



PROPOSTA COMMERCIALE STRATEGICA

LANCIO DI PROGRAMMI LONGEVITY AD ALTO VALORE NEL VOSTRO HOTEL

Longev AI — l'assistente che vende in autonomia i servizi extra del vostro hotel a ogni ospite

Longevity Resort rileva i dati biometrici dai dispositivi indossabili degli ospiti e personalizza il loro soggiorno — dalla selezione di programmi spa e nutrizione fino ai percorsi di passeggiata, aumentando la redditività dell'hotel senza gravare sul personale.

98 %

degli hotel è già pronto a livello infrastrutturale

10

protocolli Longevity creati con i servizi dell'hotel

36

lingue con traduzione automatica integrata

€ 9 760

di profitto mensile stimato su un modello da 80 camere



Caso reale: Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary — protocolli brandizzati, orologi Garmin con quadrante personalizzato dell'hotel e portale per gli ospiti.

CONTESTO STRATEGICO

Monetizzare il concetto di LONGEVITY nel settore wellness

Il mercato globale del turismo del benessere sta vivendo una profonda trasformazione: la domanda si sta spostando dai tradizionali programmi di relax verso la medicina preventiva e la gestione della longevità basata su evidenze scientifiche. L'ospite di fascia premium considera sempre più il soggiorno in un resort non come una semplice vacanza, ma come un'opportunità per ottenere una valutazione oggettiva del proprio stato fisiologico e un miglioramento misurabile dei parametri di salute.

La quasi totalità degli spa hotel e resort benessere di fascia alta — oltre il 98 % — dispone già delle infrastrutture fondamentali: complessi termali e idroterapici, piscine, saune, cabine massaggi e trattamenti estetici, ristoranti con menù bilanciati e percorsi naturalistici. Tuttavia, la piena monetizzazione di queste risorse è tradizionalmente frenata da tre fattori:

Offerta frammentata

I trattamenti vengono venduti singolarmente e non come percorsi strutturati con obiettivi e risultati misurabili.

Assenza di monitoraggio

I parametri dell'ospite tra una seduta e l'altra non vengono tracciati: l'efficacia del percorso resta invisibile sia all'ospite che allo specialista.

Soggettività delle raccomandazioni

Il cross-selling si affida a brochure cartacee e all'intuito del personale, generando tassi di conversione modesti.

La piattaforma Longev AI colma queste tre lacune: si tratta di una soluzione integrata white-label che trasforma l'infrastruttura esistente dell'hotel in un ecosistema personalizzato per la longevità. Il sistema agisce come un assistente intelligente: analizza i parametri biometrici dell'ospite in tempo reale e genera raccomandazioni mirate per trattamenti selezionati direttamente dal listino attuale della struttura.

Risultato per l'hotel: una crescita sostanziale della redditività del reparto spa senza incrementare il personale e senza investimenti di capitale in costose apparecchiature mediche — la dotazione hardware iniziale richiede unicamente dispositivi consumer Garmin, certificati nell'UE.

IL MERCATO IN CIFRE: LA DIREZIONE DELLA DOMANDA

Economia globale del wellness**+ 44 %****\$ 6,8 mila mld****\$ 9,8 mila mld**

2024

2029

7,6 % all'anno

crescita media annua dell'economia del wellness: un incremento di tremila miliardi di dollari in cinque anni.

oltre il 10 % all'anno

il tasso di crescita del turismo del benessere, due volte più rapido rispetto al turismo tradizionale.

\$ 9,55 mld

il mercato stimato delle longevity clinic entro il 2030: un segmento inesistente solo cinque anni fa.

Gli hotel che scelgono di posizionarsi ora in questo segmento ottengono un vantaggio competitivo immediato nei motori di ricerca e nelle risposte degli assistenti IA: la domanda di «longevity hotel» cresce molto più rapidamente dell'offerta disponibile.

ARCHITETTURA DELL'ECOSISTEMA

Il layer intelligente tra ospite, staff e servizi del resort

Longev AI funge da livello di connessione tra i parametri fisiologici dell'ospite, il personale medico-amministrativo e i servizi interni della struttura. L'ecosistema si basa su dispositivi consumer certificati nell'UE, eliminando qualsiasi barriera normativa o la necessità di licenze mediche.

- **Smartwatch Garmin Forerunner 165 Music** — monitoraggio continuo di sonno, frequenza cardiaca, variabilità della frequenza cardiaca, stress e attività; la versione Music sincronizza i dati notturni sul cloud via Wi-Fi, senza bisogno dello smartphone dell'ospite.
- **Bilancia smart Garmin Index S2** — analizzatore della composizione corporea in camera: peso, indice di massa corporea, massa grassa, massa muscolare e ossea, percentuale di acqua.
- **Configurazione rapida:** i dispositivi si collegano alla rete Wi-Fi protetta dell'hotel una sola volta; la sincronizzazione avviene poi automaticamente in background, senza alcun caricamento manuale da parte dello staff o dell'ospite.
- **Il kit è associato all'account Garmin dell'hotel** e non a quello dell'ospite: tra un soggiorno e l'altro i dati cloud del kit vengono cancellati con un solo clic, mentre lo storico dell'ospite nel portale viene conservato.
- **I dispositivi personali degli ospiti** si collegano in parallelo: Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin — otto brand supportati all'interno della stessa interfaccia.



