



ĐỀ XUẤT THƯƠNG MẠI CHIẾN LƯỢC

TRIỂN KHAI CÁC CHƯƠNG TRÌNH LONGEVITY XU HƯỚNG TẠI KHÁCH SẠN CỦA BẠN

Longev AI — trợ lý tự động bán dịch vụ gia tăng của khách sạn cho từng khách lưu trú

Longevity Resort thu thập dữ liệu sinh trắc học từ thiết bị đeo của khách và cá nhân hóa kỳ nghỉ của họ — từ gợi ý liệu trình spa, dinh dưỡng cho đến lịch trình đi dạo, giúp gia tăng doanh thu khách sạn mà không gây áp lực lên nhân sự.

98 %

khách sạn đã sẵn sàng về hạ tầng

10

phác đồ Longevity từ dịch vụ khách sạn

36

ngôn ngữ tự động dịch liên mạch

€ 9 760

lợi nhuận mỗi tháng cho mô hình 80 phòng



Dự án thực tế: Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary — phác đồ mang thương hiệu riêng, đồng hồ Garmin với mặt đồng hồ của khách sạn và cổng thông tin dành cho khách.

BỐI CẢNH CHIẾN LƯỢC

Khai thác tiềm năng thương mại từ khái niệm LONGEVITY trong ngành wellness

Thị trường du lịch chăm sóc sức khỏe toàn cầu đang trải qua bước chuyển mình mạnh mẽ: nhu cầu đang dịch chuyển từ các liệu trình thư giãn thông thường sang y học dự phòng và quản lý tuổi thọ dựa trên cơ sở khoa học. Khách hàng phân khúc cao cấp ngày càng coi kỳ nghỉ dưỡng tại khách sạn không đơn thuần là để nghỉ ngơi, mà là cơ hội để đánh giá khách quan tình trạng sinh lý và đạt được sự cải thiện rõ rệt, có thể đo lường về mặt sức khỏe.

Phần lớn các khách sạn spa và wellness cao cấp — hơn 98 % — đều đã sở hữu cơ sở hạ tầng nền tảng: khu phức hợp khoáng nóng và thủy liệu pháp, hồ bơi, phòng xông hơi, phòng trị liệu massage và thẩm mỹ, nhà hàng dinh dưỡng cân bằng cùng các tuyến đường đi bộ tự nhiên. Tuy nhiên, việc khai thác tối đa doanh thu từ các tài sản này thường bị cản trở bởi ba yếu tố:

Dịch vụ manh mún, rời rạc

Các liệu trình được bán riêng lẻ, thay vì theo gói liệu trình có mục tiêu rõ ràng và kết quả có thể đo lường.

Thiếu sự theo dõi liên tục

Tình trạng của khách không được theo dõi giữa các buổi trị liệu — hiệu quả của liệu trình không được ghi nhận một cách trực quan cho cả khách và bác sĩ.

Tư vấn mang tính cảm tính

Bán chéo phụ thuộc vào tờ rơi và trực giác của nhân viên, dẫn đến tỷ lệ chuyển đổi thấp.

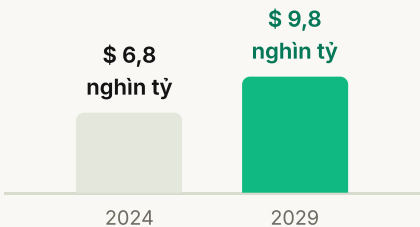
Nền tảng Longev AI giải quyết triệt để cả ba rào cản này: đây là giải pháp white-label toàn diện giúp kết nối cơ sở hạ tầng hiện có của khách sạn thành một hệ sinh thái trường thọ cá nhân hóa. Hệ thống đóng vai trò như một trợ lý thông minh — phân tích các chỉ số sinh trắc học của khách theo thời gian thực và tự động đưa ra đề xuất liệu trình phù hợp từ bảng giá hiện hành của khách sạn.

Kết quả mang lại cho khách sạn: tăng trưởng đáng kể doanh thu từ mảng spa mà không cần mở rộng quy mô nhân sự hay đầu tư vốn lớn vào thiết bị y tế đắt tiền — bộ thiết bị khởi đầu chỉ bao gồm các thiết bị Garmin phổ thông đạt chứng nhận tại EU.

THỊ TRƯỜNG QUA NHỮNG CON SỐ — XU HƯỚNG TĂNG TRƯỞNG

Kinh tế wellness toàn cầu

+ 44 %



7,6 % mỗi năm

tốc độ tăng trưởng kép hàng năm của nền kinh tế wellness: tăng thêm ba nghìn tỷ USD trong vòng năm năm.

hơn 10 % mỗi năm

tốc độ tăng trưởng của du lịch wellness — nhanh gấp đôi so với ngành du lịch nói chung.

