

5 Giugno 2026 - 18:14 di Redazione Jamma

Quote maggiorate su tutte le partite e i mercati della sezione dedicata ai Mondiali 2026. Il vantaggio è per i giocatori, l'investimento è sulla rete dei punti vendita.

In vista dei Campionati del Mondo 2026 (11 giugno - 19 luglio), l'operatore presenta **Mondialone**, l'iniziativa che accompagnerà l'intero torneo con una promessa semplice: **stesse partite, quote più alte**.

È, di fatto, la prosecuzione naturale della strategia che ha portato i risultati di fine 2025: **investire sulla rete e sui giocatori**, con informazioni di natura “tecnica” facilmente comunicabili dai titolari dei punti vendita, senza disperdersi in micro-iniziativa. Mondialone è il capitolo “mondiale” di quella stessa storia.

Un vantaggio reale, non una promozione

Nella sezione dedicata, **tutte le partite e tutte le quote proposte sono maggiorate**, per tutta la durata della competizione.

La differenza con le classiche promo

Le meccaniche più diffuse in occasione dei grandi tornei ruotano intorno a concorsi a classifica, pronostici a punti, cashback e bonus: spesso chiedono un volume minimo di gioco per partecipare, premiano soltanto i primi di una graduatoria oppure impongono la formula “gioca questo per ricevere quello”, con importi da rigiocare e condizioni da rispettare.

Mondialone ribalta l'approccio: nessun premio legato ai volumi di gioco o alle perdite e nessun pronostico obbligato, ma **un vantaggio reale su ogni singola schedina**, pensato per accrescere il divertimento, non la spesa.

Aperto a tutti, pensato per la rete

L'iniziativa è disponibile per tutti i giocatori, anche online. Ma la logica resta quella che contraddistingue Betpassion come concessionario PVR-centrico: **il vantaggio è**

Su Betpassion arriva il “Mondialone”: non una promozione, ma un vantaggio reale per i giocatori

per i giocatori, l’investimento è sui punti vendita.

Mondialone diventa così uno strumento concreto nelle mani dei gestori per **incrementare la propria operatività** nel rispetto di quanto consentito dalla normativa di settore, **fidelizzando** chi ha già un conto di gioco attivo e **acquisendone** di nuovi, supportato da un pacchetto completo di materiali pronti all’uso: roll-up per il punto vendita, banner per i social, carosello e presentazione dedicata.

E c’è un elemento che conferma questa natura PVR-centrica: chi si iscrive in un punto vendita entra al Mondialone in modo **diretto**, il che rende il PVR non solo il luogo in cui si concentra l’investimento, ma anche la **porta d’accesso prioritaria — e senza attesa — all’iniziativa**.

«Vogliamo mettere a disposizione dei nostri punti qualcosa di unico e completamente diverso: non una promozione, ma un vantaggio reale per i giocatori — stesse partite, quote più alte, su ogni schedina. È la continuità di quanto fatto a dicembre: investiamo sulla rete e sui giocatori, in modo semplice e trasparente», spiegano da Betpassion.

Come funziona, in due fasi

Dal **5 al 10 giugno** è prevista la finestra di qualificazione, con due strade per entrare.

Online, il giocatore sblocca l’accesso con una meccanica semplice e social: condivide il proprio link e, quando tre amici lo aprono (senza necessità di registrarsi), l’accesso viene attivato.

In punto vendita, invece, tutti i giocatori che si iscrivono tramite un PVR nello stesso periodo ottengono l’**accesso diretto** al Mondialone, senza qualificazione e senza attesa.

Dall’11 giugno parte il Mondialone vero e proprio, con le quote maggiorate su tutte le partite del torneo.

In sintesi

- Sezione dedicata ai Mondiali 2026 con tutte le partite e le quote maggiorate
- Accesso gratuito, senza deposito né requisiti di rigioco

Su Betpassion arriva il “Mondialone”: non una promozione, ma un vantaggio reale per i giocatori

- Saldo reale e prelevabile dalle schedine vincenti, senza vincoli
- Qualificazione online dal 5 al 10 giugno, attivo dall’11 giugno
- Accesso diretto e senza attesa per chi si iscrive in un punto vendita (PVR) dal 5 al 10 giugno
- Aperto a tutti i giocatori, retail e online
- Strumento di riattivazione, fidelizzazione e acquisizione per i punti vendita

L’iniziativa è disponibile su [betpassion.it](https://www.betpassion.it).

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=353267>