Dotazione hardware: Garmin Forerunner 165 Music con quadrante personalizzato dell'hotel e bilancia con analisi corporea Garmin Index S2.

STANDARD DI SICUREZZA DI LIVELLO MEDICALE

Classe Wellness

Dispositivo dedicato al benessere e allo stile di vita, non è un dispositivo medico (Regolamento UE 2017/745, Articolo 2) — nessuna certificazione software richiesta.

HL7 FHIR R4

Esportazione delle metriche secondo lo standard internazionale di interoperabilità sanitaria — compatibilità con i sistemi clinici.

GDPR (EU 2016/679)

Server situati nell'UE (Germania e Polonia); i dati non lasciano mai lo Spazio Economico Europeo.

Crittografia TLS

Tutti i flussi di dati biometrici sono protetti; password e identificatori non vengono mai memorizzati in chiaro.

DOTAZIONE HARDWARE

25 biomarcatori: cosa viene misurato e perché serve all’hotel

Ogni categoria di dati biometrici risponde a un’esigenza operativa precisa: dalla pianificazione ottimale dei trattamenti alla verifica dell’impegno fisico sui percorsi salute.

CATEGORIA	BIOMARCATORI MONITORATI	FINALITÀ OPERATIVA
Sonno e recupero	Fasi del sonno (profondo, leggero, REM), indice Sleep Score, saturazione notturna SpO2, variabilità della frequenza cardiaca notturna e trend a 7 giorni, frequenza respiratoria	Calcolo dell’indice di prontezza giornaliero Ready Score; personalizzazione degli orari dei trattamenti rilassanti e rigeneranti
Cuore e stress	Frequenza cardiaca a riposo, andamento continuo della frequenza cardiaca nelle 24 ore, stress fisiologico, bilancio energetico Body Battery	Valutazione dinamica dell’equilibrio neurovegetativo; adattamento delle temperature di saune e bagni turchi e dell’intensità del carico cardio
Attività fisica	Passi, distanza, piani saliti, calorie attive, minuti di intensità elevata, zone cardio, tracciamento GPS	Controllo dei percorsi salute nelle zone aerobiche ideali; verifica automatica del carico e dell’attività fisica
Stato funzionale	Massimo consumo di ossigeno VO2max, età di fitness (Fitness Age)	Valutazione integrata dell’età biologica; dimostrazione tangibile dei progressi compiuti durante il programma
Composizione corporea	Massa corporea, indice di massa corporea, percentuale di massa grassa, massa muscolare scheletrica, percentuale di acqua totale, massa ossea	Valutazione dell’efficacia dei programmi detox, del drenaggio linfatico, della correzione metabolica e del piano di idratazione

Il risultato per l’ospite è un unico indice di prontezza chiaro e gli intuitivi anelli di attività giornaliera; per lo staff, un report mattutino in formato A4 per ogni ospite, in cui i dati notturni vengono confrontati con il profilo basale individuale rilevato durante il soggiorno, anziché con una generica «norma statistica della popolazione».

La dimostrazione del progresso «prima/dopo» è una leva di marketing e fidelizzazione integrata: le misurazioni della composizione corporea a inizio e fine percorso, i test funzionali di controllo e l’evoluzione della Fitness Age offrono all’ospite un risultato tangibile e misurabile da portare con sé — e per cui tornare.

MATRICE DI PRODOTTO

I dieci programmi di Longevity più richiesti al mondo

L'ospite non chiede più «quali trattamenti avete?», ma cerca Detox, Metabolic Reset o Longevity Diagnostics: programmi ad alta domanda globale che gli utenti conoscono per nome e cercano sui motori di ricerca e tramite assistenti IA. La piattaforma fornisce alla struttura tutti e dieci i protocolli chiavi in mano: inviate l'elenco dei vostri servizi attuali — saune, bagni, massaggi, piscina, percorsi salute, estetica — e noi li adatteremo a questi protocolli con un piano giornaliero e risultati misurabili «prima/dopo». Nessun nuovo trattamento, nessun macchinario da acquistare: nuovi prodotti creati a partire da ciò che avete già.

01 Diagnostica longevity · Longevity Diagnostics

3 giorni

Il punto di ingresso nel mercato globale della longevity: il check-up con cui iniziano i percorsi più completi. In tre giorni: sette biomarcatori da smartwatch e bilancia, profilo ematico, analisi spettrale della variabilità della frequenza cardiaca e consulto specialistico; come risultato finale: il piano del programma successivo e dati concreti su cui l'ospite tornerà a misurarsi a distanza di un anno.

