

Participe en el 1^{er} Encuentro en España
que reúne a los profesionales del sector

Ideado y desarrollado por

iir España

Know-how. People. Results

Captación y Monetización de Jugadores en **GAMBLING** & **GAMING** forum

13 Expertos 5 Casos Prácticos

Xavier Muñoz Bellvehí

ÉCIJA

Miguel Ferrer

JDIGITAL

Sascha Badelt

**DIGITAL DISTRIBUTION
MANAGEMENT IBÉRICA**

Chema Jaray

LUCKIA

Sara Gascón

YEAST

Virgilio Sanz

AKAMAI TECHNOLOGIES

Óscar Fonrodona

AKAMON ENTERTAINMENT

Rubén Loeches

RECREATIVOS FRANCO

Sacha Michaud

JDIGITAL

Carlos Blanco

AKAMON ENTERTAINMENT

José Antonio Esteban

CODERE

Alex Deacon

BETFAIR

Intervención Especial

Carlos Hernández

Director General

**DGOJ - DIRECCIÓN GENERAL
DE ORDENACIÓN DEL JUEGO**

Descubra cómo aplicar las técnicas más innovadoras en:

- ASO/SEM para móviles
- Valoración de la rentabilidad de las redes de afiliados
- Customer Engagement
- Análisis del Customer Journey
- Customer Business Analytics



Up to Date normativo de:

- > **Reglamento de Publicidad del Juego Responsable**
- > **Slots online**

Madrid
30 de SEPTIEMBRE
de 2015

Platinum Sponsor





Le propongo un día para Descubrir, Pensar y Crear

Sin duda, las 3 principales preocupaciones de los profesionales del sector son:

1. ¿Cómo afectará el Reglamento de Publicidad a mi negocio?
2. ¿Cuáles son las últimas técnicas que me pueden ayudar a conseguir más jugadores?
3. ¿Cómo puedo conseguir que los jugadores jueguen más?

Internet y las nuevas tecnologías han provocado un **cambio radical** en el **modelo de captación de jugadores** y está obligando a los operadores a **reinventarse** para **diferenciarse de su competencia**. Por otro lado, el nuevo marco normativo pone límites e impide que “todo esté permitido”.

Éste es el principal desafío al que se enfrenta este negocio y de ello hablaremos el **30 de Septiembre**.

Le invito a compartir **dudas, know how, errores y aciertos** en Gambling & Gaming Forum.



Trinidad Villar
Senior Programme Manager
iiR ESPAÑA



Conozca nuestro grupo en LinkedIn
iiR Legal & Compliance Network

Únase y participe



Síguenos en Twitter
@iiR_Spain | Hashtag: **#iiRGambling**

Conozca en primicia el impacto en el sector del Reglamento de Publicidad del Juego a cargo de:

Carlos Hernández
Director General
DOJ - DIRECCIÓN GENERAL
DE ORDENACIÓN DEL JUEGO

1 Día de trabajo, benchmarking y networking para:

- > Explotar los **canales** más efectivos para la **generación** y **conversión** de clientes potenciales
- > Realizar un posicionamiento **SEO / SEM / SMO** diferente y ejecutar **acciones virales** para hacerse un hueco en el mercado
- > Descubrir cómo **monetizar** las acciones de captación
- > Analizar el **EPC** –Earnings Per Click– y valorar la **rentabilidad** de las **redes de afiliados** en la captación y flujo de jugadores
- > Definir una estrategia de **Customer Engagement** con la utilización de herramientas **Social CRM**
- > Ofrecer **productos a la medida** del cliente a través del **Customer Business Analytics**
- > Identificar **nuevas plataformas** y conseguir el **liderazgo del juego interactivo**

9.00

Recepción de los asistentes

9.25

Presentación por el Presidente de la Jornada

Xavier Muñoz Bellvehí

Abogado Especializado en Nuevas Tecnologías

ÉCIJA

9.30

ROMPIENDO EL HIELO

Traiga sus tarjetas de presentación y prepárese para hacer benchmarking con sus colegas. Preséntese y conozca a sus compañeros

> ¿Quién es Vd.?

> ¿Cuál es su trabajo y sus funciones dentro de su organización?

> ¿Qué quiere conseguir asistiendo a esta Jornada de trabajo?

Tras la presentación, dispondrá de 5 minutos para responder junto a sus compañeros de grupo a la siguiente encuesta:

1. ¿Cuáles son las principales dificultades de la puesta en práctica de una estrategia de marketing online?

2. ¿Cuáles son los tres temas que más le interesan sobre marketing online?