\$ 9,55 tỷ

quy mô thị trường phòng khám longevity vào năm 2030: một phân khúc thậm chí chưa từng tồn tại cách đây năm năm.

Khách sạn tiên phong gia nhập phân khúc này ngay từ bây giờ sẽ chiếm lĩnh vị trí ưu tiên trong kết quả tìm kiếm và câu trả lời của các trợ lý AI trước các đối thủ cạnh tranh: nhu cầu về “khách sạn longevity” đang tăng nhanh hơn nguồn cung.

KIẾN TRÚC HỆ SINH THÁI

Lớp kết nối thông minh giữa khách hàng, nhân viên và các dịch vụ của resort

Longev AI hoạt động như một lớp kết nối liền mạch giữa các chỉ số sinh lý của khách, đội ngũ y tế & vận hành cùng các dịch vụ nội bộ của khách sạn. Hệ thống vận hành dựa trên các thiết bị tiêu dùng đã đạt chứng nhận chuẩn EU — loại bỏ hoàn toàn các rào cản pháp lý và không yêu cầu giấy phép y tế.

- **Đồng hồ thông minh Garmin Forerunner 165 Music** — ghi nhận liên tục 24/7 giấc ngủ, nhịp tim, độ biến thiên nhịp tim (HRV), mức độ căng thẳng và hoạt động thể chất; phiên bản Music tự động đồng bộ dữ liệu ban đêm lên đám mây qua Wi-Fi mà không cần điện thoại của khách.
- **Cân thông minh Garmin Index S2** — thiết bị phân tích thành phần cơ thể đặt tại phòng: trọng lượng, chỉ số BMI, tỷ lệ mỡ, khối lượng cơ, khối lượng xương và tỷ lệ nước toàn phần.
- **Thiết lập một lần duy nhất:** thiết bị chỉ cần kết nối vào mạng Wi-Fi bảo mật của khách sạn một lần; sau đó quá trình đồng bộ diễn ra hoàn toàn tự động ở chế độ nền — không cần nhân viên hay khách phải tải dữ liệu thủ công.
- **Bộ thiết bị gắn liền với tài khoản Garmin của khách sạn**, không phải của khách: dữ liệu đám mây của thiết bị giữa các lượt khách được làm mới chỉ bằng một nút bấm, trong khi toàn bộ lịch sử của khách vẫn được lưu trữ an toàn trên cổng thông tin.
- **Hỗ trợ thiết bị cá nhân của khách** kết nối song song: Polar, Suunto, Oura, WHOOP, Ultrahuman, Fitbit, Strava, Garmin — 8 thương hiệu hàng đầu cùng tích hợp trên một giao diện tài khoản.



Bộ thiết bị phần cứng: Garmin Forerunner 165 Music với mặt đồng hồ mang thương hiệu khách sạn và cân phân tích chỉ số Garmin Index S2.

TIÊU CHUẨN BẢO MẬT CẤP ĐỘ Y TẾ

Cấp độ Wellness

Công cụ hỗ trợ lối sống, không phải thiết bị y tế (Quy định EU 2017/745, Điều 2) — không yêu cầu chứng nhận phần mềm y tế.

HL7 FHIR R4

Xuất dữ liệu chỉ số theo chuẩn trao đổi y tế quốc tế — tương thích hoàn toàn với các hệ thống lâm sàng.

GDPR (EU 2016/679)

Máy chủ đặt tại EU (Đức và Ba Lan); dữ liệu cam kết không rời khỏi Khu vực Kinh tế Châu Âu.

Mã hóa TLS

Mọi luồng dữ liệu sinh trắc học đều được bảo vệ; mật khẩu và thông tin định danh tuyệt đối không lưu trữ dưới dạng văn bản thuần.

TỔ HỢP THIẾT BỊ PHẦN CỨNG

25 chỉ số sinh học: những gì được đo lường và giá trị mang lại cho khách sạn

Mỗi danh mục sinh trắc học giải quyết một nhiệm vụ vận hành cụ thể — từ thời gian thực hiện liệu trình đến việc xác minh mức độ vận động trên các tuyến đường sức khỏe.

