



**REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN  
PROVEEDORES DE PLATAFORMAS DE JUEGO DIGITAL,  
DESARROLLO Y/O PROVISIÓN DE JUEGOS DIGITALES  
Y PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS  
POLLA CHILENA DE BENEFICENCIA  
ENERO 2024**

# Contenido

<b>1. Contexto</b> .....	3
<b>2. Presentación del RFI</b> .....	4
<b>3. Información Requerida</b> .....	6
<b>3.1 Tipo de empresa</b> .....	6
<b>3.2 Origen de la empresa</b> .....	6
<b>3.3 Datos de la empresa</b> .....	6
<b>3.4 Datos de los servicios y/o juegos</b> .....	7
<b>3.5 Datos de la operación</b> .....	7
<b>3.6 Datos de las capacidades de desarrollo de software y juegos</b> .....	8
<b>3.7 Datos sobre la tecnología</b> .....	8
<b>3.8 Aspectos comerciales</b> .....	9
<b>4. Arquitectura referencial – Funcionalidades</b> .....	9
<b>4.1 Datos funcionalidades básicas</b> .....	9
<b>4.2 Datos de otras funcionalidades</b> .....	16

## 1. Contexto

El presente documento es la invitación de Polla Chilena de Beneficencia (PChB) a las entidades o empresas proveedoras de plataformas de administración y desarrolladoras de juegos «online» para aportar antecedentes que le permitan a PChB disponer de un catastro actualizado para iniciar un proceso de generación de alianzas, con el propósito de cumplir con su intención estratégica empresarial, que está fundamentada en las profundas transformaciones que experimenta la sociedad y la tecnología en la actualidad.

La sociedad y la economía están siendo crecientemente impulsadas por la innovación tecnológica, provocando que las empresas se encuentren en una constante búsqueda de formas de adaptarse y prosperar en un entorno marcado por un alto dinamismo. En este contexto, PChB se posiciona como una organización clave en su rubro, que ha decidido abrazar una estrategia de transformación digital para afrontar los desafíos originados en el cambio del comportamiento social y en la estructura del mercado. Con el objetivo de no solo mantenerse a la vanguardia, sino también de liderar la evolución del sector, PChB ha trazado una ambiciosa hoja de ruta, que incluye la mejora de sus plataformas digitales y la expansión de su oferta de juegos.

La implementación de la estrategia de transformación digital es la piedra angular de esta iniciativa, permitiendo a PChB no solo mantenerse relevante, sino también capitalizar las oportunidades emergentes en el panorama tecnológico. Este enfoque dual no solo busca incrementar la eficiencia interna, sino también impulsar las plataformas de juegos digitales, reconociendo el papel central que éstas juegan en la experiencia de los consumidores y las consumidoras contemporáneas.

La expansión de la oferta de juegos es otro pilar estratégico, respondiendo a la demanda creciente de variedad y calidad por parte de los usuarios y usuarias. PChB está comprometida empresarialmente a adaptarse, a la velocidad de cambio del mercado, siendo ágil en su enfoque y orientando sus recursos hacia soluciones que no solo mejoren la oferta a las y los clientes, sino que también generen un impacto positivo en los ingresos, contribuyendo así al desarrollo económico y aumentando sus aportes al estado y sus instituciones beneficiarias.

En este viaje hacia la transformación, PChB reconoce la importancia de ofrecer servicios ágiles y oportunos, elevando la experiencia de los y las usuarias a nuevos estándares. También reconoce que el camino requiere de alianzas estratégicas en la cadena de valor de los productos y servicios, donde la integración con diversas empresas proveedoras y complementarias juega un rol insustituible en el logro de la visión empresarial: agregar valor a PChB no solo como entidad comercial y operativa, sino también como una empresa que contribuye significativamente al bienestar social y económico, creando un círculo virtuoso de prosperidad para el país y las personas que lo habitan.

En este contexto, PChB ha decidido realizar un catastro de empresas proveedoras de plataformas y juegos digitales tanto a nivel nacional como internacional, con la finalidad de profundizar su

conocimiento sobre la disponibilidad de empresas y soluciones que existen en el mercado que pudieran contribuir y aportar mancomunadamente al logro de estos objetivos. PChB está convencida de que esta intención estratégica requiere de alianzas y contrataciones que complementen las capacidades propias de la organización y la iniciativa descrita en el presente catastro es la actividad inicial para la construcción de esta nueva forma de operar.

