

Javier Ferrer Alòs

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
Tel : + 34 96 131 22 10 Fx : + 34 96 131 21 99
e-mail : web@hiperjuego.com
web : www.hiperjuego.com

HIPER-Juego[®]

Adaptación en el Sector Servicios INTRODUCCIÓN

Comprar y Jugar

**Nuevo Sistema de Marketing para la
Fidelización de Clientes en el Sector Servicios
Banca, Seguros y Telefonía**

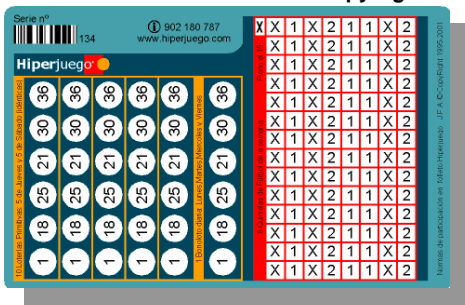
Ampliación de Contenidos

CopyRight 1995-2002. Todos los Derechos Reservados

Registro de Propiedad Intelectual

35.137 (18 / 8 / 1995) 35.455 (30 / 8 / 1995) 13.546 (19 / 5 / 2000) 13.726 (16 / 6 / 2000)
14.248 (26 / 10 / 2000) 14.953 (15 / 3 / 2001) 15.030 (6 / 4 / 2001) 15.078 (20 / 4 / 2001)
15.167 (10 / 5 / 2001) 15.168 (10 / 5 / 2001) 15.169 (10 / 5 / 2001) 15.248 (29 / 05 / 2001)
15.285 (1 / 6 / 2001) 15.380 (21 / 6 / 2001) 15.787 (19 / 9 / 2001) 19.905 (16 / 10 / 2001)
15.974-75-76 (30 / 10 / 2001) 16.216 (28 / 12 / 2001) V-127-02 (21 / 1 / 2002)





Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
e-mail : web@hiperjuego.com
web : www.hiperjuego.com

INDICE

Autor

HiperJuego y el Sector comercial de Servicios

Enunciado de **HiperJuego**

Bases del modelo de Fidelización

Adaptación al sector comercial de servicios

Adaptación de **HiperJuego** al sector Bancario

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes

Las grandes ventajas de marketing de **HiperJuego**

Adaptación de **HiperJuego** al sector de Seguros

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes

Las grandes ventajas de marketing de **HiperJuego**

Adaptación de **HiperJuego** al sector de Telefonía

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes

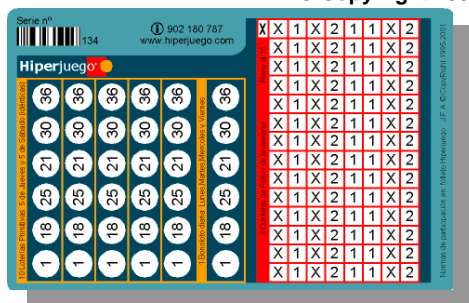
Las grandes ventajas de marketing de **HiperJuego**

Apéndice

Catálogo Comercial

Folleto del Titular

Normas ante Notario



®

Javier Ferrer Alós

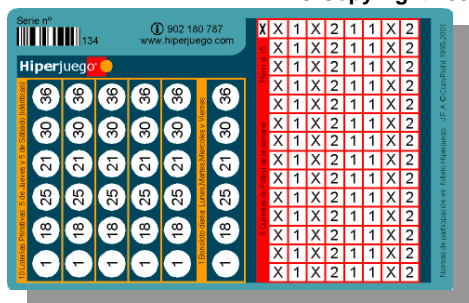
c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Autor de **HIPER-Juego**

Javier Ferrer Alós

- Posee todos los Derechos Reservados de Propiedad Intelectual, CopyRight 1995-2002 sobre la Forma, Modalidad, Normas e Implantación tecnológica así como del objetivo comercial que produce el nuevo Sistema de Fidelización **HIPER-Juego**, igualmente sobre la marca registrada **HIPER-Juego** (R). Derechos inscritos y vigentes en todo el Mundo.

- Nº 35.137 / 1995 : “HIPER-JUEGO : EL GRAN JUEGO DE LA ASISTENCIA”
- Nº 35.455 / 1995 : “HIPER-JUEGO : EL GRAN JUEGO DE LA ASISTENCIA 2º VERSION”
- Nº 13.546 / 2000 : “HIPER-JUEGO : COMPRAR Y JUGAR”
- Nº 13.726 / 2000 : “HIPER-JUEGO : COMPRAR Y PARTICIPAR”
- Nº 14.248 / 2000 : “PRESENTACION DE HIPER-JUEGO”
- Nº 14.953 / 2001 : “HIPER-JUEGO : THE GREAT SHOPPING GAME. BUY AND PLAY”
- Nº 15.030 / 2001 : “HIPER-JUEGO : LE GRAND JEU DES ACHATS. ACHETER ET JOUER”
- Nº 15.078 / 2001 : “HIPER-JUEGO : IL GRAN GIOCO DELL’ ACQUISTO”
- Nº 15.167 / 2001 : “HIPER-JUEGO : O GRANDE JOGO DA COMPRA. COMPRAR JOGAR”
- Nº 15.168 / 2001 : “TEXTOS PUBLICITARIOS HIPERJUEGO: FOLLETO,CATALOGO, DISTINTIVO Y NORMAS “
- Nº 15.169 / 2001 : “HIPER-JUEGO : DAS GROBARTIGE EINKAUFSSPIEL. KAUFEN UND SPIELEN”
- Nº 15.248 / 2001 : “HIPER-JUEGO. ADAPTACION EN EL SECTOR SERVICIOS. INTRODUCCION. BANCA, SEGUROS y TELEFONÍA “
- Nº 15.285 / 2001 : “HIPER-JUEGO, LA TARJETA PRE-PAGO EN TELEFONIA: ESTUDIO DE ADAPTACION “
- Nº 15.380 / 2001 : “HIPER-JUEGO, ADAPTACION SECTOR TELEVISION DE PAGO : INTRODUCCION“
- Nº 15.787 / 2001 : “VENTAJAS COMPETITIVAS CON HIPER-JUEGO“, “WETTBEWERBSVORTEILE MIT HIPER-JUEGO“
- Nº 15.905 / 2001 : “HIPER-JUEGO: LA COMIDA RAPIDA. PIZZAS, BOCADILLOS y HAMBURGUESAS. COMER y JUGAR”
- Nº 15.974-75-76 / 2001 “HIPER-JUEGO. LA DISTRIBUCION: CENTROS COMERCIALES, GRANDES ALMACENES, HIPERMERCADOS, SUPERMERCADOS Y ASOCIACIONES DE COMERCIANTES” - “HIPER-JUEGO. LAS PETROLERAS: LA FIDELIZACION EN LAS EE.SS. KILOMETROS DE EMOCION” -”HIPER-JUEGO. LAS CADENAS DE HOTELES. INTRODUCCION. DESCANSAR Y JUGAR”
- Nº 16.216 / 2001 “ANALISIS COMBINATORIO Y PROBABILISTICO DE LAS APUESTAS DE LOTERIAS Y QUINIELAS DE FUTBOL SEGÚN EL MODELO DE FIDELIZACION DE HIPER-JUEGO” -”ESTUDIO DE IMPLANTACION Y GESTION EXTERNALIZADA DEL SISTEMA DE FIDELIZACION HIPER-JUEGO EN UN OPERADOR”
- Nº V-127-02 / 2002 “HIPER-JUEGO. CINES. INTRODUCCION - LA EMOCION DEL CINE”



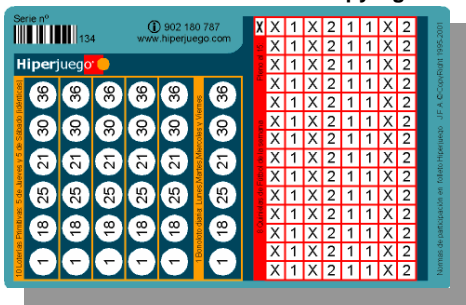
®

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

HIPER-Juego y el Sector comercial de Servicios

- ❑ Sin alterar en nada lo esencial del modelo de Fidelización que propone **HIPER-Juego** - inicialmente diseñado por el autor en 1995 - y que es, básicamente, el original, novedoso y creativo tipo de premio al consumidor con apuestas gratuitas de Loterías y Quinielas de Fútbol nacionales y/o extranjeras; esta documentación realiza una aproximación introductoria de la manera de adaptar este sistema de marketing a segmentos comerciales relevantes dentro del Sector de Servicios : Banca, Seguros y Telefonía.
- ❑ Efectivamente, no solamente, las tiendas, comercios y centros comerciales se pueden beneficiar del sistema **HIPER-Juego**, sino que además, empresas del sector servicios, que también venden productos, pueden obtener ganancias tangibles e intangibles con la buena fidelización a sus clientes que consigue **HIPER-Juego**.
- ❑ La Tarjeta identificativa de **HIPER-Juego**, esencial en el modelo de compra - venta en tiendas y comercios, no es de uso obligado en el consumo de servicios por parte del Titular, en tanto que el mismo consume servicios de forma automática a través de una modalidad de contrato que le exime de realizar pagos por cada uno de sus consumos de servicios, ejemplos son : Bancos, Seguros y Telefonía.
- ❑ Por lo que el modelo seguiría siendo valido incluso con la mera notificación a cada Titular de las apuestas gratuitas en las que participaría de forma gratuita según unas bases del juego especialmente diseñadas para cada uno de estos sectores.



