



## STRATEGISCH COMMERCIEEL VOORSTEL

LANCERING VAN TOONAANGEVENDE LONGEVITY-PROGRAMMA'S IN UW HOTEL

# Longev AI — de assistent die zelfstandig extra hoteldiensten aan iedere gast verkoopt

Longevity Resort leest biometrische data uit van wearables van gasten en personaliseert hun verblijf — van de selectie van spa-programma's en voeding tot wandelroutes. Zo stijgt het hotelrendement zonder extra personeelsdruk.

**98 %**

van de hotels heeft de infrastructuur al gereed

**10**

Longevity-protocollen op basis van hoteldiensten

**36**

talen met naadloze automatische vertaling

**€ 9 760**

winst per maand in een rekenmodel voor 80 kamers



Succesvolle implementatie: Luxury Spa & Medical Wellness Hotel President, Karlovy Vary — branded protocollen, Garmin-horloges met hotelwijzerplaat en een gastenportaal.

## STRATEGISCHE CONTEXT

# Kapitalisatie van het LONGEVITY-concept in de wellnessindustrie

De wereldwijde markt voor gezondheidstoerisme maakt een kwalitatieve transformatie door: de vraag verschuift van standaard ontspanningsprogramma's naar preventieve geneeskunde en wetenschappelijk onderbouwd longevity-beheer. Gasten in het premiumsegment beschouwen een verblijf in een resorthotel steeds minder als louter vakantie, en steeds vaker als een kans om een objectieve evaluatie van hun fysiologische status en een meetbare verbetering van hun gezondheidswaarden te verkrijgen.

Het overgrote deel van de premium spa- en wellnesshotels — ruim 98 % — beschikt al over de benodigde infrastructuur: thermale en hydrotherapeutische faciliteiten, zwembaden, sauna's, massage- en behandelkamers, restaurants met gebalanceerde voeding en natuurlijke wandelroutes. De monetarisering van deze faciliteiten wordt traditioneel echter door drie factoren belemmerd:

**Gefragmenteerd aanbod**

Behandelingen worden los verkocht in plaats van als doelgerichte kuren met meetbaar resultaat.

**Gebrek aan monitoring**

De toestand van de gast tussen behandelingen wordt niet gemonitord — het effect van het programma blijft onzichtbaar voor zowel gast als arts.

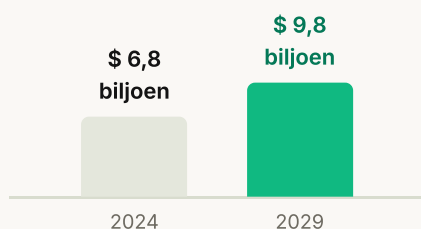
**Subjectieve aanbevelingen**

Cross-selling leunt op brochures en intuïtie van het personeel, wat resulteert in een lage conversie.

Het Longev AI-platform overbrugt al deze drie knelpunten: het is een complete white-label oplossing die de bestaande infrastructuur van het hotel samenbrengt in een gepersonaliseerd longevity-ecosysteem. Het systeem fungeert als een intelligente assistent — analyseert biometrische markers van de gast in realtime en genereert gerichte behandelingsaanbevelingen uit de actuele prijslijst van het hotel.

**Resultaat voor het hotel:** een aanzienlijke stijging van het spa-rendement zonder personeelsuitbreiding en zonder kapitaalinvesteringen in dure medische apparatuur — de startvloot blijft beperkt tot in de EU gecertificeerde Garmin-consumentenapparaten.

## DE MARKT IN CIJFERS — WAAR DE VRAAG GROEIT

**Wereldwijde wellness-economie****+ 44 %****7,6 % per jaar**

gemiddelde jaarlijkse groei van de wellness-economie: plus drie biljoen dollar in vijf jaar.

**meer dan 10 % per jaar**

groeit het wellness-toerisme — twee keer zo snel als het toerisme in het algemeen.

**\$ 9,55 miljard**

markt voor longevity-klinieken in 2030: een categorie die vijf jaar geleden nog niet bestond.

Een hotel dat nu in dit segment stapt, verovert zijn positie in zoekresultaten en antwoorden van AI-assistenten vóór de concurrentie: de vraag naar 'longevity-hotels' groeit sneller dan het aanbod.

## ECOSYSTEEMARCHITECTUUR

# Een intelligente laag tussen gast, personeel en resortdiensten

Longev AI fungeert als verbindende laag tussen de fysiologische parameters van de gast, het medisch-administratieve personeel en de interne hoteldiensten. De interactie is gebaseerd op in de EU gecertificeerde consumentenapparatuur — dit elimineert regeldruk en de noodzaak van medische vergunningen.

