



U.S. SALERNITANA 1919



U.S. SALERNITANA 1919, LA STORIA

infront

FONDATA NEL 1919 E RIFONDATA PIÙ VOLTE, L'ULTIMA RISALE AL 2011, QUANDO RIPARTÌ DALLA SERIE D CON IL NOME SALERNO CALCIO, PER POI RIPRENDERE IL TITOLO STORICO. IL CLUB SI È DISTINTO PER LA TENACIA NECESSARIA A RISALIRE FINO ALLA SERIE A NEL 2021, DOPO 23 ANNI DI ASSENZA.

NONOSTANTE IL MOMENTO COMPLICATO, IL CLUB PUNTA A UNA RISALITA IMMEDIATA IN SERIE B. L'OBIETTIVO È QUELLO DI COSTRUIRE UNA SQUADRA **COMPETITIVA** E **ORGANIZZATA**. ANCHE LA NOMINA DI UN TECNICO CON IDEE OFFENSIVE, ORIENTATE AL POSSESSO E AL GIOCO SPETTACOLARE, È CENTRALE PER GLI AMBIZIOSI PIANI GRANATA.

IL SIMBOLO DEL CLUB E' UN **IPPOCAMPO** E IL SUO COLORE SOCIALE E' IL **GRANATA**.



SALERNO: LA NOSTRA CITTÀ

infront

COMUNE ITALIANO DI **134.857** ABITANTI, PROVINCIA DELLA CAMPANIA E SECONDO COMUNE PIU' POPOLATO DELLA REGIONE.

LE SUE AREE NATURALI, LA VICINANZA ALLA COSTIERA AMALFITANA, LE VARIE ARCHITETTURE RELIGIOSE E LA SUA STORIA MEDIOEVALE, FANNO DEL **TURISMO** LA PRINCIPALE RISORSA ECONOMICA DELLA CITTÀ'.