Javier Ferrer Alós

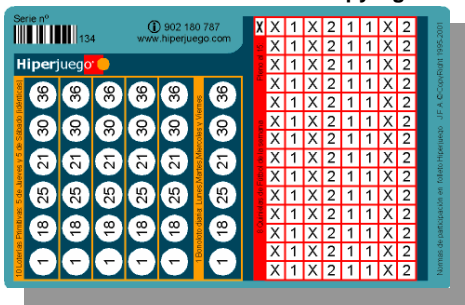
c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
e-mail : web@hiperjuego.com
web : www.hiperjuego.com

HIPER-Juego y el Sector comercial de Servicios

□ No obstante al punto anterior, el Autor ve de mucho interés seguir manteniendo, incluso en esos casos (Bancos, Seguros y Telefonía) una Tarjeta , cuyas virtudes serian :

- Un SOPORTE OFICIAL para las apuestas gratuitas, en un medio idóneo como es una tarjeta de PVC, personalizada para cada Titular y con el logotipo de la empresa emisora : Banco, Empresa de Seguros o de Telefonía.
- La Tarjeta así diseñada es un nuevo MEDIO PUBLICITARIO de la empresa emisora y de gran eficacia, en tanto que por su propia naturaleza es una Tarjeta que habrá de consultar el Titular en cualquier momento y lugar para recordar sus apuestas gratuitas.
- Para le caso de un Banco o empresa de Seguros, la Tarjeta mas natural sería la que tiene en ese momento el Banco como su Tarjeta de pago / crédito para sus clientes. Esto sería una asimilación e integración del sistema **HIPER-Juego** en la propia Tarjeta del Banco
- Según el punto anterior, la Tarjeta tradicional de pago / crédito de un Banco o empresa de Seguros, incluso la Tarjeta pre-pago de telefonía, se convierte en “algo mas” que el mero instrumento de pago, se convierte en una NUEVA APLICACIÓN PUBLICITARIA del Banco. Por primera vez LA TARJETA DE UN BANCO TIENE DOS COMETIDOS : una tradicional / interior-del lado del Banco (medio de pago), otra publicitaria y de marketing / exterior-del lado del Cliente (el sistema de fidelización mas eficaz y REGULAR del mercado)

□ Asi pues se puede ver, en esta introducción, que **HIPER-Juego** es un sistema muy eficaz, también, en el sector servicios y que esta documentación trata de exponer los beneficios paradigmáticos de **HIPER-Juego**, como nuevo instrumento de marketing de forma particular en este

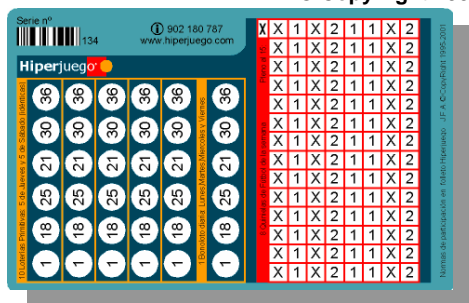


Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

HIPER-Juego y el Sector comercial de Servicios

- ❑ Una característica adicional, no menos importante, es el impacto altamente beneficioso que el sistema **HIPER-Juego** produce inmediatamente al valor económico del portal de la web de cualquier compañía, en tanto que, por la propia naturaleza del sistema (**REGULARIDAD**), gran parte de los titulares acudirán asiduamente a ver, en su cuenta particular, el estado de su expectativa de premio, que como se sabe (ver las Normas, Folleto Titular y Catalogo Comercial en el apéndice) fluctúa constantemente para el Titular
- ❑ Asi pues **HIPER-Juego** ,como novedosísimo sistema de fidelización, aporta para la compañía implantada los siguientes beneficios económicos y de marketing (dada la íntima naturaleza del modelo de **HIPER-Juego** desde 1995)
 - **REGULARIDAD** del consumo (económico)
 - Mejora en la **CAUTIVIDAD** del Cliente (marketing)
 - **DIFERENCIACION** del resto de operadores (publicidad)
 - **TARJETA DE BANCO** con doble utilidad (novedad mundial) : medio de pago (cara 1), apuestas gratuitas (cara 2) según las normas del modelo. La Tarjeta de Banco /Seguro se convierte en una nueva **APLICACIÓN PUBLICITARIA**.
 - **AUMENTO ECONÓMICO** (inmediato) **DEL PORTAL** de la Web de la compañía. Mayor afluencia y



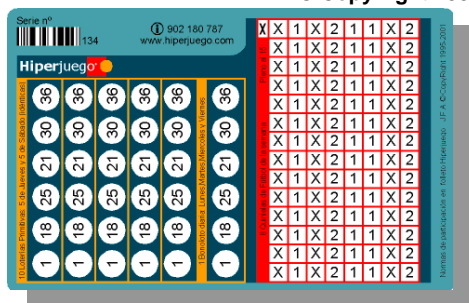
®

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Enunciado de **HIPER-Juego**

- ❑ Obtención de participaciones gratuitas de Loterías, Quinielas de Fútbol, de Hípica, ONCE (España) etc., nacionales y/o extranjeras (Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, EEUU, etc) , a través de la acumulación de Puntos **HIPER-Juego** obtenidos con las compra realizadas de los Titulares en Centros Comerciales, Tiendas o Comercios Franquiciados, o directamente a través del consumo de servicios en sectores como Banca, Seguros, Telefonía, etc. Medios de identificación del Titular :
 - ❶ la Tarjeta **HIPER-Juego** de Identificación electrónica u otro medio oficial: notificación de apuestas gratuitas.
 - ❷ los Terminales Electrónicos (Datáfonos) **HIPER-Juego** en los comercios o directamente por el consumo en Ptas. de los servicios.
- ❑ Los Puntos **HIPER-Juego** los obtiene el Titular de forma gratuita y automática y por la mera Compra en la Tienda Franquiciada o consumo de servicios (banco, seguros, telefonía etc). Por medio de sus Puntos participa en tres tipos de premios:
 - ❶ Sorteos y Premios nacionales y extranjeros : Lotería Primitiva, Gordo de Primitiva , Quiniela de Fútbol (ESPAÑA), Lotería Americana (USA : PowerBall, Big Game...). Primitiva Francesa (Loto), Lotería Inglesa (Lottery), Lotería Alemana, Lotería Italiana etc.
 - ❷ Sorteos de Premios en metálico realizados por la Sociedad Gestora de **HIPER-Juego** a todos los Titulares.
 - ❸ Sorteos de Premios de cualquier naturaleza realizados por un Centro Comercial a través de la Asistencia conocida de Titulares a su Centro

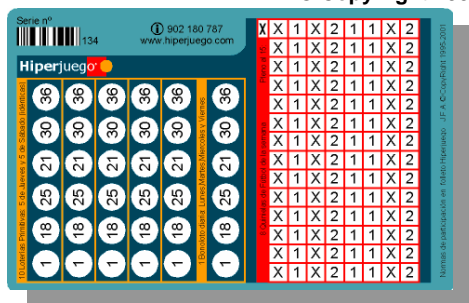


Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Bases del modelo de Fidelización

- ❑ En esta documentación se presupone que se conoce la base del sistema de fidelización con el tipo de premio original y novedoso que propone **HIPER-Juego** desde su primera obra en 1995 y que en el anterior punto “**Enunciado ampliado de HIPER-Juego** ” ha sido resumido.
- ❑ Para una ampliación de los contenidos, detalle del sistema, Normas del Juego y posibilidades comerciales que promueve **HIPER-Juego** , se puede acudir a toda la obra registral desde 1995 (indicada en páginas anteriores) o directamente al libro recopilatorio “ OBRA REGISTRAL DE HIPER-JUEGO AÑOS 1995 - 2001”.
- ❑ Una manera resumida, gráfica y publicitaria del ver el sistema y sus beneficios es acudir en particular a la obra:
 - Nº 15.168 / 2001 : “TEXTOS PUBLICITARIOS HIPERJUEGO: FOLLETO,CATALOGO, DISTINTIVO Y NORMAS »
- ❑ En la documentación presente vamos a a realizar una mera introducción de las posibilidades comerciales que, particularmente, encierra este novedoso sistema de fidelización en el sector de servicios. Las anteriores obras explican en detalle esta implantación del



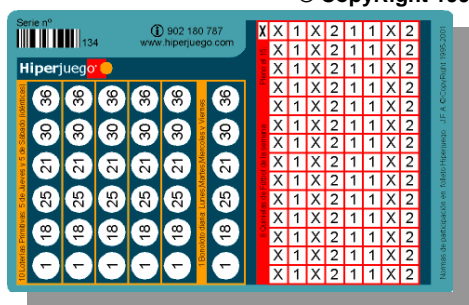
®

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Adaptación al sector comercial de servicios

- ❑ Como es paradigmático en **HIPER-Juego** desde sus comienzos en 1995, lo sustancial para que se produzca el regalo al consumidor de participaciones de apuestas de Loterías estatales, Quinielas de Fútbol, u otros sorteos o certámenes deportivos con premios en metálico, es el premio a su :
 - ASISTENCIA - AFLUENCIA o PRESENCIA
 - ó COMPRA, ya sea de bienes o servicios
- ❑ Esta es la base del sistema de Fidelización.
- ❑ En el sector servicios va a tener menos importancia la Tarjeta física de **HIPER-Juego** , en tanto que el consumo de estos servicios se suele realizar de forma automática sin la participación directa de una transacción de compra-venta. Está dada de forma contractual y en todo caso se van acumulando servicios que el consumidor va practicando, ejemplos de este tipo de compra de servicios son :
 - Servicios BANCARIOS
 - Servicios de SEGUROS
 - Servicios de comunicaciones : TELEFONÍA
- ❑ No obstante a lo anterior, la posesión de la Tarjeta **HIPER-Juego** para cada Titular es recomendable, pues da un soporte publicitario de primer orden para sus apuestas.