Percorso tipo: visita medica, ECG, analisi della composizione corporea, prescrizione della cura idropinica, prelievo ematico, life-test, consulto cardiologico o gastroenterologico.

Adattiamo la vostra diagnostica: visite, ECG, laboratorio, bioimpedenziometria e qualsiasi pacchetto check-up già presente in hotel.

02 Percorso classico e detox · Classic Course & Detox

21 giorni · da 7

Detox è la richiesta più forte e riconoscibile nel turismo wellness. Il programma digitalizza la classica cura termale: regime idropinico 3 × 150 ml 15–30 minuti prima dei pasti, trattamenti drenanti e termici, attività motoria quotidiana — per riattivare la digestione e l'equilibrio idro-salino senza digiuni o «integratori depurativi». Lo smartwatch rende i risultati visibili: peso, idratazione, stress e sonno, giorno dopo giorno.

Piano tipo di 14 giorni: 37 sedute di trattamento, 14 camminate (680 minuti di camminata), 42 assunzioni di acqua minerale.

Adattiamo i vostri servizi: linfodrenaggio, inalazioni, area saune, idromassaggi e bagni fitoterapici, piscina, fonti termali idropiniche.

03 Reset metabolico · Metabolic Reset

14 giorni · da 5

Metabolic Reset e gestione del peso rappresentano il segmento a più rapida crescita nell'era dei GLP-1. L'obiettivo è definito secondo i criteri delle cliniche di longevity: ridurre la massa grassa preservando la massa muscolare. La misurazione della composizione corporea «prima e dopo» è integrata nella struttura del percorso; target di riferimento: 150 minuti a settimana in Zona 2 aerobica.

Piano tipo di 14 giorni: 45 sedute di trattamento, 14 camminate, pesata mattutina quotidiana in camera.

Adattiamo i vostri servizi: piscina, acquagym, doccia Charcot, linfodrenaggio, crio-idroterapia, menu ipocalorico del ristorante.

MATRICE DI PRODOTTO — PROTOCOLLI 04-07

04 Recupero profondo · Deep Recovery

10 giorni · da 3

Il burnout è la diagnosi del decennio e la richiesta di Deep Recovery è sempre più diffusa. Il programma ripristina il tono del nervo vago e l'architettura del sonno — senza sonniferi né sedativi. L'indicazione terapeutica emerge direttamente dai dati dell'ospite: il Body Battery non ricarica durante la notte, la valutazione del sonno è inferiore a 60 su 100.

Programma tipico di 10 giorni: 23 trattamenti, 10 camminate (480 minuti), protocollo serale del sonno articolato in sei regole.

Adattiamo i vostri servizi: floating, ossigenoterapia, bagni effervescenti, massaggi aromatici, magnetoterapia.

05 Cuore e resistenza · Heart & Endurance

14 giorni · da 5

Il VO2max è il principale indicatore predittivo di longevità e il parametro di riferimento per i biohacker. Il percorso sviluppa la base aerobica in Zona 2 cardiaca («si riesce a parlare, ma non a cantare»), con un target settimanale di 150 minuti; ECG il primo giorno per ogni ospite, non solo per i più anziani.

Piano tipico di 14 giorni: 52 sedute di trattamenti, 14 camminate (680 minuti di camminata), 42 assunzioni di acqua termale.

Adattiamo i vostri servizi: bagni carbonici e salsobromoiodici, ossigenoterapia, nordic walking con guida, saune, piscina.

06 Articolazioni e mobilità · Joints & Mobility

14 giorni · da 5

Il grande classico del termalismo, scelto da generazioni di ospiti, ora con risultati scientificamente dimostrabili. Il progresso non si misura a sensazione, ma in secondi e metri: tre test funzionali registrati dal polso sia al check-in sia prima del check-out.

Piano tipico di 14 giorni: 35 sedute — fangoterapia, massaggio subacqueo, bagni solfurei, hydrojet — oltre all'accesso quotidiano alla piscina.

Adattiamo i vostri servizi: peloidi e fanghi, bagni solfurei, massaggi, trazione, ginnastica in acqua, piscina.

07 Estetica e Anti-Age · Aesthetics & Anti-Age

7 giorni · da 3

L'Anti-Age è la domanda evergreen del settore benessere, strutturata nel programma più breve dell'offerta: una «settimana di bellezza» completa per ottimizzare i soggiorni brevi. La composizione corporea viene monitorata a partire dal secondo giorno: l'eliminazione dei liquidi in eccesso è visibile nei dati numerici, non solo allo specchio.

Programma tipico di 7 giorni: 18 sedute di trattamenti, 7 camminate (330 minuti), 21 assunzioni di acqua minerale.

Adattiamo i vostri servizi: linfodrenaggio, carbossiterapia, massaggi anticellulite, trattamenti viso e corpo.