MOLTO ATTIVE SONO LE PICCOLE-MEDIE AZIENDE LEGATE ALLA TRADIZIONALE INDUSTRIA **CERAMICA, ALIMENTARE E METALMECCANICA.**



CLUB: ECOSISTEMA DIGITALE

infront

PIATTAFORME
WEB E MOBILE



SITO UFFICIALE DEL CLUB: 50.000 VISITATORI MENSILI

SOCIAL MEDIA



**213
mila**
follower



**150
mila**
follower



**51
mila**
follower



**20
mila**
iscritti



**316
mila**
follower

TOTALE FANBASE DIGITALE 800k UTENTI



KEY FIGURES

infront

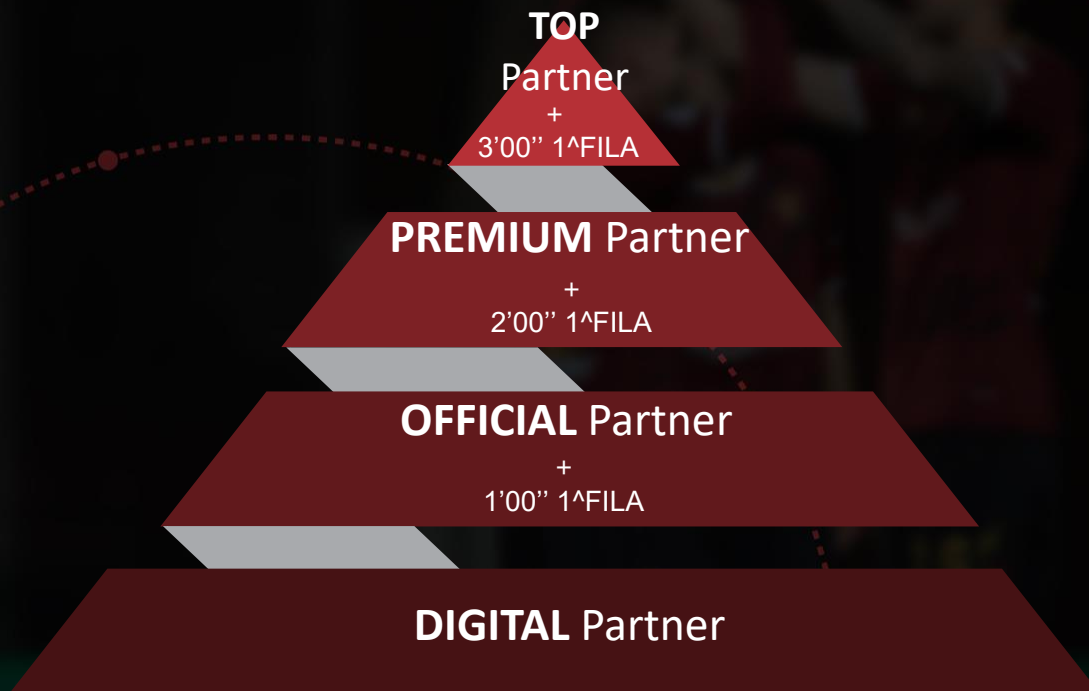


*Fonte GfK, Sinottica TSSP: italiani +14 che esprimono preferenza su squadra del cuore e/o simpatizzata Home matches; Fonte: elaborazione interna su dati auditel (Serie B 2024/25)



LE OPPORTUNITÀ PER LE AZIENDE: PARTNERSHIP

infront



PARTNERSHIP

Pacchetti di partnership suddivisi per livello di investimento con quantità e qualità di benefit crescenti per sviluppare una strategia di marketing mix.

LE OPPORTUNITÀ PER LE AZIENDE: BRAND EXPOSURE

infront



BRAND EXPOSURE

Visibilità bordocampo acquistata a parte per soli obiettivi di brand awareness.

PARTNERSHIP



I BENEFIT PER I PARTNER

infront

1

ASSOCIAZIONE
D'IMMAGINE

2

PIATTAFORMA
ADV

3

PIATTAFORMA
DIGITAL



ESPERIENZE
ESCLUSIVE

4

TICKETING
& HOSPITALITY

5

ATTIVAZIONI
ON DEMAND

6



1. ASSOCIAZIONE D'IMMAGINE

infront



UTILIZZO LOGO DEL CLUB, DELLA FOTO DELLA SQUADRA E DELLA QUALIFICA



COMUNICATO STAMPA DI PRESENTAZIONE DELLA PARTNERSHIP



2. PIATTAFORMA ADV: LED BORDOCAMPO

infront



STADIO: LED BORDOCAMPO



2. PIATTAFORMA ADV: ALTRI ASSET

infront



STADIO & CENTRO DI ALLENAMENTO:
BACKDROP



ADV CENTRO DI ALLENAMENTO:
CARTELLI FISSI



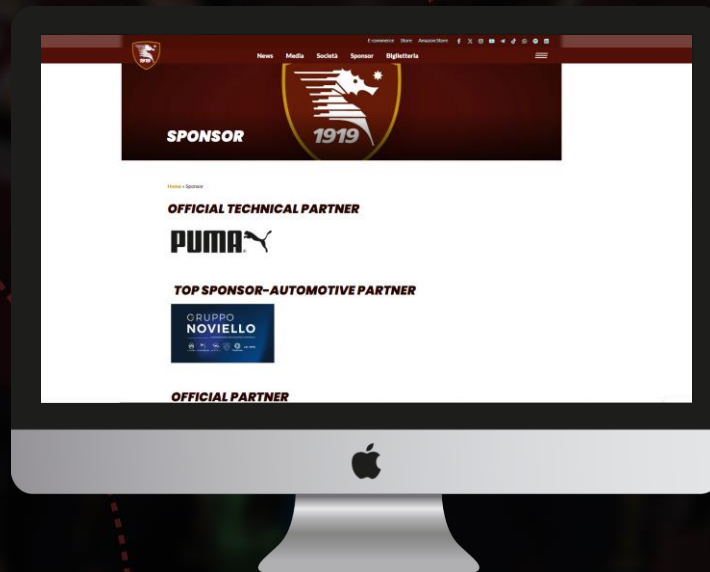
ADV STADIO: LOGO SU TOTEM HOSPITALITY E ALTRI
PANNELLI & SPOT AUDIO