®

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

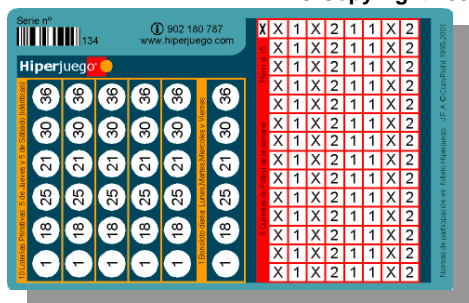
Pag nº 12 del Registro nº 15.285 (VI / 2001)

Coste de Fidelización de **HIPER-Juego**

❑ Costes de la Gestión de las apuestas gratuitas

○ Determinación del punto óptimo de coste / beneficio

- ⇒ Un análisis de la curva coste fidelidad / beneficio - tangible / intangible, debe dar como resultado aquella combinación de apuestas que produzca la máxima ganancia.
- ⇒ Los TRES parámetros que afectan directamente al coste/beneficio de fidelidad en el sistema **HIPER-Juego** son :
 - valor de todas las apuestas gratuitas
 - número de titulares con apuestas idénticas (Peña o Serie)
 - número de días sin consumo y pérdida del derecho a reparto
- ⇒ Estos parámetros se deben ajustar para maximizar los objetivos que se tracen; el resultado económico es anticipable con bajo margen de error..
- ⇒ El diseño económico actual y que responde a un asimilable coste distribuido por Titular y máximo beneficio de los paradigmas en juego (**estimulo a nuevas adhesiones, cautividad de clientes, tendencia a la regularidad del consumo, diferenciación y aumento de valor del Portal**) es :
 - Apuestas de Lotería : 1 Bonoloto semanal, 8 Primitivas semanales, 1 Gordo de Primitiva Domingo; y 8 Quinielas de Fútbol. Coste semanal 2.150 Pta menos reintegros de Lotería
 - 250 titulares con apuestas idénticas (Peña o Serie)
 - **Coste de Fidelización por Titular** : menos de 8,6 Pta / semana (hay que descontar los reintegros de Loterías - % significativo - y periodo estival sin Fútbol): 1 Pta / Dia
 - Este coste por Titular se puede adaptar y acomodar al valor que la compañía establezca como mas idóneo.
- ⇒ En todo caso, las Normas de utilización son susceptibles de ser re-adaptadas para los objetivos de la Operadora, sin que



Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
e-mail : web@hiperjuego.com
web : www.hiperjuego.com

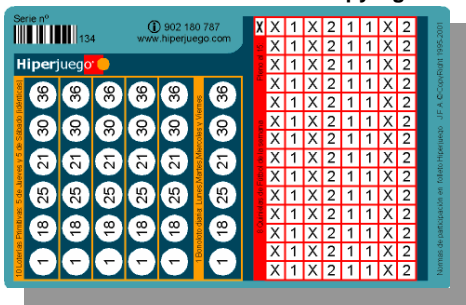
Pag nº 13 del Registro nº 15.285 (VI / 2001)

Coste de Fidelización de **HIPER-Juego**

Costes de la Gestión de las apuestas gratuitas

Gestión y Lógica en la adquisición de las apuestas.

- ⇒ La activación de la primera Tarjeta de una Serie o Peña supone un compromiso por parte de la Operadora de respaldar con boletos oficiales de LAE las apuestas gratuitas que lleva impresas.
- ⇒ El decalaje es siempre de 24 horas, según las propias Normas del sistema. Los puntos del día (derecho a premio) sirven siete días a partir del siguiente a la adquisición de los mismos.
- ⇒ Por todo ello, aparece un coste de gestión e informático, de fácil asunción, dados los actuales niveles tecnológicos de las Operadoras de Telefonía, y un coste logístico y de custodia por la adquisición de las apuestas de respaldo; tampoco de compleja implementación.
- ⇒ A tener en cuenta la relación con alguna de las Oficinas de Administración de Loterías del Estado, sin la cual, no se podrán validar oficialmente las apuestas.



Javier Ferrer Alós

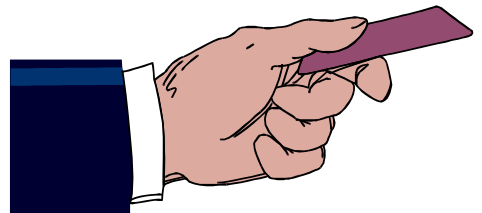
c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Adaptación de

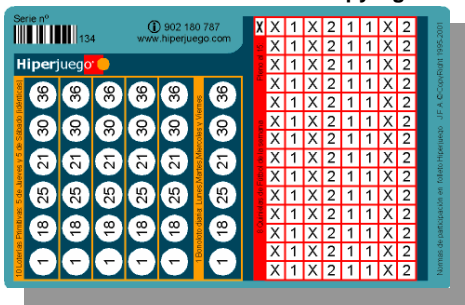
HIPER-Juego



**al
 sector
 BANCARIO**



La emoción de comprar



Javier Ferrer Alós

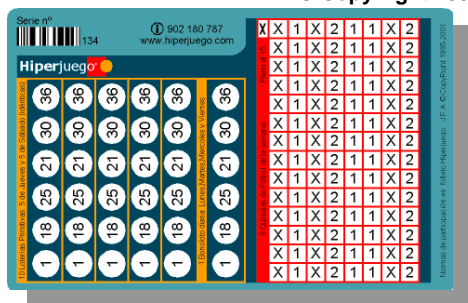
c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com



Adaptación al sector BANCARIO

- Todos los productos de un Banco pueden ser premiados por el tipo de regalo que propone de forma tan original el sistema de Fidelización de **HIPER-Juego**, ya sea en sus productos directamente bancarios (premios por cuentas abiertas, saldos medios, transacciones etc.) o directamente implantado en aquellas tarjetas de pago / crédito que tenga emitidas el Banco a sus titulares.
- En todos los casos una adaptación de las Normas actuales del sistema para la obtención de puntos según los distintos productos bancarios permitiría un modelo sólido de fidelización, obteniéndose para el operador bancario una ganancia tan novedosa y relevante como el premio a la:
 - **REGULARIDAD** del consumo (económico)
 - Mejora en la **CAUTIVIDAD** del Cliente (marketing)
 - **DIFERENCIACION** del resto de operadores (publicidad)
 - Ver documento CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego**

- La Tarjeta de pago/ crédito de un Banco será mirada y sacada, por su Titular, no solamente en los momentos de las transacciones de compra-venta (tradicional) sino, a partir de ahora (**novedad**), para ver, en cualquier momento y lugar, las apuestas que van impresas en la misma. La Tarjeta se convierte en una



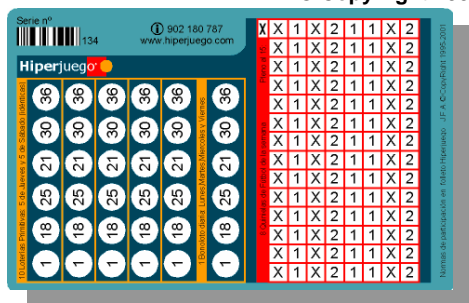
®

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes en el sector BANCARIO

- Dado el tipo de premio que promueve **HIPER-Juego** y los niveles tecnológicos actuales de cualquier Banco, es relativamente sencilla la implantación del sistema de fidelización para todos los clientes de un Banco.
- A partir de ahora y en base a Normas en detalle que se deberán diseñar para los productos de un Banco (puntos por cada producto bancario, acumulación en cuentas particulares, publicación de los mismos en la web del Banco para cada Titular...) , sus clientes no solamente reciben el buen servicio de su Banco preferido, sino que además, son premiados con el tipo de premio que mas gusta al gran público, y que es lo ESPECIAL y ORIGINAL de **HIPER-Juego** :
 - Apuestas gratuitas en sorteos de Loteria Primitiva, Bonoloto, Gordo de Primitiva, Quinielas de Fútbol, ONCE etc.
 - Apuestas gratuitas en los grandes sorteos estatales de otros paises (Francia, Inglaterra, Alemania, EEUU etc), cuando ello sea posible legalmente, cosa que el autor prevé en un futuro mas bien cercano.
- El premio a la REGULARIDAD y a la CANTIDAD DE PUNTOS / Producto, será motivo de una adaptación en detalle para el sector, y que estará en las nuevas Normas



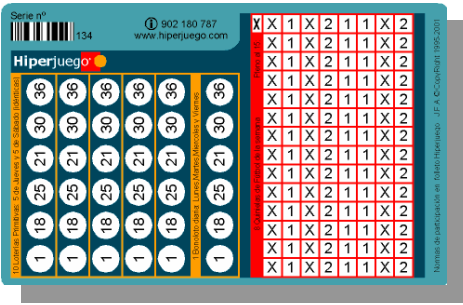
Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Las grandes ventajas de marketing de **HIPER-Juego** en el sector **BANCARIO**

□ No vamos a repetir aquí las ventajas que tendría un operador que dispusiera, en exclusiva, este novedoso sistema de Fidelización, pues todas ellas están descritas en nuestra documentación CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego** en la obra registral N° 15.168 / 2001 : “TEXTOS PUBLICITARIOS HIPERJUEGO: FOLLETO, CATALOGO, DISTINTIVO Y NORMAS » , no obstante resaltar que, tras una adaptación del sistema a los productos bancarios y, en su caso, a la asimilación de **HIPER-Juego** en su Tarjeta de pago/crédito, obtendría los siguientes e inmediatos beneficios:

- Tendencia estimulada a la REGULARIDAD económica. NOVEDAD MUNDIAL en los paradigmas de Fidelización (ver Catalogo Comercial).
- SINGULARIDAD y DIFERENCIACION en el tipo de premio, promoviendo uno de los mas novedosos y originales sistemas de Fidelización. Marcando la diferencia en su sector y mejorando su Plan de Competitividad respecto del resto de Operadores.
- Generación de NUEVAS aplicaciones PUBLICITARIAS: al actualizar la Tarjeta de pago/crédito del Banco con una nueva aplicación que obliga a mostrarla y verla periódicamente para recordar las apuestas, mostrando en todos los casos el logotipo del BANCO.
- Algo mas y, NO menos importante; periodicidad en la consulta de la web por parte de los titulares para ver el estado de participación



Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Adaptación de

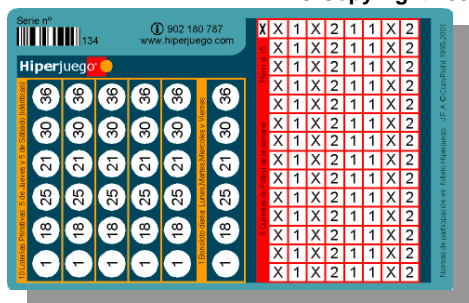
HIPER-Juego



al
 sector
SEGUROS



Juego Seguro



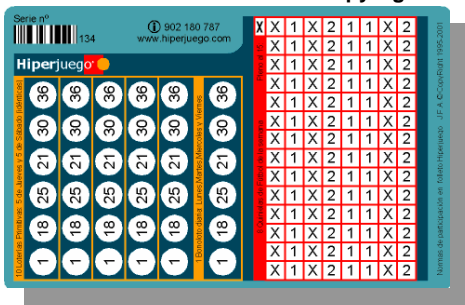
Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com



