



Kundeklubben MySkiStar nærmer seg en million medlemmer.

16-01-2020 06:55 CET

SkiStars kundeklubb nærmer seg en million medlemmer

SkiStars populære kundeklubb, MySkiStar, har i ni vintersesonger jobbet langsiktig med morsomme, engasjerende og prisgunstige kundeopplevelser. Jobben har gitt resultater, kundeklubben har nå passert 900.000 medlemmer.

Å verve nesten en million medlemmer til en kundeklubb går ikke av seg sjøl. Bak suksessen ligger et hardt og målrettet arbeid. Daglig arbeider SkiStar med å leve opp til kundens forventninger og forsøker hele tiden å ligge i forkant.

I år er det ti år siden SkiStar startet utviklingen av kundeklubben **MySkiStar**. Målsettingen var å knytte et sterkere bånd til kunden gjennom relevant og personlig kommunikasjon til hvert enkelt medlem, samt fra start gi kundene gratis fordeler og underholdning som inspirerer til en aktiv livsstil gjennom skikjøring.

- Hovedhensikten med å starte MySkiStar var å skape en personlig og digital møteplass for våre kunder. I tillegg finne en morsom og enkel måte å motivere våre kunder til å få mer ut av sin skiferie. Det gjorde vi gjennom å ta fram en gamification-del som vi kompletterte med klassiske kundeklubbinnslag som rabatter, tilbud og poeng på alle online-kjøp på skistar.com og skistarshop.com. Poeng som blir til bonus som kan benyttes neste gang du handler hos oss, sier **Linda Morell**, PR-sjef i SkiStar AB.

I løpet av det siste tiåret har det vært en voldsom utvikling i gamification. Gjennom å legge inn spillemomenter i skikjøringen økes motivasjonen og prestasjonen, og får medlemmene til å bli mer delaktige, engasjerte og lojale. Med den alt mer stillesittende livsstilen vi ser hos barn og voksne, som kan føre til helserelaterte problemer, er gamification i form av aktiviteter, konkurranser og utfordringer en viktig del av kundeklubben.

Vi vil fortsette å arbeide ut ifra et helhetsperspektiv og hjelpe våre kunder til å få så mye som mulig ut av skiferien på våre skisteder, avslutter **Morell**.

For mer informasjon:

Linda Morell, PR-sjef i SkiStar AB

linda.morell@skistar.com

+46 76 11 860 02

+46 280 841 60

Om MySkiStar:

MySkiStars framgangsrike kundeklubb bygger på å pakke ulike deler av kundeopplevelsen på en enkel og tydelig måte. MySkiStar handler blant annet om fordelaktige rabatter og tilbud, poeng på alle kjøp gjort på skistar.com og skistarshop.com. Gjennom den enkeltes personlige SkiPass kan en følge kjørestatistikk, delta i konkurranser og samle pins. Et bra eksempel er SkiStar-appen, der løypekart og informasjon kombineres med personifisert

informasjon gjennom medlemskap i MySkiStar.

Fordeler og funksjoner i MySkiStar:

- Se hvor i bakken dine venner befinner seg.
- Få poeng på alt du handler på skistar.com og skistarshop.com.
- Få unike tilbud basert på din skikjøring.
- Få unike tilbud fra våre samarbeidspartnere.
- Følg med på din kjørestatistikk
- Surfe gratis med MySkiStar WiFi by Telenor på utvalgte plasser i skiområdene.
- Se hvor mange kalorier du forbrenner.
- Følg topplister og konkurranser.

MySkiStar kan brukes på alle SkiStars destinasjoner: Hemsedal og Trysil i Norge. Åre, Sälen og Vemdalen, samt Hammarbybacken i Sverige og St. Johann in Tirol i Østerrike.

Gjennom et samarbeid kan MySkiStar også benyttes av alle som kjører på ski i Oslo Vinterpark.

Kort om SkiStar:

SkiStar AB (publ) er notert på Nasdaq Stockholms Mid Cap-segment. Konsernet eier og driver alpinanlegg i Hemsedal og Trysil i Norge, i Sälen, Åre og Vemdalen, samt Hammarbybacken (Stockholm) i Sverige, og St. Johann in Tirol i Østerrike. Markedsandelen i Sverige er 50 %, i Norge 31 % og totalt i Skandinavia 41 %. Kjernevirksomheten er alpin skikjøring med gjestens skiopplevelse i sentrum. Virksomheten deles inn i tre kjerneområder: Drift av skianlegg, infrastruktur og exploatering.

Bilder og film i SkiStars presserom kan publiseres fritt i omtale av SkiStar og våre destinasjoner.

Kontaktpersoner



Anne-Lise Dokken

Pressekontakt

Markedsansvarlig SkiStar Norge AS

press@skistar.com

+47 99 72 29 83