



PROPOSITION COMMERCIALE STRATÉGIQUE

LANCEMENT DE PROGRAMMES DE LONGEVITY TENDANCE DANS VOTRE HÔTEL

Longev AI — l'assistant qui vend automatiquement les services additionnels de votre hôtel à chaque client

Longevity Resort analyse les données biométriques issues des montres connectées des clients et personnalise leur séjour — du choix des soins spa et de la nutrition jusqu'aux itinéraires de promenade —, augmentant la rentabilité de l'établissement sans surcharger le personnel.

98 %

des hôtels disposent déjà des infrastructures requises

10

protocoles Longevity créés à partir des prestations de l'hôtel

36

langues avec traduction automatique intégrée

€ 9 760

de bénéfice par mois sur un modèle de 80 chambres



Déploiement opérationnel : Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary — protocoles sur mesure, montres Garmin avec cadran aux couleurs de l'hôtel et portail client.

CONTEXTE STRATÉGIQUE

Capitaliser sur le concept de LONGEVITY dans l'industrie du bien-être

Le marché mondial du tourisme de bien-être connaît une profonde transformation : la demande évolue des programmes de relaxation classiques vers la médecine préventive et la gestion de la longévité fondée sur des preuves scientifiques. La clientèle haut de gamme ne considère plus son séjour en resort comme de simples vacances, mais comme l'opportunité d'obtenir une évaluation objective de son état physiologique et une amélioration mesurable de sa santé.

L'écrasante majorité des hôtels spa et bien-être haut de gamme — plus de 98 % — disposent déjà d'infrastructures complètes : espaces thermaux et d'hydrothérapie, piscines, saunas, cabines de massage et de soins esthétiques, restauration équilibrée et parcours de santé en pleine nature. Pourtant, la monétisation de ces actifs est traditionnellement freinée par trois facteurs :

Offres fragmentées

Les soins sont vendus à l'unité plutôt qu'en cures structurées avec un objectif et des résultats mesurables.

Absence de suivi continu

L'état de santé de l'hôte n'est pas suivi entre les soins — l'impact réel de la cure reste invisible pour le client comme pour le praticien.

Recommandations subjectives

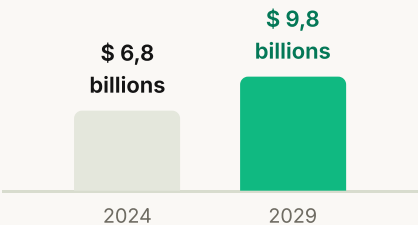
Les ventes croisées reposent sur des brochures et l'intuition du personnel, entraînant un faible taux de conversion.

La plateforme Longev AI comble ces trois lacunes : il s'agit d'une solution white-label complète qui fédère les infrastructures existantes de votre établissement au sein d'un écosystème de longévité personnalisé. Le système agit comme un assistant intelligent : il analyse en temps réel les biomarqueurs de l'hôte et génère des recommandations ciblées de soins à partir de la carte actuelle de l'hôtel.

Bénéfice pour l'hôtel : une hausse significative du revenu spa sans recrutement supplémentaire ni investissement lourd dans des équipements médicaux onéreux — le parc initial repose uniquement sur des dispositifs grand public Garmin certifiés dans l'UE.

LE MARCHÉ EN CHIFFRES — OÙ SE SITUE LA CROISSANCE

Économie mondiale du bien-être



7,6 % par an

croissance annuelle moyenne de l'économie du bien-être : trois milliards de dollars supplémentaires en cinq ans.

plus de 10 % par an

croissance du tourisme de bien-être — deux fois plus rapide que le tourisme mondial.

\$ 9,55 milliards

marché des cliniques de longévité d'ici 2030 : un segment inexistant il y a cinq ans.

L'hôtel qui s'établit dès aujourd'hui sur ce segment prend une longueur d'avance dans les classements et les réponses des assistants IA : la demande pour les « hôtels de longévité » croît plus vite que l'offre.

ARCHITECTURE DE L'ÉCOSYSTÈME

Une couche intelligente entre le client, le personnel et les services du resort

Longev AI agit comme une passerelle entre les données physiologiques du client, le personnel médico-administratif et les services internes de l'hôtel. L'écosystème repose sur des équipements grand public certifiés UE, éliminant ainsi toute contrainte réglementaire et tout besoin de licence médicale.

- **Montre connectée Garmin Forerunner 165 Music** — enregistrement continu du sommeil, de la fréquence cardiaque, de la variabilité de la fréquence cardiaque, du stress et de l'activité ; la version Music transmet les données nocturnes au cloud via Wi-Fi, sans smartphone requis.
- **Balance connectée Garmin Index S2** — analyseur de composition corporelle en chambre : poids, indice de masse corporelle, masse grasse, masse musculaire et osseuse, taux d'eau corporelle.
- **Configuration unique** : les appareils sont connectés une seule fois au réseau Wi-Fi sécurisé de l'hôtel ; la synchronisation s'effectue ensuite automatiquement en arrière-plan, sans transfert manuel par le personnel ou le client.
- **Le kit fonctionne sous le compte Garmin de l'hôtel** et non celui du client : entre deux séjours, le cloud du kit est réinitialisé en un clic, tandis que l'historique du client reste sauvegardé dans le portail.
- **Les appareils personnels des clients** se connectent en parallèle : Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin — huit marques intégrées au sein du même espace.



