

PiNSTA

Straight outta Rome

PiNSTA Foodlovers International GmbH
Straight outta Rome

MediaMarktSaturn Business unterstützt die PiNSTA Foodlovers International GmbH mit professioneller EDV- und Büroausstattung

MediaMarktSaturn Business Referenzkunde

PiNSTA Foodlovers International GmbH

Das Unternehmen

Essen sie noch Pizza oder kennen sie schon PiNSTA? PiNSTA ist ein aufstrebendes Pinsa-Franchise in Deutschland, das seinen Kunden eine einzigartige Auswahl an luftig-lockeren Pinsas, lecker-bunten Bowls, süßen Desserts und viele andere Köstlichkeiten anbietet. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Paderborn und expandiert seit Mitte 2021 in zahlreiche andere Städte Deutschlands.

Der Legende nach ist Pinsa eine uralte römische Teigart, die aus Weizen-, Soja- und Reismehl hergestellt wird. Im Gegensatz zur herkömmlichen Pizza ist der Teig leichter, knuspriger und somit besser verdaulich, da der Gärungsprozess der Hefe schon abgeschlossen ist, und im Magen nicht weiter gären kann. Nach dem Essen hat man

somit nicht das Gefühl, dass einem ein Stein im Magen liegt – perfekt für die Mittagspause! PiNSTA bietet eine Vielzahl von Pinsas, darunter klassische Margherita oder Salami, aber auch die italienische Spezialität "Patata", die mit hauchdünnen Kartoffelscheiben belegt wird. Das Unternehmen verwendet nur frische Zutaten und eine hausgemachte gekochte Tomatensoße, um den authentischen Geschmack der Pinsa zu bewahren. Vegetarisch, vegan oder glutenfrei gefällig? Auch das ist kein Problem – bei PiNSTA gibt es wirklich für jeden genau das, was er möchte. Eine bunte Auswahl an Getränken, Weinen und Desserts rundet das Angebot der Restaurants ab.

PiNSTA Foodlovers International GmbH arbeitet mit MediaMarkt Paderborn



Locker, bekömmlich und reichlich belegt: Pinsa nach römischer Art.

Nachdem man online, per App oder telefonisch bestellt hat, wartet man auf seine heiße Pinsa oder holt sie selbst im Store ab. Das Bestellverfahren ist einfach und benutzerfreundlich. Der Lieferservice ist schnell sowie zuverlässig und stellt sicher,

dass das Essen heiß geliefert wird. Bei PiNSTA bekommen die Fahrer das Essen in bereits aufgeheizten Liefertaschen, die sie im Auto via 12-Volt-Stecker weiter warmhalten. So erhält man seine Pinsa immer wie frisch aus dem Ofen.

MediaMarktSaturn B2B Referenzkunden PiNSTA Foodlover International GmbH

Das Unternehmen

Als Franchise-Unternehmen bietet PiNSTA Einsteigern und erfahrenen Unternehmern die Möglichkeit, Restaurants zu eröffnen und Teil des wachsenden Franchise-Netzwerks zu werden. Die Franchise-Nehmer erhalten Schulungen und Unterstützung bei der Eröffnung und Führung ihres eigenen PiNSTA-Restaurants. PiNSTA setzt außerdem auf eine starke Online-Präsenz. Das Unternehmen nutzt Social-Media-Plattformen wie Ins-

tagram und Facebook, um Kunden anzusprechen und auf dem Laufenden zu halten. PiNSTA postet regelmäßig hochqualitative Bilder sowie Videos und bietet Kunden die Möglichkeit, ihre Erfahrungen zu teilen und Feedback zu geben. Praktisch für die Franchise-Nehmer: Sie müssen keine zusätzlichen Aufwände für die professionellen Social-Media-Auftritte leisten.



Neben Pinsas sind auch die Bowls absolute Verkaufsschlager.