Este catastro comprende cuatro tipos de empresas:

- a) Empresas proveedoras de plataformas digitales de juegos (Servicio integral, incluyendo juegos, operación, administración, integración con terceros)
- b) Empresas proveedoras de plataformas transaccionales (Para la operación de juegos digitales de terceros)
- c) Empresas proveedoras de servicios de juegos (Licenciamiento y operación de juegos digitales)
- d) Empresas proveedoras de desarrollo de juegos (Juegos digitales que incorporen azar para ser adquiridos o licenciados por PChB)

Las categorías de juegos incorporadas dentro de este catastro son:

- a) Destreza (Que incorporen azar)
- b) Numérico (Que incorporen azar)
- c) Pronósticos deportivos
- d) Juegos tipo Casino (Ej. tragamonedas, video bingo, etc.)
- e) Juegos casino en vivo.

PChB utilizará la información recolectada para, en la etapa de RFP, requerir un modelo operativo/comercial de contratación que sea factible tanto para PChB como para las eventuales empresas proveedoras.

## 2. Presentación del RFI

Las empresas proveedoras interesadas en participar podrán incorporar la información requerida sobre algunos o todos los productos y servicios digitales que son parte de este RFI, de acuerdo con los objetivos de negocio y oferta de productos y servicios de cada participante. El objetivo es conocer las ofertas y capacidades de la mayor cantidad de organizaciones del ecosistema de los juegos digitales capaces de contribuir a los desafíos de PchB. En los casos en que la pregunta no aplique, por favor dejar respuesta en blanco.

Durante este proceso, PChB no contempla instancias de preguntas y respuestas, por lo que las empresas interesadas deberán completar la información según su mejor entendimiento de los requerimientos de PChB.

Las respuestas deberán ser en idioma español dirigidas al correo electrónico [proceso.rfi@pollachilena.cl](mailto:proceso.rfi@pollachilena.cl) en formato Word, siguiendo la numeración y orden establecido en el RFI, hasta el 25 de marzo de 2024.

Las empresas participantes podrán, si lo estiman conveniente, incorporar antecedentes adicionales a los solicitados que considere relevantes para describir a su empresa, sus productos y sus prácticas comerciales y operacionales.

**PChB no revelará a terceros la información obtenida en este catastro.**

### 3. Información Requerida

Para el presente proceso, se deberá responder en idioma español las siguientes preguntas que apliquen y sean relevantes para la actividad de cada empresa, siguiendo la numeración:

#### 3.1 Tipo de empresa

Indicar el tipo de empresa y explicar objetivos de negocio (en relación con juegos digitales):

- a. Empresa proveedora de plataformas digitales de juegos (Servicio integral, incluyendo juegos, operación, administración, integración con terceros).
- b. Empresa proveedora de plataformas transaccionales (Para la operación de juegos digitales de terceros).
- c. Empresa proveedora de servicios de juegos (Licenciamiento y operación de juegos digitales).
- d. Empresa proveedora de desarrollo de juegos (Juegos digitales que incorporen azar para ser adquiridos o licenciados por PChB).

#### 3.2 Origen de la empresa

- a. Indicar si la empresa es chilena o extranjera

#### 3.3 Datos de la empresa

- a. Indicar en qué países ha prestado servicios durante los últimos 10 años, detallar los servicios (separando los digitales de las ventas físicas), antigüedad y tipo del contrato.
- b. Indicar si la empresa transa en Bolsa en alguna jurisdicción.
- c. Indicar ventas anuales de los últimos 5 años (US\$/Euro o UF esta última sólo Chile).
- d. Indicar alianzas con otras empresas proveedoras de juegos, plataformas y/o integradores.
- e. Indicar estructura organizacional con la cual presta el servicio a nivel central y en cada una de sus operaciones.
- f. Indicar ubicación y tamaño de centros de desarrollo y operaciones, indicando número de personas que trabajan en cada uno (especificar cuantas son contratadas directamente o subcontratadas).
- g. Señalar si la empresa cuenta con instalaciones u oficinas en Chile o Latinoamérica.
- h. Indicar si pertenece a la World Lottery Association (WLA) y/o CIBELAE u otra.

