

# DIRECT

Rely on **GTECH**<sup>®</sup>

## A Loteria do Futuro - Hoje

Por Richard Koppel, Vice-Presidente de Pesquisa e Desenvolvimento da GTECH

É um mundo conectado. Hoje em dia, os consumidores estão se conectando ao mercado de varejo virtual em uma escala sem precedentes. Os apostadores de loteria, que estão incluídos nesse grupo, estão cada vez mais exigindo soluções "a qualquer hora, em qualquer lugar", baseadas em novos tipos de jogos, um rico conteúdo de mídia e múltiplos canais de distribuição.

A GTECH é mais do que um fornecedor de sistemas para loterias... É também uma empresa criativa que cumpre a sua promessa de trazer soluções dinâmicas e interativas ao mercado de loterias. A confluência de diversos eventos importantes nas áreas de tecnologia e da demografia está levando as loterias a pesquisarem novas maneiras de crescer suas vendas e, ao mesmo tempo, tornarem-se mais atrativas a um consumidor mais jovem e mais exigent.

Não se engane... Há uma crescente convergência entre os jogos de loteria e os mercados de consumo que terão impacto no seu empreendimento lotérico. Independentemente de você estar pensando em introduzir a nova geração de jogos do tipo *Keno*, explorar a área de maior crescimento potencial de hoje em dia, os Terminais Lotéricos por Vídeo (VLTs - Video Lottery Terminals), ou já estar apostando na Web, a maneira como a sua loteria prepara, distribui e promove esses produtos aos consumidores é mais importante nos dias de hoje do que jamais foi em toda história da loteria moderna.

### A Loteria Interativa

**Irenie Poitras**  
Gerente de Produto,  
ES Soluções Interativas  
**Don Chanfrau**  
Gerente de Produto Senior,  
Soluções Interativas

A GTECH influenciará esse processo por meio de sua extensa biblioteca de conteúdo de jogos, do estabelecimento da GTECH Enterprise Series como a tecnologia geradora de receitas e de parcerias estratégicas que vão proporcionar uma real vantagem de valor agregado à sua loteria. Em suma, a disponibilidade de uma infra-estrutura de loteria GTECH<sup>®</sup> altamente adaptável, de meios para a distribuição de jogos 3-D totalmente interativos e a introdução de jogos pela Internet e telefones celulares, comprovará serem esses os principais geradores de receita em um mercado global de loterias que vem se expandindo.

A loteria do futuro está aqui. *Conte com a GTECH* para ajudar sua loteria a aproveitar esse novo e formidável fluxo de receitas.

## nesta EDIÇÃO

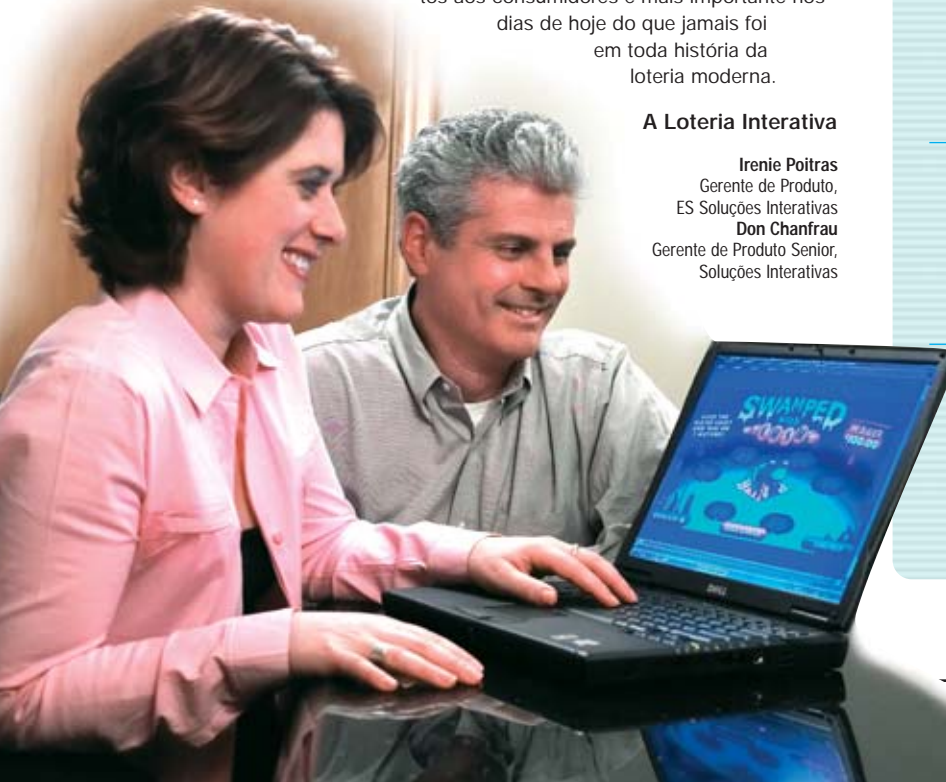
**Aposta máxima -  
Como a Video Loteria  
está ajudando o menor  
Estado americano a  
colher ótimos resulta-  
dos -  
Página 2**



