

Xsolla elimina barreras para la distribución directa al consumidor con la característica integrada de control parental para desarrolladores de videojuegos

[Multimedia](#)

Xsolla aumenta su cartera a través de colaboraciones con Privo, AppsFlyer y Crypto.com, y emprende una expansión en Japón con una nueva oficina en Tokio

Xsolla, empresa global líder de comercialización de videojuegos, ha presentado una serie de asociaciones estratégicas y una expansión significativa en el mercado japonés como parte de su semana de lanzamiento trimestral. Entre estas colaboraciones se encuentra la asociación con Privacy Vaults Online, Inc. (PRIVO), líder en soluciones de privacidad en línea y gestión de identidad para niños. La colaboración tiene como objetivo capacitar a los desarrolladores de juegos facilitando estrategias de distribución directa al consumidor al tiempo que se maximiza la seguridad en los pagos y la protección del usuario.

Además, Xsolla ha forjado una alianza con AppsFlyer, una destacada empresa de tecnología B2B SaaS/marketing, para integrar de manera fluida conocimientos basados en datos en múltiples plataformas. Xsolla también se ha unido a Crypto.com, una plataforma global de criptomonedas, para integrar la solución de pago de Crypto.com en la plataforma Pay Station de Xsolla.

Por último, los esfuerzos de expansión de la compañía se extienden mucho más allá de las asociaciones, ya que establece una presencia local en Japón, reafirmando su compromiso de fomentar el próspero mercado de juegos asiáticos.

Control parental

Xsolla anuncia una asociación con Privacy Vaults Online, Inc. (PRIVO), líder en soluciones de privacidad en línea y gestión de identidad para niños, para permitir a los desarrolladores de juegos implementar estrategias de distribución directa al consumidor y maximizar la seguridad en los pagos y la protección del usuario. Con el lanzamiento del conjunto de funciones de control parental, la gama de soluciones de Xsolla permitirá a los desarrolladores integrar un nivel adicional de verificación para los padres, tradicionalmente proporcionado por plataformas y mercados, para garantizar que se realicen pagos seguros y conformes al vender y jugar directamente con los consumidores.

Si bien se está experimentando un crecimiento significativo en los videojuegos a nivel mundial, la innovación continua y la creación de experiencias seguras y

divertidas para todas las audiencias son vitales, especialmente porque el 71 por ciento de los niños menores de 18 años juegan videojuegos. Con el trato ético a los jugadores en primer plano de la nueva actualización de verificación, la función de control parental permitirá a los desarrolladores de juegos crear una experiencia de juego segura y protegida para todas las audiencias, sin importar su ubicación o edad.

Xsolla colaborará en esta iniciativa con PRIVO para seguir eliminando barreras para los creadores y desarrolladores de juegos mientras crean estrategias para conectarse con su audiencia. Al mismo tiempo, como Proveedor de Registros, Xsolla ayudará a que los desarrolladores cumplan con la COPPA, el Reglamento General de Protección de Datos y otras políticas de seguridad, incluidas las específicas para niños y menores. Xsolla también permitirá la creación de un ecosistema de pago seguro y simplificado que funcione perfectamente con su gama de servicios y soluciones como Pay Station de Xsolla, Tienda Web, Ventas de Juegos y otros. Esto permitirá a los desarrolladores centrarse en crear una jugabilidad excepcional y atractiva mientras mantienen los más altos estándares de seguridad y protección de la privacidad para sus jugadores en todo el mundo.

El Control Parental permite a los padres gestionar el acceso de sus hijos a los pagos digitales, protegiendo a las familias de accesos y compras no autorizadas. Reduce posibles disputas y solicitudes de reembolso al mejorar la credibilidad y seguridad de las compras. Esta solución fomenta una experiencia de usuario amigable para los niños, incorpora verificación parental y permite a los padres regular las transacciones digitales de sus hijos según sea necesario.

"En Xsolla, la dedicación va más allá de mejorar la experiencia de juego; la compañía también está comprometida en fomentar una transformación constructiva a medida que la industria se expande constantemente", dijo Anton Zelenin, Director de Producto Principal, Fintech de Xsolla. "La colaboración con PRIVO subraya el compromiso de fortalecer la seguridad en el comercio de videojuegos para desarrolladores y creadores, dando pasos importantes hacia la protección y empoderamiento de padres y jóvenes jugadores en todo el mundo".

