



## PROPUESTA COMERCIAL ESTRATÉGICA

LANZAMIENTO DE PROGRAMAS LONGEVITY DE VANGUARDIA EN SU HOTEL

# Longev AI: el asistente que vende los servicios adicionales de su hotel a cada huésped

Longevity Resort recopila la biometría de los dispositivos wearables de los huéspedes y personaliza su estancia —desde la selección de programas de spa y nutrición hasta rutas de paseo—, aumentando la rentabilidad del hotel sin sobrecargar al personal.

**98 %**

de los hoteles ya cuentan con la infraestructura lista

**10**

protocolos longevity basados en los servicios del hotel

**36**

idiomas con traducción automática integral

**€ 9 760**

de beneficio mensual en el modelo para 80 habitaciones



Implementación real: Luxury Spa & Medical Wellness Hotel President, Karlovy Vary — protocolos personalizados con marca propia, relojes Garmin con esfera del hotel y portal del huésped.

CONTEXTO ESTRATÉGICO

# Capitalización del concepto LONGEVITY en el sector wellness

El mercado global del turismo de bienestar experimenta una profunda transformación: la demanda se desplaza de los programas de relajación convencionales hacia la medicina preventiva y la gestión de la longevidad basada en la ciencia. El huésped del segmento premium ya no busca una simple estancia de descanso, sino una evaluación objetiva de su estado fisiológico y una mejora medible en sus parámetros de salud.

La inmensa mayoría de los hoteles spa y wellness premium —más del 98 %— ya dispone de la infraestructura fundamental: complejos termales y de hidroterapia, piscinas, saunas, cabinas de masaje y estética, restaurantes de cocina equilibrada y senderos naturales. Sin embargo, la rentabilización de estos activos suele verse limitada por tres factores:

**Oferta fragmentada**

Los tratamientos se comercializan de forma aislada, no como programas estructurados con un objetivo y un resultado medible.

**Falta de monitorización**

Nadie realiza un seguimiento del estado del huésped entre sesiones: el impacto del tratamiento resulta invisible tanto para el cliente como para el especialista.

**Recomendaciones subjetivas**

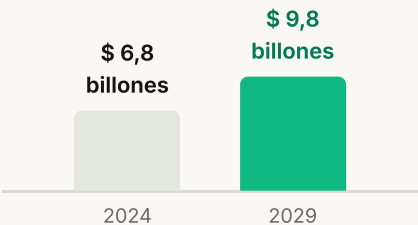
Las ventas cruzadas dependen de folletos y de la intuición del personal, lo que genera una baja tasa de conversión.

La plataforma Longev AI resuelve estas tres carencias: es una solución integral white-label que articula la infraestructura existente del hotel en un ecosistema de longevidad personalizado. El sistema actúa como un asistente inteligente: analiza los marcadores biométricos del huésped en tiempo real y genera recomendaciones precisas de tratamientos a partir de la carta de servicios del propio establecimiento.

**Resultado para el hotel:** un incremento notable en la rentabilidad del área spa sin ampliar plantilla ni realizar inversiones de capital en equipamiento médico de alto coste; el parque inicial de dispositivos se basa en tecnología Garmin de uso comercial certificada en la UE.

EL MERCADO EN CIFRAS: HACIA DÓNDE EVOLUCIONA LA DEMANDA

**Economía global del wellness**



**7,6 % anual**

crecimiento interanual de la economía del wellness: tres billones de dólares adicionales en cinco años.

**más del 10 % anual**

crecimiento del turismo de bienestar: el doble de rápido que el turismo tradicional.

**\$ 9,55 mil millones**

mercado de clínicas de longevidad para 2030: una categoría que no existía hace cinco años.

El hotel que se posiciona en este segmento ahora asegura su visibilidad en búsquedas y respuestas de asistentes de IA antes que sus competidores: la demanda de «hoteles de longevidad» crece a un ritmo superior a la oferta.

## ARQUITECTURA DEL ECOSISTEMA

# Capa inteligente entre el huésped, el personal y los servicios del resort

Longev AI funciona como una capa conectora entre los parámetros fisiológicos del huésped, el personal médico-administrativo y los servicios internos del hotel. La interacción se basa en dispositivos de consumo certificados en la UE, lo que elimina barreras regulatorias y la necesidad de licencias médicas.

- **Smartwatch Garmin Forerunner 165 Music:** registro 24/7 de sueño, frecuencia cardíaca, variabilidad de la frecuencia cardíaca, estrés y actividad; la versión Music sincroniza la noche en la nube por Wi-Fi, sin necesidad del teléfono del huésped.
- **Báscula inteligente Garmin Index S2:** analizador de composición corporal en la habitación: peso, índice de masa corporal, masa grasa, muscular y ósea, y agua corporal total.
- **Configuración única:** los dispositivos se conectan a la red Wi-Fi protegida del hotel una sola vez; después, la sincronización se realiza automáticamente en segundo plano, sin descargas manuales por parte del personal ni del huésped.
- **El kit opera bajo la cuenta Garmin del hotel,** no del huésped: entre estancias, la nube del kit se borra con un solo clic, conservando el historial del huésped en el portal.
- **Los dispositivos propios de los huéspedes** se vinculan en paralelo: Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin; ocho marcas dentro del mismo panel.