MATRICE PRODOTTI — PROTOCOLLI 08-10

08 Salute e benessere femminile · Women's Health & Balance

10 giorni · da 3

Il menopause wellness è uno dei segmenti a più rapida crescita del mercato globale del benessere, di cui nella regione quasi nessuno parla apertamente. Un programma delicato per PMS, perimenopausa e menopausa; il sesto pilastro del percorso è la fase del ciclo, rilevata dal questionario e dalla visita medica. Programma riservato esclusivamente alle donne: la richiesta per un ospite uomo viene respinta automaticamente dal server.

Percorso tipico di 10 giorni: 30 trattamenti, 10 passeggiate (480 minuti), 30 porzioni di acqua minerale.

Adattiamo i vostri servizi: linfodrenaggio, massaggi aromatici, bagni idromassaggio a perle, magnetoterapia, acquagym, trattamenti viso e corpo.

09 Recupero per il personale militare · Military Personnel Recovery

14 giorni · da 7

Un posizionamento senza concorrenza diretta: riabilitazione per combattenti e professionisti ad alto rischio — soccorritori, vigili del fuoco, equipaggi operativi. Metà del percorso si concentra sul sistema nervoso esaurito, l'altra metà sull'apparato muscolo-scheletrico; la presenza segnalata di metalli nel corpo esclude automaticamente la magnetoterapia, sostituendola con alternative sicure.

Percorso tipico di 14 giorni: 54 sessioni, 14 passeggiate (680 minuti), protocollo serale del sonno completo; 7 parametri di controllo.

Adattiamo i vostri servizi: floating, impacchi di fango, massaggio terapeutico, ossigenoterapia, centro fitness, piscina.

10 Reset immunitario · Immune Reboot

10 giorni · da 5

Saune e contrasti termici: l'area con le evidenze scientifiche più solide nella longevity (studi di coorte finlandesi) e una domanda costante. Il percorso offre uno stimolo termico dosato, mentre lo smartwatch vigila affinché non si trasformi in sovraccarico: quattro dei sei parametri di controllo dispongono di una soglia personalizzabile dal medico.

Percorso tipico di 10 giorni: 27 sessioni, 10 passeggiate (480 minuti), 30 assunzioni di acqua minerale.

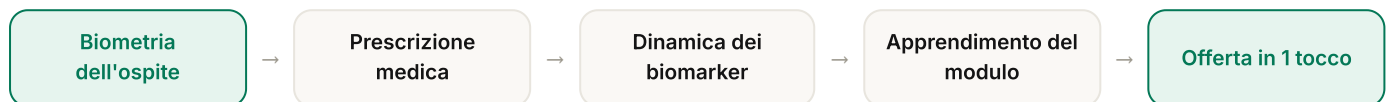
Adattiamo i vostri servizi: area saune, crio-idroterapia, inalazioni minerali, bagni salsobromoiodici, piscina.

Upsell integrato dei budget. Ogni protocollo è disponibile in tre fasce di budget — Standard (2 slot di trattamenti a pagamento al giorno), Comfort (3) e Premium (4): l'upgrade di categoria viene venduto al momento della selezione del programma, prima dell'arrivo. La ricalibrazione notturna protegge i ricavi: un trattamento sospeso per ragioni cliniche viene sostituito con una terapia dolce della stessa fascia di prezzo, senza sparire dal programma.

MOTORE DI MACHINE LEARNING

Upselling predittivo: il catalogo dei servizi diventa un canale di vendita

Il cross-selling tradizionale negli hotel si basa su brochure e raccomandazioni soggettive alla reception, con tassi di conversione contenuti. Longev AI struttura le proposte basandosi su dati fisiologici oggettivi: il sistema registra le prescrizioni dei medici del resort, le correla all'evoluzione dei biomarcatori del singolo ospite e ne valuta l'effetto terapeutico complessivo. L'algoritmo apprende costantemente dalla pratica reale della vostra struttura.



Come funziona per l'ospite. Quando viene rilevato un pattern biometrico specifico — ad esempio un elevato stress notturno in combinazione con un calo della variabilità della frequenza cardiaca —, la piattaforma genera automaticamente un'offerta contestuale. Nell'area personale compare la raccomandazione di un trattamento specifico tratto dall'attuale spa menu dell'hotel — ad esempio, un idromassaggio all'ozono o una sessione di floating — con una chiara spiegazione del fabbisogno fisiologico contingente. L'ospite conferma la prenotazione in un clic, senza dover chiamare la reception della spa.

Nessun appuntamento perso. Se i dati notturni richiedono un alleggerimento del programma, la piattaforma non lascia vuoti nel planning: un trattamento impegnativo viene sostituito con uno più delicato della stessa fascia di prezzo. Il sistema non modifica le voci a pagamento in autonomia, ma sottopone la soluzione al medico per la firma.