Ensemble matériel : Garmin Forerunner 165 Music avec cadran de l'hôtel et balance d'analyse corporelle Garmin Index S2.

NORMES DE SÉCURITÉ DE NIVEAU MÉDICAL

Classe Wellness

Outil d'accompagnement du mode de vie, non qualifié de dispositif médical (Règlement UE 2017/745, article 2) — aucune certification logicielle n'est requise.

HL7 FHIR R4

Export des indicateurs selon la norme internationale d'échange de données médicales — interopérabilité avec les systèmes cliniques.

GDPR (EU 2016/679)

Serveurs hébergés dans l'UE (Allemagne et Pologne) ; les données ne quittent jamais l'Espace économique européen.

Chiffrement TLS

Tous les flux biométriques sont sécurisés ; les mots de passe et identifiants ne sont jamais stockés en clair.

DISPOSITIF MATÉRIEL

25 biomarqueurs : données mesurées et valeur opérationnelle pour l'hôtel

Chaque catégorie biométrique répond à un objectif opérationnel précis — de la planification des soins à la validation de l'effort sur les parcours de santé.

CATÉGORIE	BIOMARQUEURS MESURÉS	APPLICATION OPÉRATIONNELLE
Sommeil et récupération	Phases de sommeil (profond, léger, REM), indice Sleep Score, saturation nocturne en SpO2, variabilité de la fréquence cardiaque nocturne et tendance sur 7 jours, fréquence respiratoire	Calcul de l'indice quotidien Ready Score ; personnalisation du planning des soins de relaxation et de récupération
Cœur et stress	Pouls au repos, dynamique de la fréquence cardiaque 24h/24, stress physiologique, niveau d'énergie Body Battery	Évaluation dynamique de l'équilibre végétatif ; adaptation des protocoles de sauna et de l'intensité des efforts cardio
Activité physique	Pas, distance, étages gravis, calories actives, minutes d'intensité soutenue, zones de fréquence cardiaque, suivi GPS	Contrôle de la progression sur les parcours de santé en zones aérobies ; vérification automatisée de l'effort physique
Statut fonctionnel	Consommation maximale d'oxygène VO2max, âge physique (Fitness Age)	Évaluation globale de l'âge biologique ; démonstration concrète des progrès tout au long du séjour
Composition corporelle	Masse corporelle, indice de masse corporelle, pourcentage de masse grasse, masse musculaire squelettique, pourcentage d'eau totale, masse osseuse	Évaluation de l'efficacité des cures détox, du drainage lymphatique, du rééquilibrage métabolique et de la cure hydrique

Résultat pour le client : un indice Ready Score limpide et des anneaux d'activité intuitifs. Résultat pour le personnel : une fiche matinale A4 par client, où les données de la nuit sont comparées à la norme propre du client durant son séjour, et non à une « moyenne générale » théorique.

La démonstration des progrès « avant / après » — un levier marketing intégré : les analyses de composition corporelle à l'arrivée et au départ, les tests fonctionnels comparatifs et l'évolution du Fitness Age offrent au client des résultats tangibles qu'il emporte avec lui — et qui motivent son prochain séjour.

MATRICE DE PRODUITS

Les dix programmes de longévité les plus demandés au monde

Le client ne demande plus « quels sont vos soins ? », il recherche Detox, Metabolic Reset ou Longevity Diagnostics : des programmes bénéficiant d'une solide demande mondiale, que les hôtes connaissent par leur nom et recherchent sur les moteurs de recherche et auprès des assistants IA. La plateforme fournit à l'hôtel ces dix programmes clés en main : vous nous transmettez la liste de vos prestations existantes — saunas, bains, massages, piscine, parcours de santé, soins esthétiques — et nous les adaptons à ces protocoles avec un planning journalier et des résultats mesurables « avant/après ». Sans nouveaux soins ni nouvel équipement : de nouvelles offres créées à partir de vos acquis.

01 Diagnostic de longévité · Longevity Diagnostics

3 jours

Point d'entrée du marché mondial de la longévité : le bilan de santé qui initie les programmes longs. En trois jours : sept biomarqueurs mesurés par la montre et la balance connectée, un bilan sanguin, une analyse spectrale de la variabilité cardiaque et une consultation spécialisée ; à la clé : le plan du prochain programme et des indicateurs de référence vers lesquels le client reviendra dans un an.

