

RETA cumple un año de actividad en la Comunidad Valenciana

Valencia, a 30 de mayo.- RETA, la marca de apuestas deportivas presenciales líder en España y pionera en la salida al mercado de apuestas deportivas de la C.Valenciana, a través de la empresa Mediterránea de Apuestas donde están unidos 50 empresarios de dicha comunidad (bajo la firma Euroapuestas), cumple su primer año de vida.

Ya son más de 450 puntos de venta operando en esta comunidad que cuenta con una tienda específica de apuestas deportivas en la localidad castellonense de Villareal, y la previsión de abrir alguna tienda más a futuro.

En España por su parte, RETA, con sus 1.200 puntos de venta, es la empresa con más puntos de venta de apuestas de las empresas presenciales.

La marca de apuestas hace un balance positivo de este periodo en donde ha contado con el importante know-how del mercado local aportado por Euroapuestas, garantizando el éxito de la implantación de la entidad en la Comunidad Valenciana.

Algunos otros operadores de la comunidad también han llegado a acuerdos con Euroapuestas y RETA para implantar terminales RETA en sus salones y establecimientos de hostelería al considerarla la oferta más atractiva del mercado para sus intereses y los de sus puntos de venta.

Muchos destacan también que RETA es la firma más respetuosa con la oferta de otros juegos presentes en el punto de venta y gestionados por el operador.

Esto unido a la calidad del producto y la facilidad de no tener que encargarse de la gestión de las apuestas y de los puntos de venta, está suponiendo nuevos intereses esperando que se produzcan nuevas incorporaciones en el corto plazo.

Otro de los aspectos fundamentales a los que RETA achaca el éxito conseguido en este año de funcionamiento se debe a su terminal de autoservicio, el más completo e intuitivo del mercado, fruto de ser la única empresa con integración vertical en el sector de las apuestas españolas. Desde la elaboración del software y la fabricación del terminal hasta la gestión de cada uno de los puntos de venta se controlan desde una única unidad ubicada en las oficinas centrales.

Esto significa una ventaja competitiva y agilidad importante respecto a sus competidores, al poder exportar su sistema de manera segura y fiable a las Comunidades Autónomas en las que se encuentra presente o con proyección de hacerlo, así como de adaptar su sistema a las necesidades reales que demanda el mercado.

Para más información:

Eneritz Alonso / marketing@reta.eu / 630 64 00 24
www.reta.eu