Un asset immateriale per l'hotel. Nel tempo, il sistema accumula un database unico di correlazioni «profilo fisiologico → trattamento → effetto». I dati sono anonimizzati alla fonte, l'archivio rimane di proprietà dell'hotel e crea una barriera competitiva duratura: un'interfaccia si può copiare, ma i dati accumulati sono inimitabili. Gli accordi di licenza garantiscono i diritti esclusivi dell'hotel su questo patrimonio informativo.

I confini operativi del modulo sono fissati a livello architetturale: propone i servizi della struttura, ma non formula diagnosi né prescrive terapie — l'ultima parola spetta sempre al medico. Il modello linguistico, qualora l'hotel attivi i report generati dall'IA, non riceve né il nome, né la data di nascita, né i recapiti dell'ospite.

CUSTOMER JOURNEY DIGITALE

Zero barriere all'ingresso: via browser, senza App Store

La piattaforma è distribuita come Progressive Web App (PWA) e funziona direttamente nel browser dello smartphone: l'ospite non deve scaricare nulla da App Store o Google Play. L'attivazione richiede solo tre passaggi:

- 1 Al check-in, l'ospite riceve una card con un codice QR individuale.
- 2 La scansione apre il portale personalizzato dell'hotel con funzionalità di base gratuite: itinerari a piedi, programma della giornata, tracker nutrizionale.
- 3 Scegliendo un programma Longevity, la reception consegna un orologio Garmin: i dati biometrici affluiscono automaticamente nel profilo digitale dell'ospite.

MODULI UTENTE PRINCIPALI

Wellness Dashboard

I biomarcatori del dispositivo sono sintetizzati nell'indice Ready Score: l'ospite visualizza il proprio livello di recupero ed è motivato a seguire i trattamenti raccomandati.

Longevity Trails — percorsi salute offline

La navigazione lungo i percorsi funziona in completa autonomia, senza connessione internet né rete cellulare. L'orologio mantiene l'ospite nella zona cardio target e segnala le deviazioni dal tracciato (soglia di 25–60 m, adattiva alla precisione del GPS).

AI Nutrition — menu longevity

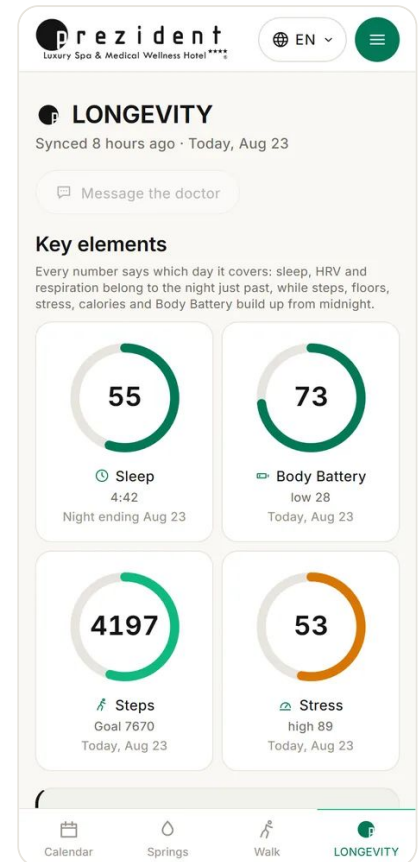
L'ospite fotografa il piatto: la rete neurale calcola apporto calorico e bilancio di proteine, grassi e carboidrati, correlando l'alimentazione al dispendio energetico rilevato dall'orologio.

Programma interattivo

Timeline oraria della giornata con notifiche per le sedute spa e l'assunzione di acque minerali. Al termine della camminata viene creata una cartolina digitale personalizzata con la mappa dell'attività per i social: visibilità organica garantita per l'hotel.

Staff Dashboard

Pannello di controllo profilato per ruoli (reception, spa manager, medici): visite del mattino, anomalie biometriche, occupazione delle cabine e referti conclusivi.



Portale dell'ospite (PWA) nel browser dello smartphone: anelli di attività e schede di stato.

AMBIENTE MULTILINGUE

Il portale comunica con ogni ospite nella sua lingua madre

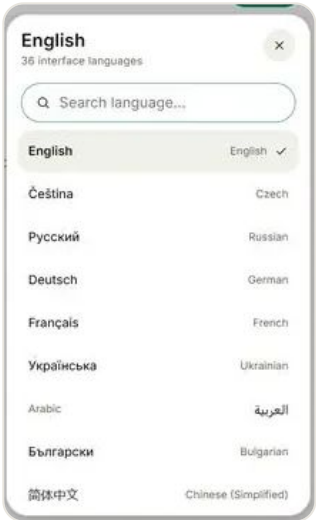
Nel segmento premium l'ospite è prima di tutto una persona, non un «utente di un'interfaccia»: l'attenzione e la cura si percepiscono nella propria lingua madre. Che sia tedesco, giapponese o degli Emirati, aprendo la propria area personale troverà l'intero portale — dagli anelli giornalieri al commento del medico — nella sua lingua. Per l'hotel, questo si traduce nell'accesso al mercato internazionale senza la necessità di assumere personale multilingue.



