Fattori di successo commerciale della iniziativa legata al merchandising associativo:								
					Peso percentuale singolo fattore:			
1. Categoria di appartenenza					20%			
2. Numero di Abbonati/Spettatori		fruitori *accounts* social ufficiali			40%			
3. Numero di tesserati					40%			
Per la distribuzione delle risorse, si stila classifica, a scalare di un punto, per ogni singolo fattore.								
Ipotizziamo la adesione di 10 società, 2 partecipanti al campionato di Serie A, 1 alla Serie B, 3 alla Serie C, 2 alla Serie D e 2 ai campionati provincial								
Importo complessivo da ridistribuire = 100.000,00 euro (10% del fatturato complessivo da merchandising associativo)								
Categoria	Class. per categoria*	Importo	Class. per n. tesserati	Importo	Class. Per Abbonati/Spettatori	Importo		**Totale**
		20.000,00		40.000,00	fruitori degli *account social*	40.000,00		
Serie A	10	2.531,65	4	2.909,09	8	5.818,18		**11.258,92**
Serie A	10	2.531,65	2	1.454,55	9	6.545,45		**10.531,65**
Serie B	9	2.278,48	5	3.636,36	10	7.272,73		**13.187,57**
Serie C	8	2.025,32	7	5.090,91	5	3.636,36		**10.752,59**
Serie C	8	2.025,32	6	4.363,64	6	4.363,64		**10.752,59**
Serie C	8	2.025,32	9	6.545,45	7	5.090,91		**13.661,68**
Serie D	7	1.772,15	10	7.272,73	4	2.909,09		**11.953,97**
Serie D	7	1.772,15	3	2.181,82	3	2.181,82		**6.135,79**
Campionato Prov.le	6	1.518,99	8	5.818,18	2	1.454,55		**8.791,71**
Campionato Prov.le	6	1.518,99	1	727,27	1	727,27		**2.973,53**
	79	20.000,00	55	40.000,00	55	40.000,00		**100.000,00**