risultati sono stati entusiasmanti, con due partecipazioni alle finali nazionali nel 5 contro 5 e quattro nel 3x3. Le under 14, under 15, under 17 e under 19 femminili hanno vinto in tempi successivi il **Torneo Nazionale di Pasqua a Pesaro**, una delle competizioni più prestigiose e partecipate del basket giovanile femminile. Gli atleti coinvolti nell'attività sportiva sono più di 250, in costante aumento. Per il miglioramento tecnico e agonistico delle ragazze e dei ragazzi si è puntato su ciò che di meglio offriva il mercato: il settore maschile, ad esempio, è affidato a Angelo Gigli, una leggenda del nostro sport, con ben 109 presenze in Nazionale A.

IL MARKETING SPORTIVO

Il basket a Roma ha una lunga e consolidata tradizione, seconda solo al calcio in termini di risultati e visibilità. Il movimento conta su oltre 20mila tesserati tra atleti, arbitri e dirigenti, in grado di generare un notevole giro d'affari, tanto più che la pallacanestro – grazie al continuo e frenetico sviluppo di una disciplina come il 3x3 e soprattutto della Nba, la lega professionistica americana – è sempre più percepita come uno sport “giovane” e alla moda. In una parola, “cool”. E' una disciplina, insomma, che si sposa molto bene con attività ed eventi di promozione di un marchio o di un'azienda. Per valorizzare l'immagine delle aziende che decidono di accompagnarla nelle sue attività, Elite Basket Roma è in grado di sviluppare una strategia di marketing su misura tramite:

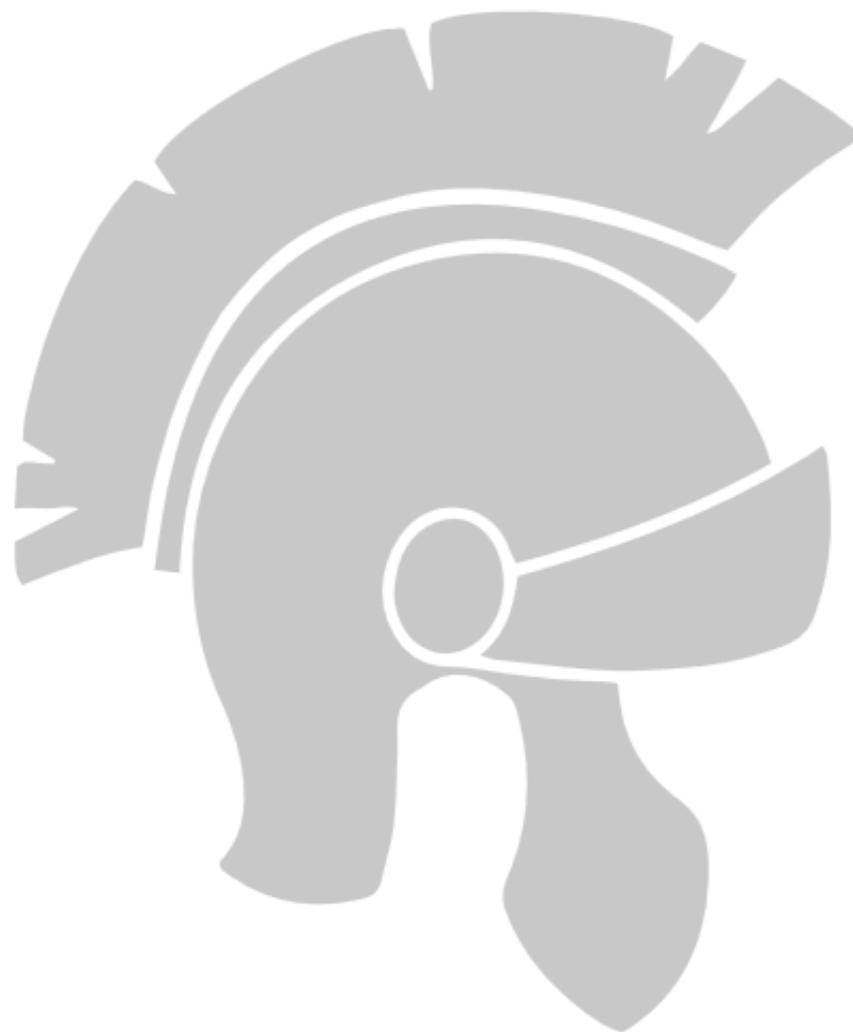
- spazi pubblicitari
- comunicazione integrata
- eventi
- personalizzazione dell'abbigliamento sportivo
- utilizzo delle risorse web
- informazione attraverso social media e carta stampata.