Programme type : examen clinique, ECG, analyse de la composition corporelle, prescription de cure de boisson, prise de sang, test de profil biologique, consultation de cardiologie ou de gastro-entérologie.

Nous adaptons vos diagnostics existants : consultations, ECG, analyses de laboratoire, bio-impédancemétrie et tous les forfaits check-up de votre hôtel.

02 Cure classique et détox · Classic Course & Detox

21 jours · dès 7

Detox est la requête la plus emblématique du tourisme de bien-être. Le programme digitalise la cure thermale classique : protocole de cure de boisson 3 × 150 ml de 15 à 30 minutes avant les repas, soins drainants et thermiques, activité physique quotidienne — pour relancer la digestion et l'équilibre hydro-électrolytique sans jeûne ni « compléments purifiants ». La montre rend les progrès visibles : poids, eau, stress et sommeil, jour après jour.

Plan type sur 14 jours : 37 séances de soins, 14 marches (680 minutes de marche), 42 prises d'eau minérale.

Nous adaptons vos prestations : drainage lymphatique, inhalations, espace saunas, bains bouillonnants et phytobains, piscine, sources thermales.

03 Relance métabolique · Metabolic Reset

14 jours · dès 5

Metabolic Reset et la gestion du poids représentent le segment à la plus forte croissance à l'ère des GLP-1. L'objectif s'aligne sur celui des cliniques de longévité : réduire la masse grasse tout en préservant le muscle. La mesure de la composition corporelle « avant/après » est intégrée au protocole ; objectif : 150 minutes par semaine en Zone 2 aérobie.

Plan type sur 14 jours : 45 séances de soins, 14 marches, pesée matinale quotidienne en chambre.

Nous adaptons vos prestations : piscine, aquagym, douche Charcot, drainage lymphatique, cryo-hydrothérapie, menu diététique du restaurant.

MATRICE DE PRODUITS — PROTOCOLES 04-07

04 Récupération profonde · Deep Recovery

10 jours · dès 3

Le burn-out est le diagnostic de la décennie, et la demande pour Deep Recovery ne cesse de croître. La cure restaure le tonus vagal et l'architecture du sommeil — sans somnifères ni sédatifs. L'indication se lit directement dans les données de l'hôte : le Body Battery ne remonte pas la nuit, le score de sommeil est inférieur à 60 sur 100.

Cure type de 10 jours : 23 soins, 10 marches (480 minutes), protocole du soir pour le sommeil en six règles.

Nous adaptons vos soins : flottage, oxygénothérapie, bains bouillonnants, massages aromatiques, magnétothérapie.

05 Cœur et endurance · Heart & Endurance

14 jours · dès 5

Le VO2max est le principal marqueur prédictif de longévité et l'indicateur de référence des biohackers. La cure développe la base aérobie en zone 2 (« capable de parler, mais pas de chanter »), avec un repère hebdomadaire de 150 minutes ; un ECG le premier jour pour chaque hôte, et pas seulement pour les seniors.

Plan type de 14 jours : 52 séances de soins, 14 marches (680 minutes de marche), 42 prises d'eau.

Nous adaptons vos soins : bains carbogazeux et iodobromiques, oxygénothérapie, marche nordique avec guide, saunas, piscine.

06 Articulations et mobilité · Joints & Mobility

14 jours · dès 5

Le grand classique du thermalisme qui attire les curistes depuis des générations — désormais avec des résultats mesurables. La progression ne s'évalue plus au simple ressenti, mais en secondes et en mètres : trois tests fonctionnels sont enregistrés au poignet à l'arrivée et avant le départ.

Plan type de 14 jours : 35 séances — applications de boue, massage sous-marin, bains de soufre, hydrojet — complétées par un accès quotidien à la piscine.

Nous adaptons vos soins : péloïdes et boues, bains de soufre, massages, traction, gymnastique aquatique, piscine.

07 Esthétique et Anti-Âge · Aesthetics & Anti-Age

7 jours · dès 3

L'Anti-Age est une demande pérenne de l'hôtellerie spa, condensée dans le programme le plus court de la gamme : une « semaine beauté » clé en main pour optimiser le remplissage des courts séjours. La composition corporelle est mesurée dès le deuxième jour — la diminution de la rétention d'eau se lit en chiffres précis, pas seulement dans le miroir.

Cure type de 7 jours : 18 séances de soins, 7 marches (330 minutes), 21 prises d'eau.

Nous adaptons vos soins : drainage lymphatique, carboxithérapie, massages anticellulite, soins visage et corps.

MATRICE DE PRODUITS — PROTOCOLES 08-10

08 Santé féminine et équilibre · Women's Health & Balance

10 jours · dès 3

Le bien-être lié à la ménopause est l'un des segments à la croissance la plus rapide du marché mondial du wellness, encore peu exploité dans la région. Un programme délicat dédié au SPM, à la périménopause et à la ménopause ; le sixième pilier de la cure intègre la phase du cycle via le questionnaire et la consultation médicale. Programme exclusivement réservé aux femmes — toute demande masculine est automatiquement rejetée par le serveur.