3. PIATTAFORMA DIGITAL

infront



CONTENUTI BRANDIZZATI SUI PROFILI UFFICIALI DEL CLUB



CLUB WEBSITE: LOGO E LINK NEL FOOTER DELLA HOMEPAGE



4. ESPERIENZE ESCLUSIVE

infront



WALKABOUT:
VISITA GUIDATA STADIO E CENTRO DI ALLENAMENTO



**SONO STATI CONQUISTATI
DALLO STILE COLORATO E URBANO DI T-CROSS**

PLAYER APPEARANCE



**INVITO AGLI EVENTI DEL CLUB (CENA NATALE, B2B,
WORKSHOP, ECC)**

5. TICKETING & HOSPITALITY

infront



VIP TICKETING



ACCESSO AREA HOSPITALITY

6. ATTIVAZIONI ON DEMAND

infront



FAN ENGAGEMENT



DISTRIBUZIONE VOLANTINI O BROCHURE AZIENDALI
PRESSO LA TRIBUNA DELLO STADIO



CORNER/STAND PRESSO AREA HOSPITALITY, BAR O
ALTRE ZONE DELLO STADIO

6. ATTIVAZIONI ON DEMAND: MATCH SPONSOR



INVESTIMENTI PARTNERSHIP



TOP PARTNER + 3'00" LED 1^FILA

€ 45.000

PREMIUM PARTNER + 2'00" LED 1^FILA

€ 35.000

OFFICIAL PARTNER + 1'00" LED 1^FILA

€ 20.000

DETTAGLIO BENEFIT TOP PARTNER



DETTAGLIO BENEFIT TOP PARTNER (1/4)

infront

ASSOCIAZIONE D'IMMAGINE

- Eventi (Campionato, Coppa Italia (finale esclusa), Amichevoli);
- Diritto del Cliente di utilizzare la Qualifica esclusivamente in abbinamento con il Marchio Autorizzato e altrettanto esclusivamente sui propri cataloghi, depliant, materiale illustrativo e nelle proprie iniziative pubblicitarie per la promozione e la pubblicizzazione dei soli Prodotti, previa approvazione di Infront;
- Possibilità di utilizzare 3/4 giocatori come testimonial per campagne atl [attività da definire con il Club];
- Possibilità di nr. 1 (un) comunicato stampa congiunto di presentazione della partnership [previa approvazione del Club];

*L'esclusività non si applica sui supporti pubblicitari a bordocampo (led, cartelli, maxischermo, etc.)



DETTAGLIO BENEFIT TOP PARTNER (2/4)

infront

PIATTAFORMA ADV

- Esposizione del Marchio Autorizzato su impianti led posizionati a bordo campo per 3 (tre) minuti di esposizione nel girocampo in modalità "Prima Fila";
- Esposizione del Marchio Autorizzato su tutti i pannelli backdrop e sala conferenza stampa, e sui totem delle sale hospitality, se allestite, all'interno dello Stadio;
- Esposizione del Marchio Autorizzato, a rotazione con i marchi degli altri sponsor, sulla cornice digitale collocata presso la sala stampa, se prevista;
- Esposizione del Marchio Autorizzato su n. 1 (uno) cartelli fissi bordocampo all'interno del centro d'allenamento;
- Esposizione del Marchio Autorizzato su pannelli backdrop sala conferenza stampa e interviste all'interno del centro d'allenamento;
- N. 3 (tre) spot audio allo stadio durante il pre-partita, l'intervallo e il post-partita;