Kit de hardware: Garmin Forerunner 165 Music con esfera personalizada del hotel y báscula-analizador Garmin Index S2.

## ESTÁNDARES DE SEGURIDAD DE NIVEL MÉDICO

**Categoría wellness**

Herramienta de estilo de vida, no producto sanitario (Reglamento UE 2017/745, artículo 2); no requiere certificación de software médico.

**HL7 FHIR R4**

Exportación de métricas bajo el estándar internacional de interoperabilidad clínica: compatibilidad con sistemas de salud.

**GDPR (EU 2016/679)**

Servidores en la UE (Alemania y Polonia); los datos no salen del Espacio Económico Europeo.

**Cifrado TLS**

Todos los flujos biométricos están protegidos; las contraseñas e identificadores no se almacenan en texto plano.

ECOSISTEMA DE HARDWARE

# 25 biomarcadores: qué se mide y por qué le interesa al hotel

Cada categoría biométrica resuelve un objetivo operativo concreto: desde la programación de tratamientos hasta la verificación del esfuerzo en las rutas de salud.

| CATEGORÍA            | BIOMARCADORES MONITORIZADOS                                                                                                                                                             | APLICACIÓN OPERATIVA                                                                                                                           |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sueño y recuperación | Fases del sueño (profundo, ligero, REM), índice Sleep Score, saturación nocturna de SpO2, variabilidad de la frecuencia cardíaca nocturna y tendencia a 7 días, frecuencia respiratoria | Cálculo del índice diario Ready Score; personalización de los horarios para tratamientos de relajación y recuperación                          |
| Corazón y estrés     | Frecuencia cardíaca en reposo, dinámica 24/7 de la frecuencia cardíaca, estrés fisiológico, balance de energía Body Battery                                                             | Evaluación dinámica del equilibrio vegetativo; adaptación de los protocolos térmicos de saunas y de la intensidad del ejercicio cardiovascular |
| Actividad física     | Pasos, distancia, pisos subidos, calorías activas, minutos de alta intensidad, zonas de frecuencia cardíaca, seguimiento por GPS                                                        | Control del recorrido por senderos en zonas aeróbicas; verificación automática de la carga física realizada                                    |
| Estado funcional     | Consumo máximo de oxígeno VO2max, edad física (Fitness Age)                                                                                                                             | Evaluación integral de la edad biológica; demostración visual del progreso a lo largo del programa                                             |
| Composición corporal | Peso, índice de masa corporal, porcentaje de masa grasa, masa muscular esquelética, porcentaje de agua corporal total, masa ósea                                                        | Evaluación de la eficacia en programas de detox, drenaje linfático, ajuste metabólico y pautas de hidratación                                  |

El resultado para el huésped: un índice de preparación claro y anillos diarios intuitivos; para el equipo: un informe matutino en A4 por cada huésped, donde los datos nocturnos se comparan con la línea base individual durante la estancia, no con un promedio poblacional abstracto.

**Demostración de progreso «antes/después»:** un mecanismo de marketing integrado. Los análisis de composición corporal al inicio y al cierre del programa, las pruebas funcionales de control y la evolución del Fitness Age ofrecen al huésped un resultado medible que se lleva consigo, y por el que decide volver.

## MATRIZ DE PRODUCTOS

# Los diez programas longevity más demandados del mundo

El huésped ya no pregunta «qué tratamientos tienen»: busca Detox, Metabolic Reset o Longevity Diagnostics, programas con una demanda global consolidada que el público conoce por su nombre y busca en motores de búsqueda y asistentes de IA. La plataforma ofrece al hotel los diez programas llave en mano: usted nos envía su catálogo de servicios actual —saunas, baños, masajes, piscina, senderos terapéuticos, estética— y nosotros los adaptamos a estos protocolos con un plan diario y resultados medibles «antes/después». Sin nuevos tratamientos ni nuevo equipamiento: nuevos productos creados a partir de lo que ya tiene.

## 01 Diagnóstico longevity · Longevity Diagnostics

3 días

El punto de entrada al mercado global de la longevidad: el chequeo con el que comienzan los programas más extensos. En tres días: siete biomarcadores obtenidos del reloj y la báscula, panel sanguíneo, análisis espectral de la variabilidad del ritmo cardíaco y consulta con un especialista; como resultado, un plan para el siguiente programa y métricas objetivas a las que el huésped volverá un año después.

**Programa típico:** consulta médica, ECG, análisis de composición corporal, prescripción de cura hidropínica, analítica de sangre, test de estilo de vida, consulta con cardiólogo o gastroenterólogo.