I CANALI SFRUTTATI DAL MARKETING SPORTIVO DI ELITE BASKET ROMA SONO:

- Rappresentanza degli atleti durante le gare e durante eventi non sportivi
- Personalizzazione dell'impianto casalingo
- Comunicazione e informazione attraverso i social media (Facebook, Twitter, YouTube, Instagram)
- Comunicazione attraverso carta stampata e siti specializzati
- Interviste e video agli atleti

RAPPRESENTANZA DEGLI ATLETI DURANTE LE GARE E DURANTE GLI EVENTI NON SPORTIVI



Nel corso della scorsa stagione, i nostri atleti (dai più grandi ai più piccoli, senza contare il minibasket) hanno calcato il campo per un totale di oltre 300 gare ufficiali in tutto il Lazio e nelle Regioni limitrofe. Molti i tornei a cui hanno partecipato alcune formazioni giovanili, dal Veneto alla Toscana, alle Marche. La rappresentanza degli atleti è globale durante la gara: tenuta da rappresentanza, tenuta da riscaldamento, completo da gara. Gli atleti tesserati Elite sono a disposizione per presenziare a eventi benefici e di rappresentanza anche in momenti non sportivi.

PERSONALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO CASALINGO

L'impianto di riferimento è il **Pala Colle La Salle**, in Via dell'Imbrecciato, a cui da quest'anno si è aggiunta, nella stessa struttura sportiva, la nuovissima **"Sport City Life Arena"**.

All'interno la personalizzazione riguarda sia l'impianto che le attrezzature.

Sono possibili:

- banner pubblicitari su monitor
- personalizzazione del tavolo ufficiale di campo
- affissione striscioni e banner.

COMUNICAZIONE ED INFORMAZIONE ATTRAVERSO I SOCIAL MEDIA

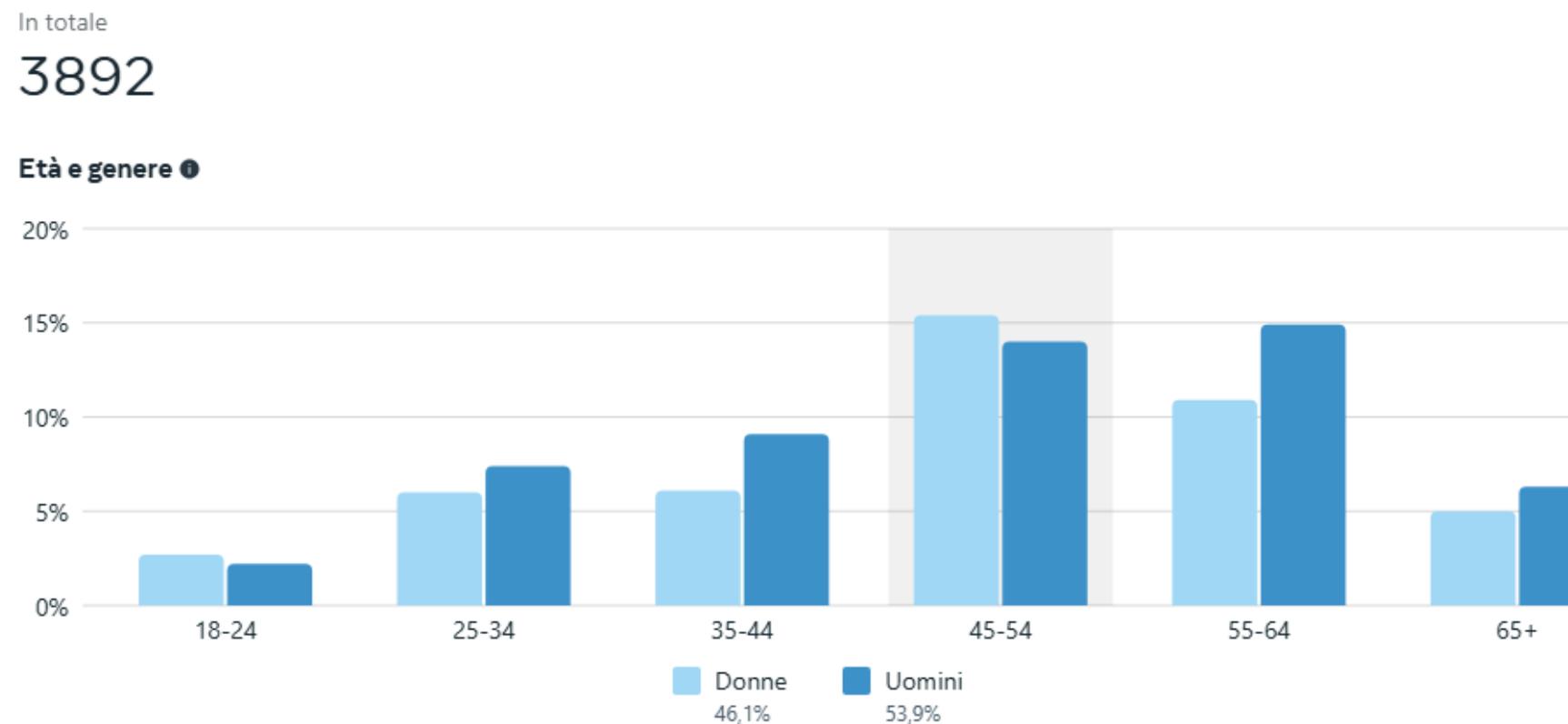
(Facebook, Instagram)