Cure type de 10 jours : 30 soins, 10 marches (480 minutes), 30 prises d'eau.

Nous adaptons vos prestations : drainage lymphatique, massages aromatiques, bains bouillonnants, magnétothérapie, aquagym, soins esthétiques.

09 Récupération des militaires · Military Personnel Recovery

14 jours · dès 7

Un positionnement exclusif, sans équivalent chez vos concurrents : la réhabilitation des combattants et des professionnels de l'extrême (secouristes, pompiers, équipes d'intervention). La moitié de la cure cible le système nerveux épuisé, l'autre moitié l'appareil locomoteur ; la présence signalée de métal dans le corps désactive automatiquement la magnétothérapie au profit d'alternatives sûres.

Cure type de 14 jours : 54 séances, 14 marches (680 minutes), protocole complet de sommeil le soir ; 7 marqueurs de suivi.

Nous adaptons vos prestations : flottaison, enveloppements de boue, massage thérapeutique, oxygénothérapie, salle de sport, piscine.

10 Relance immunitaire · Immune Reboot

10 jours · dès 5

Saunas et thermothérapie : le domaine appuyé par les preuves scientifiques les plus solides en longevité (études de cohortes finlandaises) et une demande constante. La cure procure une stimulation thermique progressive et maîtrisée, surveillée en continu par la montre pour prévenir toute surcharge : quatre des six marqueurs disposent d'un seuil personnalisable par le médecin.

Cure type de 10 jours : 27 séances, 10 marches (480 minutes), 30 prises d'eau.

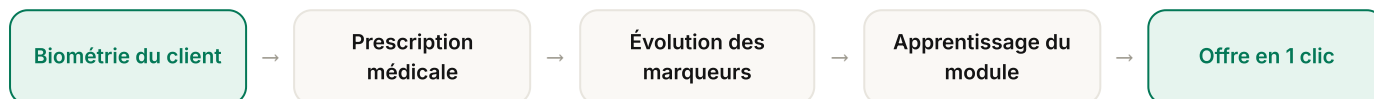
Nous adaptons vos prestations : espace saunas, cryo-hydrothérapie, inhalations minérales, bains iodo-bromés, piscine.

Upsell budgétaire intégré. Chaque protocole est décliné en trois niveaux d'intensité — Standard (2 créneaux de soins payants par jour), Confort (3) et Premium (4) : la montée en gamme est proposée dès la sélection du programme, bien avant le séjour. L'ajustement nocturne protège le RevPAG : un soin contre-indiqué selon l'état du jour est remplacé par une alternative douce de valeur équivalente, sans jamais disparaître du planning de facturation.

MOTEUR D'APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE

Upselling prédictif : le catalogue de soins devient un canal de vente

Les ventes croisées traditionnelles dans l'hôtellerie reposent sur des brochures et des recommandations subjectives à la réception — avec un faible taux de conversion. Longev AI génère des offres fondées sur des données physiologiques objectives : le système enregistre les prescriptions des médecins de la station, les met en corrélation avec l'évolution des biomarqueurs de chaque client et évalue l'effet thérapeutique final. L'algorithme apprend en continu à partir de la pratique réelle de votre établissement.



L'expérience côté client. Lorsqu'un profil biométrique caractéristique est détecté chez un hôte — par exemple, un niveau de stress nocturne élevé associé à une baisse de la variabilité de la fréquence cardiaque —, la plateforme génère automatiquement une offre contextuelle. Une recommandation ciblée issue du menu spa de l'hôtel apparaît dans son espace personnel — comme un bain bouillonnant ou une séance de flottaison — accompagnée d'une explication claire de son besoin physiologique actuel. Le client confirme sa réservation en un clic, sans avoir à contacter la réception du spa.

Aucun créneau annulé n'est perdu. Si les indicateurs nocturnes exigent d'alléger le programme, la plateforme ne laisse pas de temps mort dans le planning : un soin intensif est remplacé par un soin plus doux de même valeur. Le système ne modifie jamais les prestations payantes de manière unilatérale : il soumet la proposition à la validation du médecin.

Un actif immatériel pour l'hôtel. Au fil du temps, le système constitue une base de données unique de corrélations « profil physiologique → soin → résultat ». Conçues pour être anonymes dès l'origine, ces données restent la propriété exclusive de l'hôtel et constituent un avantage concurrentiel durable : si une interface peut être imitée, des années de données empiriques ne peuvent être reproduites. Les accords de licence garantissent formellement la pleine propriété de cet actif à l'hôtel.

Le périmètre du module est strictement encadré par sa conception : il suggère des prestations de l'hôtel, mais n'établit aucun diagnostic et ne prescrit aucun traitement médical — la décision finale revient toujours au médecin. Si l'hôtel active la rédaction assistée par IA pour les rapports, le modèle linguistique n'a jamais accès au nom, à la date de naissance ou aux coordonnées du client.