El Presidente de la Jornada reunirá las respuestas y dará un breve feedback a la audiencia. Las sensaciones recogidas servirán para plantear debates, preguntas y respuestas a lo largo de la Jornada

REGULATORY SESSION Up to Date normativo y su impacto en el sector

9.45

INTERVENCIÓN ESPECIAL

Claves del borrador del Reglamento de Publicidad y Juego Responsable

La Dirección General de Ordenación del Juego se encuentra inmersa en la elaboración de un Reglamento de Publicidad y Juego Responsable. Este Reglamento se aplicará a la actividad de juego de ámbito estatal. Se concretarán las acciones que en el desarrollo de su actividad deberán poner en práctica los operadores de juego en orden a prevenir problemas de adicción al juego y proteger a las personas vulnerables a esta actividad, entre las que se encuentran de forma destacada los menores de edad. Asimismo, el Reglamento abarcará la publicidad por cualquier canal o medio de comunicación

- Reglamento de Publicidad
- > ¿Cómo quedan fijados los marcos de la publicidad en este sector? ¿Cuáles son los límites para el operador de juego?
- > ¿Cómo afecta al SEO/SEM/red de afiliación y demás técnicas de marketing online?

- > ¿Cómo debe el operador controlar los comportamientos de sus usuarios?
- > ¿Se dotará de mayor seguridad jurídica a los operadores de juego, estableciendo unas reglas transparentes y de uniforme aplicación en el sector?

- Regulación de los slots online
- > ¿Los slots online pueden coexistir en el mercado con otros productos sin aumentar los riesgos en grupos sensibles?

Carlos Hernández

Director General

DOJ - DIRECCIÓN GENERAL DE ORDENACIÓN DEL JUEGO

10.15

WORK GROUP + QUESTION STORMING

Los asistentes distribuidos en grupos de 6 personas nombrarán a un portavoz. Durante 10 minutos se plantearán dudas concretas sobre la Nueva Regulación. Esas dudas se trasladarán a la Mesa durante la Interactive Round Table

10.30

INTERACTIVE ROUND TABLE

Análisis del impacto real del Reglamento en el sector. Distintas visiones, distintos intereses, etc.

- ¿La ley de Publicidad perjudicará las inversiones en marketing?
- > ¿Permitirá las acciones de marketing y promoción adecuadas?
- > ¿Supondrá un retroceso relevante en el sector? ¿Afectará a otros sectores como medios de comunicación y clubs de fútbol?

- Impacto de la regulación de los slots online

Xavier Muñoz Bellvehí

Abogado Especializado en Gaming

ÉCIJA

Miguel Ferrer

Asesor en Temas Regulatorios

JDIGITAL

11.15

Café



ESTRATEGIA Y TÁCTICA PARA CAPTAR JUGADORES

11.45

INTERACTIVE ROUND TABLE

Estrategia de posicionamiento SEO / SEM / SMO como base de una exitosa estrategia de Marketing online

Tener presencia en buscadores es fundamental para llegar a jugadores potenciales, pero la pregunta es, ¿cómo hacerlo bien?, ¿cómo hacerlo diferente? y sobre todo, ¿basta con un buen posicionamiento?

- SEM vs. SEO. ¿Qué elegir?
- Más allá de SEO y SEM, estrategias de Social Media y reputación online
- Palabras clave idóneas para incrementar el tráfico de la página
- SMO o Social Media Optimization: ¿hasta qué punto el usuario quiere compartir la información de sus movimientos?
- Cómo desarrollar una estrategia ASO/SEM para móviles: ¿fundamental para el crecimiento?
- Cómo adaptar las diferentes vías de adquisición, desde afiliación directa, hasta campañas de Performance (CPL, CPA) pasando por Social Media y buscadores
- Acciones virales además de una buena estrategia de posicionamiento SEO, SEM, SMO y reputación online
- Objetivo del SMO e integración con estrategia SEO

Chema Jaray
Marketing Manager
LUCKIA

Óscar Fonrodona
Chief Marketing Officer
AKAMON ENTERTAINMENT



Captación

12.30

Conozca las estrategias de futuro en la captación de jugadores y análisis de resultados: canales más efectivos y papel de las redes de afiliación

- Claves de la captación de jugadores post-regulación, el reto de ampliar el marketing mix
 - Principales canales de captación y su rendimiento - afiliación, cpc, cpm, media, etc.
- > Claves para entender la rentabilidad de un determinado canal
> Uso de esos canales
> Cuáles son los retos para potenciar aquellos canales con mejor volumen / calidad de usuarios
- Acciones, atribución y retorno, cómo medir la rentabilidad de la inversión
 - El futuro de la captación: Entender el *Customer Journey*

Sara Gascón
CEO
YEAST

13.00

Desafíos de la industria del juego y las apuestas online

- Rendimiento y escalabilidad web
- Seguridad y continuidad del negocio
- Análisis e inteligencia de negocio
- Funcionalidad y Optimización

Virgilio Sanz
Solutions Engineer Senior
AKAMAI TECHNOLOGIES

13.30

INTERACTIVE ROUND TABLE

Más allá de la captación, ¿qué acciones se pueden desarrollar para conseguir que el jugador juegue más tiempo o juegue más dinero?