- **Garmin Forerunner 165 Music smartwatch** — 24/7 registratie van slaap, hartslag, hartslagvariabiliteit, stress en activiteit; de Music-versie synchroniseert nachtgegevens via Wi-Fi naar de cloud, zonder smartphone van de gast.
- **Garmin Index S2 slimme weegschaal** — lichaamsanalyse op de kamer: gewicht, BMI, vetpercentage, spier- en botmassa, totaal lichaamswater.
- **Eenmalige configuratie:** apparaten worden eenmalig verbonden met het beveiligde Wi-Fi-netwerk van het hotel; vervolgens verloopt de synchronisatie automatisch op de achtergrond — zonder handmatige dataoverdracht door personeel of gast.
- **De set functioneert onder het Garmin-account van het hotel**, niet van de gast: tussen verblijven wordt de cloud van de set met één knop gewist, terwijl de geschiedenis van de gast in het portaal bewaard blijft.
- **Eigen apparaten van gasten** kunnen parallel worden gekoppeld: Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin — acht merken binnen dezelfde omgeving.



Hardwarepakket: Garmin Forerunner 165 Music met hotelwijzerplaat en Garmin Index S2 weegschaal voor lichaamsanalyse.

## VEILIGHEIDSNORMEN VAN MEDISCH NIVEAU

**Wellness-klasse**

Lifestyle-ondersteunend instrument, geen medisch hulpmiddel (EU-verordening 2017/745, artikel 2) — softwarecertificering is niet vereist.

**HL7 FHIR R4**

Export van meetwaarden volgens de internationale standaard voor medische gegevensuitwisseling — compatibel met klinische systemen.

**GDPR (EU 2016/679)**

Servers in de EU (Duitsland en Polen); gegevens verlaten de Europese Economische Ruimte niet.

**TLS-versleuteling**

Alle biometrische datastromen zijn beveiligd; wachtwoorden en ID's worden nooit in platte tekst opgeslagen.

HARDWARE-ECOSYSTEEM

# 25 biomarkers: wat wordt gemeten en waarom is dit waardevol voor het hotel

Elke biometrische categorie lost een concrete operationele taak op — van de optimale timing van behandelingen tot de verificatie van de fysieke belasting op gezondheidspaden.

| CATEGORIE             | GEMETEN BIOMARKERS                                                                                                                                       | OPERATIONEEL DOEL                                                                                                     |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Slaap en herstel      | Slaapfasen (diep, licht, REM), Sleep Score, nachtelijke SpO2-saturatie, nachtelijke hartslagvariabiliteit (HRV) en 7-daagse trend, ademhalingsfrequentie | Berekening van de dagelijkse Ready Score; personalisatie van de timing voor ontspannings- en herstelbehandelingen     |
| Hart en stress        | Rusthartslag, 24/7 hartslagdynamiek, fysiologische stress, Body Battery-energiebalans                                                                    | Dynamische beoordeling van de autonome balans; aanpassing van saunatemperaturen en intensiteit van cardiotrainingen   |
| Fysieke activiteit    | Stappen, afstand, trappen op, actieve calorieën, minuten met hoge intensiteit, hartslagzones, GPS-tracking                                               | Monitoring van wandelingen op gezondheidspaden binnen de aerobe zones; automatische verificatie van fysieke belasting |
| Functionele status    | Maximale zuurstofopname VO2max, Fitness Age                                                                                                              | Integrale beoordeling van de biologische leeftijd; duidelijke weergave van de voortgang gedurende het programma       |
| Lichaamssamenstelling | Lichaamsgewicht, BMI, vetpercentage, skeletspiermassa, totaal lichaamswaterpercentage, botmassa                                                          | Evaluatie van de effectiviteit van detoxprogramma's, lymfedrainage, metabolische correctie en het drinkregime         |

Het resultaat voor de gast: één heldere gereedheidsscore en overzichtelijke dagringen; het resultaat voor het personeel: een A4-ochtendoverzicht per gast, waarin de nacht wordt vergeleken met de eigen baseline van de gast tijdens het verblijf, en niet met een gemiddelde „populatiennorm”.

**Voor/na-voortgangsrapportage** — een ingebouwd marketingmechanisme: metingen van de lichaamssamenstelling bij aanvang en voltooiing van de kuur, herhaalde functionele tests en de ontwikkeling van de Fitness Age bieden de gast een tastbaar resultaat dat hij mee naar huis neemt — en waarvoor hij terugkeert.

## PRODUCTMATRIX

# De tien meest gevraagde longevity-programma's ter wereld

Gasten vragen niet langer: „Welke behandelingen biedt u aan?“, maar zoeken gericht naar Detox, Metabolic Reset of Longevity Diagnostics: programma's met een sterke wereldwijde vraag, die mensen bij naam kennen en opzoeken via zoekmachines en AI-assistenten. Het platform levert het hotel alle tien programma's turn-key op: u stuurt uw actuele behandelaanbod — sauna's, baden, massages, zwembad, wandelroutes, cosmetologie — en wij stemmen deze af op de protocollen, inclusief een dagplanning en een meetbaar resultaat „voor/na“. Geen nieuwe behandelingen, geen nieuwe apparatuur — nieuwe producten op basis van wat u al in huis heeft.

## 01 Longevity-diagnostiek · Longevity Diagnostics

3 dagen

Het instappunt van de wereldwijde longevity-markt: de check-up waarmee langere programma's van start gaan. In drie dagen: zeven biomarkers via smartwatch en weegschaal, een bloedpanel, spectrale analyse van de hartslagvariabiliteit en een consult met een specialist; als resultaat een concreet vervolgplan en meetwaarden waarvoor de gast over een jaar terugkeert.