«Al mattino: 20 minuti di sauna e immersione in acqua fredda; alla sera: passeggiata di 6 000 passi» — la stessa raccomandazione medica sarà recapitata in tedesco all'ospite tedesco, in giapponese al giapponese e all'ospite degli Emirati in arabo, da destra a sinistra. Medico tedesco, reception polacca e ospite giapponese interagiscono nello stesso ambiente — senza bisogno di interpreti.

COSA RICEVE L'OSPITE NELLA PROPRIA LINGUA

- Interfaccia del portale, anelli giornalieri e tutte le 12 stanze della salute
- Calendario dei trattamenti e notifiche push del giorno
- **Email del mattino con il riepilogo notturno e report PDF allegato**
- Commenti, prescrizioni e indicazioni di modifica del medico
- Report della passeggiata e cartolina per i social network
- Menu del ristorante, diario alimentare e piano di idratazione
- Testi del quadrante personalizzato per orologi Garmin
- Relazione finale e proposta commerciale dell'hotel



Selettore dell'area personale: 36 lingue d'interfaccia, ricerca e denominazioni originali.

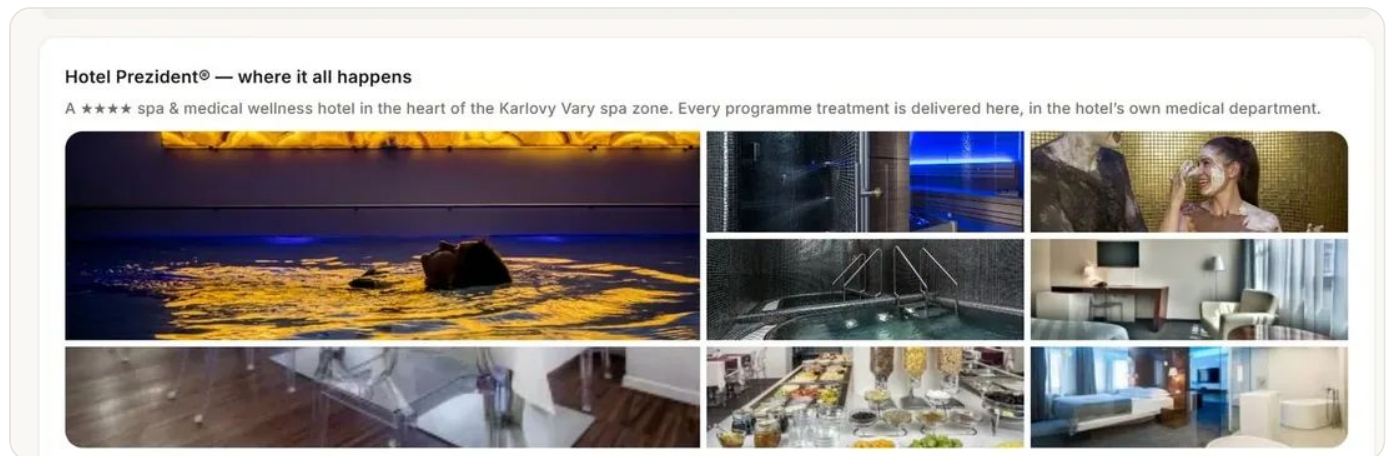
TUTTE LE 36 LINGUE DELLA PIATTAFORMA

Inglese	Spagnolo	Olandese	Turco
Arabo (RTL)	Italiano	Norvegese	Ucraino
Bulgaro	Cinese (sempl.)	Polacco	Finlandese
Ungherese	Cinese (trad.)	Portoghese	Francese
Vietnamita	Coreano	Rumeno	Croato
Greco	Lettone	Russo	Ceco
Danese	Lituano	Slovacco	Svedese
Ebraico (RTL)	Malese	Sloveno	Estone
Indonesiano	Tedesco	Thailandese	Giapponese

L'arabo e l'ebraico sono visualizzati da destra a sinistra (RTL). L'elenco delle lingue coincide con quelle supportate dal quadrante Garmin: sito, portale e orologio restano sempre perfettamente allineati.

CASO PRATICO DI IMPLEMENTAZIONE

Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary



Vetrina del programma longevity dell'hotel Prezident: area spa, reparto medico interno e selezione del programma in 2 minuti.

L'efficacia dell'ecosistema Longev AI è comprovata dall'implementazione presso l'hotel Prezident a Karlovy Vary (Repubblica Ceca): l'infrastruttura ricettiva della struttura e i rinomati percorsi salute nei boschi sono integrati in un unico sistema digitale.