**Adaptamos su diagnóstico actual:** consultas, ECG, laboratorio, bioimpedancia y cualquier paquete de chequeo del hotel.

## 02 Cura clásica y detox · Classic Course & Detox

21 días · desde 7

Detox es la búsqueda más reconocida del turismo de bienestar. El programa digitaliza la cura termal clásica: pauta de hidratación de 3 × 150 ml entre 15 y 30 minutos antes de las comidas, tratamientos drenantes y térmicos, y actividad física diaria; un reinicio digestivo y del equilibrio hidroelectrolítico sin ayunos extremos ni «suplementos depurativos». El reloj hace visible el progreso: peso, hidratación, estrés y sueño, día tras día.

**Plan típico de 14 días:** 37 sesiones de tratamiento, 14 paseos (680 minutos de caminata), 42 tomas de agua mineral.

**Adaptamos sus servicios:** drenaje linfático, inhalaciones, zona de saunas, baños de hidromasaje y fitoterapia, piscina y fuentes termales.

## 03 Reseteo metabólico · Metabolic Reset

14 días · desde 5

Metabolic Reset y el control de peso representan el segmento de mayor crecimiento en la era de los GLP-1. El objetivo sigue el estándar de las clínicas de longevidad: reducir el porcentaje de grasa preservando la masa muscular. La medición de la composición corporal «antes y después» está integrada en la estructura del programa; con un objetivo de 150 minutos semanales en Zona 2 aeróbica.

**Plan típico de 14 días:** 45 sesiones de tratamiento, 14 paseos, pesaje matutino diario en la habitación.

**Adaptamos sus servicios:** piscina, aquagym, ducha escocesa (Charcot), drenaje linfático, criohidroterapia y menús hipocalóricos del restaurante.



## MATRIZ DE PRODUCTOS — PROTOCOLOS 04-07

**04 Recuperación profunda · Deep Recovery**

10 días · desde 3

El burnout es el diagnóstico de la década y la demanda de Deep Recovery es cada vez mayor. El programa restablece el tono del nervio vago y la arquitectura del sueño, sin somníferos ni sedantes. La indicación se refleja con claridad en los datos del huésped: el Body Battery no se recupera durante la noche y la puntuación de sueño se sitúa por debajo de 60 sobre 100.

**Programa estándar de 10 días:** 23 tratamientos, 10 caminatas (480 minutos), protocolo nocturno de sueño de seis pautas.

**Adaptamos sus recursos:** flotación, oxigenoterapia, baños de burbujas, masajes aromáticos, magnetoterapia.

**05 Corazón y resistencia · Heart & Endurance**

14 días · desde 5

El VO2max es el principal factor predictor de la longevidad y el indicador predilecto de los biohackers. El programa desarrolla la base aeróbica en la zona 2 de frecuencia cardíaca («se puede hablar, pero no cantar»), con un objetivo semanal de 150 minutos; ECG el primer día para todos los huéspedes, no solo para los de mayor edad.

**Plan estándar de 14 días:** 52 sesiones de tratamientos, 14 caminatas (680 minutos de marcha), 42 tomas de agua.

**Adaptamos sus recursos:** baños carbónicos y yodobromados, oxigenoterapia, marcha nórdica guiada, saunas, piscina.

**06 Articulaciones y movilidad · Joints & Mobility**

14 días · desde 5

Un clásico de la balneología que ha atraído a generaciones enteras a los balnearios, ahora con resultados demostrables. La evolución no se mide por sensaciones subjetivas, sino en segundos y metros: tres pruebas funcionales registradas desde la muñeca a la llegada y antes de la salida.

**Plan estándar de 14 días:** 35 sesiones (aplicaciones de lodo, masaje subacuático, baños sulfurosos, hidroyet), además de acceso diario a piscina.

**Adaptamos sus recursos:** peloides y lodos, baños sulfurosos, masajes, tracción, gimnasia acuática, piscina.

**07 Estética y Anti-Age · Aesthetics & Anti-Age**

7 días · desde 3

El Anti-Age es la demanda perenne del sector wellness, estructurada en el programa más ágil de la línea: una «semana de belleza» lista para comercializar que optimiza las estancias cortas. La composición corporal se monitoriza a partir del segundo día: el huésped comprueba la eliminación de líquidos retenidos en cifras objetivas, no solo en el espejo.

**Programa estándar de 7 días:** 18 sesiones de tratamientos, 7 caminatas (330 minutos), 21 tomas de agua.

**Adaptamos sus recursos:** drenaje linfático, carboxiterapia, masajes anticelulíticos, tratamientos faciales y corporales.

## MATRIZ DE PRODUCTOS — PROTOCOLOS 08-10

**08 Salud femenina y equilibrio · Women's Health & Balance**

10 días · a partir de 3

El bienestar en la menopausia (menopause wellness) es uno de los segmentos de más rápido crecimiento en el mercado global del wellness, del que casi nadie habla abiertamente en la región. Un programa delicado para el SPM, la perimenopausia y la menopausia; el sexto pilar del curso es la fase del ciclo registrada en el cuestionario y la consulta médica. Programa exclusivo para mujeres: el servidor rechaza automáticamente cualquier solicitud para un huésped masculino.