**Typisch programma:** medisch onderzoek, ECG, analyse van de lichaamssamenstelling, voorschrift drinkkuur, bloedafname, stresstest, consult bij cardioloog of gastro-enteroloog.

**Wij integreren uw diagnostiek:** onderzoeken, ECG, laboratorium, bio-impedantie — en alle bestaande check-up-pakketten van het hotel.

## 02 Klassieke kuur en detox · Classic Course & Detox

21 dagen · vanaf 7

Detox is de meest herkenbare zoekterm binnen het wellnesstoerisme. Het programma digitaliseert de klassieke kuurbehandeling: een drinkschema van 3 × 150 ml 15–30 minuten vóór de maaltijd, drainerende en thermische behandelingen, dagelijkse beweging — een reset van de spijsvertering en de vocht- en mineralenbalans zonder vastenkuren of „ontgiftingssupplementen“. De smartwatch maakt het effect zichtbaar: gewicht, vocht, stress en slaap — dag na dag.

**Typisch 14-daags plan:** 37 behandelingssessies, 14 wandelingen (680 minuten wandeltijd), 42 porties mineraalwater.

**Wij integreren uw aanbod:** lymfedrainage, inhalaties, saunalandschap, hydromassage- en kruidenbaden, zwembad, minerale bronnen.

## 03 Metabolische reset · Metabolic Reset

14 dagen · vanaf 5

Metabolic Reset en gewichtsbeheersing vormen het snelst groeiende vraagsegment in het GLP-1-tijdperk. De doelstelling is geformuleerd zoals bij toonaangevende longevity-klinieken: vetmassa verminderen met behoud van spiermassa. Een „voor- en na“-meting van de lichaamssamenstelling is structureel in het programma verankerd; richtwaarde is 150 minuten per week in de aerobe Zone 2.

**Typisch 14-daags plan:** 45 behandelingssessies, 14 wandelingen, dagelijkse ochtendweging op de kamer.

**Wij integreren uw aanbod:** zwembad, aquagym, charcot-douche, lymfedrainage, cryo-hydrotherapie, caloriebeperkt menu in het restaurant.



## PRODUCTMATRIX — PROTOCOLLEN 04-07

**04 Diep herstel · Deep Recovery**

10 dagen · vanaf 3

Burn-out is de diagnose van het decennium, en de vraag naar Deep Recovery klinkt steeds vaker. Dit programma herstelt de nervus vagus-tonus en de slaaparchitectuur — zonder slaapmiddelen of sedativa. De indicatie is direct zichtbaar in de data van de gast: de Body Battery laadt 's nachts niet op, de Sleep Score ligt onder 60 van de 100.

**Typisch 10-daags programma:** 23 behandelingen, 10 wandelingen (480 minuten), een avondslaapprotocol met zes regels.

**Wij integreren uw:** floating, zuurstoftherapie, parelbaden, aromamassages, magneettherapie.

**05 Hart en uithoudingsvermogen · Heart & Endurance**

14 dagen · vanaf 5

VO2max is de belangrijkste voorspeller van levensduur en de favoriete metriek van biohackers. Dit programma bouwt de aerobe basis op in hartslagzone 2 («je kunt nog praten, maar niet zingen»), met een weekdoel van 150 minuten; een ecg op de eerste dag voor elke gast, niet alleen voor senioren.

**Typisch 14-daags plan:** 52 behandelingssessies, 14 wandelingen (680 minuten wandelen), 42 porties water.

**Wij integreren uw:** koolzuur- en joodbroombaden, zuurstoftherapie, nordic walking met gids, sauna's, zwembad.

**06 Gewrichten en mobiliteit · Joints & Mobility**

14 dagen · vanaf 5

Klassieke balneologie waarvoor al generaties lang naar kuuroorden wordt gereisd — nu met bewijsbaar resultaat.

Vooruitgang wordt niet gemeten op gevoel, maar in seconden en meters: drie functionele tests worden direct vanaf de pols afgenomen bij aankomst en voor vertrek.

**Typisch 14-daags plan:** 35 sessies — modderpakkingen, onderwatermassages, zwavelbaden, hydrojet — plus dagelijks zwembad.

**Wij integreren uw:** peloiden en modder, zwavelbaden, massages, tractietherapie, aquagymnastiek, zwembad.

**07 Esthetiek en Anti-Age · Aesthetics & Anti-Age**

7 dagen · vanaf 3

Anti-Age is een blijvende succesfactor in de spa-industrie, verpakt in het kortste programma van het portfolio: een kant-en-klare «beautyweek» en ideale invulling voor korte verblijven. De lichaamssamenstelling wordt vanaf dag twee gemeten — het verdwijnen van vochtophopingen ziet de gast in harde cijfers, niet alleen in de spiegel.