- **App personalizzate Garmin Connect IQ:** quadrante brandizzato dell'hotel e navigatore per i percorsi outdoor pubblicati sullo store ufficiale Garmin.
- **Test rapido sul portale:** il sistema seleziona il percorso ideale nei boschi e invia all'orologio le zone cardio target tenendo conto del dislivello.
- **139 trattamenti dell'hotel** nel catalogo della piattaforma; 16 percorsi pedonali e 4 ciclabili digitalizzati per la navigazione offline.
- **Pannello centralizzato per lo staff:** medici e reception hanno il monitoraggio operativo continuo dello stato biometrico degli ospiti.
- **Base metodologica:** balneologia e chinesiologia tradizionali di Karlovy Vary integrate con gli algoritmi Garmin e Firstbeat.
- **Risultati:** incremento della conversione su trattamenti medici e spa aggiuntivi, digitalizzazione dei percorsi termali classici e posizionamento dell'hotel come centro d'avanguardia per la longevità.

L'ambiente demo dell'installazione è accessibile senza registrazione: demo.longev.eu — sette ospiti con dati reali da dispositivi, piano dei trattamenti, percorsi outdoor e pannello per lo staff visti dal medico e dalla reception.

LA STORIA COMPLETA DELL'IMPLEMENTAZIONE

Inquadra con la fotocamera dello smartphone: il case study completo con fotografie, dati e il team di progetto:

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



CONDIZIONI COMMERCIALI

Modello trasparente: soglia di ingresso minima, quota variabile prevedibile

ONE-TIME SETUP

€ 2 500

integrazione una tantum

- Implementazione del portale web personalizzato (white-label)
- Adattamento di 10 protocolli longevity al menu spa dell'hotel
- Digitalizzazione dei percorsi pedonali per la navigazione offline
- Due app dedicate Garmin Connect IQ: quadrante e navigatore
- Formazione online del personale

MONTHLY BASE

€ 800

abbonamento fisso mensile

- Server sicuri nell'UE, licenza per gli algoritmi di IA
- Supporto tecnico e 4 incontri online al mese
- Fino a 800 account ospite di base inclusi
- Fino a 10 utenti attivi di smartwatch e bilancia — senza limiti di durata del soggiorno

ACTIVE GUEST

€ 8

per ospite, dall'11° utente attivo al mese

- Applicato una sola volta per l'intera durata del soggiorno dell'ospite
- Tariffa identica per un soggiorno di una settimana o di un mese
- Viene considerato attivo solo l'ospite i cui dispositivi hanno trasmesso dati; la registrazione via QR senza dispositivi non viene tariffata

Nessuna commissione nascosta; non viene applicata alcuna percentuale sui ricavi dell'hotel. Ulteriore scalabilità: lancio on-site «chiavi in mano» (€ 2 500 + viaggio e diaria di € 175 al giorno, team di due esperti per 4 giorni) e quadranti personalizzati a € 400.

Economia dell'Active Guest. I primi 10 ospiti attivi del mese sono inclusi nell'abbonamento Base. Oltre questa soglia, l'hotel paga € 8 per soggiorno — a fronte di un modello in cui un singolo ospite attivo genera € 270 di ricavi aggiuntivi (€ 150 di supplemento per il pacchetto e € 120 di upselling sui trattamenti). Il rapporto costi/ricavi per ospite è inferiore al 3 %.

MODELLO ECONOMICO-FINANZIARIO

Scenario conservativo: spa hotel da 80 camere

Il modello si basa su un'adesione conservativa: solo 40 ospiti al mese (circa una camera su quattro a piena occupazione) acquistano un programma Longevity, con uno scontrino medio di upselling calcolato sui listini standard delle strutture alberghiere e termali.

VOCE	PARAMETRI DI CALCOLO	AL MESE
Ricavi dai pacchetti Longevity	40 ospiti acquistano il programma con un supplemento di € 150 rispetto al soggiorno base	€ 6 000
Ricavi dall'upselling predittivo	40 ospiti attivi acquistano in media 1,5 trattamenti aggiuntivi con uno scontrino medio di € 80	€ 4 800
Totale ricavi aggiuntivi		€ 10 800
Abbonamento fisso Base	canone mensile base Longev AI	- € 800
Tariffazione variabile Active Guest	30 ospiti oltre la soglia inclusa × € 8	- € 240
Totale costi della piattaforma		- € 1 040
Utile operativo aggiuntivo	risultato netto mensile dell'implementazione	€ 9 760

€ 9 760

di utile aggiuntivo al mese con 40 ospiti coinvolti

1 mese

rientro del Setup da € 2 500 fin dal primo mese di utilizzo

×10

i ricavi superano i costi della piattaforma

Il modello non include i costi diretti di erogazione dei trattamenti, che dipendono dall'occupazione delle cabine della specifica struttura; al contempo, l'upselling indirizza gli ospiti prioritariamente verso gli slot orari meno occupati. Un calcolo personalizzato viene elaborato in base al listino e all'occupazione del vostro hotel.