- Customer Lifecycle: importancia del Engagement en la monetización

Monetización



- Estrategias de personalización del usuario: conocer mejor al cliente para adaptar la oferta a sus gustos y:
 - > Ampliar la oferta
 - > Mejorar los productos
- Slots online, ¿una buena actividad para atraer a la plataforma y para "monetización"?
- Cómo generar nuevas oportunidades de consumo, ofrecer nuevas experiencias
 - Cómo integrar todos los canales de acceso – convergencia de Juego online, presencial para potenciar la capacidad de proyección de los nuevos canales interactivos y aumentar el gasto de los clientes
 - La tasa de abandono, un problema real, pero, ¿cómo minimizar el porcentaje de abandono?: las técnicas de fidelización de clientes, la respuesta
 - Las redes sociales como medio para incrementar la relación con los clientes e incrementar su fidelidad

Sacha Michaud
Presidente
JDIGITAL

Chema Jaray
Marketing Manager
LUCKIA

Rubén Loeches
eGaming Marketing Manager
RECREATIVOS FRANCO

14.15

Almuerzo



15.30

SOCIAL GAMES

Cómo vincular Social Games con estrategias de captación de jugadores

- > **La experiencia práctica de Akamon**
- Social Gaming y su monetización

13 Expertos + 5 Casos Prácticos

- Social Games, ¿una mina para los afiliados?, ¿supone grandes oportunidades en afiliación por su masa crítica y popularización?

Carlos Blanco

Presidente

AKAMON ENTERTAINMENT

ÚLTIMAS TENDENCIAS EN RETENCIÓN

16.00

Captación y Retención en Social Media: Escuchando a tu target

> **La experiencia práctica de Digital Distribution Management Ibérica**

- Cómo gestionar audiencias segmentadas por keywords / grupos / eventos
- Captación en el móvil: nuevas tendencias
- > Cómo desarrollar una estrategia de Mobile Marketing integrada en el Social CRM
- Los programas de fidelización, más allá del bono de bienvenida, bono de cumpleaños, etc.
- Captación y retención con aplicaciones / video / rich media

Sascha Badelt

CEO

DIGITAL DISTRIBUTION MANAGEMENT IBÉRICA

16.30

Customer Business Analytics para operar con éxito y desarrollar acciones concretas para necesidades concretas: la importancia de los modelos predictivos

> **La experiencia práctica de Codere**

- Análisis de clientes en las aplicaciones móviles: uso de big data en el análisis de clientes

- Customer Intelligence: identificación de oportunidades a través del conocimiento del cliente para ofrecer productos a medida. Uso de modelos estadísticos predictivos

- Del Business Intelligence al Big Data y de nuevo al Business Intelligence

José Antonio Esteban

CTO

CODERE

17.00

Impacto de la tecnología y la innovación como factores fundamentales para facilitar la oferta de canales interactivos: teléfonos y tablets, ¿estratégicos para el desarrollo de negocio del juego en España?

> **La experiencia práctica de Betfair**

- Análisis de las tendencias de acceso al juego mediante dispositivos móviles on the go. ¿El juego a través de teléfonos móviles y tablets conseguirá el liderazgo del juego interactivo?
- > ¿Máquinas de azar o slots y apuestas deportivas, los productos más apropiados para estos dispositivos?
- Qué nuevas plataformas están preparando los operadores de juego interactivo: Googles Glass o Smart Watches

Alex Deacon

Product Innovation Director

BETFAIR

17.30

WORKING GROUP

Los asistentes se volverán a reunir en grupos de 6 personas. Intercambiarán sus dudas concretas sobre las tendencias de acceso a los potenciales jugadores, qué plataformas creen que serán el futuro de los juegos de azar y qué estrategias de Marketing online son más efectivas. Después de 20 minutos de trabajo en equipo, el portavoz de cada grupo presentará sus conclusiones