**Typisch 7-daags programma:** 18 behandelingssessies, 7 wandelingen (330 minuten), 21 porties water.

**Wij integreren uw:** lymfedrainage, carboxytherapie, anti-cellulitemassages, gelaats- en lichaamsverzorging.

## PRODUCTMATRIX — PROTOCOLLEN 08-10

**08 Gezondheid en balans voor vrouwen · Women's Health & Balance**

10 dagen · vanaf 3

Menopause wellness is een van de snelst groeiende segmenten op de wereldwijde wellnessmarkt, waarover in de regio vrijwel niemand openlijk spreekt. Een fijngevoelig programma voor PMS, perimenopauze en menopauze; de zesde pijler van de kuur is de cyclusfase uit de vragenlijst en het medisch consult. Het programma is uitsluitend bedoeld voor vrouwen — een aanvraag voor een mannelijke gast wordt door de server geweigerd.

**Standaard 10-daagse kuur:** 30 behandelingen, 10 wandelingen (480 minuten), 30 porties water.

**Wij integreren uw bestaande aanbod:** lymfedrainage, aromatherapiemassages, parelbaden, magneetveldtherapie, aquagymnastiek, verzorgingsbehandelingen.

**09 Herstel voor militairen · Military Personnel Recovery**

14 dagen · vanaf 7

Een unieke positionering ten opzichte van concurrenten: revalidatie voor veteranen en mensen met risicovolle beroepen — reddingswerkers, brandweerlieden en ploegendiensten. De helft van het programma richt zich op het uitgeputte zenuwstelsel, de andere helft op het bewegingsapparaat; een indicatie van metaal in het lichaam sluit magneetveldtherapie automatisch uit en vervangt deze door veilige alternatieven.

**Standaard 14-daagse kuur:** 54 sessies, 14 wandelingen (680 minuten), volledig avondslaapprotocol; 7 controlemarkers.

**Wij integreren uw bestaande aanbod:** floating, modderpakkingen, medische massage, zuurstoftherapie, fitnesscentrum, zwembad.

**10 Immuun-reset · Immune Reboot**

10 dagen · vanaf 5

Sauna's en koudetraining vormen een domein met de sterkste wetenschappelijke basis binnen longevity (Finse cohortstudies) en een stabiele vraag. De kuur biedt een gedoseerde thermische stimulans, terwijl het horloge waarborgt dat dit niet leidt tot overbelasting: vier van de zes controlemarkers hebben een door de arts instelbare drempelwaarde.

**Standaard 10-daagse kuur:** 27 sessies, 10 wandelingen (480 minuten), 30 porties water.

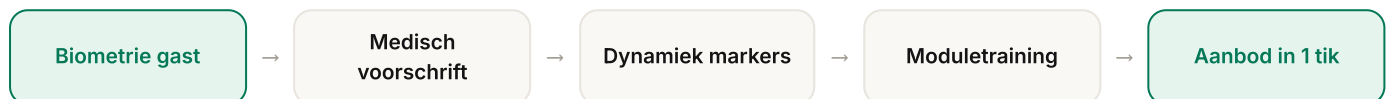
**Wij integreren uw bestaande aanbod:** saunacomplex, cryo-hydrotherapie, minerale inhalaties, jodium-broombaden, zwembad.

**Geïntegreerde budget-upsell.** Elk protocol is beschikbaar in drie budgetniveaus — standaard (2 betaalde behandelingsslots per dag), comfort (3) en premium (4): de upgrade wordt direct bij het selecteren van het programma verkocht, nog vóór aankomst. De nachtelijke correctie beschermt uw omzet: een behandeling die wegens de gezondheidstoestand vervalst, wordt vervangen door een milder alternatief uit dezelfde prijscategorie in plaats van te verdwijnen uit het schema.

## MACHINE LEARNING-ENGINE

# Predictieve upselling: de dienstencatalogus wordt een verkoopkanaal

Traditionele cross-selling in hotels leunt op brochures en subjectieve aanbevelingen bij de receptie — met een lage conversie tot gevolg. Longev AI baseert aanbevelingen op objectieve fysiologische data: het systeem registreert voorschriften van kuurartsen, koppelt deze aan de dynamiek van biomarkers van de individuele gast en evalueert het uiteindelijke gezondheidseffect. Het algoritme leert continu van de reële praktijkervaring binnen uw eigen hotel.



**Hoe de gast dit ervaart.** Zodra bij een gast een karakteristiek biometrisch patroon wordt waargenomen — zoals verhoogde nachtelijke stress in combinatie met een daling van de hartslagvariabiliteit —, genereert het platform automatisch een contextueel aanbod. In het persoonlijke dashboard verschijnt een aanbeveling voor een specifieke behandeling uit het actuele spa-menu van het hotel — bijvoorbeeld een parelbad of een floatingssessie — met een heldere onderbouwing van de actuele fysiologische behoefte. De gast bevestigt de boeking met één klik, zonder te hoeven bellen naar de spa-receptie.

**Geannuleerde tijd gaat niet verloren.** Als de nachtelijke data om ontlasting vragen, laat het platform geen leegte in het behandelingschema achter: een zware behandeling wordt vervangen door een milde variant uit dezelfde prijscategorie. Betaalde onderdelen worden nooit stilzwijgend gewijzigd — het systeem legt de voorgestelde oplossing ter goedkeuring voor aan de arts.