Nachhaltigkeit

Wichtiger denn je ist der Nachhaltigkeitsanspruch, den PiNSTA fest in seiner Unternehmensphilosophie verankert hat. So verwendet PiNSTA kein Plastik und ausschließlich recyclingfähiges Material. Das Unternehmen setzt auf eine umweltfreundliche Lieferung, indem es ausschließlich elektrische Fahrzeuge einsetzt. Weiterhin plant PiNSTA den Bau von Photovoltaikanlagen auf den Dächern ihrer Standorte, um den benö-

tigten Strom zum Teil selbst zu generieren und so auch die CO2-Bilanz weiter zu verbessern. Mit seiner starken Online-Präsenz und seiner Hingabe zur Qualität und Kundenzufriedenheit sowie einem starken Fokus auf Nachhaltigkeit ist PiNSTA ein Unternehmen, das sich einen sicheren Platz in der deutschen Gastronomiebranche erarbeitet hat.

MediaMarktSaturn B2B Referenzkunden

PiNSTA Foodlover International GmbH

Die Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit zwischen PiNSTA und MediaMarktSaturn Business begann bereits in der Innenstadt von Paderborn. Dort betreibt der Gründer von PiNSTA ein Eiscafé, das sich direkt gegenüber der lokalen MediaMarkt-Filiale befindet.

Heute ist der MediaMarktSaturn Business Geschäftskundenberater der erste Ansprechpartner, wenn hochwertige Büroausstattung wie MacBooks, iPhones oder anderes benötigt werden. Aber nicht nur das.

Fabian Bösa Marketingleiter:

„Mein Geschäftskundenberater ist immer zur Stelle, wenn wir etwas benötigen. Das können ein paar Kopfhörer, ein neuer Rechner oder andere Ausstattung sein. Neben den Apple-Produkten fürs Büro brauchen wir auch oft Sachen, die wir verlosen können. Diese sollen hochwertig, trendy und außergewöhnlich sein. Für Inspiration schreibe ich einfach eine Nachricht an meinen Berater und bekomme ein paar Stunden später tolle Vorschläge inklusive guter Preise. Habe ich mich entschieden, kann ich die Ware am selben Tag direkt im Markt abholen oder liefern lassen – ganz, wie ich es bevorzuge. Das spart eine Menge Stress und Zeit.“

Bedürfnissen gerecht werden

Bei MediaMarktSaturn Business haben wir erkannt, dass jeder Kunde individuelle Bedürfnisse hat und eine maßgeschneiderte Beratung der Schlüssel zu einer erfolgreichen Partnerschaft ist. Aus diesem Grund nehmen wir uns Zeit, um unsere Kunden kennenzulernen und ihnen die passenden Produkte anzubieten. Unsere Mitarbeiter sind das wichtigste Asset unserer Märkte und mit ihrer Fachkompetenz, Erfahrung und Leidenschaft tragen sie maßgeblich dazu bei, dass wir unseren Kunden einen exzellenten Service bieten können. Durch eine persönliche und fachkundige Beratung stellen wir sicher, dass jeder Kunde genau

das bekommt, was er benötigt. Unser Ziel ist es, eine vertrauensvolle Beziehung und langfristige Partnerschaft mit unseren Kunden aufzubauen. Wir sind uns bewusst, dass eine breite Produktauswahl, ein Rundum-Service und die richtigen Preise ebenfalls von Bedeutung sind. Doch ein engagierter Mitarbeiter ist unbezahlbar. Daher legen wir besonderen Wert auf eine individuelle Betreuung und stellen ein passendes Produktpaket zusammen, sodass sich unsere Kunden um nichts kümmern müssen. Wir bieten alles aus einer Hand und stellen sicher, dass unsere Kunden stets zufrieden sind.

Kundennutzen

- Kundenorientiert und unkompliziert
- Persönlicher Geschäftskundenberater
- Individuelle Empfehlungen
- Bestpreisgarantie
- Breites Produkt- und Sortimentsportfolio
- Aftersales-Betreuung