**Conteúdo é tudo -  
A nova face dos  
jogos lotéricos da  
atualidade -  
Página 3**



**A loteria "Qualquer  
hora, Qualquer lugar" -  
Novas estratégias de  
distribuição multi-canal -  
Página 4**





## Como um Pequeno Estado Americano-Rhode Island- Adotou a Video-Loteria para Produzir Grandes Resultados

Ainda que o estado seja conhecido como o “menor dos Estados Unidos”, a Rhode Island Lottery gera uma receita maior do que a de qualquer outra loteria em todo o mundo, considerado o número de jogos com que opera. Qual é o segredo?

“Em 1997, nós introduzimos nossa Fórmula de Eficiência, um processo por meio do qual vários fornecedores de terminais de Video Loteria competem uns contra os outros. “Isso resulta na introdução de novos jogos e numa melhoria permanente”, afirma Gerald Aubin, Diretor Executivo da Rhode Island Lottery. “A divisão justa das receitas entre eles é outro fator importante. Isso permite que os nossos fornecedores aprimorem constantemente seus produtos e instalações”.

A Rhode Island Lottery, que introduziu os VLTs em 1992, oferece inúmeros exemplos de “melhores práticas” a outras Loterias que estejam considerando um programa de Video-Loteria. “A Rhode Island Lottery conta com um modelo muito eficiente de baixos custos, alto controle e uma alta taxa de retorno”, afirma Glenn Caldwell, Diretor de Marketing de Video-Loteria da GTECH.

O programa de Video-Loteria de Rhode Island baseia-se no modelo de negócios participativos. Esse modelo, comprovadamente, minimiza os custos da loteria ao mesmo tempo que maximiza o potencial de lucros. O modelo proporciona à loteria o controle sobre a participação do fornecedor, assim como a oportunidade de reavaliação das porcentagens de divisão das receitas à medida que o programa amadurece.

### Oportunidade de Lucros Crescentes

Stephen Williams, Diretor de Produtos da Spielo, afirma que um programa de VLT pode gerar novas receitas para uma loteria.

“Os VLTs são uma maneira excelente de se aumentar a geração de receita... e baixíssimo risco de canibalização de vendas dos outros produtos lotéricos”.

A Video-Loteria não compete diretamente com as vendas de loterias tradicionais, uma vez que não é um jogo de compra por impulso. Além disso, um programa de Video-Loteria amplia o alcance de distribuição da loteria para outros pontos como bares e restaurantes, produzindo um aumento de receitas, assim como a venda de produtos suplementares.

A fim de comprovar tais afirmações, Williams revelou que os lucros da maioria dos clientes norte-americanos e europeus da Spielo aumentaram entre 25% e 50% após a introdução de um programa de VLT. Os níveis de lucro de algumas das loterias são ainda mais altos.