**Immaterieel activum voor het hotel.** Na verloop van tijd bouwt het systeem een unieke database op van correlaties tussen „fysiologisch profiel → behandeling → effect”. De gegevens zijn standaard geanonimiseerd, de dataset blijft volledig eigendom van het hotel en vormt een langdurige concurrentiebarrière: een interface kopiëren is mogelijk, maar opgebouwde data repliceren niet. De licentieovereenkomst waarborgt het exclusieve eigendomsrecht van het hotel op dit activum.

De kaders van de module zijn architectonisch vastgelegd: het platform adviseert diensten van het hotel, maar stelt geen diagnoses en schrijft geen medische behandelingen voor — het laatste woord is altijd aan de arts. Als het hotel AI-gegenereerde rapportages activeert, ontvangt het taalmodel geen naam, geen geboortedatum en geen contactgegevens van de gast.



## DIGITALE GASTENREIS

# Geen drempels: browser in plaats van App Store

Het platform is opgezet als een Progressive Web App (PWA) en werkt direct in de mobiele browser — de gast hoeft niets te downloaden uit de App Store of Google Play. De activatie verloopt in drie stappen:

- 1 Bij het inchecken ontvangt de gast een kaart met een individuele QR-code.
- 2 Na het scannen opent het persoonlijke hotelportaal met gratis basisfuncties: wandelroutes, dagplanning en een voedingstracker.
- 3 Kiest de gast voor een Longevity-programma, dan overhandigt de receptie een Garmin-horloge — biometrische gegevens synchroniseren automatisch met het digitale gastprofiel.

## BELANGRIJKSTE GEBRUIKERSMODULES

## Wellness Dashboard

Biomarkers van het apparaat worden samengebracht in één Ready Score: de gast ziet direct het herstellniveau en blijft gemotiveerd om de aanbevolen behandelingen te volgen.

## Longevity Trails — offline kuurroutes

De routenavigatie werkt volledig autonoom, zonder internet of mobiel netwerk. Het horloge houdt de gast binnen de beoogde hartslagzone en waarschuwt bij het verlaten van de route (drempelwaarde 25–60 m, aangepast aan de GPS-nauwkeurigheid).

## AI Nutrition — longevity-menu

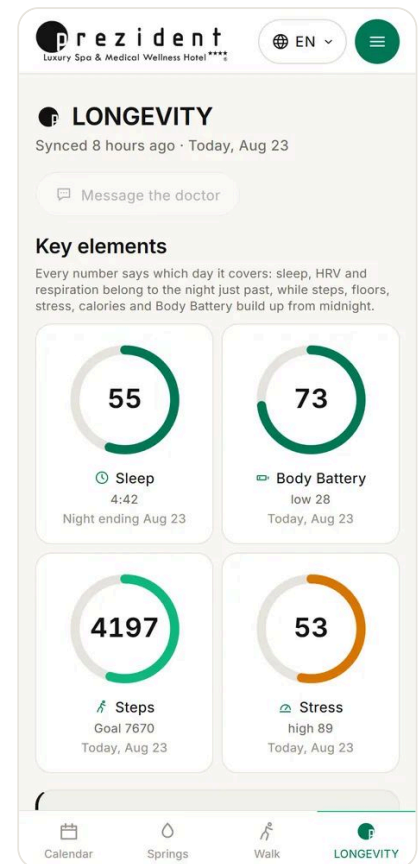
De gast maakt een foto van het gerecht — het neurale netwerk berekent het aantal calorieën en de balans van eiwitten, vetten en koolhydraten en stemt de inname af op het energieverbruik volgens het horloge.

## Interactieve dagplanning

Een chronologisch dagoverzicht per uur met herinneringen voor spabehandelingen en inname van mineraalwater. Na elke wandeling volgt een gepersonaliseerde digitale postkaart met een activiteitenkaart voor sociale media: organisch marketingbereik voor het hotel.

## Staff Dashboard

Rolgebaseerd beheerdashboard voor receptie, spacoördinatoren en artsen: ochtendrondes, biometrische afwijkingen, behandelkamerbezetting en eindrapportages.



Gastenportaal (PWA) in de smartphonebrowser: activiteitsringen en statuskaarten.

## MEERTALIGE OMGEVING

# Het portaal spreekt met elke gast in diens moedertaal

In het premiumsegment is een gast allereerst een mens, geen 'interfacegebruiker': zorg en aandacht worden het best ervaren in de eigen moedertaal. Of een Duitse, Japanse of Emirati gast het portaal opent — alles, van de dagringen tot het doktersadvies, spreekt hem aan in zijn eigen taal. Voor het hotel betekent dit een internationale markt zonder internationaal personeel.