- i. En el caso de pronósticos deportivos, indicar si pertenece a la ULIS (United Lotteries For Integrity in Sports). La ULIS es Ex GLMS, Global Lottery Monitoring System, u otra entidad (favor indicar cual).
- j. Indicar con cuales certificaciones internacionales u otras cuenta la empresa (Ej. ISO 27001, juego responsable, seguridad, etc.).
- k. Cantidad de recursos destinados a investigación, desarrollo de productos e innovación. Indicar qué % de los ingresos son destinados a los recursos mencionados.

### 3.4 Datos de los servicios y/o juegos

- a. ¿Cuántos años de experiencia tiene prestando servicios asociados a juegos de azar/destreza/casino y/o de apuestas deportivas en plataformas digitales?
- b. Indicar ¿cuántos años de experiencia tiene prestando servicios de Plataforma transaccional no asociada a juegos de azar?, incluyendo integraciones con otros proveedores de servicios. Adicionalmente indicar si incluye un monedero (con sus características y funcionalidades).
- c. Indicar si tiene experiencia manejando o implementando un club de fidelización.
- d. Indicar si tiene experiencia con comunidades de usuarios y usuarias.
- e. Indicar si tiene la plataforma un módulo de promociones o bonos. Describir en que consiste.
- f. Indicar la cartera de productos/servicios disponibles con sus principales características.
- g. Indicar servicios/productos para digitalización de agencias (autoservicio u otros).
- h. Indicar líneas de desarrollo futuro dentro de los servicios disponibles.
- i. Indicar políticas de pay out. Ejemplo, son parametrizables, hay restricciones de máximos / mínimos, etc.
- j. Indicar disponibilidad/uso de tecnologías de avanzada utilizadas y en lo posible con qué fines (Inteligencia Artificial, RPA, realidad virtual, Crypto Monedas, otros).
- k. Indicar mecanismos de gestión de riesgo (propios o integraciones) para apuestas deportivas.
- l. Indicar capacidades propias o de integración con terceras soluciones para streaming.

### 3.5 Datos de la operación

- a. Señalar si cumple y con qué normativas cumple respecto a la operación de juegos de azar/destreza/casino y apuestas deportivas.
- b. Indicar cuáles son sus modelos de prestación de servicio.
- c. Indicar las características de los procesos de implementación/habilitación, operación, soporte y mantenimiento de plataformas y aplicaciones de software.

- d. Indicar si su servicio es customizable a las necesidades de las y los clientes y sus implicancias
- e. Indicar la capacidad de resiliencia de los servicios ante problemas operacionales y de ciberdelincuencia.
- f. Indique las capacidades de seguridad y ciberseguridad del servicio y de cada uno de los juegos, así como integración con servicios de esas características.
- g. Indicar capacidades, políticas y experiencias de integración con otras empresas proveedoras de juegos y/u otros servicios (inteligencia comercial, georreferenciación, CRM, predictivos y otros).
- h. Indicar capacidades, políticas y experiencias de integraciones con diversos medios de pagos.
- i. Indicar capacidades, políticas y experiencias de servicio al cliente.
- j. Indicar disponibilidad de certificaciones de ISAE, SOC.
- k. Indicar integraciones con sistemas de control (ICS).

### 3.6 Datos de las capacidades de desarrollo de software y juegos

- a. Señalar con qué normativas técnicas cumple respecto al desarrollo de software.
- b. Señalar políticas de desarrollo seguro y las buenas prácticas.
- c. Señalar metodología y tecnologías utilizadas durante el ciclo de vida del software.
- d. Señalar metodología de aleatoriedad (RNG) y/o Software. En caso de contar con certificación, indicar quien la emite.

### 3.7 Datos sobre la tecnología

- a. Señalar con qué normativas cumple respecto a la operación de plataforma transaccional o servicios (propia o de terceras empresas).
- b. Indicar en qué tipo de plataforma presta sus servicios (SaaS, On premise, en nube pública, u otra).
- c. Indicar en qué centros de datos aloja sus servicios (propios, terceros).
- d. Indicar si tiene alianzas estratégicas con empresas de telecomunicaciones con servicios para Chile.
- e. Indicar las capacidades técnicas de integración de la plataforma con otras empresas proveedoras de servicios o juegos (APIs, otros).
- f. Indicar la facilidad de desarrollo de APIS, adaptaciones de juegos y de otros servicios.
- g. Indicar las características de las plataformas de uso de los juegos (PC, Tablet, celular, otros).
- h. Señalar la capacidad de integración en tiempo real con otros sistemas.