Há três motivos principais para o sucesso dos programas de VLT:

### Expansão da Distribuição de Produtos Lotéricos

“Os VLTs não são oferecidos na rede de varejo tradicional da loteria”, explica Caldwell. “Os VLTs podem ser encontrados em dois tipos de estabelecimento. O primeiro é em uma rede distribuída onde os VLTs são oferecidos em ambientes de convívio social ou de ‘grandes espaços’, como bares e restaurantes. O segundo são empreendimentos baseados em Halls



dedicadas a atividades de jogo como os ‘racinos’ (casino combinado com corridas) e outras instalações de corridas”. O programa de VLT de Rhode Island baseia-se no modelo baseado em Halls.

### Atração de Novos Apostadores

A Video-Loteria atrai apostadores que normalmente não apostam em jogos de loteria instantânea e on-line tradicionais. Esses apostadores apreciam o ambiente social semelhante ao de um casino e a experiência de entretenimento apresentada por um amplo espectro de estilos de jogos.

### Prêmios Acumulados Progressivos

Com a capacidade fornecida pela GTECH de oferecer prêmios acumulados progressivos de vários fornecedores/Halls, novos apostadores também são atraídos pelos níveis mais altos de premiação, assim como acontece com o apostador nos jogos on-line. Segundo Gerald Aubin, esse recurso ajuda a atrair apostadores de maneira regular. “A concorrência exige que nós ofereçamos um recurso para gerar prêmios acumulados de VLT. Mal podemos esperar pelo dia em que poderemos oferecer prêmios acumulados progressivos envolvendo grandes áreas geográficas de diferentes estados, semelhantes aos jogos on-line progressivos”.

**“ Não vemos a hora de poder oferecer aos apostadores de Video Loteria, em vários Halls e em diferentes Estados da federação, os prêmios acumulados progressivos ”**

Gerald Aubin  
Diretor Executivo, Loteria de Rhode Island



### Melhores Práticas no Planejamento da Implementação de VLT

Considerando implementar um programa VLT? Eis aqui algumas das melhores práticas recomendadas:

- 1. Obtenha Logo a Aceitação do Público.** Continue a informar seu público sobre a destinação da receita da loteria estadual: os programas sociais.
- 2. Conheça os seus Apostadores.** Pesquise a base de apostadores potenciais, conheça os tipos de jogo, os tipos de máquinas, os recursos de aposta e ganho e os níveis de premiação preferidos.
- 3. Mantenha-se Atualizado com o Setor.** Trabalhe para manter os VLTs em conformidade com as leis de loteria existentes na jurisdição, em vez de requerer a aprovação de uma nova emenda.
- 4. Divisão Justa das Receitas.** Logo no início do processo, chegue a um entendimento e acordo claros quanto à divisão das receitas entre o estado, o ponto de vendas e os fornecedores dos VLTs.
- 5. Mantenha Sistemas Separados On-line/Instantâneos e de VLT.** Um sistema central de VLT dedicado reduzirá os riscos gerais à operação da loteria, além de aprimorar o desempenho dos downloads de conteúdo do VLT.

# O Nome do Jogo é Conteúdo

As loterias estão lançando jogos mais interessantes, de conteúdo rico, dinâmico e interativo. Descubra quem e o que está impulsionando esta importante tendência.

As loterias, hoje em dia, estão tentando atrair uma nova camada demográfica de apostadores mais exigentes que buscam jogos de conteúdo interativo, graficamente bem elaborados e mais envolventes. Os telefones celulares, a Internet e os jogos sociais são parte de uma nova geração de meios que demandam mais conteúdo e que, além de trazerem novos apostadores para a loteria, fazem com que os apostadores tradicionais joguem com maior frequência.