De arts schrijft in de eigen taal



Naadloze automatische vertaling

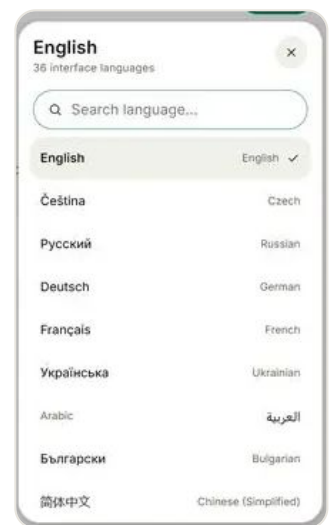


De gast leest in de moedertaal

„'s Ochtends — 20 minuten sauna en een koud dompelbad, 's avonds — een wandeling van 6 000 stappen" — hetzelfde doktersadvies ontvangt een Duitser in het Duits, een Japanner in het Japans en een gast uit de Emiraten in het Arabisch, van rechts naar links. Een Duitse arts, een Poolse receptie en een Japanse gast werken in hetzelfde portaal — zonder tolk.

## WAT DE GAST IN DE EIGEN TAAL ONTVANGT

- Portaalinterface, dagringen en alle 12 gezondheidskamers
- Behandelingskalender en dagelijkse push-notificaties
- **Ochtendmail met nachtoverzicht en bijgevoegd PDF-rapport**
- Commentaren, voorschriften en correcties van de arts
- Wandelrapport en deelkaart voor sociale media
- Restaurantmenu, voedingsdagboek en drinkkuur
- Tekstregels van de merk-wijzerplaat op het Garmin-horloge
- Eindverslag en commercieel voorstel van het hotel



Taalschakelaar: 36 interfacetalen, zoekfunctie en inheemse taalnamen.

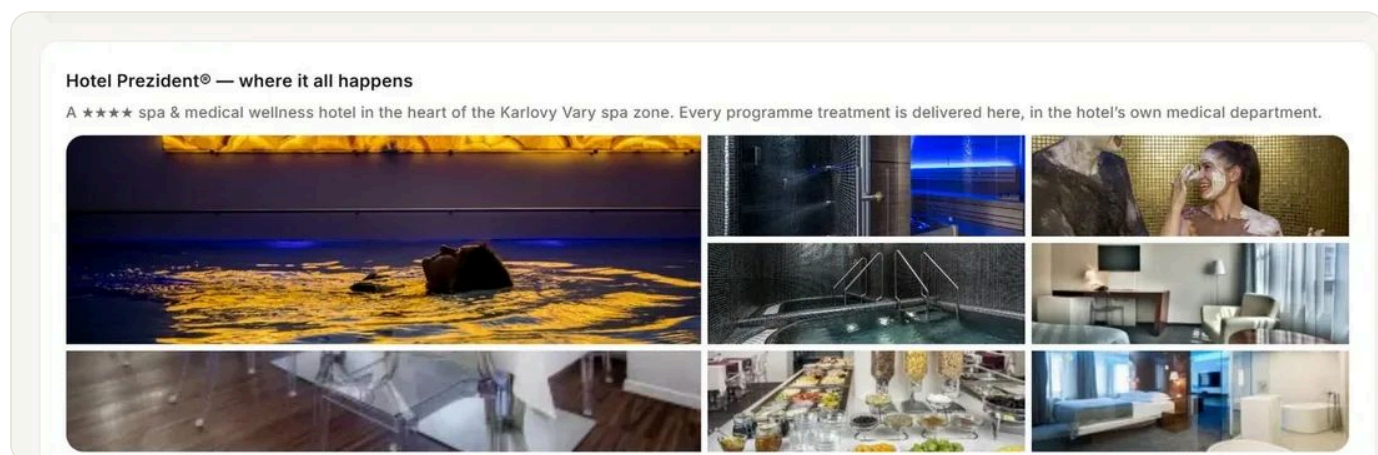
## ALLE 36 TALEN VAN HET PLATFORM

|                 |                    |            |            |
|-----------------|--------------------|------------|------------|
| Engels          | Spaans             | Nederlands | Turks      |
| Arabisch (RTL)  | Italiaans          | Noors      | Oekraïens  |
| Bulgaars        | Chinees (vereenv.) | Pools      | Fins       |
| Hongaars        | Chinees (trad.)    | Portugees  | Frans      |
| Vietnamees      | Koreaans           | Roemeens   | Kroatisch  |
| Grieks          | Lets               | Russisch   | Tsjechisch |
| Deens           | Litouws            | Slowaaks   | Zweeds     |
| Hebreeuws (RTL) | Maleis             | Sloveens   | Ests       |
| Indonesisch     | Duits              | Thais      | Japans     |

Arabisch en Hebreeuws worden van rechts naar links weergegeven. De lijst met talen komt overeen met de talen die de Garmin-wijzerplaat kan weergeven — website, portaal en horloge lopen altijd synchroon.

## PRAKTIJKCASE VAN DE IMPLEMENTATIE

# Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary



Showcase van het Longevity-programma van Hotel Prezident: wellnesszone, eigen medische afdeling en programmaselectie binnen 2 minuten.

De levensvatbaarheid van het Longev AI-ecosysteem is bewezen door de implementatie in Hotel Prezident in Karlovy Vary (Tsjechië): de resortinfrastructuur van het hotel en de befaamde bosterrenkuren zijn verenigd in één digitaal systeem.