**Programa estándar de 10 días:** 30 tratamientos, 10 paseos (480 minutos), 30 tomas de agua.

**Adaptamos sus recursos:** drenaje linfático, masajes aromáticos, baños de perlas, magnetoterapia, gimnasia acuática, tratamientos de cuidado.

**09 Recuperación para militares · Military Personnel Recovery**

14 días · a partir de 7

Un posicionamiento único frente a la competencia: rehabilitación de combatientes y profesionales de sectores de alta exigencia (rescatistas, bomberos, tripulaciones por turnos). La mitad del programa trata el sistema nervioso agotado y la otra mitad el aparato locomotor; el registro de implantes metálicos en el cuerpo desactiva de forma automática la magnetoterapia, dando paso a alternativas seguras.

**Programa estándar de 14 días:** 54 sesiones, 14 paseos (680 minutos), protocolo vespertino de sueño completo; 7 marcadores de control.

**Adaptamos sus recursos:** floating, envolturas de fango, masaje terapéutico, oxigenoterapia, centro de fitness, piscina.

**10 Reinicio inmunológico · Immune Reboot**

10 días · a partir de 5

Saunas y contrastes térmicos: el ámbito con mayor respaldo de evidencia científica en longevity (estudios de cohortes finlandeses) y una demanda consolidada. El programa administra un estímulo térmico dosificado, mientras el reloj supervisa que no derive en sobrecarga: cuatro de los seis marcadores de control disponen de umbrales ajustables por el médico.

**Programa estándar de 10 días:** 27 sesiones, 10 paseos (480 minutos), 30 tomas de agua.

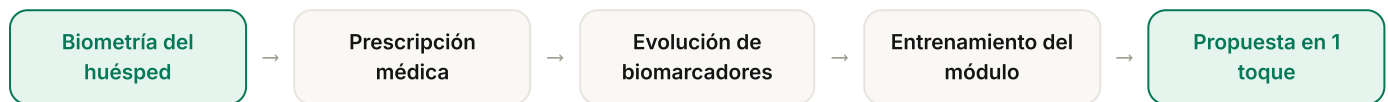
**Adaptamos sus recursos:** circuito de saunas, criohidroterapia, inhalaciones minerales, baños de yodo y bromo, piscina.

**Upselling de presupuestos integrado.** Cada protocolo existe en tres niveles de presupuesto: estándar (2 franjas de tratamientos de pago al día), confort (3) y prémium (4); la mejora de categoría se comercializa al seleccionar el programa, antes de la llegada del huésped. El ajuste nocturno protege los ingresos: el procedimiento cancelado por estado de salud se sustituye por una alternativa suave del mismo rango de precio, en lugar de eliminarse de la agenda.

## MOTOR DE APRENDIZAJE AUTOMÁTICO

# Upselling predictivo: el catálogo de servicios se convierte en un canal de ventas

Las ventas cruzadas tradicionales en hotelería dependen de folletos y recomendaciones subjetivas en recepción: la conversión es baja. Longev AI estructura las propuestas a partir de datos fisiológicos objetivos: el sistema registra las prescripciones de los médicos del resort, las correlaciona con la evolución de los biomarcadores de cada huésped y evalúa el efecto terapéutico obtenido. El algoritmo aprende de forma continua a partir de la práctica real de su propio hotel.



**Cómo lo experimenta el huésped.** Cuando se detecta un patrón biométrico característico —por ejemplo, un aumento del estrés nocturno combinado con una caída de la variabilidad de la frecuencia cardíaca—, la plataforma genera automáticamente una propuesta contextualizada. En el área personal del huésped aparece la recomendación de un servicio específico del menú de spa del hotel —como un baño de perlas o una sesión de flotación— con una justificación clara basada en su necesidad fisiológica actual. El huésped confirma la reserva en un solo clic, sin llamadas a la recepción del spa.

**Las cancelaciones no se pierden.** Si las métricas nocturnas exigen reducir la carga, la plataforma no deja huecos vacíos en la agenda: el tratamiento intenso se sustituye por uno más suave del mismo rango de precio. El sistema nunca modifica servicios de pago por su cuenta: somete la propuesta a la aprobación del médico.

**Un activo intangible para el hotel.** Con el tiempo, el sistema acumula una base de datos exclusiva de correlaciones «perfil fisiológico → tratamiento → efecto». Los registros son anónimos por diseño, el conjunto de datos permanece bajo la propiedad del hotel y crea una barrera competitiva a largo plazo: la interfaz se puede copiar, pero los datos acumulados no. Los acuerdos de licencia garantizan formalmente la titularidad del hotel sobre este activo.