No decorrer dessa última década, os jogos para ambientes sociais ficaram limitados, quase que exclusivamente, ao *Keno*. Por ocasião do seu lançamento, o Marketing do *Keno* foi voltado para atrair apostadores mais jovens. Mas, em vez disso, e para surpresa de muitas loterias, o *Keno* tornou-se popular entre os apostadores da camada demográfica mais velha, em muitos aspectos semelhante ao apostador da loteria tradicional. Hoje, o sucesso dos cassinos e de outros Halls para entretenimento está forçando as loterias a competir mais intensamente pelo dólar que é gasto nesses locais. Para serem bem sucedidos, as loterias e seus fornecedores devem introduzir jogos dinâmicos, ricos em conteúdo para atrair e reter o apostador.

Para um grande grupo de apostadores, esses jogos deveriam ser disponibilizados nos locais onde eles se reúnem e socializam. Para as loterias, esse público representa um solo fértil para colher uma muito bem-vinda receita adicional a ser somada àquela vinda do varejo tradicional.

Por exemplo, a GTECH está oferecendo um novo jogo para ambientes sociais chamado *Hot Trax*. *Hot Trax* é um jogo de monitor baseado em uma corrida de automóveis. A ação dinâmica e vibrante de cenas de corrida o tornam ideal para a "multidão do X-Box™" de hoje em dia. O mecanismo do jogo, que faz parte da plataforma NextVision de jogos de monitor da GTECH, é projetado de forma a adaptar-se a cada mercado geográfico. Isso permite que as jurisdições nos Estados Unidos ofereçam jogos *Hot Trax* com base nos circuitos automobilísticos de stock cars, altamente populares. Na Europa, o *Hot Trax* oferece jogos baseados nas corridas de Fórmula1™ e, na região Ásia-Pacífico, jogos de corrida Rally estão disponíveis para adequarem-se aos gostos dos jogadores específicos.



"A estratégia é desenvolver produtos e conteúdo de jogos lotéricos verdadeiramente interativos e mais significativos do ponto de vista cultural, que motivem os apostadores mais jovens, aqueles que ocupam a cobiçada camada demográfica dos 21 aos 35 anos", afirma Michelle Rhodes, Diretora de Marketing de Loterias.

Celulares e outros meios portáteis de comunicação são outro local ideal para jogos ricos em conteúdo que prometem gerar receitas para as loterias a qualquer momento, em qualquer lugar. Os telefones celulares de hoje em dia são, essencialmente, pequenos computadores. Os celulares mais modernos contêm recursos de computação suficientes para distribuírem um jogo 3-D totalmente interativo, na palma da sua mão.

Segundo Joel Evans, Diretor de Soluções Móveis e Wireless da GTECH, existe uma tendência crescente em direção aos jogos móveis, e os jogos lotéricos

## Planejado para o Sucesso

**Tony D'Arcangelo**  
Diretor de Desenvolvimento de Conteúdo  
**Michelle Rhodes**  
Diretora de Marketing de Loterias



são uma extensão natural. "O motivo inicial para a pouca adoção baseava-se mais na quantidade insuficiente de aparelhos sofisticados que pudessem oferecer suporte a gráficos convincentes", diz Evans. "Nos últimos 6 a 12 meses, o número de aparelhos se multiplicou e a tecnologia foi aprimorada, permitindo aos fornecedores criar jogos ainda mais interessantes".

O Camelot Group, operador da National Lottery do Reino Unido, oferece aos seus apostadores, através do seu site na "Web", 20 jogos de instantânea com o apelo: "experimente antes de comprar". Segundo o Diretor de Jogos Interativos da Camelot, Richard Hurd-Wood, os jogadores podem optar por experimentar qualquer um desses jogos altamente interativos antes de se decidirem por comprá-los. "Nós estávamos dispostos a oferecer a oportunidade de 'experimentar antes de comprar' porque as pesquisas sugeriram que os visitantes do site teriam maior propensão a se tornarem apostadores, se pudessem 'raspar' algumas instantâneas antes de registrarem-se ou de abrirem uma conta junto à National Lottery. Acreditamos que essa abordagem tenha tido um efeito positivo nas vendas, além de proporcionar confiança aos novos jogadores".