Adaptación al sector SEGUROS

- Todos los productos de una empresa de SEGUROS pueden ser premiados por el tipo de regalo que propone de forma tan original el sistema de Fidelización de **HIPER-Juego**, directamente en sus productos típicos: polizas, seguros de vida, de coche, del hogar, de enfermedad, de siniestros etc.) y puede ser directamente implantado en aquellas tarjetas personalizadas de seguro que tenga emitidas la empresa aseguradora a sus titulares.
- En todos los casos una adaptación de las Normas actuales del sistema para la obtención de puntos según los distintos productos de seguros permitiría un modelo sólido de fidelización, obteniéndose para el asegurador una ganancia tan novedosa y relevante como el premio a la :
 - **REGULARIDAD** del consumo (económico)
 - Mejora en la **CAUTIVIDAD** del Cliente (marketing)
 - **DIFERENCIACION** del resto de operadores (publicidad)
 - Ver documento CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego**
- La Tarjeta de la empresa aseguradora será mirada y sacada, por su Titular, no solamente en los momentos de su utilización tradicional, sino, a partir de ahora (**novedad**), para ver, **en cualquier momento y lugar**, las apuestas que van impresas en la misma. La Tarjeta



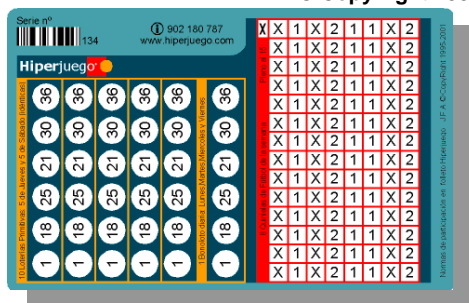
Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes en el sector de los SEGUROS

- Dado el tipo de premio que promueve **HIPER-Juego** y los niveles tecnológicos actuales de cualquier empresa de Seguros, es relativamente sencilla la implantación del sistema de fidelización para todos sus clientes.
- A partir de ahora y en base a Normas en detalle que se deberán diseñar para los productos de la empresa de Seguros (puntos para cada producto, acumulación en cuentas particulares, publicación de los mismos en la web pública de la empresa para cada Titular...) , sus clientes no solamente reciben el buen servicio de su empresa de Seguros preferida, sino que, además son premiados con el tipo de premio que mas gusta al gran público, y que es lo ESPECIAL y ORIGINAL de **HIPER-Juego** :
 - Apuestas gratuitas en sorteos de Loteria Primitiva, Bonoloto, Gordo de Primitiva, Quinielas de Fútbol, ONCE etc.
 - Apuestas gratuitas en los grandes sorteos estatales de otros paises (Francia, Inglaterra, Alemania, EEUU etc), cuando ello sea posible legalmente, cosa que el autor prevé en un futuro mas bien cercano.

- El premio a la REGULARIDAD y a la CANTIDAD DE PUNTOS / Producto, será motivo de una adaptación en detalle para el sector y que estará en las nuevas



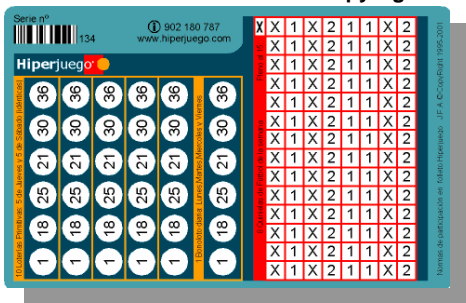
Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Las grandes ventajas de marketing de **HIPER-Juego** en el sector de **SEGUROS**

□ No vamos a repetir aquí las ventajas que tendría un operador que dispusiera, en exclusiva, este novedoso sistema de fidelización, pues todas ellas están descritas en nuestra documentación CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego** en la obra registral N° 15.168 / 2001 : “TEXTOS PUBLICITARIOS HIPERJUEGO: FOLLETO, CATALOGO, DISTINTIVO Y NORMAS » , no obstante resaltar que, tras una adaptación del sistema a los productos de seguros y, en su caso, a la asimilación de **HIPER-Juego** en su Tarjeta de Titular del Seguro, obtendría los siguientes e inmediatos beneficios:

- Tendencia estimulada a la REGULARIDAD económica. NOVEDAD MUNDIAL en los paradigmas de Fidelización (ver Catalogo Comercial).
- SINGULARIDAD y DIFERENCIACION en el tipo de premio, promoviendo uno de los mas novedosos y originales sistemas de Fidelización. Marcando la diferencia en su sector y mejorando su Plan de Competitividad respecto del resto de Operadores.
- Generación de NUEVAS aplicaciones PUBLICITARIAS: al actualizar la Tarjeta del Titular del Seguro con una nueva aplicación que obliga a mostrarla y verla periódicamente para recordar las apuestas, mostrando en todos los casos el logotipo de la empresa emisora.
- Algo mas, y NO menos importante; periodicidad en la **consulta de la web** por parte de los titulares para ver el estado de participación



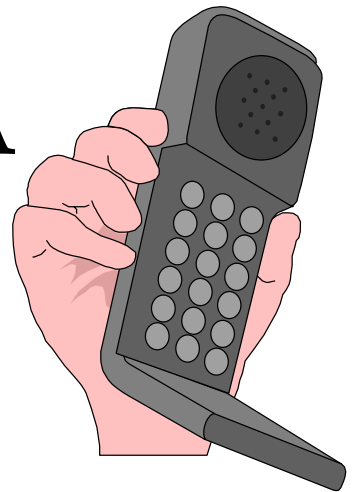
Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

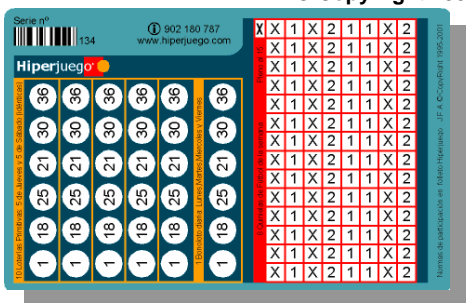
Adaptación de

HIPER-Juego

**al
 sector
 TELEFONÍA**



Llamar y Jugar



Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Adaptación al sector de TELEFONÍA



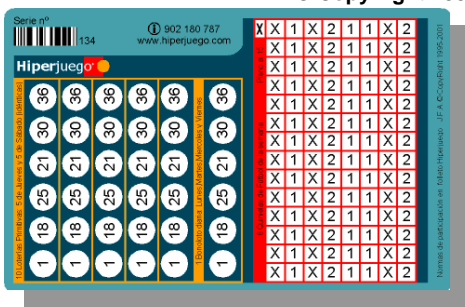
- Todos los productos de un operador de TELEFONÍA pueden ser premiados por el tipo de regalo que propone de forma tan original el nuevo sistema de Fidelización de **HIPER-Juego** :
 - Alta de Línea o del servicio
 - Llamadas
 - Duración de las llamadas vs. Puntos
 - Perfecto para la Fidelización de la telefonía móvil, sector especialmente innovador en la búsqueda de modelos originales de marketing. El paradigma “Comprar y Jugar” de Hiper-Juego se convierte con este servicio en:

L l a m a r y J u g a r ;

- En todos los casos una adaptación de las Normas actuales del sistema para la obtención de puntos según los distintos servicios de comunicación permitiría un modelo sólido de fidelización, obteniéndose para la compañía una ganancia tan novedosa y relevante como :
 - **REGULARIDAD** del consumo (económico)
 - Mejora en la **CAUTIVIDAD** del Cliente (marketing)
 - **DIFERENCIACION** del resto de operadores (publicidad)

- Ver documento CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego**

- El Impacto publicitario está ASEGURADO. L...

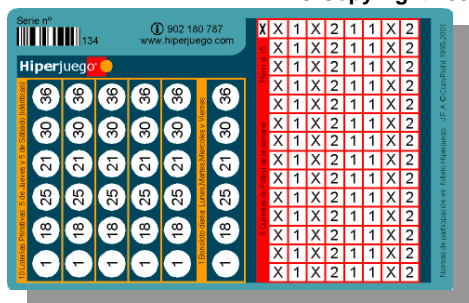


Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Nuevo producto de alta Fidelización de clientes en el sector de las comunicaciones

- Dado el tipo de premio que promueve **HIPER-Juego** y los niveles tecnológicos actuales de cualquier operador de telefonía, es relativamente sencilla la implantación del sistema de fidelización para todos sus clientes.
- A partir de ahora y en base a Normas en detalle que se deberán diseñar para los productos de la operadora (puntos por llamadas, publicación de los puntos y apuestas por Titular en la web pública de la empresa...), sus clientes no solamente reciben el buen servicio de su empresa de comunicacion preferida, sino que, además son premiados con el tipo de premio que mas gusta al gran público, y que es lo ESPECIAL y ORIGINAL de **HIPER-Juego** "Llama y Juega, automáticamente, a la Primitiva, a la Bonoloto, al Gordo y la Quiniela, todo ello : GRATIS" :
 - Apuestas gratuitas en sorteos de Loteria Primitiva, Bonoloto, Gordo de Primitiva, Quinielas de Fútbol, ONCE etc.
 - Apuestas gratuitas en los grandes sorteos estatales de otros paises (Francia, Inglaterra, Alemania, EEUU etc), cuando ello sea posible legalmente, cosa que el autor prevé en un futuro mas bien cercano.
- El premio a la REGULARIDAD y a la CANTIDAD DE



Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
 46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
 Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
 e-mail : web@hiperjuego.com
 web : www.hiperjuego.com

Las grandes ventajas de marketing de **HIPER-Juego** en el sector de TELEFONÍA MOVIL

□ No vamos a repetir aquí las ventajas que tendría un operador que dispusiera, en exclusiva, este novedoso sistema de fidelización, pues todas ellas están descritas en nuestra documentación CATALOGO COMERCIAL DE **HIPER-Juego** en la obra registral N° 15.168 / 2001 : “TEXTOS PUBLICITARIOS HIPERJUEGO: FOLLETO, CATALOGO, DISTINTIVO Y NORMAS » , no obstante resaltar que, tras una adaptación del sistema a los productos de Telefonía y, en su caso, a la asimilación de **HIPER-Juego** en sus Tarjetas pre-pago (incluso), obtendría los siguientes e inmediatos beneficios:

- Tendencia estimulada a la REGULARIDAD económica. NOVEDAD MUNDIAL en los paradigmas de Fidelización (ver Catalogo Comercial).
- SINGULARIDAD y DIFERENCIACION en el tipo de premio, promoviendo uno de los mas novedosos y originales sistemas de Fidelización. Marcando la diferencia en su sector y mejorando su Plan de Competitividad respecto del resto de Operadores.
- Generación de NUEVAS aplicaciones PUBLICITARIAS: al actualizar la Tarjeta del Titular con una nueva aplicación que obliga a mostrarla y verla periódicamente para recordar las apuestas, mostrando en todos los casos el logotipo de la empresa emisora.
- Algo mas, y NO menos importante; periodicidad en la **consulta de la web** por parte de los titulares para ver el estado de participación y su expectativa de premio : **AUMENTO** considerable de las

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I el Conquistador, nº 19
46111 ROCAFORT - Valencia - ESPAÑA
Tel : +34 96 131 22 10 Fax : +34 96 131 21 99
e-mail : web@hiperjuego.com
web : www.hiperjuego.com

Apéndice
Catálogo Comercial
Folleto Titular
Normas ante Notario
HIPER-Juego[®]
Comprar y Jugar

CopyRight 1995-2001 Javier Ferrer Alós



Hiperjuego®

comprar y jugar

La Tarjeta y sistema de Fidelización que promueve

- la **REGULARIDAD** del consumo
- la **DIFERENCIACIÓN** respecto del resto de programas de premio
- Y una nueva característica :

La emoción de comprar !!