"PRIVO celebra los pasos que está dando Xsolla para brindar a los padres control sobre los pagos en línea al tiempo que permite que los niños jueguen y participen en línea", dijo Denise G. Tayloe, CEO de PRIVO. "Las protecciones de privacidad para los niños y la transparencia en lo que respecta a los hábitos de gasto en línea de los padres son cada vez más esenciales para construir confianza".

La función de Control Parental se integrará en la suite de productos y soluciones de Xsolla en la última parte de este año. Esta función se presentará y demostrará en Gamescom 2023 en agosto.

Para obtener más información sobre el Control Parental de Xsolla, se puede visitar: xsolla.pro/parental-control

Xsolla se establece en Japón

Xsolla anuncia su expansión en Japón mediante la apertura de una oficina local en Tokio como parte de su esfuerzo continuo por llevar servicios innovadores a nuevos mercados.

Este movimiento estratégico ilustra el compromiso de Xsolla con el fomento de asociaciones regionales que benefician a su red global. También subraya la dedicación continua de Xsolla al crecimiento de la industria de videojuegos asiática, basándose en su presencia establecida en China, Corea y Malasia. Al abrir una nueva oficina en Tokio, Xsolla da la bienvenida a expertos de la industria local para atender su creciente base de clientes en Japón, adaptar sus productos y soluciones para los desarrolladores japoneses y forjar asociaciones locales para mejorar sus ofertas de servicios en uno de los mercados de juegos más importantes del mundo.

"En Xsolla, la dedicación radica en ayudar al éxito de los desarrolladores de juegos a través de soluciones adaptadas a sus necesidades únicas. La compañía está ansiosa por dar la bienvenida a nuevos miembros del equipo que brindarán soporte local a los partners en Japón", dijo Chris Hewish, CEO de Xsolla. "La expansión en Tokio es un hito significativo en la misión continua de ofrecer un servicio completamente local, proporcionando una solución integral que cumple con las diversas necesidades de los partners de la compañía en todo el mundo".

La solución de pago todo incluido de Xsolla, completa con asociaciones de pagos locales, conocimiento y soporte fiscal y regulatorio, ofrecerá a los desarrolladores de juegos internacionales una forma de expandir su alcance en el mercado japonés y, al mismo tiempo, ayudar a los desarrolladores japoneses locales a expandir su negocio a nivel mundial.

Para obtener más información sobre Xsolla en Japón, se puede visitar: xsolla.pro/japan-expansion

Asociación con Crypto.com

Xsolla y la plataforma de criptomonedas global Crypto.com han anunciado una asociación para la integración de la solución de pago de Crypto.com en la plataforma Pay Station de Xsolla.

Esta integración transformadora de Crypto.com Pay representa un avance significativo en la industria de los videojuegos y crea nuevas posibilidades para desarrolladores de juegos y jugadores, permitiéndoles aceptar pagos en criptomonedas y simplificar las transacciones de manera amigable y segura para una experiencia universalmente mejorada. Esta actualización fundamental amplía el horizonte de los métodos de pago digitales, ofreciendo a los jugadores opciones de transacción más diversas y preferidas en entornos digitales y de metaverso. Esta colaboración también marca un paso importante para Crypto.com en la construcción de su presencia y red en la industria de los videojuegos.

"Hay un potencial significativo en la convergencia de los juegos y la Web3", dijo

Eric Anziani, Presidente y Director de Operaciones de Crypto.com. "La asociación con un líder mundial en juegos como Xsolla aprovecha los respectivos activos y experiencia de ambas compañías, un gran potencial que se convertirá en realidad, brindando a desarrolladores, editores y jugadores una forma perfecta de interactuar y crear valor en la economía de las criptomonedas".

Pay Station de Xsolla, que facilita compras en el juego en más de 200 regiones y países utilizando una variedad de proveedores de pagos conformes, está mejorando su servicio con la integración de Crypto.com Pay. Este desarrollo futuro promete ampliar el alcance de los desarrolladores y editores, permitiéndoles llegar a una base de jugadores más diversa y acceder a nuevos y dinámicos mercados y flujos de ingresos.

