

## Die Zeiten von nichtssagenden Marketing-Phrasen im Sportequipment-Markt sind endgültig vorbei

**Das Münchener Start-up TRYUP! ermöglicht es Sportlern ihr Equipment vor dem Kauf unverbindlich zu testen. Die Testprodukte können ganz einfach online gebucht werden und werden pünktlich an die gewünschte Adresse geliefert. Das intensive Testen hilft dabei das richtige Equipment zu finden und unterstützt letztlich die Kaufentscheidung. Gleichzeitig will TRYUP! innovativen Herstellern eine Bühne geben, um ihre Produkte zu präsentieren und auch im Online-Handel enge Kundenbeziehungen und Berührungspunkte aufzubauen.**

Im Sport dreht sich alles um das Erleben. Das geht vor dem Kauf in der Regel allerdings unter. Kunden sollen ihre Kaufentscheidung oftmals nur anhand von einigen Produktbildern und hochtrabenden Marketing Floskeln treffen – es gibt keine Chance sicherzugehen, dass das Sportgerät tatsächlich den eigenen Erwartungen entspricht. Der flexible Testservice von TRYUP! soll genau dieses Erleben vor dem Kauf überall und zu jeder Zeit möglich machen. Das Angebot soll Sportfans zu Testern machen - und dann zu überzeugten Käufern. Nutzer können die Geräte, für die sie sich interessieren, online bestellen und bekommen sie zum Testen nach Hause oder dorthin geschickt, wo sie es gerne testen möchten. Kommt es später zu einem Kauf, wird die Testgebühr ganz oder teilweise gutgeschrieben.

TRYUP! sieht sich selbst als Plattform, die jungen innovativen Marken und ihren Produkten eine Bühne geben soll. Innovation braucht Vertrauen. Und der vermutlich beste Weg dieses Vertrauen aufzubauen, ist das Produkt in den Mittelpunkt zu stellen und allen Interessenten die Möglichkeit zu geben, sich selbst davon zu überzeugen. Ein starkes Produkt benötigt keine unüberprüfbar Versprechen oder kostspielige Marketingkampagnen. Mit dem Testangebot erreichen Hersteller flächendeckend potentielle Kunden. Gerade für reine Direct-to-Consumer Brands, die ihr Produkt vorwiegend über Online-Kanäle vertreiben, eröffnet das völlig neue Möglichkeiten. Darüber hinaus können die Testdaten und das Kundenfeedback wichtige Anhaltspunkte für die weitere Produktentwicklung liefern. Das alles resultiert in einer engeren Kundenbindung, von der langfristig beide Seiten profitieren.

### **Vorteile für Marken**

- Skalierbarer Testservice
- Größere Reichweite und Sichtbarkeit
- Strukturiertes Produkt-Feedback

### **Vorteile für Endkonsumenten**

- Echtes Produkterlebnis
- Einfache und flexible Buchung
- Risikolose Kaufentscheidung

### **Zum Unternehmen**

TRYUP! ist ein junges Start-Up und wurde 2020 in München gegründet. Das Unternehmen sieht sich als Dienstleister für seine Partner und arbeitet unter anderem mit einigen ehemaligen ISPO Preisträgern zusammen – zum Beispiel Tripstix (ISPO Product of the Year 2020) oder Alterego Surfboards (Brandnew Selection 2021).