

# Pinao Sports

we love to be draußen!



Pinao ist kein Job, Pinao ist eine Leidenschaft: Das Team hinter der jungen Marke Pinao Sports hat ein Sortiment von Sportartikeln und ein Feuerwerk an Marketingdienstleistungen zusammengestellt, das dem interessierten Händler den Einstieg in die weite Welt des Sports so einfach wie möglich macht.



Die junge Pinao Crew legt mit dem Pinao Family Konzept im kommenden Jahr ein auf Synergien basierendes Projekt auf, das aus zahlreichen Bausteinen besteht, die den Verkauf am PoS unterstützen sollen. Marketing, Verkaufsförderung, PoS-Präsentation, Social Media – in Summe ein hoch professionelles und unschlagbares Paket. Die Pinao Gründer Christoph Griethe, Marcel Aue und Julian Dirks erklären, was genau die Pinao Family ist.

Pinao bringt Bewegung in den Fun Sport-Markt. Denn Pinao ist nicht nur ein weiterer Ball, Tischtennisschläger oder eine weitere Schwimmbrille. Es ist ein ganzheitliches Konzept, das stetig erweitert wird. Sorgfältig ausgewählte Artikel in den Bereichen Skaten, Badminton, Tischtennis, Fußball, Tauchen und Funsport werden durch eine umfassende Unterstützung im Bereich Marketing ergänzt. Im Fokus steht der Spielwarenfachhandel und dessen Stärkung, wo sonst können Emotionen besser transportiert werden? Damit die Botschaft beim Kunden ankommt, wurde das Pinao Family

Konzept erarbeitet. In enger Abstimmung mit dem Einzelhandel wurden Materialien für den PoS gestaltet, passende Medien für die Werbung ausgesucht und Hilfestellungen für die optimale Platzierung ausgetüfelt. Zusammen mit dem Partner Amigo ist die Bestellabwicklung super simpel, die Artikel können das ganze Jahr über sogar stückweise nachgekauft werden.

**Was genau ist die Pinao Family?**

**Marcel Aue:** Unser exklusives Konzept Pinao Family ist eine hervorragende Möglichkeit, um mit- und voneinander zu profi-

tieren. Wir bieten unseren Pinao Family Stores mit zahlreichen Marketingmaterialien wie Beachflags, Roll-ups oder Postern die optimale Positionierung am PoS. Aber auch für die digitale Welt haben wir echte Mehrwerte im Portfolio: Neben zentral gesteuerter Social Media Werbung im Post-leitzahlengbiet wird jeder Pinao Family Store auch auf unserer Homepage namentlich aufgeführt. Weitere Mehrwerte sind Filme und Bilder, die wir zentral produzieren und zur Verfügung stellen. Auf Wunsch individualisieren wir die Medien oder erstellen auch ganze Kampagnen.



*Pinao Sports ist kein Marketing-Gag: Die Jungs und Mädels leben diese Botschaft. Da, wo es gerade passt, wo sie von der Muße geküsst werden und der Moment für neue Ideen gekommen ist, wird am Konzept gefeilt und es wird laufend perfektioniert*



### Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

**Christoph Griethe:** Im Laufe meiner langjährigen Erfahrung in der Branche ist mir klargeworden, dass eine Marke im Einzelhandel platziert werden muss. Nur dort lassen sich Emotionen mit den haptischen Eindrücken der Ware optimal kombinieren. Das i-Tüpfelchen ist die fachlich gute Beratung der Kunden, was einen direkten Mehrwert im Vergleich zum Online-Handel darstellt. Unser Job ist es, den Einzelhändler dahingehend bestmöglich zu unterstützen, damit er sich komplett auf die Beratung am PoS konzentrieren kann.

**Julian Dirks:** Mit Pinao Family werden wir diesem Anspruch gerecht. Wir arbeiten hart daran, den gesamten Prozess in der Zusammenarbeit so einfach wie möglich zu machen. Denn jede Minute, die für die Arbeit am PoS fehlt, ist verlorene Zeit. Hier liegt der unschlagbare Mehrwert gegenüber dem reinen digitalen Angebot.