- i. Para los oferentes de plataformas de juegos o solo transaccional, indicar la arquitectura lógica en la cual fue desarrollada.

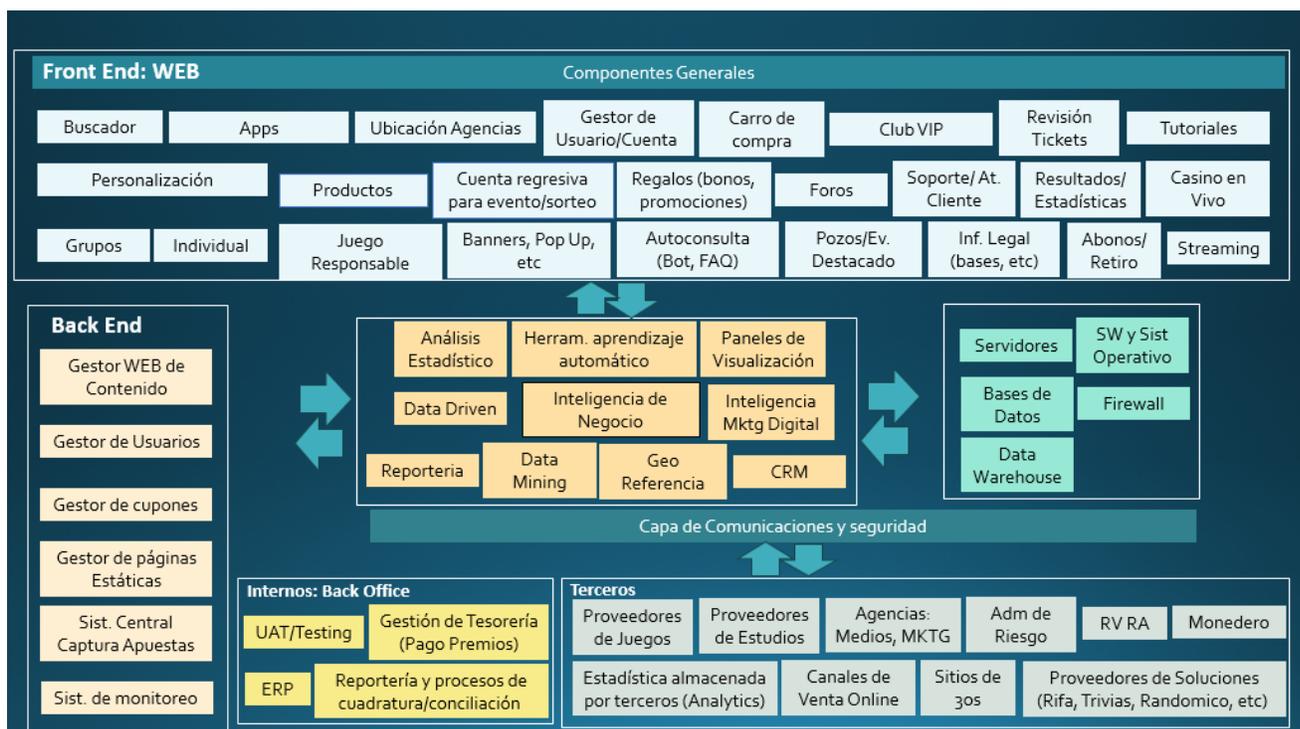
### 3.8 Aspectos comerciales

- a) Indicar modalidades de contratación
- b) Indicar esquemas para la fijación de precios
- c) Indicar opcionalmente precios referenciales

## 4. Arquitectura referencial – Funcionalidades

PCHB ha desarrollado una Arquitectura Referencial con los componentes mínimos que requeriría el modelo operacional. Como actividad opcional, solicitamos que las empresas participantes en este catastro completen aquellas funciones que estarían dentro de su oferta, señalando si es un servicio propio, de terceras personas o empresas o no lo tienen contemplado dentro de su oferta.