Los límites del módulo están definidos por arquitectura: sugiere servicios del hotel, pero no emite diagnósticos ni prescribe tratamientos médicos; la decisión final siempre corresponde al médico. El modelo de lenguaje, en caso de que el hotel active la generación de informes con IA, no recibe nombres, fechas de nacimiento ni datos de contacto del huésped.



## CUSTOMER JOURNEY DIGITAL

# Cero barreras de acceso: navegador en lugar de App Store

La plataforma funciona como una aplicación web progresiva (PWA) directamente en el navegador móvil: el huésped no necesita descargar nada de App Store ni de Google Play. El acceso se realiza en tres sencillos pasos:

- 1 Al realizar el check-in, el huésped recibe una tarjeta con un código QR personalizado.
- 2 Al escanearlo, accede al portal del hotel con funcionalidades básicas gratuitas: rutas de paseo, agenda del día y registro nutricional.
- 3 Al contratar un programa Longevity, la recepción le entrega un reloj Garmin y los datos biométricos se sincronizan de inmediato con su perfil digital.

## MÓDULOS PRINCIPALES DE USUARIO

## Wellness Dashboard

Los biomarcadores del dispositivo se integran en un único índice Ready Score: el huésped visualiza su nivel de recuperación y se motiva a asistir a los tratamientos recomendados.

## Longevity Trails — rutas de salud offline

La navegación por las rutas funciona de forma 100 % autónoma, sin conexión a internet ni cobertura móvil. El reloj guía al huésped para mantenerlo en la zona de frecuencia cardíaca adecuada y le avisa si se desvía del camino (umbral de 25–60 m, adaptable según la precisión del GPS).

## AI Nutrition — menú longevity

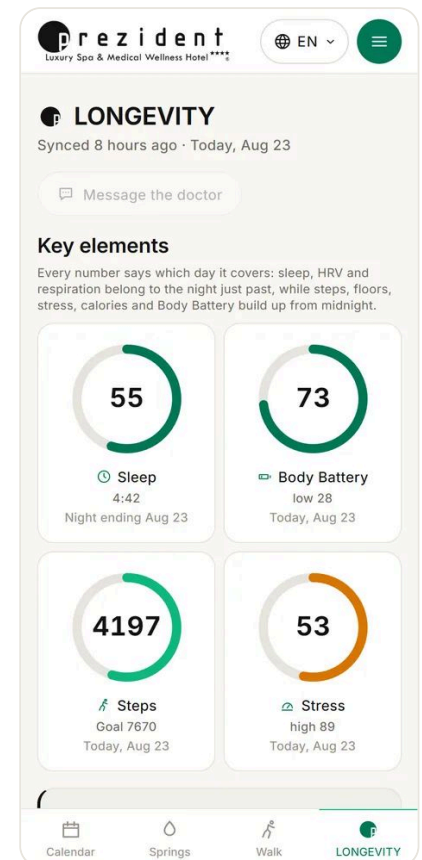
El huésped toma una foto de su plato y la inteligencia artificial calcula las calorías y el desglose de macronutrientes (proteínas, grasas y carbohidratos), contrastando la ingesta con el gasto calórico registrado por el reloj.

## Agenda interactiva

Cronograma diario por horas con recordatorios de tratamientos de spa y tomas de agua mineral. Al finalizar cada ruta, genera una postal digital personalizada con el mapa de actividad para compartir en redes sociales: visibilidad y marketing orgánico para el hotel.

## Staff Dashboard

Panel de control por perfiles (recepción, terapeutas, médicos): seguimiento matutino, alertas biométricas, ocupación de cabinas e informes clínicos finales.

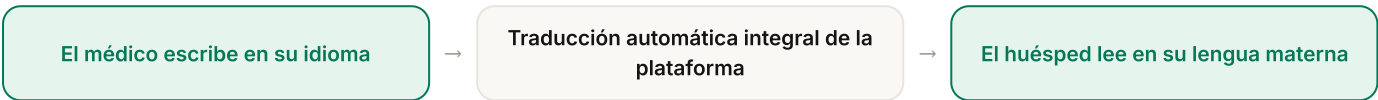


Portal del huésped (PWA) en el navegador del smartphone: anillos de actividad y tarjetas de estado.

ENTORNO MULTILINGÜE

# El portal habla con cada huésped en su idioma nativo

En el segmento prémium, el huésped es ante todo una persona, no un «usuario de una interfaz»: percibe el cuidado en su lengua materna. Ya sea un cliente alemán, japonés o de los Emiratos Árabes Unidos, al abrir su panel todo el portal —desde los anillos del día hasta las notas del médico— se comunica con él en su idioma. Para el hotel, esto se traduce en acceso al mercado internacional sin necesidad de una plantilla multilingüe.