18.00

Fin de la Jornada

Quién debe asistir

CARGOS



Director General



Director de Marketing



Director de Informática



Community Manager



SEO

EMPRESAS

Operadoras de Juego Online

Consultoras

Agencias de Publicidad

Emprendedores y Startups del Sector





13 Expertos



Xavier Muñoz Bellvehí
**Abogado Especializado
en Gaming
ÉCIJA**



Carlos Hernández
**Director General
DGOJ - DIRECCIÓN
GENERAL DE
ORDENACIÓN DEL JUEGO**



Miguel Ferrer
**Asesor en Temas
Regulatorios
JDIGITAL**



Chema Jaray
**Marketing Manager
LUCKIA**



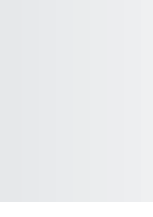
Óscar Fonrodona
**Chief Marketing Officer
AKAMON
ENTERTAINMENT**



Sara Gascón
**CEO
YEAST**



Sacha Michaud
**Presidente
JDIGITAL**



Rubén Loeches
**eGaming Marketing
Manager
RECREATIVOS FRANCO**



Carlos Blanco
**Presidente
AKAMON
ENTERTAINMENT**



Sascha Badelt
**CEO
DIGITAL DISTRIBUTION
MANAGEMENT IBÉRICA**



José Antonio Esteban
**CTO
CODERE**



Alex Deacon
**Product Innovation
Director
BETFAIR**



Virgilio Sanz
**Solutions Engineer
Senior
AKAMAI TECHNOLOGIES**



Platinum Sponsor



Acerca de Akamai®

Como el líder en servicios de CDN (Content Delivery Network – Red de Entrega de Contenidos), Akamai hace que Internet sea rápido, fiable y seguro para sus clientes. Las avanzadas soluciones de rendimiento web, rendimiento móvil, seguridad cloud y de entrega de medios de Akamai están revolucionando la manera en que las empresas optimizan las experiencias de los consumidores, de las compañías y del ocio en cualquier dispositivo y en cualquier lugar.

Las compañías de gaming y gambling, para sacar partido pleno de las tremendas oportunidades de este mercado en continuo cambio, necesitan proporcionar una experiencia de alta calidad a cada usuario y en cualquier momento y lugar, independientemente de si están navegando en la tienda, descargando un juego o visualizando un torneo. Con más de una década de probada experiencia en entregas online rápidas, fiables y seguras, Akamai se posiciona de forma excepcional para apoyar el éxito de las empresas de gaming y gambling.

Para saber cómo las soluciones de Akamai y su equipo de expertos en Internet ayudan a las empresas a avanzar Faster Forward, visite www.akamai.com o blogs.akamai.com, y siga @Akamai on Twitter.

Con agradecimiento a



Media Partners



Por qué participar en los eventos de iiR España

Contamos con los **mejores líderes en España**, para conocer cómo está cambiando su negocio, y poner en común sus experiencias más novedosas

Reunimos al **público objetivo perfecto** para la **presentación de servicios y soluciones**

Protagonice una intensa campaña de promoción previa e identifique su marca con el tema del evento

- Marketing Directo y Televenta 100% enfocados a su público objetivo
- Redes Sociales
- Revistas y portales especializados
- Localización de cuentas específicas para patrocinadores

Participe como ponente en el programa y presente su propuesta de valor

- Formará parte de un selecto grupo de **representantes de grandes empresas**
- Frente a un auditorio formado por sus **potenciales clientes**
- Con las **últimas tendencias** del mercado y los **avances de su competencia**

Contacte con el público asistente

- En un **Evento 100% profesional** con soluciones que le ahorrarán tiempo y dinero.
Podrá dedicarse por completo a sus clientes

Disfrute todas las oportunidades de hacer Networking y establezca nuevas relaciones comerciales

- Desde los ponentes al último asistente, **todos quieren saber cómo la tecnología puede impulsar su negocio**. Nuestros eventos se dirigen a **profesionales con poder de decisión**

Haga negocio y no olvide el seguimiento

- Con nuestro Informe Post Evento, **podrá cosechar todo aquello que sembró en el evento**

Llámenos ahora

Nacho Flores

nflores@iirspain.com

91 700 49 05

Esperamos su llamada





Por qué elegir iiR

Desde hace más de **25 años**, somos el referente en España, en el ámbito de la formación y eventos de networking para las empresas y sus profesionales.

Nuestro compromiso con su desarrollo profesional nos mantiene siempre a la **vanguardia** y es motor para la **innovación** en la creación de novedosos formatos de cursos, seminarios, jornadas, conferencias y congresos con la máxima **calidad** y actualización que Vd. necesita.