È il vostro primo passo verso un sistema autonomo Longev AI. L'assistente impara dalle indicazioni dei medici della vostra struttura e, nel tempo, assegna autonomamente agli ospiti i trattamenti dal vostro listino: al medico basta una sola firma per confermare. Più a lungo la piattaforma è attiva, più precisa diventa la selezione, maggiore è la conversione delle vendite aggiuntive — e più prezioso diventa il patrimonio di dati accumulato dall'hotel.

ROADMAP DI IMPLEMENTAZIONE

4 settimane dalla firma al lancio commerciale

Il processo di integrazione è standardizzato: il motore e gli algoritmi non vengono sviluppati da zero — si configurano l'elenco dei trattamenti, il brand, il dominio e i percorsi. Per questo motivo il secondo lancio è più economico del primo e il decimo non costa più del secondo.

Settimana 1**Audit e adattamento dell'infrastruttura**

Analisi del listino attuale dei servizi spa e medici; distribuzione dei trattamenti sui 10 protocolli longevity tenendo conto di controindicazioni e limiti settimanali; configurazione white-label — schema colori, logo, dominio del portale.

Settimana 2**Implementazione tecnica e mappatura**

Digitalizzazione delle tracce GPS dei percorsi circostanti per la navigazione offline; preparazione delle app personalizzate dell'hotel per lo store Garmin Connect IQ; configurazione iniziale dei set di orologi e balance sulla rete Wi-Fi della struttura.

Settimana 3**Formazione e procedure operative dello staff**

Sessioni formative per il front desk (consegna tessere e kit tramite QR code, registro consegne) e per operatori spa e medici (utilizzo della Staff Dashboard: giro visite mattutino, adeguamenti, prescrizioni).

Settimana 4**Lancio e calibrazione del modulo ML**

Avvio delle vendite dei programmi ai primi ospiti; calibrazione dell'upselling predittivo sulle prescrizioni mediche reali; monitoraggio delle conversioni iniziali e ottimizzazione delle soglie delle regole in base alla pratica della struttura.

Cosa è richiesto alla struttura all'avvio: elenco dei trattamenti e menu · set Garmin acquistati nella propria regione · rete Wi-Fi a 2,4 GHz senza captive portal · disponibilità del personale per la formazione online. Nessun intervento edilizio, nessuna nuova assunzione di personale.

EXECUTIVE SUMMARY PER LA DIREZIONE E GLI INVESTITORI

I quattro vantaggi strategici dell'implementazione di Longev AI

Massimizzazione del RevPAG

L'upselling predittivo basato sull'IA converte in ricavi spa gli ospiti che prima si limitavano al semplice pernottamento: le proposte si basano su reali esigenze fisiologiche, non su sconti.

Un prodotto pronto all'uso senza CapEx

Accesso immediato al mercato in espansione del turismo wellness premium con 10 programmi longevity completi, valorizzando le strutture esistenti e dispositivi consumer certificati nell'UE.

Un asset intangibile proprietario

Il database di correlazioni validate «profilo → trattamento → beneficio» resta di proprietà esclusiva dell'hotel, creando una barriera competitiva all'ingresso impossibile da acquistare o copiare.

Aumento di LTV e soggiorni ripetuti

I risultati misurabili del percorso «prima/dopo» consolidano la fidelizzazione e stimolano soggiorni ricorrenti annuali dedicati ai programmi di monitoraggio della longevity.

IL PROSSIMO PASSO

La vostra struttura dispone già di tutto il necessario per i programmi longevity: manca solo il sistema, ed è qui davanti a voi. Fate il primo passo subito: aprite la demo live su **demo.longev.eu** ed esplorate la piattaforma dal punto di vista dell'ospite, del medico e della reception, senza registrazione.

Prenotate poi una presentazione online di 40 minuti su Google Meet. Risponderemo a tutte le vostre domande, vi mostreremo le interfacce e i meccanismi di upselling, preparando per voi una proposta personalizzata: **dieci programmi Longevity adattati ai vostri trattamenti**, il calcolo del ROI sul vostro listino prezzi e la roadmap operativa di lancio. A quattro settimane dalla firma, i vostri primi ospiti inizieranno già il loro programma di longevity.

Iniziate a generare ricavi con la longevity insieme a noi: le prenotazioni per le demo sono aperte su [longev.eu](https://demo.longev.eu).

CONTATTI

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

Demo live: demo.longev.eu · Documentazione: longev.eu/wiki — 36 lingue, senza registrazione

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

La piattaforma Longev AI è classificata come strumento di supporto al benessere e a uno stile di vita sano; non è un dispositivo medico e non sostituisce il consulto medico. I dati personali sono trattati in conformità al Regolamento UE 2016/679 (GDPR); server ubicati nell'UE. I prezzi si intendono IVA esclusa; il modello finanziario ha scopo puramente illustrativo e viene personalizzato tramite simulazione per la singola struttura.