«Por la mañana, 20 minutos de sauna y baño frío; por la tarde, caminata de 6 000 pasos»: la misma recomendación médica llegará en alemán a un huésped alemán, en japonés a uno japonés y en árabe (de derecha a izquierda) a un cliente emiratí. Un médico alemán, una recepción polaca y un huésped japonés interactúan en el mismo panel, sin necesidad de intérpretes.

LO QUE EL HUÉSPED RECIBE EN SU PROPIO IDIOMA

- Interfaz del portal, anillos del día y las 12 salas de salud
- Calendario de tratamientos y notificaciones push del día
- **Correo matutino con el resumen de la noche e informe PDF adjunto**
- Comentarios, prescripciones y ajustes del médico
- Informe de la caminata y tarjeta visual para redes sociales
- Menú del restaurante, diario de nutrición y pauta de hidratación
- Líneas de la esfera personalizada en el reloj Garmin
- Informe final de alta y propuesta comercial del hotel



Selector del panel: 36 idiomas de interfaz, búsqueda y autóntimos nativos.

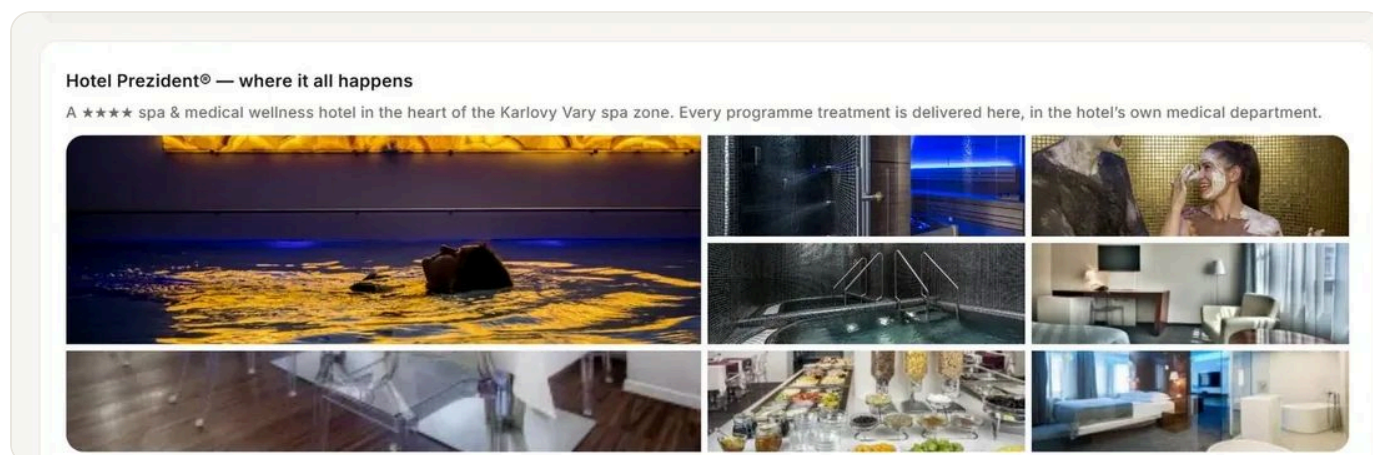
LOS 36 IDIOMAS DE LA PLATAFORMA

|              |                      |            |           |
|--------------|----------------------|------------|-----------|
| Inglés       | Español              | Neerlandés | Turco     |
| Árabe (RTL)  | Italiano             | Noruego    | Ucraniano |
| Búlgaro      | Chino (simplificado) | Polaco     | Finés     |
| Húngaro      | Chino (tradicional)  | Portugués  | Francés   |
| Vietnamita   | Coreano              | Rumano     | Croata    |
| Griego       | Letón                | Ruso       | Checo     |
| Danés        | Lituano              | Eslovaco   | Sueco     |
| Hebreo (RTL) | Malayo               | Esloveno   | Estonio   |
| Indonesio    | Alemán               | Tailandés  | Japonés   |

El árabe y el hebreo se muestran de derecha a izquierda. La lista de idiomas coincide exactamente con los que admite la esfera de Garmin: el sitio web, el portal y el reloj siempre están en perfecta sintonía.

## CASO PRÁCTICO DE IMPLEMENTACIÓN

# Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary



Escaparate del programa de longevidad del hotel Prezident: área de spa, departamento médico propio y selección de programa en 2 minutos.

La viabilidad del ecosistema Longev AI está respaldada por su implementación en el hotel Prezident de Karlovy Vary (República Checa): la infraestructura de resort y las célebres rutas de salud por el bosque se integran en un único sistema digital.

