Principales retos en la gestión de las salas de juego

En los últimos 20 años los salones de juego han experimentado un sinfín de cambios que han introducido nuevos niveles de complejidad en la gestión de estos espacios. Surge, entonces, la **necesidad de plantear nuevas estrategias para optimizar las operativas de las salas** con el objetivo de convertirlas en empresas rentables y competitivas. Pero ¿cuáles son los retos a los que se enfrentan las empresas operadoras?

Podemos establecer **3 retos principales** a modo de pregunta:

¿Estás **gestionando cada uno de los modelos de negocio** que tienes de manera individualizada?

Primero, necesitamos tener buenas **métricas**, unos indicadores que nos permitan saber realmente lo que pasa en la sala y que nos aporten una visión global de todas las acciones que, una vez analizadas, nos facilitaran la toma de decisiones estratégicas para cada canal de negocio.

¿Estás **captando un público** más variado?

Segundo, debemos **acercarnos al cliente de manera transversal** para ofrecer diferentes opciones atractivas que conlleven una personalización de la oferta y que aumenten las ratios de fidelización. Frente a la competencia, conociendo en profundidad a nuestro cliente podremos presentarles nuestro valor diferencial y acercarnos a él de manera más resolutiva.

¿Ha aumentado el **número de transacciones**?

Finalmente, tenemos que asegurar que todas las transacciones que se producen en las salas de juego **son cómo nosotros queremos** que sean para optimizar la gestión del efectivo y minimizar las acciones que realizamos. Así, aumentaremos la fiabilidad y la seguridad de la contabilidad del salón.

Estos 3 ítems serían los primeros a abordar en el momento de gestionar una sala juego que ya está en funcionamiento. Para resolverlos de forma exitosa planteamos trabajar con la **pirámide de necesidades de Maslow adaptada al sector del recreativo**. Esta pirámide, organizada en capas, establece los pasos a abordar y la importancia de estos para resolver las inquietudes en la gestión de los salones. La base sería el primer paso para al que deberías enfrentarte y una vez superado con éxito, ir subiendo hacia las fases superiores: control de acceso, **accounting, gestión del efectivo, captación de clientes, conocimiento del cliente y fidelización** de éste.

Pirámide de necesidades de Maslow aplicada al sector del recreativo

Todo esto implica un proceso de **transformación global de la empresa** que dé respuesta a cuestiones indispensables y que haga nuestro día a día más ágil y fácil y enfocado a conseguir resultados.

¿Dispones de una empresa capaz de hacer frente a las novedades que agitan al sector? Adjuntamos un pequeño cuestionario que permite saber el estado de salud actual de tu compañía, mándanoslo a ips@ipssoft.com y podremos trabajar juntos en un estudio preliminar sobre tu situación y el camino hacia el futuro.

1. ¿El sistema de gestión de mi sala me proporciona información centralizada?
2. ¿Este sistema de gestión dispone de indicadores específicos para dirección, mandos intermedios, operadores de sala, canal de distribución o sesiones de juego?
3. ¿MI sistema de gestión permite realizar la integración de transacciones como captura de pagos manuales o captura de transacciones bancarias?
4. ¿Me permite poner avisos según el tipo de transacción?
5. ¿Cómo sería tu plataforma ideal para gestionar toda la información? ¿Coincide con la que tienes actualmente?

Rellena el formulario online