- **Gebrande Garmin Connect IQ-apps:** een eigen wijzerplaat voor het hotel en een wandelnavigator zijn gepubliceerd in de officiële Garmin-store.
- **Sneltest op het portaal:** het systeem selecteert de optimale bosroute en laadt de beoogde hartslagzones naar het horloge, rekening houdend met hoogteverschillen.
- **139 hotelbehandelingen** in de platformcatalogus; 16 wandelterrenkuren en 4 fietsroutes gedigitaliseerd voor offline navigatie.
- **Gecentraliseerd personeelsdashboard:** artsen en receptiepersoneel krijgen direct inzicht in de biometrische status van de gasten.
- **Methodologische basis:** balneologie en kinesiologie uit Karlovy Vary, bovenop de algoritmen van Garmin en Firstbeat.
- **Resultaat:** hogere conversie naar aanvullende medische en wellnessbehandelingen, digitalisering van traditionele balneologische kuren en de positionering van het hotel als innovatief longevity-centrum.

De live demo van de implementatie is zonder registratie toegankelijk: **[demo.longev.eu](https://demo.longev.eu)** — zeven gasten met reële data van apparaten, behandelingskuren, wandelingen en het personeelsdashboard door de ogen van arts en receptie.

## HET VOLLEDIGE IMPLEMENTATIEVERHAAL

Scan met uw telefooncamera — de volledige casestudy met foto's, cijfers en het projectteam:

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

## COMMERCIEËLE VOORWAARDEN

# Transparant model: lage instapdrempel, voorspelbare variabele kosten

## ONE-TIME SETUP

**€ 2 500**

eenmalige integratie

- Implementatie van een branded webportaal (white-label)
- Afstemming van 10 longevity-protocollen op het spa-menu van het hotel
- Digitalisering van wandelroutes voor offline navigatie
- Twee branded Garmin Connect IQ-apps: watchface en navigator
- Online training van het personeel

## MONTHLY BASE

**€ 800**

vast abonnement, per maand

- Beveiligde servers in de EU, licentie voor AI-algoritmen
- Technische ondersteuning en 4 online overleggen per maand
- Capaciteit tot 800 basis-gastaccounts
- Tot 10 actieve gebruikers van horloges en weegschalen — zonder limiet op verblijfsduur

## ACTIVE GUEST

**€ 8**

per gast, vanaf de 11e actieve gast per maand

- Eenmalig in rekening gebracht voor het gehele verblijf van de gast
- Hetzelfde tarief voor een verblijf van een week of een maand
- Alleen gasten van wie apparaten gegevens hebben verzonden zijn actief; QR-registratie zonder apparaten is kosteloos

Er zijn geen verborgen kosten; er wordt geen percentage van de hotelomzet ingehouden. Verdere opschaling — turnkey lancering op locatie (€ 2 500 + reiskosten en dagvergoeding van € 175 per dag, team van twee experts gedurende 4 dagen) en branded watchfaces voor € 400.

**Rendement per actieve gast.** De eerste 10 actieve gasten per maand zijn inbegrepen in het Base-abonnement. Vervolgens betaalt het hotel € 8 per verblijf — terwijl één actieve gast in het model € 270 aan extra omzet genereert (€ 150 toeslag voor het arrangement en € 120 aan upselling van behandelingen). De verhouding tussen kosten en opbrengsten per gast bedraagt minder dan 3 %.

FINANCIEEL-ECONOMISCH MODEL

# Conservatief scenario: spahotel met 80 kamers

Het model is gebaseerd op een conservatieve deelname: slechts 40 gasten per maand (ongeveer elke vierde kamer bij volledige bezetting) schaffen een Longevity-programma aan, met een gemiddelde upsell-besteding volgens de gangbare tarieven van resorthotels.

| POST                              | BEREKENINGSPARAMETERS                                                                          | PER MAAND |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Omzet uit Longevity-pakketten     | 40 gasten nemen een programma af met een toeslag van € 150 op het basisverblijf                | € 6 000   |
| Omzet uit voorspellende upselling | 40 actieve gasten boeken gemiddeld 1,5 extra behandeling met een gemiddelde besteding van € 80 | € 4 800   |
| Totale extra inkomsten            |                                                                                                | € 10 800  |
| Vast Base-abonnement              | standaard abonnementstarief Longev AI                                                          | - € 800   |
| Variabele kosten Active Guest     | 30 gasten boven de inbegrepen limiet × € 8                                                     | - € 240   |
| Totale platformkosten             |                                                                                                | - € 1 040 |
| Extra operationele winst          | uiteindelijk maandelijks implementatieresultaat                                                | € 9 760   |

€ 9 760

extra winst per maand bij 40 deelnemende gasten

1 maand

terugverdientijd Setup € 2 500 vanaf de eerste operationele maand

×10

inkomsten overtreffen de platformkosten

Het model houdt geen rekening met de directe kostprijs van de behandelingen — deze is afhankelijk van de bezetting van de behandelruimtes van het specifieke hotel; upselling leidt gasten bovendien primair naar onderbezette tijdvakken. Een gepersonaliseerde berekening wordt opgesteld op basis van de tarieven en de bezettingsgraad van uw hotel.

