

TSCHINGO – Ihr kuratierter Marktplatz für besondere Orte

Hotels, Thermen, Museen oder andere touristisch wertvolle Orte werden zu Auslagen für emotional aufgeladene Produkte oder Dienstleistungen.



Hotels als digitale Auslage

Luxushotels schaffen eine perfekte Atmosphäre, um besondere Produkte zu präsentieren.



Thermen als Erlebniswelt

Wellness-Umgebungen bieten den idealen Rahmen für emotionale Kaufentscheidungen.



Museen als Kulturvermittler

Kulturelle Orte werden zu inspirierenden Marktplätzen für besondere Produkte.



TSCHINGO als Brücke

Wir machen jeden dieser Orte zum Plattformbetreiber und schaffen die Verbindung zwischen Erlebnis und nachhaltigem Umsatz. Wir verbinden die Besucher, Destination und Konsum.

Herausforderung: Positive Emotionen Ihrer Gäste an Ihre Destination nachhaltig und nutzen.

Urlaubsgäste erleben einzigartige Momente - sei es bei einem Glas Wein am Kamin, dem Duft im Wellnessbereich oder einer Führung durch die lokale Brauerei. Diese emotionalen Bindungen zur Region enden jedoch oft mit der Abreise.



Verpasste Umsatzchancen

Ohne Vertriebskanal können Gastgeber keine zusätzlichen Produkte wie regionale Spezialitäten oder Souvenirs anbieten.



Schwache Gästebindung

Der Kontakt zu den Gästen bricht nach deren Abreise ab. Möglichkeiten für Rückkehrbesuche oder Weiterempfehlungen sind begrenzt.



Unsichtbare lokale Anbieter

Kleinere, regionale Anbieter haben keinen Zugang zu Ihren zahlungskräftigen Gästen. Ihre Produkte bleiben verborgen.

Die Lösung: TSCHINGO für Ihre Destination

Wir verbinden authentische Erlebnisse mit nachhaltigen Umsatzmöglichkeiten.



Emotionale Reaktivierung

Produkte, die Gäste vor Ort erlebt und genossen haben - wie die hausgemachte Marmelade vom Frühstücksbuffet. Jeder Artikel wird mit authentischen Fotos und informativen Beschreibungen präsentiert.



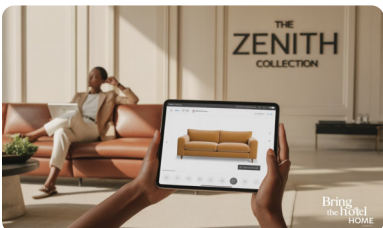
Authentische Kuratoren

Barkeeper, Sommeliers und Wellnessexperten werden zu vertrauenswürdigen Markenbotschaftern. Ihre persönlichen Empfehlungen schaffen nachhaltige emotionale Bindung und Vertrauen.



Thematische Fokussierung

Zielgenaue Kundenansprache nach dem Aufenthalt in den Bereichen Sport, Wellness, Luxus,, Kinder oder Kultur. Jede Destination präsentiert ihre einzigartige Themenwelt individuell und digital.



White-Label-Marktplatz

Vollständig im Corporate Design der Destination integriert. Eigene Domain und maßgeschneidertes Erscheinungsbild für eine nahtlose Kundenerfahrung.

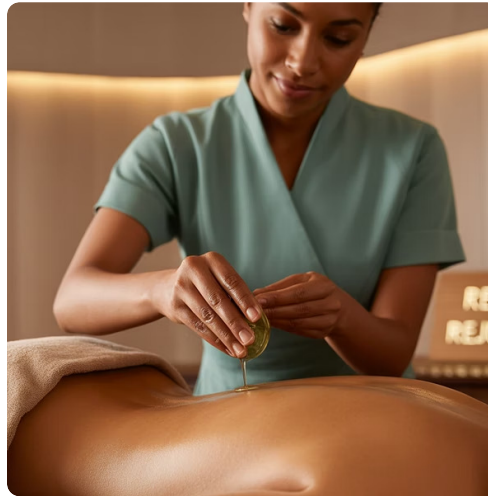
Produkte und Dienstleistungen vor Ort kennen- und lieben lernen.



Bar & Gin

Der Barkeeper mixt einen lokalen Signature Gin. Der Gast erlebt das Ambiente.

In TSCHINGO erscheint der Gin mit Foto der Bar und Rezepttipp.



Wellness & Kosmetik

Die Masseurin verwendet ein besonderes Bio-Massageöl. Der Duft bleibt in Erinnerung.

Die Produktseite zeigt Bilder des Spa-Raums mit Zitat der Therapeutin.



Design & Kunst

Im Boutique-Hotel stehen Möbel eines lokalen Designers. Gäste fotografieren sie.

TSCHINGO zeigt den Sessel mit Bildern aus dem Zimmer.

Besondere Orte werden zur Auslage für erlesene Produkte, die wirklich zur Destination passen. Ihre Gäste werden diese Unvergesslichen Produkte auch zuhause lieben und bei jeder Nutzung an die schöne Zeit vor Ort, denken.

Authentische Markenbotschafter inspirieren zu neuen Erfahrungen, zuerst vor Ort und später online.



Barkeeper

Empfiehl die besten Spirituosen und Signature-Drinks mit fachkundiger Leidenschaft.



Sommeliers

Teilen ihre Weinauswahl mit persönlichen Geschichten und Hintergrundwissen.



Wellness-Therapeuten

Präsentieren Produkte, die sie selbst in Behandlungen verwenden und von denen sie überzeugt sind.



Prominente Stammgäste

Ihre Lieblingsstücke werden zu begehrten Empfehlungen für andere anspruchsvolle Gäste.

Das Kuratoren-Modell schafft authentischen Social Proof durch Erfahrungsberichte.

Hotels können Anreize bieten. Hersteller zahlen für Hervorhebungen.

System-Architektur mit Multi-Tenant-Vorteilen

TSCHINGO kombiniert technische Exzellenz mit KI-Unterstützung für maximale Effizienz und Flexibilität.

Plattform-Vorteile

- Individuelles Branding mit eigener Domain
- Datenhoheit für Hotels über Gastbeziehungen
- Flexibles Vertriebsmodell (Vermittler oder Direkthändler)
- Zentrale Produktdaten für alle Destinationen

KI-Unterstützung

- Automatisches Produkt-Tagging durch Bilderkennung
- Semantische Suche mit kontextuellen Empfehlungen
- SEO-optimierte Produktbeschreibungen
- Skalierbare, DSGVO-konforme Infrastruktur





Wirtschaftliches Potenzial und nächste Schritte

15–30%

Verkaufskommission

Neue Einnahmequelle nach dem
Aufenthalt

100%

Gästebindung

Langfristige emotionale
Verbindung zur Destination

50+

Lokale Partner

Stärkung der regionalen
Wertschöpfungskette

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Destination ins nächste Erlebnis-Zeitalter führen.

Kontakt: Michael Habeck • michael@tschingo.com

Unverbindliche Demo und Pilotprojekt starten!