PARCOURS CLIENT DIGITAL

Zéro barrière à l'entrée : le navigateur plutôt que l'App Store

La plateforme est déployée sous forme d'application web progressive (PWA) et fonctionne directement dans le navigateur mobile — le client n'a rien à télécharger depuis l'App Store ou Google Play. La connexion s'effectue en trois étapes :

- 1 Lors du check-in, le client reçoit une carte munie d'un QR code individuel.
- 2 Le scan ouvre le portail personnalisé de l'hôtel avec les fonctionnalités de base gratuites : itinéraires de promenade, planning de la journée, suivi nutritionnel.
- 3 Dès la souscription d'un programme Longevity, la réception remet une montre Garmin — les données biométriques sont automatiquement transmises au profil digital du client.

MODULES UTILISATEURS CLÉS

Wellness Dashboard

Les biomarqueurs de l'appareil sont synthétisés en un score unique, le Ready Score — le client visualise son niveau de récupération et reste motivé pour suivre les soins recommandés.

Longevity Trails — parcours de santé hors ligne

La navigation sur les parcours fonctionne en autonomie totale, sans connexion Internet ni réseau cellulaire. La montre maintient le client dans sa zone de fréquence cardiaque cible et l'alerte en cas d'écart par rapport à la trace (seuil de 25–60 m, adapté à la précision du GPS).

AI Nutrition — menu de longévité

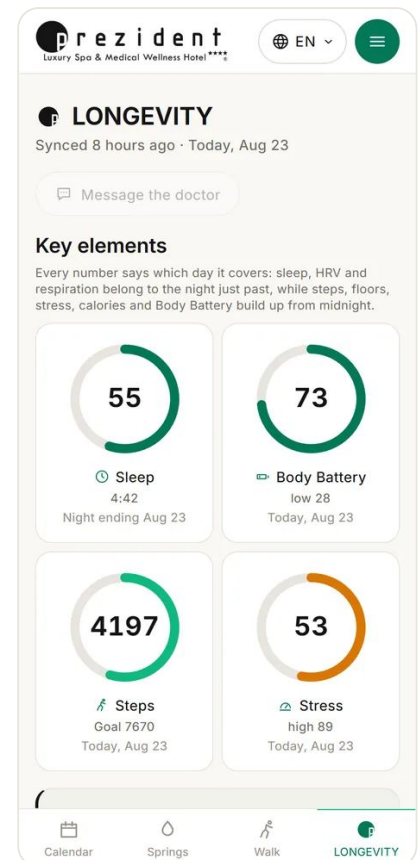
Le client prend son plat en photo — le réseau neuronal évalue l'apport calorique et l'équilibre en protéines, lipides et glucides, en corrélant l'alimentation avec les dépenses énergétiques mesurées par la montre.

Planning interactif

Un planning heure par heure avec rappels des séances de spa et des prises d'eau minérale. À l'issue d'une promenade — une carte postale digitale personnalisée avec le parcours d'activité pour les réseaux sociaux : une visibilité marketing organique pour l'hôtel.

Staff Dashboard

Tableau de bord par rôles — réception, coordinateurs spa, médecins : visites matinales, anomalies biométriques, taux d'occupation des cabines de soins, bilans de fin de séjour.

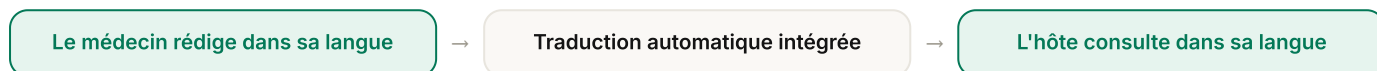


Portail client (PWA) dans le navigateur du smartphone : anneaux d'activité quotidiens et fiches d'état de forme.

ENVIRONNEMENT MULTILINGUE

Le portail s'adresse à chaque hôte dans sa langue maternelle

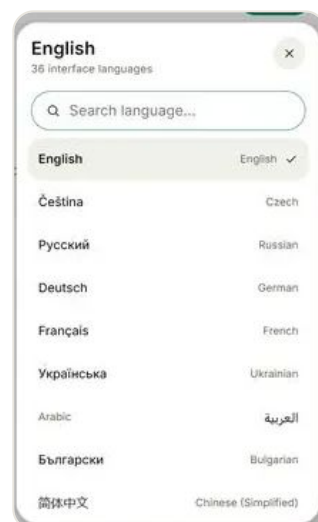
Dans le segment haut de gamme, le client est avant tout une personne, non un « utilisateur d'interface » : l'attention reçue prend tout son sens dans sa langue maternelle. Qu'il soit allemand, japonais ou émirati, dès l'ouverture de son espace, l'ensemble du portail — des anneaux d'activité aux annotations médicales — s'exprime dans sa langue. Pour l'établissement hôtelier, c'est l'assurance d'une portée internationale sans personnel multilingue dédié.