- **Aplicaciones de marca para Garmin Connect IQ:** pantalla de reloj personalizada del hotel y navegador de rutas publicados en la tienda oficial de Garmin.
- **Evaluación exprés en el portal:** el sistema selecciona la ruta forestal óptima y transfiere al reloj las zonas de frecuencia cardíaca objetivo teniendo en cuenta el desnivel.
- **139 tratamientos del hotel** en el catálogo de la plataforma; 16 rutas a pie y 4 cicloturistas digitalizadas para navegación offline.
- **Panel de control centralizado para el personal:** el equipo médico y de recepción cuenta con una supervisión en tiempo real del estado biométrico de los huéspedes.
- **Base metodológica:** balneología tradicional de Karlovy Vary y kinesiología combinadas con los algoritmos de Garmin y Firstbeat.
- **Resultado:** aumento de la conversión a tratamientos médicos y de spa adicionales, digitalización de los programas balneológicos tradicionales y posicionamiento del hotel como centro innovador de longevidad.

Entorno de demostración disponible sin registro: [demo.longev.eu](https://demo.longev.eu) — siete huéspedes con datos biométricos reales, programas de tratamientos, rutas y el panel de control del personal desde la perspectiva médica y de recepción.

## HISTORIA COMPLETA DE LA IMPLEMENTACIÓN

Escanee con la cámara de su móvil — historia completa del caso con fotografías, cifras y el equipo del proyecto:

[longev.eu/wiki/longevity-hotel-karlovy-vary](https://longev.eu/wiki/longevity-hotel-karlovy-vary)



## CONDICIONES COMERCIALES

# Modelo transparente: umbral de entrada mínimo y parte variable predecible

## ONE-TIME SETUP

**€ 2 500**

integración única

- Despliegue del portal web personalizado (white-label)
- Adaptación de 10 protocolos de longevidad a la carta del spa del hotel
- Digitalización de rutas de senderismo para navegación offline
- Dos aplicaciones exclusivas Garmin Connect IQ: pantalla de reloj y navegador
- Formación online del personal

## MONTHLY BASE

**€ 800**

suscripción fija mensual

- Servidores seguros en la UE y licencia de algoritmos de IA
- Soporte técnico y 4 sesiones online al mes
- Fondo de hasta 800 cuentas básicas de huéspedes
- Hasta 10 usuarios activos de reloj y báscula, sin límite de duración de la estancia

## ACTIVE GUEST

**€ 8**

por huésped, a partir del 11.º activo al mes

- Se abona una sola vez por toda la estancia del huésped
- Misma tarifa para estancias de una semana o de un mes
- Se considera activo únicamente el huésped cuyos dispositivos hayan transmitido datos; el registro por QR sin dispositivos no tiene coste

Sin comisiones ocultas ni porcentajes sobre la facturación del hotel. Posibilidades de escalado posterior: lanzamiento presencial «llave en mano» (€ 2 500 + desplazamientos y dietas de € 175 al día para un equipo de dos expertos durante 4 días) y pantallas de reloj personalizadas por € 400.

**Rentabilidad del Active Guest.** Los primeros 10 huéspedes activos del mes están incluidos en la suscripción Base. A partir de ahí, el hotel abona € 8 por estancia, mientras que cada huésped activo genera en el modelo € 270 de ingresos adicionales (€ 150 de suplemento por paquete y € 120 en venta cruzada de tratamientos). La relación entre coste e ingreso por huésped es inferior al 3 %.

MODELO ECONÓMICO-FINANCIERO

# Escenario conservador: hotel spa de 80 habitaciones

El modelo se basa en una tasa de adopción conservadora: solo 40 huéspedes al mes (aproximadamente una de cada cuatro habitaciones a plena ocupación) adquieren un programa Longevity, con un ticket medio de venta adicional calculado según las tarifas vigentes de hoteles resort.

| CONCEPTO                           | PARÁMETROS DE CÁLCULO                                                                                | AL MES    |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Ingresos por paquetes Longevity    | 40 huéspedes adquieren el programa con un suplemento de € 150 sobre el alojamiento básico            | € 6 000   |
| Ingresos por upselling predictivo  | 40 huéspedes activos contratan una media de 1,5 tratamientos adicionales con un ticket medio de € 80 | € 4 800   |
| Ingresos adicionales totales       |                                                                                                      | € 10 800  |
| Suscripción fija Base              | cuota de suscripción base de Longev AI                                                               | - € 800   |
| Tarificación variable Active Guest | 30 huéspedes por encima del límite incluido × € 8                                                    | - € 240   |
| Costes totales de la plataforma    |                                                                                                      | - € 1 040 |
| Beneficio operativo adicional      | resultado mensual neto de la implantación                                                            | € 9 760   |

€ 9 760

de beneficio adicional al mes con 40 huéspedes participantes

1 mes

retorno de la inversión del Setup de € 2 500 desde el primer mes de uso

×10

los ingresos multiplican por diez los costes de la plataforma

El modelo no incluye los costes directos de prestación de los tratamientos, ya que dependen de la ocupación de las cabinas de cada hotel; no obstante, el upselling dirige a los huéspedes prioritariamente hacia las franjas horarias con menor ocupación. Se elabora un cálculo personalizado adaptado a las tarifas y la ocupación de su hotel.