De modo geral, o sucesso de um jogo depende muito mais do tipo de conteúdo do que do ambiente onde está disponibilizado ou o terminal de distribuição empregado. Por exemplo, a combinação de uma marca de consumo popular com a tentação de um prêmio em dinheiro representa uma fórmula poderosa tanto para a marca licenciada quanto para a loteria. O Diretor de Desenvolvimento de Conteúdo da GTECH, Tony D'Arcangelo, aponta para pesquisas recentes que indicam que jogos baseados em conteúdo licenciado, como o Monopoly® ou o Connect Four® da HASBRO®, podem ter um desempenho até 30% superior ao dos jogos que não são licenciados. "O conteúdo licenciado tem um valor intrínseco porque oferece elementos de nostalgia com que os jogadores se identificam e pelos quais se deixam atrair".

Já, Hurd-Wood, da Camelot afirma "Nós observamos que tanto os jogos licenciados quanto os não licenciados podem ter um desempenho melhor ou pior em termos de vendas. É fundamental que se tenha um bom portfólio de jogos com diversidade de estilos, durações e preços. Nós concluímos que é importante trazer novos jogos ao mercado, a fim de estimular o renovado interesse dos apostadores".



# rompendo BARREIRA

A convergência dos mundos do comércio tradicional e o da Internet tornou-se parte integral da equação entre os negócios e os consumidores em quase todos os setores da economia, ao redor do mundo. Parece que essa tendência abrange todos os setores, menos o de loterias.

## A Loteria que se joga a qualquer hora, em qualquer lugar

Em vários países, as loterias têm dado especial ênfase na satisfação das necessidades dos seus apostadores por meio das lojas varejistas tradicionais. Afinal de contas, os frequentadores do varejo representam a principal fatia de compradores de jogos lotéricos, hoje em dia. Entretanto, ao concentrar seu foco quase que exclusivamente nesse canal, as loterias correm o risco de perder oportunidades criadas pela tendência mais recente e crescente na direção de jogos interativos.

Na verdade, a maioria das loterias, hoje, fazem uso limitado da Internet como meio para anunciar sua linha de jogos on-line e instantâneos e para promover números vencedores e prêmios acumulados dos jogos. Mesmo assim, as ações realizadas ainda são vistas por uma só dimensão. Uma loteria verdadeiramente interativa, que oferece um alto grau de conveniência, facilidade de uso e um amplo valor de entretenimento não passa de uma idéia tímida, para a maioria das loterias.

A primeira loteria a introduzir jogos baseados na Internet como parte integral de sua estratégia de distribuição foi a Oy Veikkaus Ab - A Loteria Nacional Finlandesa. "Nosso serviço de Internet



foi lançado em dezembro de 1996. Nossa meta era, e ainda é, a de oferecer ao povo finlandês uma maneira legal, confiável e fácil de participar em loterias e apostas em esportes", afirma Jussi Isotalo, Vice-Presidente Executivo da Veikkaus.

"Nossos consumidores receberam a idéia de braços abertos desde o começo. A penetração da Internet na Finlândia já era bastante alta e as pessoas se acostumaram facilmente a ela como ferramenta diária para todos os tipos de transações e compras".

De fato, os jogos lotéricos interativos atraem um segmento do mercado que valoriza grandemente a conveniência e a mobilidade. As loterias que oferecem jogos de prêmios acumulados devem compreender que, a fim de atrair esses novos apostadores, devem oferecer jogos que estejam disponíveis a qualquer momento, em qualquer lugar em que houver um apostador.

"Os apostadores estão agora começando a exigir que as loterias desenvolvam produtos que se adequem ao seu estilo de vida", diz Don Chanfrau, Gerente Sênior de Produtos para Soluções Interativas da GTECH. "As loterias devem explorar esses produtos alternativos a fim de contar com a preferência de seu público. Por exemplo, dispositivos de mídia interativa, como telefones celulares, PDAs (Assistentes Pessoais Digitais) e PCs são uma extensão pessoal... senão um reflexo direto... do apostador que os usa. Os apostadores gastam uma quantidade de tempo extraordinária com esses dis-

positivos. Oferecendo jogos diretamente para esses apostadores, as loterias estariam indo, simplesmente, para onde existe o tráfego".