"Hay una gran emoción en la compañía por esta asociación con Crypto.com y la integración significativa de Crypto.com Pay en la plataforma Pay Station. La industria de los videojuegos está evolucionando rápidamente, y hay que adaptarse para enfrentar esos cambios. La integración de las criptomonedas como forma de pago ofrece a los desarrolladores de juegos y a los jugadores una solución de pago innovadora que se alinea con el cambio global hacia las monedas digitales", dijo Chris Hewish, CEO de Xsolla. "La colaboración con Crypto.com marca un momento crucial para la industria de los videojuegos, allanando el camino hacia un ecosistema de juego más inclusivo y seguro".

"Hay una gran emoción al dar este primer paso con Xsolla como parte de una iniciativa de colaboración más amplia en Corea y a nivel mundial", dijo Patrick Yoon, Gerente General de Crypto.com Korea. "Se espera seguir trabajando con Xsolla en el desarrollo y avance de los ecosistemas de pago y la adopción de activos digitales".

Para obtener más información sobre Crypto.com Pay y Pay Station, se puede visitar: xsolla.pro/cryptocom

Asociación con AppsFlyer

Xsolla anuncia una asociación con AppsFlyer, una destacada empresa de tecnología B2B SaaS/marketing.

A medida que la industria de los videojuegos continúa liderada por los ingresos a través de dispositivos móviles, la adición de AppsFlyer a los servicios de Tienda Web de Xsolla brinda medición multiplataforma para permitir a los desarrolladores obtener información valiosa sobre los jugadores, estimar la eficiencia de la tienda web y el marketing, e incrementar el rendimiento del canal de ventas web. Esta integración permite a los desarrolladores de juegos recopilar y analizar el comportamiento y las interacciones de los usuarios en la web y dentro del juego, luego comparar métricas y obtener información valiosa, todo a través de paneles de control fáciles de usar.

"Esta asociación con Xsolla promete elevar la precisión de la medición, permitir la segmentación de usuarios y fomentar una comprensión más profunda del

flujo, comportamiento y compromiso de los clientes", dijo Brian Murphy, Director de Juegos de AppsFlyer. "Tanto AppsFlyer como Xsolla se preocupan profundamente por ofrecer la mejor experiencia de usuario posible y capacidades de medición a los comercializadores, y esta asociación les permitirá tener un mayor control sobre sus estrategias de monetización, presupuestos e información sobre campañas".

Una característica destacada de esta colaboración es que no solo proporciona a los usuarios de AppsFlyer, principalmente utilizados para analizar la interacción en móviles, la capacidad de rastrear datos de jugadores en la web, sino que también tiene como objetivo aumentar la eficiencia y proporcionar un mejor control sobre los datos para aquellos que buscan optimizar y comprender el viaje digital del cliente. Con pasos de integración futuros en mente, los desarrolladores pueden crear paneles de control multiplataforma para comparar métricas y obtener información valiosa. Estos esfuerzos forman parte de la misión de Xsolla y AppsFlyer de ayudar a los desarrolladores de juegos móviles al ofrecer una solución unificada multiplataforma - PC, web y aplicaciones - que permite la medición en todos los puntos de contacto de marketing y facilita el análisis de los recorridos y actividades de los clientes.

AppsFlyer es una empresa de medición B2B SaaS que permite a las marcas demostrar el impacto comercial de sus iniciativas de marketing y tomar decisiones más audaces con mayor confianza, gracias a sus datos imparciales y conocimientos accionables. Los desarrolladores de aplicaciones y comercializadores utilizan AppsFlyer para comprender mejor el comportamiento de los usuarios y optimizar las campañas de marketing para sus juegos.

"Existe mucha emoción de anunciar la asociación con AppsFlyer. Es un paso significativo en el apoyo continuo de la compañía a los desarrolladores de juegos de móviles", dijo Chris Hewish, CEO de Xsolla. "El sector de los dispositivos móviles sigue impulsando los ingresos y el crecimiento global de los videojuegos. La combinación de la solución de Tienda Web de Xsolla y AppsFlyer desbloquea una gran cantidad de información basada en datos sobre el comportamiento y el compromiso de los jugadores, la eficacia de la tienda web y el rendimiento del canal de ventas web".

Para obtener más información sobre la Tienda Web de Xsolla, se puede visitar: xsolla.pro/appsflyer