### 4.1 Datos funcionalidades básicas



	Concepto	Propio	Terceros	No Disponible	Comentario
<b>Front End</b>	Buscador				
	Apps				
	Ubicación Agencias				
	Gestor de usuarios(as)/cuenta				
	Carro de compra				
	Club VIP				
	Revisión tickets				
	Tutoriales				
	Personalización				
	Productos				
	Cuenta regresiva para evento/sorteo				
	Regalos (bonos, promociones)				
	Foros Soporte/Atención de las o los clientes.				
	Soporte/Atención de la o los clientes.				
	Resultados/Estadísticas				
	Casino en vivo				
	Personalización grupos				
	Personalización individual				
	Juego responsable				
	Banners, Pop Up, etc.				
	Autoconsulta (Bot, FAQ)				
	Pozos/Eventos destacados				
Información legal (bases, etc.)					
Abonos/retiros/pagos instantáneos u otro					
Streaming					
<b>Análisis y servicios</b>	Análisis estadístico				
	Herramientas aprendizaje automático				
	Paneles de visualización				
	Data Driven				
	Inteligencia de negocio				
	Inteligencia marketing digital				
	Reportería				
	Data Mining				
	Geo referencia				

	Concepto	Propio	Terceros	No Disponible	Comentario
	CRM				
<b>Back End</b>	Gestor WEB contenido				
	Gestor usuarios y usuarias				
	Gestor cupones				
	Gestor de páginas estáticas				
	Sistemas central captura apuestas				
	Sistema de monitoreo				
<b>Back Office</b>	UAT/Testing				
	Gestión de tesorería (o pago de premios)				
	Integración ERP				
	Reportería				
<b>Terceros</b>	Proveedores juegos				
	Proveedores de estudios				
	Agencias de medios marketing				
	Administración de riesgo				
	Realidad Virtual / Realidad Aumentada				
	Monedero				
	Estadística almacenada por terceros (Analytics)				
	Canales de venta online				
	Sitios de terceros				
	Proveedores de soluciones (Rifas, Trivias, randómico, etc.)				
<b>Plataforma tecnológica</b>	Servidores				
	SW y Sistema Operativo				
	Bases de datos				
	Firewall/ciberseguridad				
	Datawarehouse				
	Comunicaciones				
	Capa de integración				
	Medios de pago				

A continuación, se detalla una descripción de las funcionalidades incluidas en la tabla anterior.

Detalle	Definición
Buscador	Buscador que permita simplificar la búsqueda deseada de las personas que apuestan (eventos, pozo, sorteos, etc.).
Apps	Funcionalidades para las personas usuarias en ambientes IOS y Android
Ubicación de Agencias	Información, incluyendo mapas, las ubicaciones de las agencias de PChB a nivel nacional
Gestor de Usuarios(as)/Cuenta	Manejo y administración de la información completa de las y los jugadores (datos personales, transacciones, inf. estadística) permite gestionar bonos, promociones, bloqueos, alertas, etc.
Carro de Compra	Seleccionar una o múltiples apuestas de múltiples juegos y tipos de servicios y que queden registradas en el sistema central una vez ejecutada la confirmación de la compra.
Club VIP	Categoría de clientes y clientas con beneficios adicionales
Revisión Tickets	Cada juego debe tener la opción de poder revisar sus tickets de manera simple (código, QR, etc.)
Tutoriales	Link que incorpore distintos tutoriales. Éstos pueden ser de como jugar, como participar de una promoción, como postular como agente digital, etc.
Personalización	Personalización del sitio: Cuando las personas visiten el canal digital, ofrecer una vista personalizada de acuerdo con sus preferencias de compras, comportamiento y predicción de comportamiento futuro.
Productos	Oferta digital de juegos de azar, de pronósticos deportivos, raspes virtuales entre otros
Cuenta Regresiva prox Sorteo	Cronómetro con la cuenta regresiva para indicar cuanto falta para el siguiente sorteo.
Regalos (Bonos/Promociones)	Capacidad de poder hacer distintas promociones que pueden ir para un producto en particular o mezclar más de un producto. Todo parametrizable fácilmente. Adicionalmente, debe mostrar a las personas que juegan las promociones adecuadas a su perfil de juego.
Foros	Sección que permita la interacción entre personas usuarias.
Soporte/Atención al o la cliente	Servicio de autoatención y/o atención remota.
Resultados/ Estadísticas	Cada juego debe tener la posibilidad de poder conocer su estadística.
Casino en Vivo	Conexión a streaming para poder jugar distintos juegos de casinos ante un crupier y múltiples personas conectadas.
Juego Responsable	PChB se encuentra certificada en Juego Responsable, lo anterior implica considerar una serie de requisitos visibles para las personas que apuestan. Entre ellos, debe incluir un botón de autoexclusión (que indique que no desea jugar más), un botón para limitar el monto a jugar al mes, etc.