La Asociación para la Promoción del Pequeño y Mediano Comercio
(ASPRODEC)

pone a su disposición la única tarjeta con valor facial para el consumidor y la única que, por la naturaleza de su modelo, proporciona un fuerte estímulo a la **REGULARIDAD** de las compras y al volumen de consumo.

- singularidad del modelo de Fidelización
- sencillez de uso
- estímulo límbico continuo: "**la emoción de comprar**"
- juego seguro, inmediato y conocido
- familiaridad y potencia de los premios

Hiperjuego marca la diferencia y la innovación en un sector sin grandes hallazgos desde sus comienzos en el año 1995 proponiendo una actualización sin precedentes del paradigma "Comprar y Jugar".

Diseñada para las tiendas de cualquier centro comercial así como para los comercios asociados en áreas urbanas y tradicionales que consiguen con **Hiperjuego** ofrecer a su clientela el sistema con mayor diferenciación y mejor motor de fidelidad límbica.



Hiperjuego es un sistema que se puede incorporar en otros programas de Fidelización o tarjetas de pago / crédito ya en marcha, con las debidas cesiones de explotación, con la selección de apuestas gratuitas que decida el operador del programa para sus titulares (curva coste / fidelidad). Marcando un diferencial significativo con sus competidores y promoviendo, en exclusiva, la regularidad económica del consumo / crédito. Aumento de la cautividad y estímulo a las nuevas adhesiones.

Hiperjuego se desmarca de la atonía presente del resto de programas y tarjetas de Fidelización incorporando al mercado un nuevo tipo de premio que conecta a la perfección con las preferencias del gran público. Es la definitiva unión entre comprar y jugar, la facilitación total para jugar y participar en los grandes sorteos, loterías estatales y certámenes de Fútbol, todo ello de forma gratuita, automatizada y sencilla.



¡La Tarjeta que emociona todos los días!



Derechos de Propiedad Intelectual



Desde 1995, el autor del sistema, Javier Ferrer Alós, ha ido registrando la Propiedad Intelectual © Copyright de las distintas versiones del sistema **Hiperjuego** ® reservándose todos los derechos de explotación, con cobertura mundial, y conformando uno de los más ingeniosos y eficaces sistemas de Fidelización comercial.

Una selección de estos registros es:

- | | |
|----------------------|---|
| 1/ 35.137 - 16/08/95 | Hiperjuego: El Gran Juego de la Asistencia |
| 2/ 35.455 - 30/08/95 | Hiperjuego: El Gran Juego de la Asistencia 2ª Versión |
| 3/ 13.546 - 19/05/00 | Hiperjuego: Comprar y Jugar |
| 4/ 13.726 - 16/06/00 | Hiperjuego: Comprar y Participar |
| 5/ 14.248 - 26/10/00 | Presentación de Hiperjuego |
| 6/ 14.953 - 15/03/01 | Presentación of Hiperjuego: The Great Shopping Game. |
| 7/ 15.030 - 06/04/01 | Hiperjuego: Le Grand Jeu des Achats. Acheter et Jouer |
| 8/ 15.078 - 20/04/01 | Hiperjuego: Il Gran Gioco dell' Acquisto |
| 9/ 15.095 - 24/04/01 | Hiperjuego: Das grobartige Einkaufsspiel. Kaufen und Spielen |



ASPRODEC disfruta desde el año 2001 de todos los derechos de explotación del sistema para todo el territorio español y lo ofrece en condiciones de exclusividad a colectivos de comerciales, tales como asociaciones de comerciantes, galerías comerciales, mercados municipales, comercios de centro histórico, etc., y otros operadores de Fidelización.

La esencia del modelo

El consumidor, a través de sus compras, obtiene puntos que le agracian instantáneamente con la participación gratuita y automática en los sorteos estatales más importantes en cada país. En un futuro más o menos próximo **Hiperjuego**, además de las apuestas actuales de cada país, incorporará una selección de los mejores sorteos extranjeros en su misma Tarjeta.

Para el caso de **Hiperjuego** en España y la edición del año 2001, las apuestas gratuitas son:

Una apuesta de Bonoloto semanal de Lunes, Martes, Miércoles y Viernes

Cuatro apuestas de Lotería Primitiva Semanal de Jueves y Sábado



Una apuesta de Gordo de Primitiva del Domingo

Ocho apuestas de Quiniela de Fútbol

La Tarjeta, con un atractivo diseño, lleva impresas de forma indeleble 21 apuestas gratuitas de los sorteos estatales que más fidelizan al público, transmitiendo seguridad y transparencia.

El motor del modelo

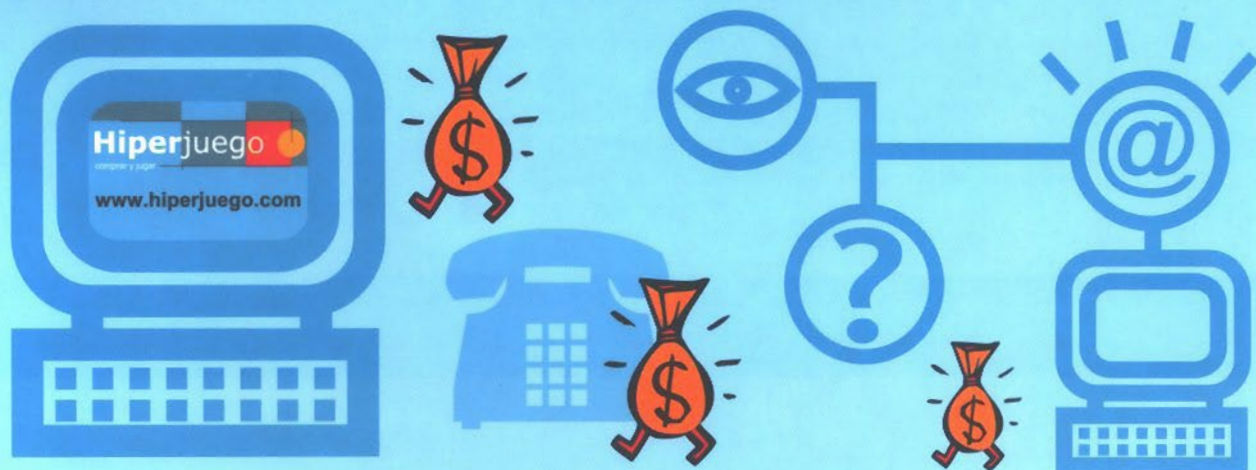
Cada grupo de 250 Tarjetas de **Hiperjuego** es una Serie con apuestas únicas respecto de las demás series y tiene un funcionamiento similar al de una pequeña Peña. A partir de ahí, está claro el estímulo cuantitativo:

¡¡con más Puntos, más proporción del premio!!

El estímulo a la **REGULARIDAD**, nuevo paradigma en los sistemas de Fidelización y de máxima relevancia, está asegurado ya que siete días sin Puntos cancela para el Titular cualquier derecho a participar en el reparto de cualquier premio; y el resto de titulares de su Peña ganan más.

Información continuada y transparente al Titular

La cantidad que le tocaría en el reparto a cada Titular está permanentemente calculada a partir de sus Puntos y los acumulados por el resto de titulares de su Serie o Peña, siempre referidos a los obtenidos en los últimos siete días. Estos resultados están ejemplarizados para premios hipotéticos de Bonoloto (50 MM), Primitiva (450 MM), Gordo de Primitiva (1.200 MM), Bote de Primitiva (2.500 MM) y Quiniela de Fútbol (300 MM).



Cualquier compra de un Titular (CANTIDAD) y el mero transcurso de los días (REGULARIDAD) alteran y recalculan la proporción de premio que le toca a cada uno. Esta información está disponible para conocimiento y garantía del Titular tanto en el teléfono de asistencia 902 180 787 como la página de internet www.hiperjuego.com y en el Centro de Asistencia al Titular (CAT).



a) Estímulo al **VOLUMEN** de consumo, b) Estímulo a la **REGULARIDAD** de las compras, c) **POTENCIA** de los premios y d) **GARANTÍA** informativa en tiempo real : **conjunción excelente.**

El Alta de un Titular y el estímulo permanente

La Tarjeta es utilizable por el Titular en el mismo momento de su emisión y juega inmediatamente, con sus compras, a todas las apuestas impresas. En el alta, el Titular recibe un folleto con las bases de **Hiperjuego** publicadas ante Notario.

- Las transacciones de compra acumulan puntos y el sistema informático central pública en la página de internet www.hiperjuego.com la expectativa de premio para cada Titular.
- El Titular está permanentemente estimulado: todos los días hay sorteos estatales de su máxima confianza y con información continua de su expectativa de premio, siempre en función de su regularidad y cantidad de compras.
- A los siete días sin Puntos **Hiperjuego** las apuestas que están impresas en su Tarjeta carecen del derecho al reparto para el Titular. Su participación pasa al resto de titulares de su serie o Peña, que ganan más. Un solo marcaje vuelve a activar las apuestas de su Tarjeta durante los próximos siete días


¡Ese es el juego!



