

27 Aprile 2026 - 15:03 di Michela Trappolini

Dal 14 aprile Betpassion gira su New BOS, la nuova piattaforma sviluppata da Microgame. Festeggiata con PAGA BETPASSION, l'iniziativa che ha messo otto milioni di euro di bonus nelle mani dei giocatori. Ne sono usciti 22 milioni di giocato in due giorni e una piattaforma che, a soli tre giorni dal rilascio, ha retto volumi cinque volte superiori alla media senza sbavature.

Dopo il marzo che aveva portato il brand di Syngame a superare per la prima volta l'uno per cento di quota nel mercato italiano del gioco a distanza, Betpassion ha fatto il passo successivo: quello tecnologico. Nella notte tra il 13 e il 14 aprile il concessionario ha completato la migrazione alla nuova piattaforma **New BOS**, sviluppata da Microgame. Non una manutenzione, non un restyling: un vero cambio di casa, pensato per dare al concessionario e alla sua rete gli strumenti con cui giocare la partita dei prossimi anni.

New BOS, cosa cambia davvero

Il primo a notare la differenza è stato il giocatore: il sito risponde più veloce, le pagine caricano subito, le sessioni scorrono lisce. È la punta dell'iceberg. I vantaggi concreti che la nuova piattaforma porta sul campo si sentono anche e soprattutto **dentro la rete**:

- **Sito più veloce, giocatori più contenti.** Niente pagine lente, niente giocate che si bloccano nei momenti caldi. Il cliente gioca meglio e resta di più.
- **Promozioni in pochi giorni, non più in settimane.** Quando il marketing tira fuori un'idea, finisce in vetrina quasi subito. La rete ha sempre qualcosa di nuovo da proporre al proprio giocatore.
- **Nuovi giochi quasi in real time.** Slot, tavoli, live casinò dei provider principali integrati con tempi radicalmente più brevi. Il catalogo cresce al passo del mercato.
- **Finali di Champions, Coppe, grandi eventi: la piattaforma tiene.** Quando tutti giocano nello stesso istante, il sistema scala da solo in pochi secondi. Niente rallentamenti, nessuna giocata che salta proprio sul più bello.
- **Aggiornamenti ADM e SOGEI senza rumore.** Quando le regole cambiano, la piattaforma è già allineata. Nessun fermo, nessuna corsa contro il tempo che ricade sulla rete.

Betpassion accende la nuova piattaforma: 8 milioni di bonus, 22 milioni di giocato, volumi quintuplicati senza il minimo intoppo

- **Servizio sempre acceso, 24 ore su 24.** Infrastruttura ultra ridondata e continuità operativa garantita: il punto vendita lavora sereno, il marchio non si ferma mai.

Tradotto in una riga: **la piattaforma adesso corre dietro al business, non il contrario.** E chi lavora con Betpassion tutti i giorni – dal PVR al tipster, dal bar all'agenzia – si trova in mano uno strumento che funziona quando deve funzionare.

PAGA BETPASSION, otto milioni per festeggiare

Per accompagnare il lancio, Betpassion ha scelto la strada più diretta: far provare la nuova piattaforma ai propri giocatori senza che dovessero spendere un euro. Nel weekend del **18-19 aprile** è andata in scena **PAGA BETPASSION**, iniziativa che ha messo in mano al parco **otto milioni di euro di bonus Casino** – €8.024.980 per la precisione – distribuiti su **39.340 giocatori**, con accredito automatico sia sabato sia domenica. Un intero weekend di divertimento pagato dal concessionario, punto.

Una mossa da otto milioni in 48 ore **non è una cosa che tutti si possono permettere.** Serve un parco di giocatori importante, servono i conti in ordine e serve la certezza che la piattaforma regga il colpo. **Betpassion le aveva tutte e tre**, e le ha messe sul tavolo insieme, nello stesso weekend, a pochi giorni dall'accensione della nuova casa tecnologica.

Detto in modo ancora più chiaro: **il famoso uno per cento di quota** di cui si parlava a marzo non è solo una percentuale sul mercato. È la forza che permette oggi a Betpassion di muovere iniziative di questo peso senza battere ciglio. Per chi compone la rete – agenzie, PVR, bar, tipster – il messaggio è netto: si lavora con un concessionario che **investe sul parco** e ha i mezzi per farlo davvero.

Una partecipazione clamorosa

I giocatori hanno risposto in massa. **Oltre il 75 per cento dei bonus assegnati è stato utilizzato** e il giocato cumulato nei due giorni ha superato i **22 milioni di euro** – 11,40 milioni sabato e 11,39 milioni domenica. Due giornate praticamente identiche: segno che l'interesse non è bruciato nelle prime ore, ma si è distribuito su tutto il weekend.

I coupon premio effettivamente sbloccati – poco più di centocinquantamila euro in totale – sono la parte secondaria della storia. **Il vero risultato**, dicono dall'azienda,

Betpassion accende la nuova piattaforma: 8 milioni di bonus, 22 milioni di giocato, volumi quintuplicati senza il minimo intoppo

è altrove: nella quantità di divertimento generato e nella fedeltà che i giocatori hanno dimostrato rispondendo così in massa. I clienti Betpassion sono tornati a casa, hanno trovato una casa nuova, e ci sono rimasti.

La prova tecnica: volumi quintuplicati, zero problemi

È qui che il weekend ha portato la notizia più importante. Il giocato giornaliero del casinò è passato da una media di **3 milioni di euro** a toccare i **15 milioni di euro** in entrambi i giorni di promozione. **Cinque volte i volumi di un sabato qualunque**, gestiti da una piattaforma accesa da appena tre giorni. Nessun rallentamento per il giocatore, nessuna interruzione di servizio, nessuna giocata persa.

Questo dato non è solo la prova che la piattaforma tiene. È l'anticipo di **quanto spazio di crescita ha davanti Betpassion**: un sistema che si allarga da solo quando serve, che non costringe più il business a trattenersi per paura di rompere qualcosa. Se la risposta tre giorni dopo il lancio è stata questa, il meglio della nuova piattaforma deve ancora arrivare: promozioni più ambiziose, nuovi giochi appena escono, finali sportive affrontate senza pensieri.

Uno per cento di quota a marzo, nuova piattaforma ad aprile, otto milioni messi in mano ai giocatori in un weekend di festa. **Betpassion è una realtà che corre**, e che adesso ha anche il motore giusto sotto il cofano. Per la rete che lavora con il brand ogni giorno, è l'assicurazione di avere le spalle coperte sulla tecnologia e un concessionario pronto a investire sui giocatori. Il primo banco di prova - lo abbiamo visto - è stato superato in scioltezza ed è solo l'inizio.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=351053>