PIATTAFORMA DIGITAL

- Esposizione del Marchio Autorizzato con link di collegamento al sito del Cliente nella sezione del sito internet ufficiale dedicata ai partner, a rotazione con altri sponsor, secondo modalità definite da Infront e il Club (se realizzata)
- Esposizione del Marchio Autorizzato nel footer del sito internet ufficiale, secondo modalità definite da Infront e il Club (se realizzata)
- N. 3 (tre) banner a rotazione con altri sponsor in home page del sito internet ufficiale del Club per la durata massima di 7 (sette) giorni, previo accordo con Infront e il Club
- Possibilità di inserimento di n. 1 (una) news, di carattere non commerciale, legate alla partnership nell'homepage del sito ufficiale del Club ed in un'eventuale sezione dedicata
- Possibilità per il Cliente di veicolare contenuti di annuncio partnership o contenuti di carattere non commerciale tramite n. 3 (tre) post sui social media ufficiali del Club (LinkedIn, Instagram, Facebook e X), da concordare preventivamente con Infront e il Club



DETTAGLIO BENEFIT TOP PARTNER (3/4)

infront

ESPERIENZE ESCLUSIVE

- Possibilità per il Cliente di organizzare n. 2 (due) walkabout allo Stadio per n. 4 (quattro) persone ciascuno, previa disponibilità del Club e secondo date e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club;
- Inviti per il Cliente per un massimo di n. 2 (due) ospiti ciascuno agli eventi ufficiali del Club se organizzati e se aperti agli sponsor, quali, a titolo esemplificativo, cena di Natale, eventi B2B, workshop ufficiale di fine stagione;
- Possibilità per il cliente di partecipare per n. 2 (due) con n. 1 (un) bambino all'iniziativa «Bimbi in campo», previo accordo con Infront e il Club;
- Salernitana day: possibilità di far visita o organizzare un evento aziendale presso il centro di allenamento per n. 10 (dieci) persone [eventuali costi catering a carico del cliente];
- Player appearance (presenza giocatori/ex-giocatori/mister ad un evento del partner) [previa approvazione di Infront e del club];

TICKETING & HOSPITALITY

- N. 4 (quattro) titoli d'accesso Tribuna d'Onore con diritto d'accesso alla sala hospitality "Arechi"
- N. 1 (un) Pass Parcheggio



DETTAGLIO BENEFIT TOP PARTNER (4/4)

infront

ATTIVAZIONI ON-DEMAND

- Possibilità per il Cliente di realizzare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (una) attività di sampling e/o volantinaggio all'interno dei tornelli dello Stadio e/o all'interno di sala/e ospitalità, con la possibilità di collocare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (uno) stand presso l'Area Hospitality previa disponibilità del Club, data e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club
- Possibilità per il Cliente di utilizzare la propria dotazione di Titoli di Accesso con Servizi Hospitality, o parte di essa, e/o eventuali altre experience previste dal Contratto per l'organizzazione a propria cura, responsabilità e spese di concorsi, programmi fedeltà e attività di loyalties, previo consenso del Club
- Possibilità per il Cliente di realizzare n. 1 (un) "Match Sponsor", ossia di titolare una Partita del Club, con la relativa possibilità di ulteriori attivazioni da svolgersi (a titolo esemplificativo e non esaustivo) nell'ambito Experience & Extra Ticketing, Fan engagement, attivazioni in campo prima dello svolgimento della Partita, previa disponibilità del Club, data e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club (costi a carico del Cliente)

SERVIZI

- Report fotografico relativo all'esposizione del Marchio Autorizzato per uso giustificativo della stessa
- Presa in carico da Infront i costi della sola prima produzione dei materiali (animazioni Led, biscotti backdrop, eventuali cartelli fissi da contratto, ecc), sono intese escluse le produzioni di materiale per attivazioni (es. volantini, gonfiabili, etc.)