Alicientes potenciados entre Titular y Comerciante

Un buen sistema de Fidelización debe promocionar un aliciente sinérgico tanto al Titular de la Tarjeta como al comerciante que la promueve : veamos estos dos objetivos

Objetivo del Titular : la fuerte expectativa de premio



El consumidor tiene un fuerte estímulo por mantener activa la Tarjeta **Hiperjuego**: es la **emoción de comprar**. Participa todos los días en una amplia variedad de sorteos estatales de gran interés para él .



El premio a su compra es inmediato y lo conoce : apuestas gratuitas en todos los sorteos y certámenes deportivos más importantes.

El Titular se premia y premia a unos comerciantes que están adheridos a un sistema tecnológico y logístico de apuestas que le permite, de forma tan sencilla, aumentar su participación en unos sorteos que confía y habitualmente juega.

Tiene mayor atractivo para el consumidor la expectativa continua de un Gran Premio en Metálico que la mera acumulación de Puntos de otros programas de Fidelización con regalos diferidos de bajo impacto.


La publicación de los premios repartidos a través de **Hiperjuego** entre sus titulares los cautiva, estimula en el programa nuevas adhesiones y al comerciante adherido lo distingue con la exclusividad.

El consumidor elige la Tarjeta **Hiperjuego** que definitivamente relaciona de forma tecnológica y segura su consumo con los juegos estatales que más le apasionan.



La inclusión de columnas fijas de Quiniela de Fútbol hacen de cada jornada una sorpresa. Los resultados que produce pueden ser contra-pronóstico y serán motivo de comentario entre aficionados que además usen la Tarjeta.

La expandibilidad del nuevo programa de Fidelización está asegurada por su impacto sociológico, dada la novedad del sistema. La publicidad es directa entre los consumidores : los comercios se exclusivizan y diferencian... se habla de ellos.



El Titular lleva una Tarjeta millonaria en cualquier momento; sólo por comprar productos en aquellos comercios con **Hiperjuego**.

El Titular buscará, seleccionará y comprará en comercios que tengan el sistema **Hiperjuego** , así mantiene vivas sus apuestas (derecho a premio) con el mayor número de Puntos (cantidad de premio).

Objetivo del comerciante: aumentar el volumen y regularidad de las ventas



Fuerte estímulo limítrofe para diferenciar centros comerciales y comercios urbanos. Dada la alta singularidad del sistema la comercialización se realiza en base a radios de influencia, de tal forma que se establecen contractualmente perímetros de exclusividad para fomentar y mantener la diferenciación territorial.



Cambio en la **TENDENCIA** de un amplio porcentaje de público que tradicionalmente asiste a un centro comercial sin realizar prácticamente compra alguna en las tiendas de la galería comercial : desplazamiento de bolsas económicas a favor de las tiendas adscritas.

Promover la **REGULARIDAD** de las ventas. Este es un nuevo paradigma en los programas tradicionales de premio al introducir la función del tiempo en el propio sistema de Fidelización. La "**tensión de compra**" se favorece, pues, con unas apuestas conocidas y en posesión del Titular que serían inútiles sin compras en siete días.



Promover la **CANTIDAD** de la compra en relación con otros titulares que compiten en su misma Serie o Peña por el mismo premio, de la que en todo caso depende el reparto.

Promover el **PAGO** en **EFFECTIVO** en las tiendas adheridas al sistema de Fidelización o con Tarjeta de pago / crédito si dicha Tarjeta esta asimilada al programa **HiperJuego**.



DIFERENCIACIÓN y novedad respecto del resto de tarjetas de Fidelización. La novedad del sistema es su mayor diferenciador ; la Tarjeta **HiperJuego**, u otras asimiladas al programa, es percibida como distinta por el gran público y genera una singularidad dentro del sector de la Fidelización: "**quiero una Tarjeta con apuestas gratuitas**"

Cada comercio que se incorpora al sistema **Hiperjuego** debe esperar un mayor volumen de ventas por la existencia de consumidores con la Tarjeta **Hiperjuego**.

Además del producto "estrella" (apuestas del estado gratuitas) se despliega un completo y distinto sistema tecnológico de Fidelización que permite diseñar sorteos y premios tanto a la Tarjeta (Titular único) como a la Serie de titulares (característica también nueva en los programas de Fidelización); esta última es de alto interés en tanto que permite un medio tecnológico para repartir a muchos consumidores un mismo premio (premios por grupos en competencia PGC).



Sistema bajo el dominio de Propiedad Intelectual © Copyright que ha asegurado y asegura la **EXCLUSIVIDAD** del sistema y su explotación, para el autor y sus beneficiarios, tanto dentro del territorio nacional como para el resto de países de occidente bajo los convenios de derecho internacional.



¿ Necesita más razones para darse cuenta que está ante el más potente sistema de Fidelización ?,

vea uno de los párrafos que figuran en el folleto publicitario del Titular:

¿ pero cómo sé el premio que me toca en cada momento ?

Efectivamente, dado que Vd. no sabe cuantos Puntos tienen acumulados el resto de titulares de su Peña en los últimos siete días, desconoce cuánto le tocaría en el reparto. Para ello un potente sistema informático le indica en todo momento el estado actual de su Peña, su cuenta particular de Puntos y su participación en el reparto.

Por ejemplo, imagine que ésta es su cuenta actualizada en internet:



Hiperjuego
comprar y jugar

Normas
Premios
Titulares
Tarjeta
Sorteos
C.A.T.

Su Código	Puntos Peña	Sus Puntos
00127035	385.700	12.728

Con un premio de:	Le tocar a en el reparto:
Bonoloto de 50.000.000 Pta.	1.650.000 Pta.
Primitiva de 450.000.000 Pta.	14.850.000 Pta.
Gordo de 1.200.000.000 Pta.	39.600.000 Pta.
Bote de 2.500.000.000 Pta.	82.500.000 Pta.
Quiniela de 300.000.000 Pta.	9.900.000 Pta.



Esta información está siempre actualizada para Vd. y su Tarjeta, y la puede encontrar en nuestra pagina de internet www.hiperjuego.com, pidiéndola en cualquiera de nuestros Centros de Atención al Titular (CAT) o directamente llamando al teléfono de asistencia 902 180 787.



Modelo resumido del sistema Hiperjuego para España

Los titulares de **Hiperjuego** a través de sus compras en una tienda adscrita pueden solicitar puntos **Hiperjuego** así como su justificante, exhibiendo y utilizando su Tarjeta electrónica **Hiperjuego**. Esto les da derecho a la participación gratuita en las apuestas de 1 Bonoloto semanal de Lunes, Martes, Miércoles y Viernes, 4 Loterías Primitivas semanales de Jueves y Sábado, 1 Gordo de Primitiva de Domingo, y 8 Quinielas de Fútbol. Todas estas apuestas van impresas en la Tarjeta y para los sorteos que se indican en el justificante impreso por el Datáfono. En las Normas del Sistema **Hiperjuego**, publicadas ante Notario, se explica y detalla la forma del reparto proporcional de un premio en metálico de Lotería y/o Quiniela de Fútbol, siempre según las compras de los últimos siete días. Información que en todo momento se puede ver actualizada para cada Titular tanto en Internet como preguntando en cualquier Centro de Atención al Titular (CAT) así como llamando al teléfono de asistencia 902 180 787.



Otros instrumentos publicitarios de interés

- **Folleto del Titular** : explicación publicitaria del sistema.
- **Normas de Hiperjuego** : detalla toda la normativa del sistema ante Notario
- **Distintivo oficial de Hiperjuego**: acredita al comercio y es su reclamo.
- **Obra registral de Hiperjuego** : obra y versiones desde 1995 en el Registro General de la Propiedad Intelectual para todo el mundo.

Resto de países

El sistema **Hiperjuego** se adapta de forma específica a las diversas loterías, sorteos estatales y apuestas deportivas de cada país, produciendo el mismo modelo para las Normas del Juego.

ASPRODEC
Asociación para la Promoción del Pequeño y Mediano Comercio
C/ Jaime I el Conquistador, 19
46111 ROCAFORT - Valencia - España
Tel: 34 96 131 22 10
Fax: 34 96 131 21 99
Tel. Asistencia al Titular: 902 180 787
e-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

Hiperjuego®



¿Como y donde se obtiene la Tarjeta Hiperjuego?



Puede adquirir de forma gratuita la Tarjeta **Hiperjuego**, para lo cual es imprescindible la presentación de su D.N.I. No se puede tener más de una Tarjeta **Hiperjuego** por persona.

En todos los centros comerciales que disponen del sistema **Hiperjuego** para sus comercios, existe un CAT en el que le darán en el acto una Tarjeta personalizada con todas sus apuestas y podrá usarla inmediatamente en sus compras.

En el CAT le solucionaran cualquier incidencia futura de su Tarjeta: pérdida, deterioro, sustracción, etc.



¿Como conseguir los premios?

Para premios superiores a 15.000 pta. **Hiperjuego** avisará al Titular por cualquiera de los medios de su ficha: teléfono, e-mail, etc, y en todo caso en su página de internet quedarán reflejados los premios pendientes de recoger por el Titular.

El CAT informará al Titular de cualquier premio que tuviera acumulado. Una vez establecido el premio, Titular a Titular, este reparto se publicará en la página de internet y en el CAT durante 7 días antes de realizar el reparto para garantizar la transparencia del mismo y como periodo de consultas e incidencias. Superado el mismo, se realizarán los pagos directamente en el Centro de Atención a Titulares; en metálico para importes inferiores a 15.000 Pta. y mediante cheque conformado por Notario para importes superiores.

Para premios superiores a 3.000.000 de Pta. además de todo lo anterior, **Hiperjuego** publicará en periódico la lista de códigos (anónima) con sus premios en metálico repartidos.



Normas del sistema Hiperjuego



Las Normas del sistema **Hiperjuego** están publicadas ante Notario y las puede solicitar en el Centro de Atención al Titular o consultarlas en la página de internet www.hiperjuego.com.