**Dit is uw eerste stap naar een autonoom Longev AI-systeem.** De assistent leert van de aanbevelingen van de artsen in uw hotel en schrijft na verloop van tijd zelfstandig behandelingen uit uw prijslijst voor — de arts hoeft alleen nog te accorderen. Hoe langer het platform actief is, des te nauwkeuriger de selectie, des te hoger de upsell-conversie — en des te waardevoller de opgebouwde data-activa van het hotel worden.



## IMPLEMENTATIE-STAPPENPLAN

## 4 weken van ondertekening tot commerciële lancering

Het integratieproces is gestandaardiseerd: de engine en algoritmen worden niet opnieuw ontwikkeld — we configureren het behandeloverzicht, de huisstijl, het domein en de routes. Daardoor is een tweede lancering voordeliger dan de eerste, en de tiende niet duurder dan de tweede.

**Week 1****Audit en aanpassing van de infrastructuur**

Analyse van de huidige prijslijst voor spa- en medische diensten; indeling van behandelingen over 10 longevity-protocollen met inachtneming van contra-indicaties en weeklimieten; configuratie van white-label — kleurenschema, logo, domein van de portal.

**Week 2****Technische uitrol en cartografie**

Digitalisering van GPS-tracks van omliggende routes voor offline navigatie; voorbereiding van branded hotel-apps voor de Garmin Connect IQ-store; initiële configuratie van horloge- en weegschaalsets op het Wi-Fi-netwerk van het hotel.

**Week 3****Training en instructies voor het personeel**

Trainingssessies voor de receptie (uitgifte van kaarten en sets via QR-code, uitgiftelogboek) en voor spa-specialisten en artsen (werken met het Staff Dashboard: ochtendronde, correcties, voorschriften).

**Week 4****Lancering en kalibratie van de ML-module**

Start van de programmaverkoop aan de eerste gasten; kalibratie van voorspellende upselling op basis van reële artsenvoorschriften; monitoring van initiële conversies en afstemming van de regeldrempels op de praktijk van het hotel.

Wat er bij de start van het hotel nodig is: overzicht van behandelingen en menu · in de eigen regio aangeschafte Garmin-sets · 2,4 GHz Wi-Fi-netwerk zonder captive portal · tijd van het personeel voor online training. Geen verbouwingen, geen extra personeelsformatie.

## SAMENVATTING VOOR DIRECTIE EN INVESTEERDERS

# Vier strategische effecten van de implementatie van Longev AI

## Maximalisatie van RevPAG

Voorspellende AI-upselling zet gasten die voorheen enkel voor een basisverblijf kozen om in spa-omzet — voorstellen worden gebaseerd op objectieve fysiologische behoeften in plaats van op kortingen.

## Kant-en-klaar product zonder Capex

Toegang tot de groeiende markt voor premium wellnessstoerisme met 10 kant-en-klaare longevity-programma's — op basis van uw bestaande infrastructuur en in de EU gecertificeerde consumentenapparaten.

## Eigen immaterieel activum

De database met getrainde combinaties van "profiel → behandeling → effect" blijft eigendom van het hotel en vormt een toetredingsdrempel voor concurrenten die niet te koop of te kopiëren is.

## Hogere LTV en meer herhaalbezoeken

Meetbare resultaten van het traject ("voor/na") creëren loyaliteit en stimuleren jaarlijkse herhaalbezoeken voor programma's voor longevity-monitoring.

## VOLGENDE STAP

Uw hotel beschikt al over alles wat nodig is voor longevity-programma's — het enige wat ontbreekt is het systeem, en dat heeft u nu voor u. Zet nu de eerste stap: open de live demo op **demo.longev.eu** en bekijk het platform door de ogen van de gast, de arts en de receptie — zonder registratie.

Vraag vervolgens een online demonstratie van 40 minuten aan via Google Meet. We beantwoorden al uw vragen, demonstreren de interfaces en de upselling-mechanismen — en stellen een gepersonaliseerd pakket voor u samen: **tien Longevity-programma's, afgestemd op uw behandelingen**, een ROI-berekening op basis van uw prijslijst en een routekaart voor de lancering. Vier weken na ondertekening doorlopen uw eerste gasten al een longevity-programma.

**Zet samen met ons de stap naar longevity-omzet — meld u aan voor een demonstratie via [longev.eu](https://longev.eu).**

## CONTACT

**longev.eu**   longev\_eu@longev.eu · +48 532 875 937

Live demo: [demo.longev.eu](https://demo.longev.eu) · Documentatie: [longev.eu/wiki](https://longev.eu/wiki) — 36 talen, zonder registratie

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

Het platform Longev AI is geclassificeerd als een hulpmiddel ter ondersteuning van een gezonde leefstijl en wellness; het is geen medisch hulpmiddel en vervangt geen medisch advies. Persoonsgegevens worden verwerkt conform EU-verordening 2016/679 (GDPR); de servers bevinden zich in de EU. Prijzen zijn exclusief btw; het financiële model is indicatief en wordt specifiek voor uw hotel doorgerekend.