GADGET

- N. 4 (quattro) Maglie Ufficiali Salernitana

DETTAGLIO BENEFIT PREMIUM PARTNER



DETTAGLIO BENEFIT PREMIUM PARTNER (1/4)

infront

ASSOCIAZIONE D'IMMAGINE

- Eventi (Campionato, Coppa Italia (finale esclusa), Amichevoli);
- Diritto del Cliente di utilizzare la Qualifica esclusivamente in abbinamento con il Marchio Autorizzato e altrettanto esclusivamente sui propri cataloghi, deplianti, materiale illustrativo e nelle proprie iniziative pubblicitarie per la promozione e la pubblicizzazione dei soli Prodotti, previa approvazione di Infront;
- Possibilità di utilizzare 3/4 giocatori come testimonial per campagne atl [attività da definire con il Club];
- Possibilità di nr. 1 (un) comunicato stampa congiunto di presentazione della partnership [previa approvazione del Club];

*L'esclusività non si applica sui supporti pubblicitari a bordocampo (led, cartelli, maxischermo, etc.)



DETTAGLIO BENEFIT PREMIUM PARTNER (2/4)

infront

PIATTAFORMA ADV

- Esposizione del Marchio Autorizzato su impianti led posizionati a bordo campo per 2 (due) minuti di esposizione nel girocampo in modalità "Prima Fila";
- Esposizione del Marchio Autorizzato su tutti i pannelli backdrop interviste e sala conferenza stampa, e sui totem delle sale hospitality, se allestite, all'interno dello Stadio;
- Esposizione del Marchio Autorizzato, a rotazione con i marchi degli altri sponsor, sulla cornice digitale collocata presso la sala stampa, se prevista;
- Esposizione del Marchio Autorizzato su n. 1 (uno) cartelli fissi bordocampo all'interno del centro d'allenamento;
- Esposizione del Marchio Autorizzato su pannelli backdrop sala conferenza stampa e interviste all'interno del centro d'allenamento;
- N. 2 (due) spot audio allo stadio durante il pre-partita e l'intervallo;

PIATTAFORMA DIGITAL

- Esposizione del Marchio Autorizzato con link di collegamento al sito del Cliente nella sezione del sito internet ufficiale dedicata ai partner, a rotazione con altri sponsor, secondo modalità definite da Infront e il Club (se realizzata)
- N. 2 (due) banner a rotazione con altri sponsor in home page del sito internet ufficiale del Club per la durata massima di 7 (sette) giorni, previo accordo con Infront e il Club
- Possibilità di inserimento di n. 1 (una) news, di carattere non commerciale, legate alla partnership nell'homepage del sito ufficiale del Club ed in un'eventuale sezione dedicata
- Possibilità per il Cliente di veicolare contenuti di annuncio partnership o contenuti di carattere non commerciale tramite n. 2 (due) post sui social media ufficiali del Club (LinkedIn, Instagram, Facebook e X), da concordare preventivamente con Infront e il Club



DETTAGLIO BENEFIT PREMIUM PARTNER (3/4)

infront

ESPERIENZE ESCLUSIVE

- Possibilità per il Cliente di organizzare n. 1 (uno) walkabout allo Stadio per n. 2 (due) persone ciascuno, previa disponibilità del Club e secondo date e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club;
- Inviti per il Cliente per un massimo di n. 2 (due) ospiti ciascuno agli eventi ufficiali del Club se organizzati e se aperti agli sponsor, quali, a titolo esemplificativo, cena di Natale, eventi B2B, workshop ufficiale di fine stagione;
- Salernitana day: possibilità di far visita o organizzare un evento aziendale presso il centro di allenamento per n. 10 (dieci) [eventuali costi catering a carico del cliente];

TICKETING & HOSPITALITY

- N. 2 (due) titoli d'accesso Tribuna d'Onore con diritto d'accesso alla sala hospitality "Arechi"
- N. 1 (un) Pass Parcheggio