« Matin : 20 minutes de sauna et bain froid ; soir : marche de 6 000 pas » — la même prescription médicale parviendra en allemand à un hôte allemand, en japonais à un hôte japonais, et en arabe (de droite à gauche) à un hôte des Émirats. Un médecin allemand, une réception polonaise et un hôte japonais interagissent au sein du même espace — en toute fluidité, sans interprète.

CE QUE L'HÔTE REÇOIT DANS SA LANGUE

- Interface du portail, anneaux d'activité et l'ensemble des 12 salles de santé
- Calendrier des soins et rappels de la journée par notifications push
- **E-mail matinal avec le bilan de la nuit et rapport PDF en pièce jointe**
- Commentaires, prescriptions et ajustements du médecin
- Bilan de marche et carte postale pour les réseaux sociaux
- Menu du restaurant, journal nutritionnel et cure d'hydratation
- Lignes de texte du cadran personnalisé sur la montre Garmin
- Bilan de séjour final et offres commerciales de l'hôtel



Sélecteur de l'espace : 36 langues d'interface, moteur de recherche et autonymes.

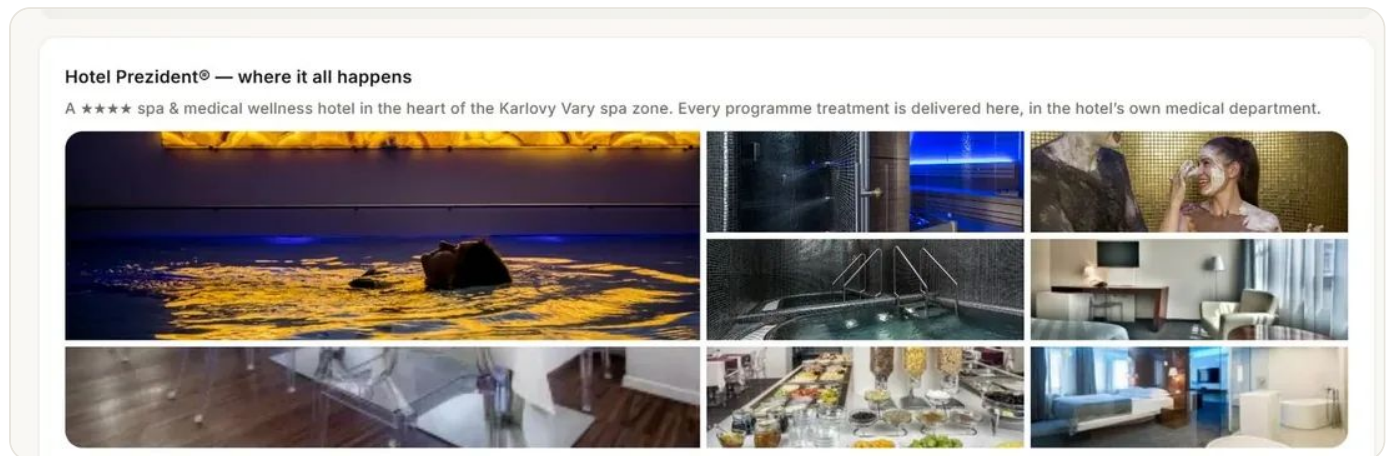
LES 36 LANGUES DE LA PLATEFORME

Anglais	Espagnol	Néerlandais	Turc
Arabe (RTL)	Italien	Norvégien	Ukrainien
Bulgare	Chinois (simpl.)	Polonais	Finnois
Hongrois	Chinois (trad.)	Portugais	Français
Vietnamien	Coréen	Roumain	Croate
Grec	Letton	Russe	Tchèque
Danois	Lituanien	Slovaque	Suédois
Hébreu (RTL)	Malais	Slovène	Estonien
Indonésien	Allemand	Thaï	Japonais

L'arabe et l'hébreu s'affichent de droite à gauche. La sélection linguistique est parfaitement alignée avec les capacités d'affichage du cadran Garmin — le site web, le portail et la montre restent toujours en parfaite harmonie.

ÉTUDE DE CAS PRATIQUE

Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary



Vitrine du programme Longevity de l'hôtel Prezident : espace spa, pôle médical intégré et sélection d'un programme en 2 minutes.

L'efficacité de l'écosystème Longev AI est confirmée par son déploiement à l'hôtel Prezident à Karlovy Vary (République tchèque) : les infrastructures du resort et les célèbres sentiers thérapeutiques forestiers sont désormais réunis au sein d'une plateforme numérique unifiée.