Hiperjuego®

comprar y jugar

1

2

X

La asociación para la promoción del pequeño y mediano comercio (ASPRODEC) le ofrece la tarjeta que premia al instante todos los días.

i

Comprar y jugar
todos los días

Hiperjuego®

comprar y jugar

ASPRODEC

Asociación para la Promoción del Pequeño y Mediano Comercio

C/ Jaime I el Conquistador 19,
46111 Rocafort-Valencia, España.

Tf: +34 96 131 22 10. Fax: +34 96 131 21 99.

e-mail: web@hiperjuego.com.

Web: www.hiperjuego.com.

Centro de Atención a Titulares: 902 180 787.

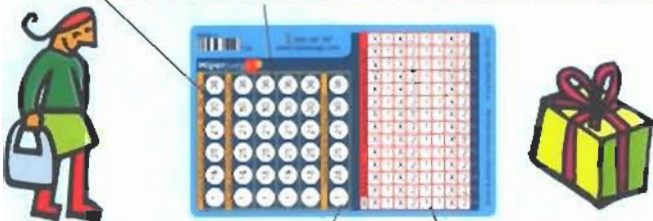
¿ Que es Hiperjuego?

Es la Tarjeta que premia sus compras al instante

Con sus compras obtiene puntos Hiperjuego con los que participa de forma gratuita en los sorteos y apuestas deportivas más importantes: Bonoloto, Lotería Primitiva, Gordo de Primitiva y Quiniela de Fútbol.

Una apuesta de Bonoloto semanal de Lunes, Martes, Miércoles y Viernes

Cuatro apuestas de Lotería Primitiva Semanal de Jueves y Sabado



Una apuesta de Gordo de Primitiva del Domingo

Ocho apuestas de Quiniela de Fútbol

La Tarjeta Hiperjuego es gratuita y lleva impresa todas las apuestas en las que juega de forma automática.

Tras su compra en un comercio que tenga Puntos Hiperjuego, el vendedor le dará su comprobante y **cuantos más Puntos tenga más participará en sus apuestas.**

+ Compras

+ puntos Hiperjuego

+ PARTICIPACIÓN EN SUS APUESTAS !!!



¿ Como se juega?

Usted juega con 249 Titulares con las mismas apuestas formando una pequeña Peña.

Cada Peña de Hiperjuego es un grupo de 250 Titulares que juegan de forma gratuita con los Puntos de los últimos 7 días de sus compras. **Quien más Puntos tenga más le toca en el reparto.**

ese es el juego !!

Derecho a premio



Con una de sus apuestas premiada tiene **derecho al reparto** solo si tiene al menos 1 Punto Hiperjuego obtenido en cualquiera de los siete días anteriores a la fecha en la que salió el premio. Si no es así, no tendrá derecho al reparto del premio y ganarán más el resto de Titulares de su Peña.

¡Tan solo un Punto cada siete días activa todas sus apuestas!

Cantidad de premio



Con una apuesta premiada, la cantidad que recibe en metálico será proporcional a los Puntos que tenga acumulados en los siete días anteriores a la fecha con premio.

Cuanto más Puntos Hiperjuego más cantidad del premio en metálico le tocará en el reparto.



Ejemplo

Supongamos que sale premiada una de sus apuestas con una Primitiva de 450.000.000 Pta. Entre estos dos casos extremos pueden ocurrir todos sus repartos posibles :



Que no tenga derecho a premio, por carecer de Puntos su Tarjeta en los últimos siete días.



Que se lleve los 450.000.000 Pta. por ser el único Titular de su Peña con Puntos.

¿ Pero como sé el premio que me toca en cada momento?



Efectivamente, dado que Vd. no sabe cuántos Puntos tienen acumulados el resto de Titulares de su Peña en los últimos siete días, desconoce cuanto le tocaría en el reparto, para ello :

Un potente sistema informático le indica en todo momento el estado actual de su Peña, su cuenta particular de Puntos y su participación en el reparto.

Un ejemplo de su cuenta de puntos en internet

Con premios de ejemplo se va calculando lo que le tocaría en cada momento.

Cada día cambian los resultados según sus Puntos



Su Código	Puntos Peña	Sus Puntos
00127035	385.700	12.728

Con un premio de:	Le tocaría en el reparto:
Bonoloto de 50.000.000 Pta.	1.650.000 Pta.
Primitiva de 450.000.000 Pta.	14.850.000 Pta.
Gordo de 1.200.000.000 Pta.	39.600.000 Pta.
Bote de 2.500.000.000 Pta.	82.500.000 Pta.
Quiniela de 300.000.000 Pta.	9.900.000 Pta.



Sitios de información

La información de su expectativa de premio con ejemplos para todos los sorteos está siempre actualizada para su Tarjeta, y la puede encontrar en :

- Los centros comerciales donde funciona Hiperjuego para sus tiendas y comercios: Centros de Atención al Titular (CAT).
- El teléfono de asistencia 902 180 787
- La página de internet www.hiperjuego.com

El reparto de premios se realiza para todas las categorías: Quinielas de Fútbol (11, 12, 13, 14 aciertos y pleno al 15) y Lotería (3, 4, 5, 5 y complementario, y 6 aciertos). Los reintegros de Lotería no se reparten y tampoco figuran en su Tarjeta.



Cosas que debe saber de las normas publicadas ante Notario

- Los premios caducan a los tres meses si no se reclaman.
- Obtiene Puntos Hiperjuego con compras en efectivo o a discreción del comerciante si es mediante tarjetas de pago.
- A los tres meses sin Puntos se le notificará la cancelación de las apuestas de su Tarjeta y tendrá que solicitar una nueva.
- Cada peseta de sus compras es igual a un Punto Hiperjuego, excepto en sectores comerciales especiales, como las gasolineras, cuya lista de equivalencias Pesetas / Puntos la puede encontrar en todo momento en nuestra página de internet o en el CAT.
- La compra mínima para obtener Puntos es de 100 Pta.
- Puede solicitar en cualquier momento la fotocopia de las apuestas oficiales que lleva su Tarjeta y, ante un premio, el listado con el reparto realizado y las Tarjetas agradecidas.
- Con su código Hiperjuego y número de Serie los centros irán realizando, además, otros sorteos que premiarán su Fidelidad.
- Las Normas del sistema Hiperjuego están publicadas ante Notario y puede consultarlas en internet o solicitarlas en el Centro de Atención al Titular de su centro comercial.





Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

Normas de **HIPER-Juego**®

J.F.A. CopyRight 1995 - 2001

Cualquier persona mayor de edad se puede dar de Alta como Titular de la Tarjeta del sistema HIPER-Juego, y así poder participar de forma gratuita en todas las apuestas y combinaciones de Bonoloto semanal de Lunes, Martes, Miércoles y Viernes, Lotería Primitiva semanal de Jueves y Sábado, Gordo de Primitiva de Domingo, así como de Quinielas de Fútbol de la semana, todas ellas impresas en su Tarjeta electrónica. La participación se establece a través de sus compras en cualquier establecimiento comercial que disponga del sistema HIPER-Juego y que exhiba el distintivo oficial que le acredita.

1.- Procedimiento de Alta de Titular

El usuario se puede dirigir a cualquier Centro de Atención al Titular (CAT) de HIPER-Juego y solicitar su tarjeta electrónica de HIPER-Juego.

1.1.- El operador teclea los datos del Titular: nombre, fecha de nacimiento, dirección, teléfono y DNI, Pasaporte o carnet de conducir vigente.

1.2.- Se imprimen las normas de HIPER-Juego a nombre del nuevo Titular que debe firmar aceptándolas. Las Normas del Juego se indican en el folleto y están publicadas ante Notario.

1.3.- Se genera inmediatamente la Tarjeta del Titular con su nombre, código nacional, la banda magnética cargada con sus datos e impresas en la misma Tarjeta: 1 apuesta de Bonoloto semanal de Lunes, Martes, Miércoles y Viernes, 4 apuestas de Lotería Primitiva semanal de Jueves y Sábado, 1 apuesta de Gordo de Primitiva del Domingo y 8 columnas de Quiniela de Fútbol de la semana, en total 21 apuestas entre combinaciones de Lotería y Quiniela.

1.4.- Se da al Titular un folleto explicativo del procedimiento de obtención de Puntos y de cómo puede solicitar información del estado de su cuenta, que puede ser a través de:

- a/ Internet en página www.hiperjuego.com, tecleando su código
- b/ En cualquier Centro de Atención al Titular de HIPER-Juego (CAT)
- c/ En el teléfono de asistencia al Titular 902 180 787

La obtención de la Tarjeta magnética de HIPER-Juego es totalmente gratuita.



Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

2.- Participaciones gratuitas en apuestas de Lotería Primitiva, Bonoloto, Gordo y Quiniela de Fútbol

Dicha Tarjeta lleva impresas todas las apuestas de Bonoloto, Lotería Primitiva, Gordo de Primitiva y Quiniela de Fútbol indicadas anteriormente y son gratuitas. Todas ellas han sido adquiridas por HIPER-Juego y custodiadas en caja fuerte de Banco para respaldar con boletos oficiales de Loterías y Apuestas del Estado (L.A.E.) las apuestas impresas en cada Tarjeta.

Para el caso de las apuestas de Quiniela de Fútbol equivalen a cualquier certamen que organice L.A.E. a lo largo del año, sea de la Liga Nacional o cualquier otro, así como todas las que se celebren en una misma semana y para cualquier día de la misma.

Cada grupo de doscientas cincuenta tarjetas (250) llevan apuestas idénticas y forman la Serie de HIPER-Juego.

3.- Derecho a Premio

Comprando en las tiendas que lleven el distintivo HIPER-Juego podrá participar de forma gratuita en las apuestas de Lotería y Quiniela de Fútbol de su Tarjeta, siempre que tenga al menos una compra realizada en cualquiera de los siete días anteriores a la fecha del sorteo (la fecha del sorteo no se computa) y por un importe igual o superior a 100 Pta., y se haya realizado el marcaje electrónico con su Tarjeta en el Datáfono del comercio.

A partir del séptimo día sin Puntos HIPER-Juego el Titular carece del derecho a participar en el reparto de un sorteo premiado. Una nueva compra con su marcaje electrónico renueva el derecho a premio durante los siguientes 7 días; las compras del día no sirven para los sorteos del mismo día.