DETTAGLIO BENEFIT PREMIUM PARTNER (4/4)

infront

ATTIVAZIONI ON-DEMAND

- Possibilità per il Cliente di realizzare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (una) attività di sampling e/o volantinaggio all'interno dei tornelli dello Stadio e/o all'interno di sala/e ospitalità, con la possibilità di collocare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (uno) stand presso l'Area Hospitality previa disponibilità del Club, data e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club
- Possibilità per il Cliente di utilizzare la propria dotazione di Titoli di Accesso con Servizi Hospitality, o parte di essa, e/o eventuali altre experience previste dal Contratto per l'organizzazione a propria cura, responsabilità e spese di concorsi, programmi fedeltà e attività di loyalties, previo consenso del Club

SERVIZI

- Report fotografico relativo all'esposizione del Marchio Autorizzato per uso giustificativo della stessa
- Presa in carico da Infront i costi della sola prima produzione dei materiali (animazioni Led, biscotti backdrop, eventuali cartelli fissi da contratto, ecc), sono intese escluse le produzioni di materiale per attivazioni (es. volantini, gonfiabili, etc.)

GADGET

- N. 2 (due) Maglie Ufficiali Salernitana

DETTAGLIO BENEFIT OFFICIAL PARTNER



ASSOCIAZIONE D'IMMAGINE

- Eventi (Campionato, Coppa Italia (finale esclusa), Amichevoli);
- Diritto del Cliente di utilizzare la Qualifica esclusivamente in abbinamento con il Marchio Autorizzato e altrettanto esclusivamente sui propri cataloghi, depliant, materiale illustrativo e nelle proprie iniziative pubblicitarie per la promozione e la pubblicizzazione dei soli Prodotti, previa approvazione di Infront;
- Possibilità di utilizzare 3/4 giocatori come testimonial per campagne atl [attività da definire con il Club];
- Possibilità di nr. 1 (un) comunicato stampa congiunto di presentazione della partnership [previa approvazione del Club];

DETTAGLIO BENEFIT OFFICIAL PARTNER (2/4)

infront

PIATTAFORMA ADV

- Esposizione del Marchio Autorizzato su impianti led posizionati a bordo campo per 1 (uno) minuto di esposizione nel girocampo in modalità "Prima Fila";
- Esposizione del Marchio Autorizzato su pannelli dei totem delle sale hospitality, se allestite, all'interno dello Stadio;
- Esposizione del Marchio Autorizzato, a rotazione con i marchi degli altri sponsor, sulla cornice digitale collocata presso la sala stampa, se prevista;
- N. 1 (uno) spot audio allo stadio durante il pre-partita;

PIATTAFORMA DIGITAL

- Esposizione del Marchio Autorizzato con link di collegamento al sito del Cliente nella sezione del sito internet ufficiale dedicata ai partner, a rotazione con altri sponsor, secondo modalità definite da Infront e il Club (se realizzata)
- N. 1 (uno) banner a rotazione con altri sponsor in home page del sito internet ufficiale del Club per la durata massima di 7 (sette) giorni, previo accordo con Infront e il Club
- Possibilità di inserimento di n. 1 (una) news, di carattere non commerciale, legate alla partnership nell'homepage del sito ufficiale del Club ed in un'eventuale sezione dedicata
- Possibilità per il Cliente di veicolare contenuti di annuncio partnership o contenuti di carattere non commerciale tramite n. 1 (uno) post sui social media ufficiali del Club (LinkedIn, Instagram, Facebook e X), da concordare preventivamente con Infront e il Club



DETTAGLIO BENEFIT OFFICIAL PARTNER (3/4)

infront

ESPERIENZE ESCLUSIVE

- Possibilità per il Cliente di organizzare n. 1 (uno) walkabout allo Stadio per n. 2 (due) persone ciascuno, previa disponibilità del Club e secondo date e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club;
- Inviti per il Cliente per un massimo di n. 2 (due) ospiti ciascuno agli eventi ufficiali del Club se organizzati e se aperti agli sponsor, quali, a titolo esemplificativo, cena di Natale, eventi B2B, workshop ufficiale di fine stagione;