- **Applications Garmin Connect IQ personnalisées :** cadran exclusif aux couleurs de l'hôtel et guide d'itinéraires publiés sur la boutique officielle Garmin.
- **Évaluation express sur le portail :** le système sélectionne le parcours forestier idéal et transmet à la montre les zones cibles de fréquence cardiaque en tenant compte du relief.
- **139 soins de l'hôtel** répertoriés au catalogue ; 16 parcours pédestres et 4 itinéraires cyclables numérisés pour le guidage hors ligne.
- **Tableau de bord centralisé pour les équipes :** le personnel médical et administratif bénéficie d'un suivi opérationnel continu du profil biométrique des hôtes.
- **Socle méthodologique éprouvé :** la balnéologie et la kinésiologie de Karlovy Vary adossées aux algorithmes Garmin et Firstbeat.
- **Résultats constatés :** hausse des ventes additionnelles de soins médicaux et de spa, digitalisation des cures thermales traditionnelles et positionnement de l'hôtel comme référence innovante de la longévité.

Environnement de démonstration accessible sans inscription : **demo.longev.eu** — 7 profils d'hôtes avec données réelles d'appareils, planning de soins, parcours et interface de gestion vue par le médecin et la réception.

RETOUR D'EXPÉRIENCE COMPLET

Scannez avec votre smartphone — retrouvez l'étude de cas détaillée avec photos, données chiffrées et témoignages de l'équipe :

longev.eu/wiki/longevity-hotel-karlovy-vary



CONDITIONS COMMERCIALES

Un modèle transparent : investissement initial minimal, coûts variables prévisibles

ONE-TIME SETUP

€ 2 500

intégration unique

- Déploiement du portail web à votre marque (white-label)
- Adaptation de 10 protocoles de longévité à la carte des soins de l'hôtel
- Numérisation des parcours pédestres pour la navigation hors ligne
- Deux applications Garmin Connect IQ dédiées : cadran de montre et navigateur
- Formation en ligne des équipes

MONTHLY BASE

€ 800

abonnement fixe, par mois

- Serveurs sécurisés dans l'UE, licence des algorithmes d'IA
- Support technique et 4 réunions en ligne par mois
- Pool jusqu'à 800 comptes invités standard
- Jusqu'à 10 utilisateurs actifs (montres et balances) — sans limite de durée de séjour

ACTIVE GUEST

€ 8

par Active Guest, à partir du 11e actif par mois

- Facturé une seule fois pour l'ensemble du séjour de l'invité
- Tarif identique pour un séjour d'une semaine ou d'un mois
- Est considéré comme actif uniquement l'invité dont les appareils ont transmis des données ; l'inscription par QR code sans appareil n'est pas facturée

Aucun frais caché ; aucune commission prélevée sur le chiffre d'affaires de l'hôtel. Évolutions optionnelles : lancement sur site clé en main (€ 2 500 + frais de déplacement et indemnité de € 175 par jour, équipe de deux experts pendant 4 jours) et cadrans de montre personnalisés à € 400.

Modèle économique par Active Guest. Les 10 premiers Active Guests du mois sont inclus dans l'abonnement Base. Au-delà, l'hôtel s'acquitte de € 8 par séjour — sachant qu'un Active Guest génère selon notre modèle € 270 de chiffre d'affaires additionnel (€ 150 de supplément pour le forfait et € 120 de ventes additionnelles de soins). Le ratio coût/revenu par invité est inférieur à 3 %.

MODÈLE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

Scénario conservateur : hôtel spa de 80 chambres

Le modèle repose sur une hypothèse d’engagement conservatrice : seulement 40 clients par mois (environ une chambre sur quatre à pleine occupation) souscrivent un programme Longevity, avec un panier moyen d’upselling basé sur les grilles tarifaires actuelles des hôtels resorts.

POSTE	PARAMÈTRES DE CALCUL	PAR MOIS
Chiffre d'affaires des forfaits Longevity	40 clients souscrivent un programme avec un supplément de € 150 sur le séjour de base	€ 6 000
Chiffre d'affaires de l'upselling prédictif	40 clients actifs achètent en moyenne 1,5 soin supplémentaire avec un panier moyen de € 80	€ 4 800
Revenu additionnel total		€ 10 800
Abonnement fixe Base	forfait d'abonnement de base Longev AI	- € 800
Tarification variable Active Guest	30 clients au-delà du quota inclus × € 8	- € 240
Coûts totaux de la plateforme		- € 1 040
Bénéfice d'exploitation additionnel	résultat mensuel net du déploiement	€ 9 760

€ 9 760

de bénéfice net additionnel par mois pour 40 clients engagés

1 mois

amortissement du Setup de € 2 500 dès le premier mois d'exploitation

×10

les revenus générés dépassent les coûts de la plateforme

Ce modèle ne prend pas en compte le coût de revient direct des soins, qui dépend du taux d’occupation des cabines de chaque établissement ; l’upselling oriente en priorité les clients vers les créneaux sous-exploités. Une simulation sur mesure est établie selon la grille tarifaire et le taux de remplissage de votre hôtel.

