



2020-01-16 06:50 CET

SkiStar når nya höjder – närmar sig en miljon kundklubsmedlemmar

Reseföretaget SkiStars populära kundklubb MySkiStar har under nio vintersäsonger arbetat med ett långsiktigt kundfokus - som innefattar roliga, engagerande och prisvänliga kundupplevelser. Det har idag resulterat i att kundklubben överstiger 900 000 medlemmar.

Att värva nästan en miljon kundklubsmedlemmar sker inte automatiskt. Det ligger hårt och målinriktat arbete bakom framgången. SkiStar arbetar dagligen med att möta upp till kundens förväntningar och att hela tiden ligga i framkant. I år är det tio år sedan SkiStar började med utvecklingen av

kundklubben MySkiStar, med en målsättning att knyta ett starkare band till kunden genom relevant och personlig kommunikation till respektive medlem, samt att från start ge kunderna ett helt gratis mervärde och underhållning som skulle inspirera till rörelseglädje genom skidåkning.

- Främsta anledningen till att vi startade vår kundklubb var för att kunna skapa en personlig och digital mötesplats för våra kunder, samt finna ett roligt och enklare sätt att motivera våra kunder att få ut mer av sin skidsemester. För att göra det tog vi fram gamificationdelen och kompletterade med de klassiska kundklubbsinslagen som rabatter, erbjudanden och poäng på alla onlineköp på både skistar.com och skistarshop.com. Poängen blir till bonus och kan användas vid nästa köp hos oss, säger **Linda Morell**, PR Chef SkiStar AB.

Under det senaste decenniet har utförandet av gamification växt lavinartat. Genom att plocka in spelmoment i skidåkningen ökar motivationen och prestationen hos medlemmarna att bli mer delaktiga, engagerade och lojala. I och med den allt mer stillasittande livsstilen hos vuxna och barn, som kan medföra flertalet problem med hälsan och välbefinnandet, är gamification i form av aktiveringar, tävlingar och utmaningar en viktig del i kundklubben.

- Vi kommer att fortsätta arbeta utifrån ett helhetsperspektiv och hjälpa våra kunder att få ut så mycket som möjligt av sin skidsemester på våra skidorter, avslutar **Linda**.

Om MySkiStar

Grunden till MySkiStars framgångsrika kundklubb är att paketera många olika delar av kundupplevelsen på ett enkelt och tydligt sätt. MySkiStar handlar bland annat om förmånliga rabatter och erbjudanden, poäng på alla dina köp på skistar.com och skistarshop.com samt genom ens personliga SkiPass kan man följa åkstatistik, delta i tävlingar och samla pins. Ett bra exempel är SkiStar-appen där pistkartor och information kombineras med mer personaliserad information genom ett medlemskap i MySkiStar.

Förmåner och funktioner med MySkiStar:

- Se var i backen vänner befinner sig

- Få poäng på alla inköp online på skistar.com och skistarshop.com
- Få unika erbjudanden utifrån skidåk
- Få unika erbjudanden från SkiStars samarbetspartners
- Samla pins
- Följa sin åkstatistik
- Surfa gratis i MySkiStar Wifi by Telenor på utvalda platser i skidområdena
- Se hur många kalorier som förbränns i skidbacken
- Följ topplistor och tävlingar

MySkiStar kan nyttjas på alla SkiStars skidorter: Åre, Sälen, Vemdalen och Hammarbybacken i Sverige, Hemsedal och Trysil i Norge samt St. Johann in Tirol i Österrike.

SkiStar AB (publ) är noterat på Nasdaq Stockholm, segment Mid Cap. Koncernen äger och driver alpina skidanläggningar i Sälen, Åre och Vemdalen samt Hammarbybacken (Stockholm) i Sverige, Hemsedal och Trysil i Norge samt St Johann in Tirol i Österrike. Marknadsandelen är i Sverige 50 %, i Norge 30 % och totalt i Skandinavien 41 %. Kärnverksamheten är alpin skidåkning med gästens skidupplevelse i centrum. Verksamheten delas in i två segment; Drift av skidanläggningar och Fastighetsutveckling & exploatering.

Bilder och filmer i SkiStars pressrum är fria för publicering tillsammans med information om SkiStar och/eller SkiStars destinationer och produkter.

Kontaktpersoner



Åsa Bergendorf

Presskontakt

press@skistar.com

+46 76 765 09 65