Banners, Pop up	Espacios predefinidos para subir POP Ups el cual permita de manera fácil y rápida su retiro o subida de otra gráfica. También debe soportar el hecho de mantener Banners en tiempos determinados (ejemplo, ante una gran acumulación)
Auto consulta	Ayudas para auto consultas del tipo Bot (tecnología que permita solucionar consultas sin interactuar con una persona) y un sitio de preguntas frecuentes
Pozos/ Eventos Destacados	Espacios destacados para mostrar Pozos y eventos importantes. Esto se hará a través de Banners los cuales se deben ir actualizando periódicamente.
Información Legal	Zona para publicar toda la información legal de productos, promociones, etc.
Abonos/Retiros / Pagos instantáneos u otros	Abono: monto que el jugador o que la jugadora deposita en su cuenta para jugar diversos productos.
	Retiro de fondos de las cuentas de las o los clientes, provenientes de apuestas ganadoras, los cuales no pueden superar las 3 horas desde solicitado el retiro.
	Pagos Instantáneos: pagar en tiempo real una vez que una persona gana premio, por ejemplo jugadas en vivo de un partido de football.
Streaming	Transmisión (sin salirse del sitio) de partidos en vivo vía streaming, sorteos, promociones, etc.
<b>Inteligencia de Negocio</b>	
Análisis Estadístico	Herramientas integradas para análisis estadístico (ej. SPSS Modeler, R, Python Tableau, Excel, Rapid Miner).
Herramientas de aprendizaje automático	Herramientas que utilicen técnicas de machine learning para el análisis y predicción de datos (ej. Azure, Amazon Machine, Google Cloud).
Paneles de Visualización	Reportería ordenada visualmente con un cierto orden en la información analizada (Ejemplo: Google analytics, qlik, acoustic campaign).
Data Driven	Toma de decisiones basada en el Análisis y la Interpretación de Datos.
Inteligencia marketing digital	Software de marketing digital con elementos del IA para seguimientos con precisión del comportamiento, preferencias del consumidor, gestión en tiempo real de eventos y/o errores que impiden una compra. Predecir el comportamiento de nuestros clientes frente a una determinada oferta, personalización de oferta y fidelización de las y los clientes.
Reportería	Información analizada y estructurada en formatos excel, pdf, powerpoint, etc.
Data Mining	Técnicas para la extracción de información y que mediante el uso de algoritmos se puedan descubrir patrones de comportamientos.

Geo Referenciación	Ubicación por coordenadas de agencias físicas, analizando comportamiento y obteniendo posibilidades de mejores rendimientos de agencias (ej. Equifax).
CRM	Sistema de gestión integrada entre ventas, marketing, servicio post venta, etc.
Gestor WEB de Contenido	Administración del contenido dinámico que posteriormente se muestra en el sitio web/App a los clientes
Gestor de Usuarios/Cuenta	Manejo, administración y despliegue de la información completa hacia las y los usuarios (datos personales, transacciones, inf. estadística) y que permite visualizar bonos, promociones, bloqueos, alertas, etc.
Gestor de cupones	Gestión de eventos y tipos de apuestas deportivas.
Gestor de páginas estáticas	El sitio permita que tenga CMS (Sistema de Gestión de Contenido) de manera tal que pueda incorporar en forma rápida contenido estático u otro.
Sistema de Central Captura Apuestas	Registro y almacenamiento del detalle de cada una de las apuestas realizadas de todos los juegos, además controla el estado en que se encuentra cada apuesta.
Sistema de monitoreo	Monitoreo permanente del estado de cada uno de los sistemas que componen en Back End (SW y HD) así como los medios de comunicación y seguridad que interconectan cada uno de estos componentes.
UAT/Testing	UAT/Testing
Ambiente de prueba	Ambiente de prueba 100% funcional previo al paso a productivo.
Gestión de tesorería (pago de premios)	Software que permite pagar los premios
Integración ERP	Integración con SAP.
Reportería	Informes del sistema de juegos o plataforma de juegos (integrada con otros), sobre los diversos movimientos tales como cuenta corriente del jugador, pagos de premios, ventas por productos, canales, sorteos, comisiones, informes de control entre otros.
Empresas proveedoras de juegos	Integración de múltiples empresas proveedoras de juegos y/o servicios de terceras personas (ej: Pronósticos deportivos, video raspes, Bingos digitales, casinos, etc.)
Empresas proveedoras Estudios	Integración de las distintas bases de datos de estudios contratados por PCHB que permitan gestionar la información recopilada.
Agencias: Medios, MKTG	La información contenida en los planes de medios y Tracking de marca debe ser almacenada en alguna aplicación diseñada para llevar el control de dichos planes cruzándola con la venta, TOM, etc. para un periodo determinado.