Fidelizzare i clienti e creare nuovi contatti, raggiungere migliaia di potenziali clienti, influenzare le scelte dei navigatori, monitorare le recensioni e gestire la brand reputation, portare traffico al sito web principale, guadagnare visibilità rispetto ai concorrenti, avere un contatto diretto con i clienti. Sono solo alcuni dei vantaggi che un'azienda può trarre dall'utilizzo dei social network.

Nella stagione scorsa, l'attività nei social di Elite Basket Roma è stata molto intensa, in particolare su **Facebook e Instagram**, e con un grado di coinvolgimento degli utenti assai elevato.



La pagina ufficiale "Elite Basket Roma" è sempre più seguita ed è passata dai circa 900 followers del 2019 a poco meno di 4.000 nel 2025.



Spettacolare la crescita dell'account Instagram di Elite Basket Roma, passato dai 385 followers di ottobre 2019 ai circa 2.700 attuali, con una crescita del 601%.

2.687

Numero totale di follower

Periodi di maggiore attività



Visualizzazioni ⓘ

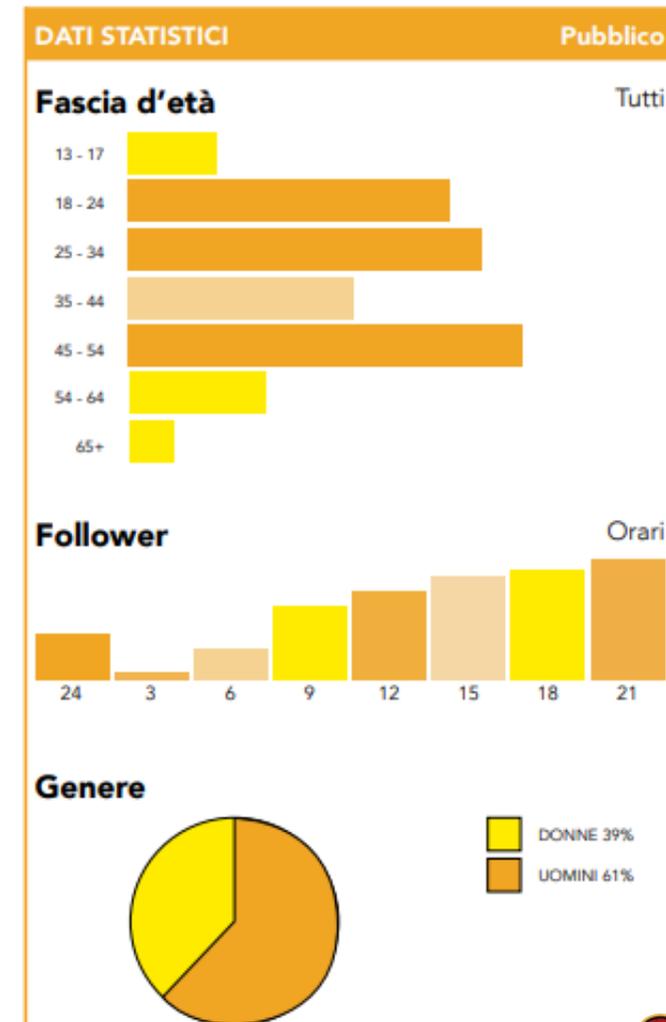
89.497

Visualizzazioni

Follower 77,2%

Non follower 22,8%

Account raggiunti 6.377



Perché un'Azienda dovrebbe sponsorizzare una SSDRL?

Ci sono mille motivi, a partire dal voler promuovere i valori dello sport: lealtà, cavalleria, amicizia, reciproca comprensione, eccetera.

