



Funcionalitats imprescindibles en un sistema de control d'accés a sales de joc

En els últims anys, la normativa relacionada amb el control d'accés a les sales de joc en diverses comunitats autònomes està canviant. Per adaptar-se a aquestes novetats cal disposar d'un sistema d'admissió complet que compleixi amb les especificacions.

Actualment, hi ha **3 tipus de control** normalitzats:

- control d'accés en el qual es comprova que la persona que vol entrar al local no està dins del fitxer d'autoexclusos ni és menor d'edat.
- control d'accés amb registre de la consulta, es comprova i es registra la data i l'hora de la consulta sobre l'edat i si s'està en el fitxer d'autoexclusos.
- control d'accés amb creació de fitxa de client en la primera visita i amb captura de la informació per a un període de 6 mesos. Les visites posteriors quedaran també registrades en aquesta fitxa. Es comprova, també, si es troba en el fitxer d'autoexclusos i la seva edat.

Per fer front a aquestes diferents casuístiques, és fonamental disposar d'una **solució homologada, adaptada a les normatives** i que ofereixi una **configuració única i centralitzada** per a diversos establiments amb l'objectiu de facilitar la gestió diària i optimitzar el rendiment de les sales.

Una de les formes possibles per treure el màxim partit a qualsevol sistema de control d'accés és crear perfils d'usuari per a 1 o diversos establiments, avisos agrupats o avisos personalitzats per establiment i poder obtenir estadístiques de qualsevol de les nostres sales per separat adaptant-se a la norma.

El que mai ha de faltar és una **captura de la informació àgil i segura** per facilitar l'entrada a la sala i donar la màxima comoditat als nostres clients. Per exemple, un **lector de documents amb codi MRZ** ens facilitaria aquest tràmit. Amb ell es fa una lectura del codi MRZ dels documents oficials, com el DNI, el NIE o el Passaport, i es comprova a l'instant tota la informació.

Les dades bàsiques que hem d'obtenir són:

- Nom i cognoms.
- Data de naixement.
- Número de document.
- Sexe.

Si volem una comprovació més completa, hem de disposar d'un sistema que, a més, verifiqui possibles duplicats de nom i cognoms per descartar incidències i intents de frau. I si volem una altra, encara més completa, llavors hem de disposar d'avisos activats per nosaltres sobre el dret d'admissió.

Un altre aspecte interessant a valorar és que tota la **plataforma sigui autònoma**, ja que, en cas de pèrdua de connexió amb la central, mai quedi interrompuda l'admissió i sempre estigui integrada amb els diferents fitxers de les comunitats autònomes.

Un cop fetes les comprovacions, el sistema ens ha d'avisar, de forma simple, sobre si hem de permetre l'accés o no d'aquesta persona.

A banda de poder controlar l'accés i registrar la informació del client, un programa complet ha de **controlar l'aforament presencial** i assegurar que



es compleixen les mesures establertes sobre presència de persones dins de les sales.

Fins aquí hem vist quines són les funcionalitats imprescindibles en un sistema de control d'accés per a sales de joc. A continuació, apuntem operatives complementàries que ens poden ser molt útils:

- Gestió de sortejos.
 - Possibilitat d'oferir sortejos de premis als clients mitjançant el lliurament d'un tiquet o número d'identificació.
- Gestió de pàrquing.
 - Per a les sales que gestionin un pàrquing extern tenen a la seva disposició l'opció d'imprimir tiquets de pàrquing.
- Gestió de clubs.
 - Un club permet registrar les dades del client durant un període de temps més llarg al determinat per la normativa.

I per descomptat, hem de parlar **d'estadístiques**. Si no podem obtenir dades estadístiques sobre les admissions, perdem un volum d'informació molt rellevant que ens permetria analitzar l'afluència als nostres establiments i poder prendre decisions al respecte. Les dades bàsiques que hauríem d'obtenir són:

- Informació detallada de les admissions del nostre establiment.
- Informació resumida: resum diari de visites de clients nous que han passat per la sala o clients habituals, quants clients diferents han passat per la sala i quants clients han passat en el dia del seu aniversari.



Un últim detall que no hem d'oblidar és **complir amb la norma sobre protecció de dades**, és a dir el RGPD, i ho farem gràcies a un sistema que s'adapti a les diferents normatives de les comunitats autònomes. Per exemple, a la Comunitat de Madrid o a Catalunya, les dades personalitzades dels clients han de ser guardades durant 6 mesos.

En resum, la gestió de l'accés a les sales de joc és un aspecte fonamental en l'administració dels nostres salons. **Es tracta del primer punt de contacte amb els nostres clients i hem d'assegurar una atenció àgil, segura i resolutiva.** En definitiva, una atenció excel·lent que, d'una banda, ens permeti generar una bona impressió en les persones que ens visiten i que, de l'altra, faciliti totes les operatives que nosaltres necessitem.

Per aconseguir l'èxit en aquest àmbit, tenir un **soci que ens acompanyi i assessori** en el procés d'implantació contribuirà significativament a assegurar l'èxit del desenvolupament competitiu de l'empresa.

Webinar sobre control d'admissió



Vídeo sobre el lector MRZ