Administración de Riesgo	Administración del riesgo para pronósticos deportivos. Esto considera la fijación de factores para distintos eventos en función del pay out legal de Chile y el alcance de la ley.
Realidad Virtual/Realidad Aumentada	Realidad Aumentada. Permite que las y los usuarios puedan visualizar algo mediante un dispositivo tecnológico. Realidad Virtual. Permite a las personas poder interactuar virtualmente con otras. Como uso práctico, podría ser implementación de casinos con algún crupier real.
Monedero	Integración con un monedero con distintas opciones de abono y retiro para los usuarios Ej: Tarjetas bancarias crédito, débito, transferencias, etc.
Estadística almacenada por terceros (Analytics)	Toda información obtenida por empresas de terceros debe estar disponible para PCHB para su visualización, control y gestión.
Canales de Venta Online (B2B / B2C)	La plataforma deberá permitir la integración a POS de otras instituciones, empresas o servicios considerando además el desarrollo del pago de premios en dichos dispositivos.
Otros Sitios	Capacidad para disponibilizar juegos de PChB en otros sitios no pertenecientes a Polla, mediante Apis o integraciones.
Empresas proveedoras de Soluciones (Rifa, Trivias, Randómico, etc)	Se debe integrar opciones de juegos tipo trivia o rifas ya sea para promociones o como juegos con conexión al monedero.
Servidores	Las capacidades esperadas y mínimas de los servidores en términos de tiempos de respuesta y Uptime, la empresa proveedoras deberá entregar una propuesta clara de los servidores que tenga considerado para prestar el servicio y cumplir con los SLA definidos.
SW y Sistema Operativo	Todo el SW (incluido el o los SO) necesario para prestar el servicio de la solución ofrecida.
Bases de Datos	Sistemas de BBDD utilizados (incluyendo marcas, versiones, plataformas).
Firewall/ciberseguridad	Se debe contar con sistemas de seguridad que incluyan firewall de última generación con las actualizaciones realizadas de manera permanente que garanticen los niveles de seguridad necesarios para garantizar accesos no autorizados a los sistemas y datos.
Data Warehouse	Data Warehouse que permita el manejo de Big Data y que contenga toda la información necesaria para que PChB pueda generar todos sus reportes y análisis.
Comunicaciones	Equipamiento de comunicaciones que permita la intercomunicación.
Capa de integración	Software (y hardware) que permite la integración con PChB y terceros sistemas con protocolos estándar.
Medios de pago	Medio de pago para uso de las y los clientes

## 4.2 Datos de otras funcionalidades

El proveedor puede incorporar información sobre los siguientes aspectos:

	Concepto	Propio	Terceros	No Disponible	Comentario
A1	Tipos de apuestas				
A2	Ganadores(as)				
A3	Sorteos Randómicos				
A4	Ofertas promocionales, Ejemplo: Lanzamientos gratis				
A5	Opciones adicionales dentro de una apuesta				
A6	Agentes Digitales				
A7	Ofertas promocionales, Ejemplo: Lanzamientos gratis				
A8	Gestión de entrega de SMS				
A9	Gestión de entrega de correo electrónico				
A10	Gestión MKT en RRSS				
A11	Planes referidos				
A12	Creación de Audiencias específicas para campañas				
A13	Servicio de publicidad y retargeting				
A14	Visualización plan de marketing				
A15	Creación de audiencias en Tiempo Real				
A16	DMP				
A17	Mejora Continua: Ejemplo: Pruebas A/B para mensajes de email				

A18	Gestión de Campañas				
A19	Optimización de Campañas				
A20	Gestión de recursos de MKT				
A21	Gestión de Campañas en RRSS				
A22	Gestión de Contenidos				
A23	Decisiones en Tiempo Real				
A24	Gestión sobre Lealtad				
A25	Servicio de Publicidad y Retargeting				

A continuación, se detalla una descripción de las funcionalidades incluidas en la tabla anterior.