La oferta formativa de iiR España incluye la realización de nuestros cursos y seminarios tanto en abierto como a medida para empresas y abarcamos todos los sectores y áreas de actividad profesional.

iiR España es partner de Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con 10.500 empleados en 40 países, 150 unidades operativas y más de 120 líneas de negocio distintas.

Qué va a encontrar en nuestras jornadas



Información

Conocimiento, el motor para la mejora continua

- Transformamos tendencias, novedades y temas de actualidad en eventos para que los profesionales tengan una puesta al día de los temas que le interesan para su trabajo diario
- Analizamos casos y experiencias prácticas aplicables al día a día de su práctica profesional: contamos con los mejores ponentes y las mejores Best Practices
- Apostamos por reinventarnos continuamente para adaptar nuestros contenidos a la realidad del mundo empresarial
- En cada programa reflejamos las demandas de información que nos trasladan nuestros clientes

Networking

Encuentros entre profesionales, generadores de valor

- Facilitamos el intercambio de experiencias y el crecimiento de su red de contactos para abrirle nuevas puertas para su desarrollo profesional y el de su negocio
- Promovemos oportunidades para compartir experiencias y casos de éxito con profesionales de otras empresas y sectores
- Fomentamos el intercambio personal y profesional a través de
 - VIP Lunch Networking
 - Reuniones One to One
 - Breakfast Meeting
 - Área de exposición con los productos y servicios más novedosos

Obtenga una capacidad estratégica y una visión específica de su área de negocio y conviértase en el impulsor del cambio en su organización

Especialmente recomendados para Vd.



- **Forum AML - Prevención del Blanqueo de Capitales**
Madrid, 9 de Julio de 2015
- **Programa de Prevención de Delitos**
Madrid, 17 de Junio de 2015
- **Branded Content con Javier Regueira**
Madrid, 23 de Junio de 2015
- **Payments CIT 2015**
Madrid, 30 de Junio de 2015
- **Compliance Day**
Madrid, 22 de Septiembre de 2015

Agenda 2015



Acceda a la agenda más completa de formación para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el curso que necesita, llámenos

www.iir.es

Especial Inscripciones Múltiples

Participe junto con sus compañeros y benefíciense de estas condiciones especiales

2ª INSCRIPCIÓN	3ª Y 4ª INSCRIPCIÓN	5ª INSCRIPCIÓN Y SUCESIVAS
AHORRO 10%	AHORRO 15%	AHORRO 25%

* Oferta no acumulable a otras promociones o descuentos

¡Juntos podrán implantar más fácilmente lo aprendido!

Documentación ONLINE



¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?

Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iir, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

Formación A MEDIDA en su empresa



> **INNOVACIÓN** > **AGILIDAD** > **RESULTADOS**

Nuestro equipo de consultores y expertos formadores le asesoran

incompany@iirspain.com • Tel. 91 700 48 70

“ Uno de los programas formativos estrella de nuestro Plan Anual [...] Lo mejor de todo es la calidad del equipo humano que está detrás... Trabajar con vosotros resulta más fácil

Fernando Rambla Robles

Gestor Operaciones Mundial E&P. REPSOL

Contacte con nosotros para más información: **91 700 48 70**

Inscríbese ahora



Contacte con María Bayón a través de estas opciones



91 700 48 70



info@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción



@iir_Spain
#iirEventos



facebook.com/
iirspain



Empresa
iir España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain

Gambling & Gaming Forum

Madrid, 30 de Septiembre de 2015

BF158

Hotel Ilunion Atrium

C/ Emilio Vargas, 3 y 5. 28043 Madrid.

ESPECIAL INSCRIPCIONES MÚLTIPLES

PRECIO	799€ + 21% IVA
* Si efectúa el pago Hasta el 24 de Julio	599€ + 21% IVA

2ª INSCRIPCIÓN	3ª Y 4ª INSCRIPCIÓN	5ª INSCRIPCIÓN Y SUCEVAS
AHORRO 10%	AHORRO 15%	AHORRO 25%

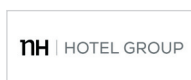
Div.B/MB

* Oferta no acumulable a otras promociones o descuentos

Formación a su medida

Estoy interesado en su documentación

Beneficios adicionales



Alojamiento

Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Barceló Viajes, e-mail: mad-barcelona@barceloviajes.com o Tel. 91 277 92 21, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iir España.



Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iir España celebre obtendrán un **descuento** del **45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Barceló Viajes, indicando el Tour Code BT5IB21MPE0005.

Más información



Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(** En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Contacte con nosotros para más información: **91 700 48 70**