**Este es su primer paso hacia un sistema autónomo Longev AI.** El asistente aprende de las pautas de los médicos de su hotel y, con el tiempo, prescribe de forma autónoma tratamientos de su catálogo; el médico solo tiene que firmar. Cuanto más tiempo opera la plataforma, más precisa es la selección, mayor es la conversión de las ventas adicionales y más valioso resulta el activo de datos acumulado por el hotel.



## HOJA DE RUTA DE IMPLEMENTACIÓN

## 4 semanas desde la firma hasta el lanzamiento comercial

El proceso de integración está estandarizado: el motor y los algoritmos no se desarrollan desde cero; se configuran el catálogo de tratamientos, la marca, el dominio y las rutas. Por ello, el segundo lanzamiento resulta más económico que el primero, y el décimo no cuesta más que el segundo.

**Semana 1****Auditoría y adaptación de la infraestructura**

Análisis de la carta vigente de servicios médicos y de spa; distribución de los tratamientos en 10 protocolos longevity teniendo en cuenta contraindicaciones y límites semanales; configuración white-label: paleta de colores, logotipo y dominio del portal.

**Semana 2****Despliegue técnico y cartografía**

Digitalización de los tracks GPS de las rutas adyacentes para navegación offline; preparación de las aplicaciones personalizadas del hotel para la tienda Garmin Connect IQ; configuración inicial de los kits de relojes y básculas en la red Wi-Fi del hotel.

**Semana 3****Capacitación y protocolos para el personal**

Sesiones formativas para recepción (entrega de tarjetas y kits mediante código QR, registro de entregas) y para especialistas de spa y médicos (uso del Staff Dashboard: ronda matutina, ajustes, prescripciones).

**Semana 4****Lanzamiento y calibración del módulo de ML**

Inicio de la venta de programas a los primeros huéspedes; calibración de la venta adicional predictiva con prescripciones médicas reales; control de conversiones iniciales y ajuste de umbrales a la práctica del establecimiento.

Qué se requiere del hotel para comenzar: catálogo de tratamientos y menú · kits de Garmin adquiridos en su región · red Wi-Fi de 2,4 GHz sin página de inicio de sesión · tiempo del personal para la capacitación online. Sin obras ni nuevas contrataciones de personal.

## RESUMEN PARA LA DIRECCIÓN E INVERSORES

# Cuatro efectos estratégicos de la implementación de Longev AI

## Maximización del RevPAG

El upselling predictivo con IA convierte en ingresos de spa a los huéspedes que antes se limitaban al alojamiento básico: las propuestas se basan en necesidades fisiológicas objetivas, no en descuentos.

## Producto listo sin inversión de capital

Acceso al creciente mercado del turismo wellness premium con 10 programas de longevidad listos para usar, sobre su infraestructura actual y dispositivos de consumo certificados en la UE.

## Activo intangible propio

La base de correlaciones entrenadas «perfil → tratamiento → efecto» queda en propiedad del hotel y crea una barrera de entrada para la competencia imposible de comprar o copiar.

## Crecimiento del LTV y visitas recurrentes

El resultado medible «antes/después» genera fidelidad e impulsa estancias recurrentes anuales para programas de monitorización longevity.

### SIGUIENTE PASO

Su hotel ya dispone de todo lo necesario para los programas de longevidad; solo falta el sistema, y lo tiene ante usted. Dé el primer paso ahora mismo: abra la demo interactiva en **demo.longev.eu** y explore la plataforma desde la perspectiva del huésped, el médico y la recepción, sin necesidad de registro.

A continuación, reserve una demostración online de 40 minutos en Google Meet. Responderemos a todas sus preguntas, le mostraremos las interfaces y la dinámica de upselling, y prepararemos un paquete personalizado: **diez programas Longevity adaptados a sus tratamientos**, el cálculo del retorno de inversión según sus tarifas y la hoja de ruta para el lanzamiento. Cuatro semanas después de la firma, sus primeros huéspedes ya estarán disfrutando de su programa de longevidad.

**Avance hacia los ingresos del sector longevity con nosotros: reserve su demostración en [longev.eu](https://demo.longev.eu).**

### CONTACTO

**longev.eu**    [longev\\_eu@longev.eu](mailto:longev_eu@longev.eu) · +48 532 875 937

Demo en vivo: [demo.longev.eu](https://demo.longev.eu) · Documentación: [longev.eu/wiki](https://longev.eu/wiki) — 36 idiomas, sin registro

Operador: Larysa Danyuk · ul. Jana III Sobieskiego 1/49, 02-957 Warszawa, Poland  
NIP 5214137319 · REGON 543026074

La plataforma Longev AI está clasificada como una herramienta de apoyo al estilo de vida saludable y wellness; no constituye un producto sanitario ni sustituye la consulta médica. Los datos personales se procesan de conformidad con el Reglamento (UE) 2016/679 (GDPR); servidores en la UE. Precios indicados sin IVA; el modelo financiero tiene carácter ilustrativo y se ajusta mediante cálculo personalizado para cada hotel.