Ao oferecer jogos por meio de canais alternativos de distribuição, as loterias estão dando o primeiro passo na direção de atender às demandas e expectativas dos apostadores que estão, cada vez mais, fazendo parte da trama de um mundo conectado.

Os canais tradicionais de distribuição de loterias, notadamente os estabelecimentos de varejo, continuam sendo o principal veículo por meio do qual os produtos lotéricos são vendidos ao consumidor. No entanto, mesmo esse modelo de sucesso comprovado tem evoluído à medida que as loterias buscam um consumidor que nunca para. A sua aceitação de quiosques lotéricos self-service e de Máquinas de Venda de Bilhetes Instantâneos (ITVMs - Instant Ticket Vending Machines) são uma ampla evidência de que os apostadores querem que os jogos lotéricos estejam disponíveis de acordo com seus horários. As loterias que optam por capitalizar essa tendência reconhecem que uma expansão de seus canais tradicionais de distribuição resulta em maiores vendas de loterias.

Em um ponto central de qualquer expansão bem-sucedida dos canais de distribuição de loterias, está a implementação de uma infra-estrutura adaptável, capaz de prestar suporte à introdução de novos jogos e novas tecnologias. A GTECH Enterprise Series representa a tecnologia



que viabiliza a rápida integração de canais emergentes, projetada ao redor de uma arquitetura aberta O ES Interactive, ou ESI, um dos vários aplicativos da GTECH Enterprise Series, oferece soluções de jogos interativos multicanal totalmente funcionais para loterias de todo o mundo.

Segundo Joel Evans, Diretor de Soluções Móveis e Wireless da GTECH, essas soluções interativas estendem o jogo de loteria para além das restrições de tempo e local impostas pelos varejistas. "Com a nossa solução ES Interactive, a arquitetura foi projetada para permitir a fácil integração entre quaisquer dessas tecnologias emergentes", afirma Evans. "Por exemplo, além de comprar um bilhete de loteria num varejista, você pode comprar um bilhete de loteria com seu celular enquanto viaja de ônibus ou de trem. E agora é possível combinar partes desta nova oferta com a loteria tradicional, a fim de melhorar ainda mais a experiência do apostador".

"A linha de produtos ES Interactive da GTECH inclui soluções para todas as jurisdições de loterias, tanto para as que *permitem* como aquelas que não permitem o jogo pela Internet", observa

## Os apostadores estão agora começando a exigir que as loterias desenvolvam produtos que se adequem ao seu estilo de vida

Don Chanfrau,  
Gerente Sênior de Produtos para Soluções Interativas da GTECH

Irenie Poitras, Gerente de Produtos ES Interactive da GTECH. "O projeto do ESI baseia-se nas experiências das várias loterias que o adotaram desde cedo e pode acomodar futuros canais de distribuição. As soluções adotadas por uma loteria podem evoluir de acordo com o que é permissível, no momento, pelas leis de uma jurisdição local e, ainda atender à demanda do mercado por jogos interativos". O ESI oferece suporte às loterias cujas metas são atrair o apostador jovem, não tradicional, por meio da oferta de jogos interativos de conteúdo impressionante.

Mas o jogo lotérico interativo é mais do que o software ou a funcionalidade do terminal. Ele traz novos desafios para o entendimento das tendências do apostador, para o correto desenvolvimento de estratégias de marketing para pontos de venda e Internet e, talvez o mais importante, para a compreensão de como essa cadeia de valores recém-expandida tenderá a evoluir. Esse sentimento encontra eco em Isotalo, da Veikkaus, "Eu não acredito que novas tecnologias em si, conduzirão nossos negócios para uma situação de utopia. Creio que a mobilidade, a facilidade de uso, melhores designs, comunicação rápida e segura e custos razoáveis são todos fatores essenciais ao sucesso. Mas, o mais importante ainda é 'O Jogo'".

