Il potere dei bonus dei casinò per fidelizzare i clienti

Data: 2 novembre 2025 | Autore: Redazione



L'argomento di cui parliamo oggi riguarda i casinò online e, per la precisione, un tema che interessa notevolmente le case da gioco: la fidelizzazione dei clienti, ossia avere non solo persone che si iscrivono e provano i giochi ma, soprattutto, utenti che decidono di continuare a giocare sulla piattaforma per lungo tempo.

In questo articolo trattiamo il tema centrale di una delle strategie di acquisizione più importanti, più utilizzate e più efficaci: quello dei bonus dei casinò, che sono incentivi capaci di coinvolgere i giocatori e aumentare il livello di soddisfazione durante le sessioni di gioco.

Che cosa sono i bonus dei casinò?

Possiamo definire i bonus dei casinò come degli incentivi di carattere ludico, che consentono alle persone di giocare senza usare il proprio bankroll, oppure usando i crediti virtuali che il sito concede loro. I bonus possono essere di tipo diverso, e comprendono sia i giri gratis (cioè i famosi free spin) da usare sulle slot, alla roulette o ai giochi di carte come blackjack, poker e baccarat, sia le promozioni cashback che prevedono un riaccredito di una parte dei fondi persi, o ancora dei bonus in denaro che danno al giocatore soldi extra dopo un deposito (seppur con crediti virtuali e non con soldi veri).

In generale, quindi, i bonus dei casinò rappresentano per il giocatore un incentivo a continuare a

giocare, provando dei giochi nuovi senza pensieri, senza dover preoccuparsi troppo del credito presente sul proprio conto di gioco.

Dal punto di vista del casinò online, invece, i bonus dei casinò sono delle promozioni pensate per far gola ai giocatori, che possono così continuare a giocare sfruttando alcuni di questi incentivi vantaggiosi.

Inoltre, i casinò online sanno che, operando in un settore competitivo caratterizzato dalla presenza di player già consolidati, devono “offrire qualcosa di più” per riuscire ad acquisire nuovi clienti che giocano con regolarità. I bonus di casinò rispondono proprio a questa esigenza e sono capaci di catturare l’attenzione degli utenti e far sì che essi si iscrivano alla piattaforma (e soprattutto continuino a usarla).

Come funzionano i bonus dei casinò?

I bonus dei casinò funzionano in modo diverso a seconda del casinò online, oppure della natura del bonus stesso. In alcuni casi, i bonus si attivano da soli e non richiedono al giocatore di svolgere alcun passaggio aggiuntivo, mentre in altri casi gli utenti devono cercare le offerte di codice bonus casinò da inserire sulla piattaforma, in modo da attivare la promozione e riuscire a riscattare l’incentivo. Questo serve anche al casinò per impedire che lo stesso utente riesca ad attivare due volte lo stesso bonus, godendo quindi della medesima promozione per più volte di fila: un comportamento scorretto e ingiusto ai danni degli altri giocatori e della piattaforma di casinò stessa.

Una volta che il giocatore ha deciso di attivare la promozione (sia attraverso l’inserimento di un codice di attivazione, sia in maniera del tutto automatica) il bonus viene accreditato, con le modalità e gli importi previsti, in accordo ai termini e alle condizioni di utilizzo che ogni piattaforma applica a tali incentivi. Consigliamo vivamente di leggere sempre in dettaglio questi termini e condizioni, poiché regolamentano tutto quello che riguarda questi bonus e le modalità con cui il giocatore può ottenerli, spenderli e persino convertirli sotto forma di vincita reale (sebbene questo sia complesso e, di solito, un obiettivo difficile da raggiungere).

La “guerra” dei casinò online per ottenere nuovi clienti

Come abbiamo accennato nell’introduzione di questo articolo, i casinò online sono in guerra tra di loro per accaparrarsi nuovi clienti. Questo è un settore davvero competitivo, con molte scelte a disposizione delle persone. Perché dovrebbero scegliere una piattaforma piuttosto che un’altra, quando tutte offrono centinaia e centinaia di slot machine, e numerosi altri giochi dal vivo, da tavolo e arcade?

Questa domanda è ben nota agli operatori di casinò, che cercano di farsi largo in un mercato così affollato e apparire come più appetibili ai nuovi utenti, talvolta anche a costo di “rubare” dei clienti già registrati presso altre piattaforme. Esattamente come nella guerra commerciale, apparire come gli unici operatori con cui conviene avere a che fare è sempre una strategia efficace; tuttavia, i siti di iGaming sanno che esiste sempre una “frequenza di rimbalzo”, nel senso che gli utenti passano da una piattaforma a un’altra in modalità abbastanza prevedibili e durante certi periodi dell’anno, in occasione di alcune festività o per sfruttare una promozione particolarmente vantaggiosa.

Ed è in questo contesto che si attiva la strategia commerciale da parte degli operatori di questi siti di gioco d’azzardo, con la proposizione di offerte quanto più possibile convenienti o accessibili. Esistono numerosi tipi di giocatori, ciascuno con le proprie esigenze e capacità di spesa, pertanto i siti di gioco cercano di raggiungere categorie di giocatori quanto più possibile diversificate.

Alcuni di questi giocatori, per esempio, potrebbero avere un budget di spesa ridotto, come nel caso degli under 35. Per questi utenti, un bonus di 100€ potrebbe già rappresentare un incentivo molto interessante, motivo per cui alcuni siti più piccoli puntano su questo tipo di promozione, anche per posizionarsi come operatori diversi rispetto ai big player.

A proposito dei big player, la tendenza degli ultimi anni è quella di offrire bonus (soprattutto di benvenuto) particolarmente elevati, che possono anche raggiungere dei numeri superiori alle migliaia di euro. Questi budget potrebbero sembrare irragionevoli, ma il loro successo e soprattutto la loro diffusione prova il contrario. Inoltre, spesso non è necessario depositare somme elevate per ottenere il bonus (spesso bastano 10 o 20€). Questo fa capire bene che si tratta di bonus pensati per ingolosire, che in realtà, vengono utilizzati raramente fino al limite della propria capacità.

In ogni caso, nessuno può ragionevolmente mettere in discussione che l'impiego dei bonus sia una strategia commerciale consolidata e capace di attirare nuovi clienti verso un determinato operatore piuttosto che un altro. Sarà davvero interessante osservare come l'industria continuerà il proprio approccio ai bonus in futuro in questo scenario altamente competitivo.

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/il-potere-dei-bonus-dei-casin-per-fidelizzare-i-clienti/144106