TICKETING & HOSPITALITY

- N. 2 (due) titoli d'accesso Tribuna d'Onore con diritto d'accesso alla sala hospitality "Arechi"
- N. 1 (un) Pass Parcheggio



ATTIVAZIONI ON-DEMAND

- Possibilità per il Cliente di realizzare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (una) attività di sampling e/o volantinaggio all'interno dei tornelli dello Stadio e/o all'interno di sala/e ospitalità, con la possibilità di collocare, a propria cura, responsabilità e spese, n. 1 (uno) stand presso l'Area Hospitality previa disponibilità del Club, data e modalità da concordare preventivamente con Infront e il Club
- Possibilità per il Cliente di utilizzare la propria dotazione di Titoli di Accesso con Servizi Hospitality, o parte di essa, e/o eventuali altre experience previste dal Contratto per l'organizzazione a propria cura, responsabilità e spese di concorsi, programmi fedeltà e attività di loyalties, previo consenso del Club

SERVIZI

- Report fotografico relativo all'esposizione del Marchio Autorizzato per uso giustificativo della stessa
- Presa in carico da Infront i costi della sola prima produzione dei materiali (animazioni Led, biscotti backdrop, eventuali cartelli fissi da contratto, ecc), sono intese escluse le produzioni di materiale per attivazioni (es. volantini, gonfiabili, etc.)

BRAND EXPOSURE



BRAND EXPOSURE

infront



PRIMA fila

-  GIRO LED
-  CORNER BASSO LED
-  CARTELLI FISSI CORNER BASSI 1 FILA
-  CARTELLI SOTTOTRIBUNA BIFACCIALI

Cartelli fissi

-  CARTELLI FISSI RETTILINEO
-  CARTELLI FISSI RETROPORTA
-  CAM CARPET

BRAND EXPOSURE - GIRO LED 1^ FILA

infront



SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO - CORNER BASSI 1^ fila

infront



SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO - CARTELLI FISSI CORNER BASSI

infront



SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO - CARTELLI FISSI CARTELLI RETROPORTA