A1	Tipos de apuestas	Mercados y deportes. El único requisito es que sean ligas profesionales.
A2	Ganadores(as)	Cada vez que exista un o una ganadora importante de alguno de los juegos, se debe mostrar. Además, se debe dar la posibilidad de que si alguien quiere buscar los resultados – personas que ganan un determinado sorteo, lo pueda hacer.
A3	Sorteos Randómicos	Capacidad de generación certificada
A4	Ofertas promocionales, Ejemplo: Lanzamientos gratis	Capacidad de poder hacer distintas promociones que pueden ir para un producto en particular o mezclar más de un producto. Todo parametrizable fácilmente.
A5	Opciones adicionales dentro de una apuesta	Para los video juegos que lo permitan, se debe considerar la opción de Cash Out, es decir, poder cerrar la apuesta antes que ésta termine. Por ejemplo, ante juegos como un avión avanzando, poder cerrar la apuesta antes de que el avión explote y ganar lo que se llevaba hasta el momento del cierre.
A6	Agentes Digitales	Asociar venta a distintos agentes digitales (impulsadores de venta que pueden utilizar sus propias redes para hacer promoción), por ejemplo, mediante un código de ingreso y pagarles un % de la venta que realiza cada uno. Además, la plataforma debe permitir transmitir algún sorteo que puedan llegar a hacer estos agentes digitales.
A7	Ofertas promocionales, Ejemplo: Lanzamientos gratis	Promociones que pueden ir para un producto en particular o mezclar más de un producto. Todo parametrizable fácilmente.
A8	Gestión de entrega de SMS	Envío de SMS personalizados para cada cliente o clienta, de manera de tener una comunicación efectiva.
A9	Gestión de entrega de correo electrónico	Envío de mensajes de correo electrónico con la velocidad adecuada y la información necesaria para que nuestros clientes o clientas obtengan todo lo necesario en términos de detalle de sus apuestas y/o transacciones.
A10	Gestión MKT en RRSS	Gestión de campañas en RRSS en base al desempeño y objetivo de cada pieza publicitaria.
A11	Planes referidos	Activación y control de un plan de referidos para acciones de MKT. La plataforma debe tener la funcionalidad para premiar a las y los jugadores actuales de PChB que recomienden nuevos jugadores o jugadoras, la cual se active cuando ésta último haga su primera apuesta.

A12	Creación de Audiencias específicas para campañas	Se debe poder crear audiencias específicas a las cuales llegar con mensajes y comunicación específica dependiendo del comportamiento/intereses de cada consumidor o consumidora
A13	Servicio de publicidad y retargeting	Información del comportamiento de las o los clientes en el resto de la navegación que realiza
A14	Visualización plan de marketing	Visualización en tiempo real la ejecución de los diferentes planes de marketing calculando de manera automática los cumplimientos de los diferentes KPI establecidos.
A15	Creación de audiencias en Tiempo Real	Creación de audiencias específicas en tiempo real, las que se debe ir modificando de acuerdo con los comportamientos de las personas para llegar con mensajes y comunicación específica dependiendo del comportamiento/intereses de cada uno o una.
A16	DMP	DMP para realizar análisis del comportamiento de las personas y poder hacer gestión y acciones en torno a estos análisis.
A17	Mejora Continua: Ejemplo: Pruebas A/B para mensajes de email.	Metodología de mejora continua que permita estar constantemente evaluando si hay mejores formas de hacer las cosas.
A18	Gestión de Campañas	Campañas de marketing y comunicación hacia las personas que interactúan con nuestras plataformas.
A19	Optimización de Campañas	Optimización de campañas de acuerdo con los resultados que se obtengan.
A20	Gestión de recursos de MKT	Gestión y control sobre los recursos de Marketing.
A21	Gestión de Campañas en RRSS	Gestionar las campañas en redes sociales.
A22	Gestión de Contenidos	Gestión de los contenidos (tanto contenido web como el contenido de las comunicaciones).
A23	Decisiones en Tiempo Real	Decisiones en tiempo real, tomando como input los resultados y modificar o ajustar las campañas y comunicaciones.
A24	Gestión sobre Lealtad	Gestión y campañas para incentivar y mantener la lealtad de todas las personas que interactúan con la plataforma de juegos.
A25	Servicio de Publicidad y Retargeting	Sistema web integrado a los sistemas actuales de publicidad y retargeting (independiente de la plataforma que se utilice para hacer publicidad o incorporar TAG para hacer seguimientos).