



26-03-2014 14:00 CET

SkiStar AB: SkiStar tar steget mot nye forretningsområder og satser stor på e-handel innen fjellsport

Med 10 millioner besøk årlig på skistar.com og over en million aktive kundekontakter tar SkiStar nå steget mot nye forretningsområder. SkiStar velger å utvikle e-handel innen fjellsport med hovedfokus på alpin skikjøring, 100 prosent integrert i det eksisterende bookingsystemet på skistar.com. Skistarshop.com vil være en nettbutikk med markedets sterkeste varemerker. Lansering er planlagt til høsten 2014 og den kompletteres med eksisterende butikker og en flaggskip-butikk i Sälen.

SkiStars satsing er unik i sin sammenheng da ingen annen operatør innen reisebransjen har gjort dette tidligere. Gjennom en eksisterende relevant kundedatabase og allerede høye besøkstall på skistar.com har SkiStar gode forutsetninger for å bli en tung aktør på markedet. Integrering av salg av sportsartikler tilpasset fjellferien allerede i bestillingsprosessen gir merverdier, enkelhet og relevans for gjesten.

”Dette er en utvikling som vil forsterke SkiStars varemerke ytterligere og samtidig øke gjestenyttene. Vi tar one stop shopping til neste nivå ved at gjesten kan legge til relevante produkter til fjellferien allerede i bestillingsøyeblikket. At e-handelen er 100 prosent integrert i bookingsystemet gir dessuten helt nye muligheter for våre gjester”, sier Mats Årjes, direktør SkiStar AB.

SkiStars nye forretningsutvikling innen e-handel med nettbutikk er koblet til begrepet fjellsport. Dette innebærer klær og utstyr tilpasset fjellmiljø, vinter som sommer, med hovedfokus på alpin skikjøring. Gjester som besøker skistar.com kan enkelt legge til de produkter de ønsker til sin bestilling. Bestillingen blir levert direkte til bestilt overnattingssted. En service og smidighet ytterst få kan matche. Gjesten kan også velge å hente ut sin bestilling i en av SkiStars drøyt tjuetalls butikker og skistarshoper på plass og på den måte få hjelp med for eksempel innstilling av bindinger. Selvsagt kan man også få sin bestilling levert til hjemmeadressen.

”Med 10 millioner besøk årlig på skistar.com og over en million aktive kundekontakter rett inn i målgruppen blir vår markedsføring meget kostnadseffektiv.”, sier Mathias Lindström, markeds- & salgsdirektør SkiStar AB.

SkiStar risikerer dermed ikke å bli rammet av store og til dels uventede kostnader for markedsføring. Et problem mange e-handelsforetak sliter med ettersom de må kjøpe trafikk til sine hjemmesider.

Som et ledd i en multikanalstrategi åpner SkiStar i tillegg en flaggskipbutikk på Sälkfjällstorget i høst. Den vil komplettere allerede eksisterende butikker på SkiStars destinasjoner i Sverige og Norge.

”Vi skal finnes der våre gjester befinner seg. For å ha størst mulig nærvær i markedet jobber vi derfor parallelt online og offline”, fortsetter Lindström.

SkiStars nye satsing er tatt vel i mot i bransjen. De mest kjente varemerkene innen fjellbekledning har vist stor interesse og det er allerede innledet samarbeid.

"SkiStars satsing på e-handel innen fjellsport er en velkommen nyhet for bransjen. Deres tradisjon og kunnskap innen området sammen med en stor kundedatabase gir gode forutsetninger for suksess. Vi ser fram til å være en del av denne spennende utviklingen", sier Stefan Engström, global brand director J. Lindeberg.

I forbindelse med utviklingen av skistarshop.com presenterer SkiStar et nytt lojalitetssystem gjennom MySkiStar. Gratistjenesten MySkiStar har på kort tid blitt veldig populær blant SkiStars gjester som nå få ta del i enda flere fordeler. Gjennom medlemskap i MySkiStar genererer nemlig samtlige innkjøp på skistar.com poeng, som i sin tur kan benyttes i skistarshop.com.

"Strategien med utviklingen av MySkiStar er at våre gjester skal premieres. Valget med å knytte lojalitetssystemet sammen med skistarshop.com vil defintivt komme gjestene til gode.", sier Mathias Lindström.

SkiStars lange historie og kunnskap om fjellverdenen borger for kvalitet. Fjellsport er noe SkiStars medarbeidere lever med året rundt og målet er å bli markedsledende også innen dette området. Både i butikker og på plass på destinasjonene og via den integrerte netthandelen.

"Vi vil tilby markedets sterkeste varemerke innen fjellsport. Våre butikker har et godt rykte og vi kan skryte av fjellverdenens mest kunnskapsrike medarbeidere både innen bekledning og utstyr. Vi er eksperter på området og vareutvalget testes daglig i sitt rette element. Vi lever med fjellsport 365 dager i året, det er ikke en jobb det er en livsstil", avslutter Lindström.

For mer informasjon:

Mathias Lindström, markeds- & salgsdirektør SkiStar AB

Mobil: +46 76-125 62 92

E-post: ml@skistar.com

Kort om SkiStar:

SkiStar AB (publ), hvis B-aksjer er noterte på Nasdaq OMX Mid Cap

Stockholm, eier og driver skianlegg på alpindestinasjonene Sälen, Åre og Vemdalen i Sverige samt Hemsedal og Trysil i Norge, samt Hammarbybacken i Stockholm. Markedsandelen er i Sverige 49 %, i Norge 28 % og totalt i Skandinavia 39 %. Kjernevirksomheten er alpin skikjøring med gjestens skiopplevelse i sentrum. Øvrige virksomheter er losjiformidling, skiskole og skiutleie.

Kontaktpersoner



Anne-Lise Dokken

Pressekontakt

Markedsansvarlig SkiStar Norge AS

press@skistar.com

+47 99 72 29 83