

Nytt avtal om lojalitetsmarknadsföring och betallösningar mellan SAS och Pointspay

Betalplattform får SAS EuroBonus-medlemmar ett smidigt sätt att samla och använda EuroBonus-poäng under sina vanliga shopping.

ZURICH, SWITZERLAND, January 9,

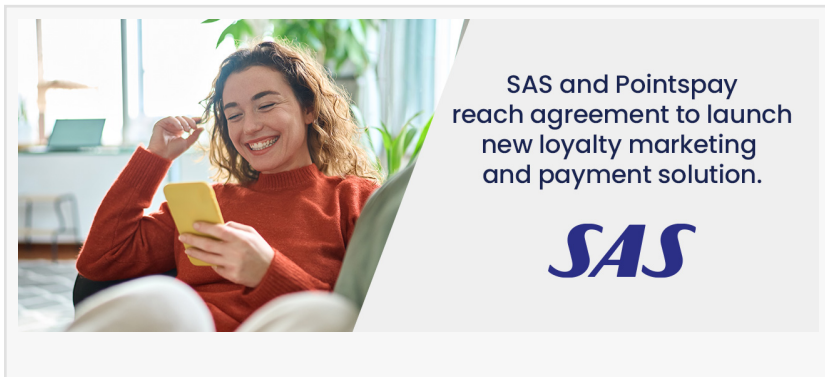
2024 /EINPresswire.com/ -- SAS,

Skandinavien's ledande flygbolag, har

ingått ett femårigt strategiskt

partnerskap med [Pointspay](#) – den

innovativa globala plattformen för lojalitetsmarknadsföring och betalningar. Samarbetet öppnar EuroBonus Frequent Flyer-programmet för medlemmar, för flygbolaget och för de butiker som deltar.



Pointspay-plattformen lanseras först i den nordiska regionen. EuroBonus-medlemmar kan sedan samla och använda sina EuroBonus-poäng vid onlineköp genom att helt enkelt välja SAS EuroBonus som betalalternativ. Medlemmarna kan sedan betala med en kombination av poäng och kortbetalningar via Pointspay och det patenterade systemet Points-Plus-Cash.

SAS EuroBonus-medlemmar kan samla och använda poäng på flexibelt sätt hos en rad butiker i Norden. Genom partnersamarbetet kan medlemmarna spara pengar, få fler sätt att samla och använda poäng, och samtidigt ha chans på en biljett eller uppgradering inför nästa resa.

Tack vare det nya partnersamarbetet kan butiker i Norden generera nya intäkter, öka synligheten, värva engagerade kunder och bidra till en positiv uppfattning om varumärket genom integrationen med ett ledande globalt lojalitetsprogram. Lanseringen av betalalternativet SAS EuroBonus är möjlig tack vare Pointspays e-handelspartners Magento, Open Cart och WooCommerce, och betalpartners som Nets, en del av Nexi Group, som integrerar sina plattformar i Pointspay Butikerna kan sedan erbjuda kunderna möjligheten att använda SAS EuroBonus-poäng som betalning vid köp.

Paul Verhagen, EVP och Chief Commercial Officer hos SAS, kommenterar: "Vi är mycket glada att kunna presentera det nya partnersamarbetet med Pointspay. Våra medlemmar får nu en bra möjlighet att samla och använda poäng hos många olika onlinebutiker. Integrationen ger

kunderna en härlig och smidig resa och en förbättrad betalupplevelse. Synergieffekten kommer tveklöst att förstärka SAS EuroBonus värde för våra medlemmar och leda till större engagemang och tillfredsställelse med SAS.”

Dominic Hofer, grundare och CEO för Pointspay och Loylogic Group, säger: ”Vi är glada att kunna samarbeta med SAS EuroBonus i detta unika projekt. Med vår transformativa plattform Pointspay uppgraderar vi lojalitetsupplevelsen för SAS EuroBonus-medlemmar. Plattformen ger ett omedelbart, intuitivt och smidigt sätt att hämta och använda poäng samtidigt som kundernas engagemang för flygbolaget stärks.

”Pointspay har återigen visat sin förmåga att förstärka samspelet och engagemanget med medlemmar i globala lojalitetsprogram inom rese-, bank- och telco-sektorerna. Vår patenterade teknik erbjuder onlinebutiker djupgående marknadsföringsvärde och gratis betalningar. Vi har kallat systemet MarPay™, och det hjälper dem öka lönsamheten vid onlineförsäljning. När dessa funktioner kopplas till vår klara vision för global expansion kommer alla – från konsument till handlare och globala varumärken – att ha en spännande resa framför sig.”

SAS ansluter sig till de flygbolag som ser fördelarna med betallösningen från Pointspay – tidigare i år har även lojalitetsprogrammet inom Air France-KLM Group lanserat [Flying Blue+](#), vars medlemmar från Frankrike och Nederländerna nu kan samla och använda Flying Blue Miles när de handlar online.

Austin Clark
Loylogic Group
[email us here](#)

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/679816065>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2024 Newsmatics Inc. All Right Reserved.