Il s’agit de votre premier pas vers le système autonome Longev AI. L’assistant apprend à partir des prescriptions des médecins de votre établissement et prescrit progressivement lui-même aux clients les soins de votre carte — le médecin n’a plus qu’à valider d’une signature. Plus la plateforme est exploitée, plus les recommandations sont précises, plus le taux de conversion en upselling augmente — et plus la valeur de l’actif de données de l’hôtel s’accroît.

FEUILLE DE ROUTE DE DÉPLOIEMENT

4 semaines de la signature au lancement commercial

Le processus d'intégration est standardisé : le moteur et les algorithmes ne sont pas redéveloppés — seuls la carte des soins, l'identité visuelle, le domaine et les parcours sont configurés. Ainsi, le deuxième lancement est plus économique que le premier, et le dixième ne coûte pas plus cher que le deuxième.

Semaine 1**Audit et adaptation des infrastructures**

Analyse de la carte actuelle des soins spa et médicaux ; répartition des soins selon les 10 protocoles de longévité en tenant compte des contre-indications et des limites hebdomadaires ; configuration white-label — charte graphique, logo, domaine du portail.

Semaine 2**Déploiement technique et cartographie**

Numérisation des tracés GPS des parcours environnants pour la navigation hors ligne ; préparation des applications personnalisées de l'hôtel pour la boutique Garmin Connect IQ ; configuration initiale des packs de montres et de balances sur le réseau Wi-Fi de l'établissement.

Semaine 3**Formation et procédures pour le personnel**

Sessions de formation pour la réception (remise des cartes et des packs par QR code, registre des attributions) et pour les praticiens spa et médecins (utilisation du Staff Dashboard : suivi matinal, ajustements, prescriptions).

Semaine 4**Lancement et calibrage du module ML**

Ouverture des ventes des programmes aux premiers hôtes ; calibrage de l'upselling prédictif à partir des prescriptions médicales réelles ; suivi des premières conversions et ajustement des seuils de recommandation selon les pratiques de l'établissement.

Ce qui est requis de l'hôtel au démarrage : carte des soins et menus · packs Garmin achetés dans votre région · réseau Wi-Fi 2,4 GHz sans portail captif · temps du personnel alloué à la formation en ligne. Aucun travail d'aménagement, aucun recrutement nécessaire.

SYNTHÈSE POUR LA DIRECTION ET LES INVESTISSEURS

Quatre effets stratégiques du déploiement de Longev AI

Maximisation du RevPAG

L'upselling prédictif par IA convertit en chiffre d'affaires spa les clients qui se limitaient auparavant à l'hébergement simple — les offres s'appuient sur des besoins physiologiques objectifs, et non sur des remises.

Produit clé en main sans Capex

Accès au marché en pleine croissance du tourisme de bien-être haut de gamme avec 10 programmes de longévité prêts à l'emploi — sur vos infrastructures existantes et des dispositifs grand public certifiés dans l'UE.

Actif immatériel propriétaire

La base de corrélations entraînées « profil → soin → effet » reste la propriété de l'hôtel et crée une barrière à l'entrée concurrentielle impossible à acheter ou à copier.

Hausse de la LTV et des séjours répétés

L'impact mesurable du séjour « avant/après » fidélise la clientèle et génère des réservations récurrentes chaque année pour des programmes de suivi de longévité.

PROCHAINE ÉTAPE

Votre établissement dispose déjà de tout le nécessaire pour proposer des programmes de longévité — il ne lui manque que la plateforme, et elle est là sous vos yeux. Faites le premier pas dès maintenant : ouvrez la démo interactive sur **demo.longev.eu** et découvrez la solution du point de vue du client, du praticien et de la réception — sans inscription préalable.

Réservez ensuite une démonstration en ligne de 40 minutes sur Google Meet. Nous répondrons à toutes vos questions, vous présenterons les interfaces et la mécanique de vente additionnelle — et préparerons votre offre sur mesure : **dix programmes de longévité adaptés à vos soins existants**, un calcul de rentabilité basé sur votre grille tarifaire et une feuille de route de lancement. Quatre semaines après la signature, vos premiers clients suivent déjà leur programme de longévité.

Développez vos revenus liés à la longévité à nos côtés — prise de rendez-vous pour une démonstration disponible sur [longev.eu](https://demo.longev.eu).

CONTACTS

longev.eu longev_eu@longev.eu · +48 532 875 937

Démo en direct : demo.longev.eu · Documentation : longev.eu/wiki — 36 langues, sans inscription

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

La plateforme Longev AI est classée comme un outil d'accompagnement au bien-être et à un mode de vie sain ; elle ne constitue pas un dispositif médical et ne se substitue pas à une consultation médicale. Les données personnelles sont traitées conformément au Règlement UE 2016/679 (GDPR) ; serveurs hébergés dans l'UE. Les tarifs s'entendent hors TVA ; le modèle financier est présenté à titre indicatif et fait l'objet d'un chiffrage personnalisé pour chaque établissement.