Ma più concretamente c'è poi il desiderio di aiutare la propria comunità, assistendo anche economicamente le squadre del territorio di riferimento, con un ritorno di immagine per l'azienda sia a livello di branding (far conoscere il proprio marchio e la propria attività) che di marketing (il network di tifosi e degli altri sponsor potrebbe diventare fonte di nuovi ordini).

Ci sono poi vantaggi fiscali.

Grazie al comma 8 dell'articolo 90 della Finanziaria 2003 le aziende che sponsorizzano i sodalizi sportivi possono considerare integralmente in deduzione (come spese pubblicitarie) le somme ad essi corrisposti senza rischi di contenzioso (fino a 200mila euro/annui). Bisogna infatti considerare che l'esposizione di un marchio sulla divisa di una squadra da una parte accresce la propria immagine, ma dall'altra mira ad incrementare le vendite dei prodotti commercializzati.

È dunque presente una componente pubblicitaria e i margini di discussione sono notevoli.

Vi riportiamo integralmente il Comma 8 dell'articolo 90:

“Il corrispettivo in denari o in natura in favore di società, associazioni sportive dilettantistiche e fondazioni costituite da istituzioni scolastiche, nonché di associazioni sportive scolastiche che svolgono attività nei settori giovanili riconosciuta dalle federazioni sportive nazionali o da enti di promozione sportiva costituisce, per il soggetto erogante, fino ad un importo annuo complessivamente non superiore a 200.000 euro, spesa di pubblicità, volta alla promozione dell'immagine o dei prodotti del soggetto erogante mediante una specifica attività del beneficiario, ai sensi dell'articolo 74, comma 2, del Testo unico delle imposte sui redditi (Tuir), di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986 n.917”.

Per l'impresa che decide una sponsorizzazione, gli importi erogati in base al contratto e a fronte di prestazioni collegate sono da classificare in bilancio come spese di pubblicità. Si tratta di spese sostenute dall'azienda per divulgare il più possibile la conoscenza dei prodotti e del marchio sul mercato e il trattamento fiscale previsto è quello dell'intera deducibilità, nell'anno in cui queste spese vengono sostenute oppure suddivise in quote costanti in quell'esercizio e nei quattro successivi.

LE OFFERTE

- **NOME LOGO** Inserimento del logo del partner commerciale all'interno del logo sportivo e impegno da parte della società ad inserire il nome del title partner in tutte le comunicazioni ufficiali.
- **MAGLIA GARA PRIMA SQUADRA** Collocazione del logo commerciale del partner sulle maglie da gara della prima squadra.
- **MAGLIARISCALDAMENTO** Collocazione del logo commerciale del partner sulle maglie da riscaldamento della prima squadra.
- **SETTORE GIOVANILE GARA** Collocazione del logo commerciale del partner sulle maglie da gara del settore giovanile.
- **FLYERSEVENTISPORTIVI** Realizzazione e distribuzione per un unico evento sportivo di materiale informativo contenente le offerte commerciali del partner e i dettagli dell'incontro. Costi di realizzazione a carico della Società Sportiva.
- **ATTREZZATURE** Collocazione del logo commerciale del partner sul tavolo degli ufficiali di campo.
- **RIVISTA CARTACEA SETTORIALE** Inserimento del logo commerciale del partner all'interno dello spazio recante il logo del settore sportivo collegato al partner.
- **PAGINASETTORIALESITO** Inserimento del logo commerciale del partner nella parte superiore o inferiore della pagina del sito web. Il logo del partner commerciale conterrà un collegamento ipertestuale alla pagina del sito internet del partner.
- **MARKETING DIRETTO** Iniziativa diretta per convenzionare gli atleti della Società Sportiva con il partner commerciale.
- **PANTALONCINO** Collocazione del logo commerciale del partner sul pantaloncino.
- **TESTIMONIALS** La società mette a disposizione del partner commerciale uno o più atleti della prima squadra per iniziative pubblicitarie del partner commerciale.
- **BANNERING** Realizzazione di un banner pubblicitario, recante il logo del partner commerciale nell'impianto casalingo di riferimento del settore sportivo scelto. Costi di realizzazione a carico della Società Sportiva.