infront



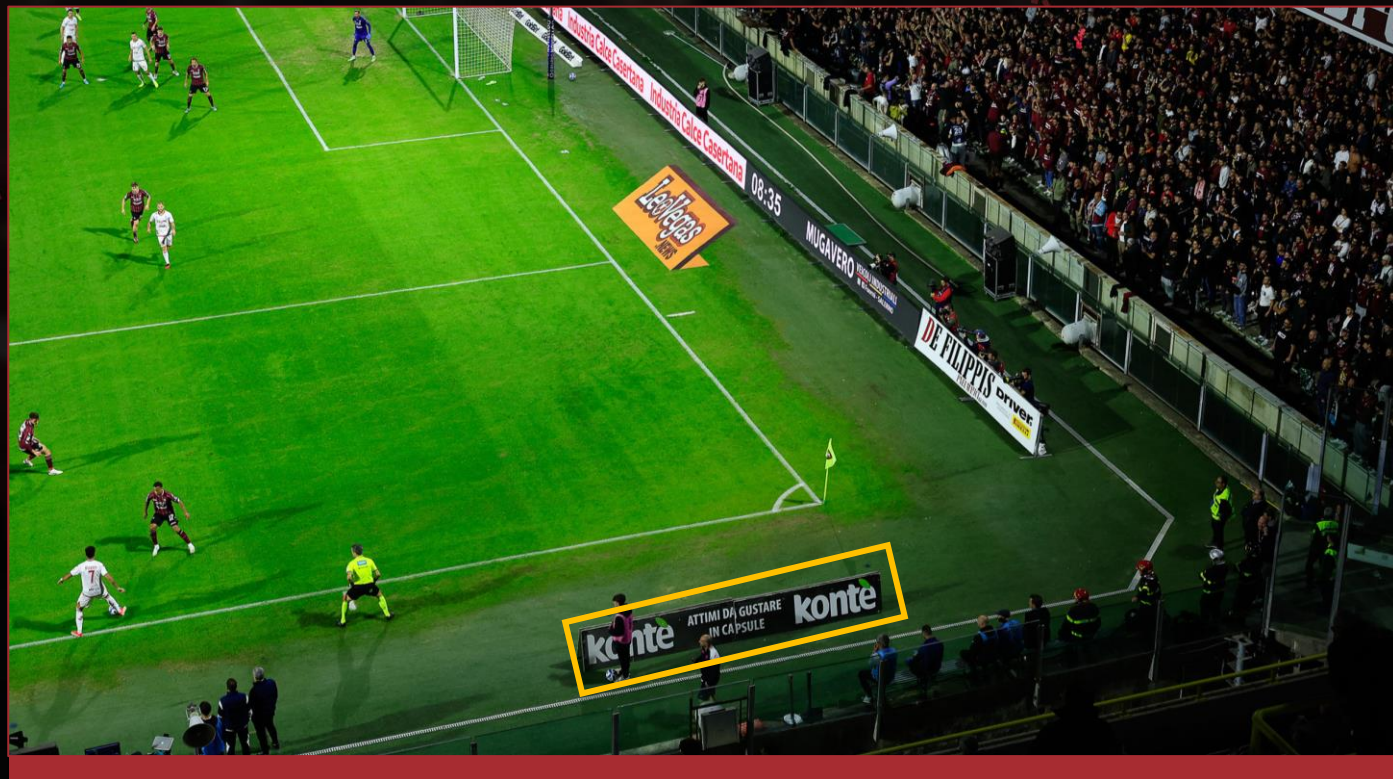
SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO - CARTELLI FISSI RETTILINEO SECONDA FILA

infront



SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO - CARTELLI FISSI SOTTOTRIBUNA BIFACCIALE

infront



SUPPORTI VISIBILITÀ STADIO – CAM CARPET

infront



N.B. Costi di produzione a carico del cliente



INVESTIMENTI | BRAND EXPOSURE

PACCHETTO VISIBILITÀ	Q.TÀ VISIBILITÀ [per partita]	RICHIESTA ECONOMICA
Giro Led 1^ fila (inclusi corner)	3'	€ 21.000
Giro Led 1^ fila (inclusi corner)	2'	€ 14.000
Giro Led 1^ fila (inclusi corner)	1'	€ 7.000
Corner led bassi prima fila	3'	€ 3.000
Giro Led 1^ fila pre partita 1' ed intervallo 1'	2'	€ 3.000
Cartello fisso rettilineo seconda fila	Nr. 1	€ 12.000
Cartello fisso retroporta seconda fila	Nr. 1	€ 12.000
Cartello fisso corner basso prima fila	Nr. 1	€ 10.000
Cartello fisso sotto tribuna bifacciale	Nr. 1	€ 8.000
Spot audio	Nr. 2 spot da 30'' audio	€ 2.000
Cam Carpet (produzione esclusa)	N.1 lato dx e n.1 lato sx	€ 30.000

N.B. Sono inclusi i costi della sola prima produzione dei materiali (animazioni Led, biscotti backdrop e cartelli fissi da contratto, ecc), sono intese escluse le produzioni di materiale per attivazioni (es. volantini, gonfiabili, etc.) e Cam Carpet

#allabout**football**

Infront Sports & Media AG
www.infrontsports.com
Twitter: @InfrontSports

All rights reserved. This document is the property of Infront Sports & Media AG and is issued under strict confidentiality conditions. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means to any third party without the prior written consent of Infront Sports & Media.



infr•nt