A Dansk Tipstjeneste, operadora da Loteria Nacional Dinamarquesa, é vista como outra pioneira que obteve significativo sucesso ao introduzir e promover jogos lotéricos de vanguarda. Hoje, 13 jogos baseados na Internet são oferecidos por meio do site da loteria na Web e os consumidores parecem ter adotado esse canal alternativo. "Nossos consumidores reagiram muito positivamente", declara o Vice-Presidente de Tecnologia da Dansk Tipstjeneste, Jørgen Falsvig. "Nós notamos que aquelas pessoas que geralmente têm medo da Internet pela questão da segurança ficam mais à vontade porque é a *loteria* que está fazendo a oferta. Existe uma sensação de confiança".

Segundo Falsvig, a aposta média por jogador é ligeiramente mais alta em jogos lotéricos pela Internet do que naqueles oferecidos através do varejo tradicional. Mas Falsvig rapidamente chama a nossa atenção para o fato de que os jogos de loteria interativa devem complementar a linha de jogos on-line e instantâneos tradicionais, e não competir com ela. "Nossa política é a de oferecer cada um dos nossos jogos lotéricos pela Internet e através do varejo. Essa mistura é muito importante visto que

um oferece suporte ao outro".

A Dansk Tipstjeneste surpreendeu-se com a conformação demográfica dos consumidores que apostam em jogos lotéricos por meio de seu site na Web. "Nosso pensamento original era de que jovens do sexo masculino seriam usuários frequentes. Em vez disso, percebemos uma variação mais ampla de idade e um número crescente de apostadoras do sexo feminino", afirma Falsvig. "Isso é muito positivo e se adequa à nossa meta de sermos a 'Loteria para todos os dinamarqueses'".

Certamente, à medida que novos jogos interativos e novas tecnologias de distribuição multicanal são adotadas, práticas mais inovadoras serão desenvolvidas. No final das contas, este novo apostador "de qualquer hora e qualquer lugar" será o grande ganhador.

## Escolha um Canal... qualquer Canal

Joel Evans  
Diretor, Soluções  
Móveis e Wireless

### Melhores Práticas para a Loteria Interativa de Hoje em Dia

- A Internet deve ser vista como mais uma maneira de melhorar o serviço prestado aos apostadores. Os jogos oferecidos através do varejo também devem estar disponíveis pela Internet.
- O site da loteria na Web deve ser de fácil utilização e oferecer um alto grau de desempenho dos aplicativos de jogo. A navegação eficiente e lógica pelo site é importante para convencer os visitantes a voltarem ao site.
- As loterias devem estreitar suas relações e negócios com bancos e outras instituições de crédito. Transferências em tempo real da conta bancária de um consumidor para a sua conta na loteria são um elemento essencial para esta opção de jogo.
- Não há limite para os investimentos de uma loteria na segurança do site da Web. O acesso não autorizado é uma preocupação constante e a vigilância é fundamental. Uma loteria deve considerar atentamente a aplicação de recursos dedicados à segurança.





A Interactive Games International, uma subsidiária da GTECH Corporation popularmente conhecida como IGI, oferece jogos promocionais que motivam os consumidores a visitarem periodicamente o site de uma loteria na Web. Seus jogos têm um alto nível de sucesso comprovado na promoção de vendas de bilhetes de loteria. Conceitos semelhantes que integram conteúdo rico e dinâmico podem ser projetados facilmente para qualquer jurisdição, introduzindo um elemento interativo que aprimora a experiência do apostador, ao mesmo tempo em que incrementa as vendas.



Você está curioso para saber como jogos baseados na Internet, impulsionados por um conteúdo rico e dinâmico, podem estender o valor da sua linha de produtos lotéricos? Experimente uma demonstração interativa, dando uma olhada no nosso exclusivo código Descubra o Segredo do Cofre, no site [www.igi-europrint.com](http://www.igi-europrint.com).