### Wie kann ich als Einzelhändler am Pinao Family Programm teilnehmen?

**Christoph Griethe:** Wir sind für Anfragen über jeden möglichen Kanal erreichbar. Am einfachsten über unseren Vertriebspartner Amigo oder über unser Kontaktformular auf [www.pinao-sports.com](http://www.pinao-sports.com). Gemeinsam definieren wir, wie wir die Ware im Geschäft positionieren und welche Medien zur Werbung eingesetzt werden können. Neben Regalpräsentationen haben wir auch hochwertige Displays, die ab einem gewissen Einkaufswert gratis erhältlich sind. Ansonsten gibt es keine Voraussetzungen, um teilzunehmen! Auch hier wollen wir die Hürden so gering wie möglich halten.

### Gibt es denn bereits erste Erfahrungswerte zum Erfolg des Family Konzepts?

**Julian Dirks:** Wir konnten bereits kurz nach der Spielwarenmesse 2018 die ersten Händler gewinnen und in enger Abstimmung das Konzept verfeinern. Die Nachbestellungen der Händler zeigen uns, dass unser Ansatz funktioniert, das direkte Feedback ist ebenfalls durchweg positiv.

**Christoph Griethe:** Aktuell bereiten wir uns auf die Spielwarenmesse in Nürnberg vor, wo wir uns auf die Präsentation des Konzepts konzentrieren. Dort haben interessierte Händler die Möglichkeit, verschiedene Varianten der Gestaltung des PoS anzuschauen und sich beraten zu lassen.

### Was ist denn sonst seit unserem letzten Gespräch vor circa einem Jahr passiert?

**Marcel Aue:** Um es in ein Wort zu packen: Einiges! Unser prall gefüllter Blog verdeutlicht dies auch wunderbar. Unter anderem nenne ich hier aus persönlichen Gründen gern die zwei erfolgreichen Gewinnspiele, bei dem sich unsere Gewinner neben unseren Artikeln auch über eine Wildcard für das von uns gesponserte Indica-Turnier „Sir Tobey Masters“ freuen durften (Anmerkung: Marcel Aue hat mit seinem Team die Sir Tobey Masters gewonnen). Aber davon abgesehen natürlich unser Stand auf der Spielwarenmesse in Nürnberg! Hier konnten wir endlich unser Konzept und unsere Artikel dem Handel vorstellen und die Resonanz ungefiltert aufnehmen. Wir sind kreuz und quer durch die Republik gefahren, haben Händler

besucht und tolle Menschen kennengelernt. Schon jetzt haben wir unser Sortiment erweitert und haben auch schon die nächsten Ideen!

**Christoph Griethe:** An dieser Stelle nochmal ein großes Dankeschön an unseren Partner Amigo für die unglaublich tolle Zusammenarbeit in den letzten Monaten, sowie an all die Besucher für die anregenden Gespräche und das tolle Feedback, unter anderem auch von Koryphäen wie Otto E. Umbach.

### Kann ich Sie denn auch 2019 wieder besuchen?

**Christoph Griethe:** Selbstverständlich werden wir auch 2019 wieder auf der größten Spielwarenmesse mit einem eigenen Stand auf der Ausstellungsfläche von Amigo präsent sein. Das ist eines der Themen, auf das wir uns jetzt nach dem Ende der Outdoor-Saison vorbereiten. Daneben gibt es noch ein weiteres absolutes Highlight zu berichten: Pinao Sports hat die Rechte von Marvel und Sony für den im Dezember dieses Jahres erscheinenden Animationsfilm „Spider-Man: A New Universe“ erhalten. Hierfür arbeiten wir gerade mit Hochdruck an entsprechendem Marketingmaterial für den Einzelhandel vor Ort, von dem unsere Kunden profitieren sollen.

**Herr Aue, Herr Dirks, Herr Griethe, danke für das informative Gespräch!**

[pinao-sports.com](http://pinao-sports.com)



**Ein knappes Jahr nach dem Marktstart sind Produkte von Pinao Sports bereits bei rund 300 Fachhändlern gelistet. Mit dem Pinao Family Konzept setzt das junge Unternehmen auch weiterhin auf engagierte Partner aus dem Fachhandel**