LE OFFERTE

SETTORIALI	TITLE	GOLD	SILVER	BRONZE
Nome Logo	•			
Maglia gara prima squadra	•	•		
Maglia riscaldamento	•	•		
Settori giovanili gara	•	•	•	
Flyers eventi sportivi	•	•		
Attrezzature	•	•		
Rivista cartacea settoriale	•	•		
Marketing diretto	•	•	•	
Pantaloncino	•	•	•	
Pagina settoriale sito	•	•		
Testimonials	•	•	•	
Bannering	• 2 m ²	• 2 m ²	• 1 m ²	• 1 m ²

Maglia gara Prima squadra



Nome Logo



Maglia riscaldamento



Settore giovanile gara

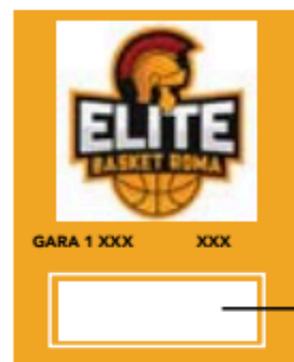
flyers eventi sportivi



PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- ✓ Silver
- Bronze

spazio per inserimento
LOGO PARTNER



spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- Silver
- Bronze

Attrezzature



spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- Silver
- Bronze

Rivista cartacea settoriale ALE' ELITE



spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- Silver
- Bronze

Pantaloncino

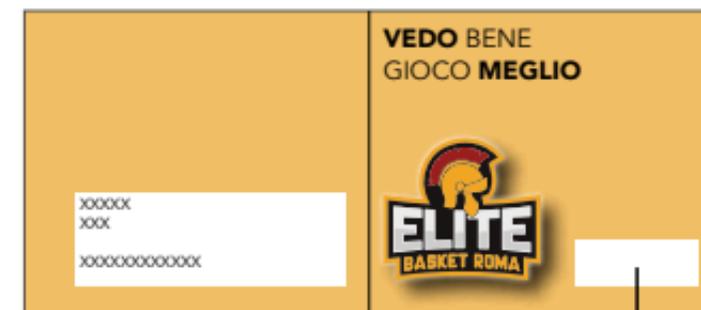


spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- ✓ Silver
- Bronze

Marketing diretto

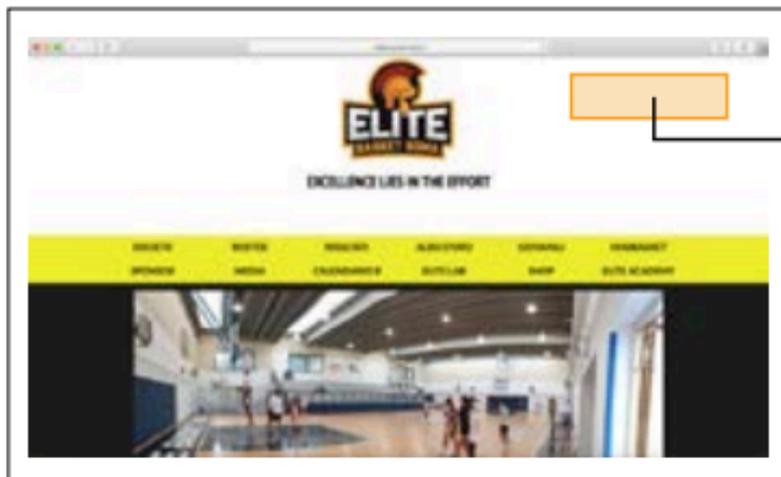


spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

- ✓ Title
- ✓ Gold
- ✓ Silver
- Bronze

Pagina settoriale sito

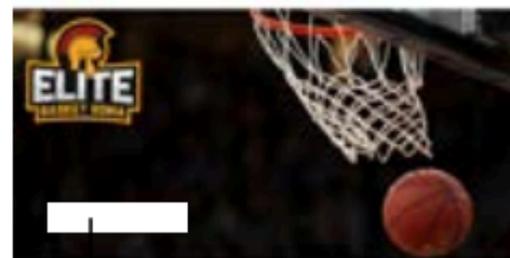


spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

Title ✓
Gold ✓
Silver ✓
Bronze ✓

Testimonials



spazio per inserimento
LOGO PARTNER

PACCHETTI:

Title ✓
Gold ✓
Silver ✓
Bronze ✓

Bannering

spazio per inserimento
LOGO PARTNER



PACCHETTI:

Title ✓
Gold ✓
Silver ✓
Bronze ✓

LISTINO

TITLE

€ 60.000

GOLD

€ 25.000

SILVER

€ 5.000

BRONZE

€ 1.000

Telefono: 0692083130
E-mail: info@elitebasketroma.it
Web: www.elitebasketroma.it
Partita Iva: 14338091003
Codice Fiscale: 97935030581

Sede Sociale: Via di Donna Olimpia 166 – 00152 Roma
Sede attività agonistica: Pala Colle La Salle, via dell'Imbrecciato 181 – Roma