## noticias REGIONAIS

A GTECH assinou um acordo de venda de produtos comprometendo-se a fornecer novos terminais de loteria on-line e serviços relacionados à Sistemas Técnicos de Loterías del Estado (STL). A STL substituirá 2.500 terminais de loteria on-line Spectra existentes por 2.500 terminais Altura™.



Os terminais de loteria móveis fazem sua estréia na Espanha. A Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) está vendendo bilhetes on-line em um novo terminal portátil leve, via GPRS. Os impressionantes recursos incluem um exclusivo processador de texto para fala que transmite o texto da tela em forma de fala, possibilitando a um revendedor cego ou deficiente visual usar o terminal com facilidade.



O Beijing Welfare Lottery Center (BWLC) assinou um novo contrato de vários anos com a GTECH. O BWLC receberá um sistema pronto para operação, que operará um jogo *Keno* computadorizado, e o software ES Connect baseado em IP da GTECH. O ES Connect é uma interface segura de alto volume que conecta o mecanismo de processamento de transações de uma loteria a um grande número de canais e dispositivos de vendas. A receita gerada pelo BWLC ajuda a prestar suporte a diversos fundos de bem-estar, inclusive orfanatos e cuidados aos idosos.



A GTECH foi selecionada pela Pronósticos para la Asistencia Pública para fornecer equipamentos e serviços para um novo sistema de loteria on-line à sua rede de telecomunicações associada. O contrato de 6 anos inclui a substituição do sistema existente da Pronósticos por novo hardware, software e equipamento de terminais do sistema central.



A GTECH assina um contrato de 10 anos de loteria instantânea e passiva on-line com o Mahapola Higher Education Scholarship Trust Fund (MTF), em Sri Lanka. O MTF implementará Terminais Altura de Arquitetura Aberta da GTECH Enterprise Series, assim como uma rede de comunicações baseada em IP.



*Lotto Plus*, o novo jogo suplementar à *Lotto* foi lançado com sucesso, contribuindo com 18% do total de vendas on-line.



### Pergunte ao GTECH Direct

Você quer fazer uma pergunta sobre a GTECH e seus produtos ou serviços? Há alguma coisa que você sempre quis saber sobre a GTECH? Nós queremos responder à suas perguntas! Perguntas selecionadas serão publicadas numa próxima edição do GTECH Direct. Todas as perguntas serão respondidas e publicadas no Web site Performance Exchange.

### Mande as suas sugestões ou perguntas para: gtechdirect@gtech.com

GTECH Corporation, 55 Technology Way, West Greenwich, Rhode Island 02817 EUA  
Telephone: +1 401-392-1000 Fax: +1 401-392-1234  
Web: www.gtech.com  
Para cópias extras desta ou de outras edições do GTECH Direct, visite a página <http://performance.gtech.com>.

## eventos ATUALIZAÇÃO

**Dias do Setor de Loterías Europeias**  
26-28 de maio de 2004  
Florença, Itália

**NASPL '04**  
5-8 de outubro de 2004  
Quebec City, Quebec, Canadá

**Exposição Global de Jogos (G2E)**  
5-7 de outubro de 2004  
Las Vegas, Nevada, EUA

**Fórum de Líderes Globais (WLF)**  
GTECH 2005  
16-18 de maio de 2005  
Washington, D.C., EUA

## ADENDO

Na primeira edição do GTECH Direct, Tim Simonson foi listado corretamente como o contato para questões referentes às soluções self-service do ITVM da GTECH. Após a publicação da edição, Tim aceitou um novo cargo de Gerente de Produto da Lottery Inside. Suas questões relativas às soluções self-service agora podem ser encaminhadas ao nosso Gerente Geral de Contas ou a George Voutes, Gerente de Produtos ITVM pelo telefone +1 401-392-7216 ou por e-mail, [george.voutes@gtech.com](mailto:george.voutes@gtech.com)

Relay on **GTECH**®