4.- Cantidad de Premio

Un Titular con una Tarjeta con derecho a premio (punto anterior) le corresponde la parte proporcional del premio en metálico según el numero de Puntos HIPER-Juego que tenga acumulados en los 7 días anteriores a la fecha con premio respecto de los Puntos acumulados del resto de titulares de su misma Serie con derecho a premio.

Supongamos que sale agraciada una apuesta de Primitiva y el premio ha resultado de 350.000.000 Pta. Entre estos dos casos extremos pueden ocurrir todos los repartos posibles: que no se tenga derecho a ningún reparto, por carecer de Puntos acumulados durante los últimos siete días anteriores a la fecha del sorteo premiado, o que un único



Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

Titular se lleve los 350.000.000 de Pta. si ninguno del resto de titulares de su Serie tiene Puntos HIPER-Juego.

HIPER-Juego reparte íntegramente el premio en metálico de los premios obtenidos por Lotería o Quiniela entre todos los partícipes de la Serie premiada que tengan derecho a premio y en proporción a la cantidad de Puntos que tengan acumulados en los siete días anteriores a la fecha con premio.

5.- Puntos HIPER-Juego

El Titular de HIPER-Juego, por la compra en los comercios que tengan HIPER-Juego obtendrá puntos en proporción al valor de su compra; cuanto mayor sea la compra más puntos se obtendrán, siendo los Puntos acumulados y obtenidos por las compras de los siete días anteriores a un sorteo con premio los únicos que establecen la base del reparto del premio para el Titular.

Salvo sectores comerciales especiales, como las gasolineras, la equivalencia es 1 Peseta de compra igual a 1 Punto HIPER-Juego. La lista de los sectores comerciales especiales y sus equivalencias Pesetas / Puntos HIPER-Juego se actualizan en la página de internet www.hiperjuego.com y en folletos específicos en el CAT para la información del Titular.

6.- Procedimiento de obtención de Puntos HIPER-Juego.

- 6.1.- El Titular realiza una compra en un comercio que disponga del sistema HIPER-Juego.
- 6.2.- El Titular tras el pago convencional del producto solicita sus Puntos HIPER-Juego.
- 6.3.- El vendedor pasa por el Datáfono la tarjeta de HIPER-Juego del Titular y teclea el importe de la compraventa. Se produce el marcaje telemático y se imprime en el Datáfono el Boletín de Compra HIPER-Juego. Este sirve de justificante de los Puntos obtenidos, la fecha, la hora, el comercio, su código, así como la última fecha (7 días) para la que sirven esos Puntos.

Las compras por valor inferior a 100 pta., no conceden Puntos.

Solo sirven a efectos de obtención de Puntos HIPER-Juego las compras que se realizan con pago en efectivo, no sirven las que se realizan mediante tarjeta de pago electrónica salvo que disponga lo contrario el propio comerciante.

Cuando una combinación de Lotería o Quiniela de Fútbol adquirida por HIPER-Juego y custodiada en caja fuerte de Banco sea premiada, el partícipe tendrá derecho al premio en proporción a los Puntos que tenga y en relación al resto de titulares con la misma combinación premiada y que como máximo es de 250 titulares.



Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

7.- Publicidad del estado de Puntos HIPER-Juego de cada Titular

Tres medios existen como garantía de información para el Titular de HIPER-Juego tanto para determinar en todo momento su derecho a premio como a la cantidad que le tocaría según sus Puntos y los Puntos acumulados del resto de titulares de su Serie. Todo calculado en tiempo real por un sistema informático y ejemplarizado siempre para cinco hipotéticos premios, típicos, de máxima categoría de:

Bonoloto 45.000.000 de Pta.

Lotería Primitiva 350.000.000 de Pta.

Gordo de Primitiva 900.000.000 de Pta.

Bote de Primitiva 1.500.000.000 de Pta.

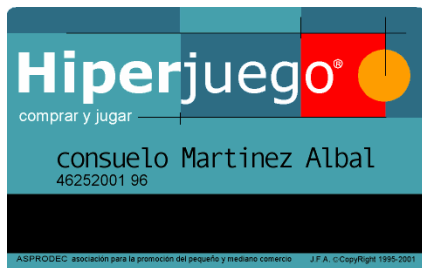
Quiniela de Fútbol 250.000.000 de Pta.

El Titular puede informarse en todo momento :

- a/ En el teléfono 902 180 787 de asistencia al Titular de HIPER-Juego.
- b/ En los Centros de Atención al Titular (CAT) de los centros comerciales adscritos.
- c/ En Internet en la página de HIPER-Juego www.hiperjuego.com para consultas personalizadas mediante el código de Titular. En esta página, cualquier Titular puede ver qué expectativa tendría en dichos hipotéticos premios, y el reparto o porcentaje del mismo según sus Puntos HIPER-Juego acumulados y las del resto de titulares de su misma Serie, así como el detalle de todos sus boletines de HIPER-Juego cuándo y dónde los adquirió y su comprobación.

Se comunicará fehacientemente a los titulares de tarjeta HIPER-Juego que estén agraciados con un premio mayor de 15.000 Pta. Y en todo caso su situación de premio y cantidad obtenida publicada en Internet en su cuenta para su aviso y en el mismo CAT.

Los boletos validados y oficiales de Lotería y Quinielas de Fútbol adquiridas por la entidad gestora quedarán depositados en la caja fuerte de un Banco. El Titular puede solicitar en cualquier momento la fotocopia de las apuestas oficiales que lleva su Tarjeta para comprobar que están respaldadas.



Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

8.- Deterioro, perdida y cancelación de la Tarjeta HIPER-Juego

Si se pierde o deteriora la Tarjeta magnética HIPER-Juego se anulará, y se le facilitará al participe gratuitamente otra exactamente igual que la deteriorada o perdida. Así mismo dicha la Tarjeta HIPER-Juego podrá ser anulada si en el plazo de tres meses no se hace compra alguna con la misma, esto exigirá una comunicación por escrito a la dirección que figura en la ficha de Alta del Titular.

9.- Procedimiento del Cobro del Premio por HIPER-Juego y Notario.

Ante una combinación agraciada de Lotería y/o Quiniela de Fútbol, HIPER-Juego recoge el premio en metálico en una administración de Loterías y Apuestas del Estado (L.A.E.) y ante Notario si la cantidad es superior a 1 millón de pesetas o ella misma si es inferior, y siempre después de haber recogido el boleto oficial y premiado de L.A.E. que se haya custodiado en caja fuerte de Banco.

En el primer caso (premios mayores a 1 millón de Pta.) se deposita el premio en metálico en una cuenta bancaria intervenida por Notario. Si el premio es inferior, HIPER-Juego puede cobrar directamente el premio sin la intervención del Notario ni la emisión de los cheques por el mismo (cuenta intervenida) y realizar el reparto directamente en los centros de atención al cliente (CAT) o en su sede para premios de mas de 15.000 Pta.

10.- Procedimiento del Reparto del Premio

En el primer caso (premios mayores a 1 millón de Pta.) el premio está depositado en una cuenta bancaria intervenida por el Notario y se realizan los cheques nominativos y barrados a nombre de los titulares con premio y con la cantidad que corresponda (punto 9).

Siempre que sean cantidades a repartir mayores de 15.000 Pta. los titulares agraciados deberán pasar por la sede de HIPER-Juego para recoger el cheque y firmar el recibo.

En caso contrario (cantidades menores a 15.000 Pta.) el Titular podrá solicitar su premio en cualquier punto de atención al cliente previa comprobación en el sistema informático en tiempo real de su derecho y cantidad de premio.

Se reparten todos los premios y de cualquier categoría a excepción de los reintegros de Lotería que no van impresos en la Tarjeta. No existe ningún limite inferior para el reparto al Titular salvo el de la unidad de la moneda más baja, hasta 1 Pta.



Javier Ferrer Alós
C/Jaime I El Conquistador, 19
Tel: +34 96 131 22 10
Fax: +34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT - Valencia
ESPAÑA
E-mail: web@hiperjuego.com
web: www.hiperjuego.com

Una vez establecido el premio, titular a titular, este reparto se publicará en la página de internet hiperjuego.com y en el Centro de Atención al Titular durante 7 días antes de realizar el reparto, todo ello para garantizar la transparencia del mismo y como periodo de consultas e incidencias. Superado el plazo, se realizarán los pagos directamente en el Centro de Atención al Titular (CAT), en metálico para importes inferiores a 15.000 Pta. y mediante cheque conformado por Notario para importes superiores.

Para premios superiores a 3.000.000 de Pta. además de todo lo anterior HIPER-Juego publicará en periódico local la lista de códigos (anónima) con sus premios en metálico repartidos.

Ante un premio, cualquier Titular agraciado puede solicitar un listado con el reparto realizado en su Serie, los puntos de la misma y la proporción asignada para cada Tarjeta.

11.- Caducidad de los premios

Todos los premios caducan a los 3 meses.

12.- Normas del sistema HIPER-Juego

Estas normas del sistema HIPER-Juego están publicadas ante Notario y pueden consultarse en internet en hiperjuego.com. Están publicadas en el Centro de Atención al Titular y tendrán toda la publicidad necesaria para su perfecta información.

13.- Adaptación a la moneda Euro

Un mes antes del cambio de moneda se redactarán nuevas Normas de HIPER-Juego que serán idénticas a las anteriores y que harán referencia al Euro y sus monedas fraccionarias. Todos los puntos acumulados de los Titulares en ese momento se actualizarán automáticamente a la nueva moneda sin pérdida de ninguno de ellos.

Javier Ferrer Alós

c/ Jaime I El Conquistador, 19
Tel: + 34 96 131 22 10
Fax: + 34 96 131 21 99
46111 ROCAFORT-Valencia – España
web: www.hiperjuego.com
e-mail: web@hiperjuego.com

Distintivo

CopyRight 1995-2001 Javier Ferrer Alós

Hiperjuego®
comprar y jugar

La emoción de comprar!

www.hiperjuego.com tel: 902 180 787 J.F.A. © CopyRight 1995-2001

The advertisement features a central image of the Hiperjuego game board. The board is a 14x14 grid with a red and white checkerboard pattern. It includes a score table on the left with columns for players 1 through 8, and a grid on the right for recording moves. The board also displays the Hiperjuego logo, a phone number (902 180 787), and the website (www.hiperjuego.com). The background is a blue and red abstract design with a yellow circle.