DANH MỤC	CÁC CHỈ SỐ SINH HỌC ĐƯỢC THEO DÕI	MỤC ĐÍCH VẬN HÀNH
Giấc ngủ và phục hồi	Các giai đoạn của giấc ngủ (sâu, nông, REM), chỉ số Sleep Score, độ bão hòa oxy ban đêm SpO2, độ biến thiên nhịp tim ban đêm và xu hướng trong 7 ngày, tần số hô hấp	Tính toán chỉ số sẵn sàng Ready Score hàng ngày; cá nhân hóa thời gian cho các liệu trình thư giãn và phục hồi
Tim mạch và căng thẳng	Nhịp tim khi nghỉ ngơi, biến động nhịp tim 24/7, mức độ căng thẳng sinh lý, cân bằng năng lượng Body Battery	Đánh giá động về cân bằng hệ thần kinh thực vật; điều chỉnh nhiệt độ phòng xông hơi và cường độ bài tập cardio
Hoạt động thể chất	Số bước chân, quãng đường, số tầng đã leo, lượng calo tiêu hao khi vận động, số phút cường độ cao, các vùng nhịp tim, theo dõi GPS	Kiểm soát việc đi bộ trên các tuyến đường sức khỏe trong vùng hiếu khí; tự động xác thực mức độ tải vận động thể chất
Trạng thái chức năng	Lượng oxy tiêu thụ tối đa VO2max, tuổi thể lực (Fitness Age)	Đánh giá tích hợp về tuổi sinh học; minh chứng trực quan về sự tiến bộ trong suốt chương trình
Thành phần cơ thể	Trọng lượng cơ thể, chỉ số khối cơ thể, tỷ lệ mỡ cơ thể, khối lượng cơ xương, tỷ lệ nước toàn phần, khối lượng xương	Đánh giá hiệu quả của các chương trình detox, dẫn lưu bạch huyết, điều chỉnh trao đổi chất và chế độ uống nước

Kết quả đối với khách hàng — một chỉ số sẵn sàng duy nhất, dễ hiểu và các vòng hoạt động trực quan trong ngày; kết quả đối với nhân viên — báo cáo buổi sáng khổ A4 cho từng khách, trong đó dữ liệu ban đêm được so sánh với mức chuẩn riêng của khách trong suốt kỳ lưu trú, chứ không phải với "mức chuẩn trung bình của dân số".

Minh chứng tiến bộ "trước/sau" — công cụ marketing tích hợp: các phép đo thành phần cơ thể ở đầu và cuối liệu trình, kiểm tra chức năng lặp lại và sự thay đổi của Fitness Age mang lại cho khách kết quả có thể đo lường được để họ mang về — và là lý do thôi thúc họ quay trở lại.

MA TRẬN SẢN PHẨM

Mười chương trình Longevity được sẵn đón nhất thế giới

Khách lưu trú không còn hỏi "khách sạn có những liệu trình gì", mà họ chủ động tìm kiếm Detox, Metabolic Reset hoặc Longevity Diagnostics — những chương trình có nhu cầu bền vững trên toàn cầu, được biết đến theo tên gọi cụ thể và được tra cứu trên các công cụ tìm kiếm cùng trợ lý AI. Nền tảng cung cấp cho khách sạn trọn gói cả mười chương trình: quý vị chỉ cần gửi danh mục dịch vụ hiện có — phòng xông hơi, bồn tắm trị liệu, massage, hồ bơi, đường đi bộ địa hình, thẩm mỹ — và chúng tôi sẽ chuẩn hóa thành các phác đồ theo từng ngày với kết quả "trước/sau" có thể đo lường được. Không cần thêm liệu trình mới, không cần đầu tư thiết bị mới — tạo ra sản phẩm mới từ chính nguồn lực sẵn có.

01 Chẩn đoán trường thọ · Longevity Diagnostics

3 ngày

Điểm khởi đầu của thị trường trường thọ toàn cầu: gói kiểm tra sức khỏe mở màn cho các chương trình dài hạn. Trong 3 ngày — 7 chỉ số sinh học từ đồng hồ và cân thông minh, xét nghiệm máu, phân tích phổ biến thiên nhịp tim và tư vấn chuyên gia; kết quả thu được là lộ trình cho chương trình tiếp theo cùng các chỉ số chuẩn xác để khách quay lại đánh giá sau 1 năm.

Liệu trình điển hình: khám tổng quát, ECG, phân tích thành phần cơ thể, chỉ định phác đồ nước khoáng, lấy mẫu máu, life-test, tư vấn bác sĩ tim mạch hoặc tiêu hóa.

Chúng tôi thích ứng với hệ thống chẩn đoán hiện có của quý vị: khám lâm sàng, ECG, xét nghiệm phòng lab, phân tích điện trở sinh học — cùng mọi gói check-up của khách sạn.

02 Liệu trình cổ điển và detox · Classic Course & Detox

21 ngày · từ 7

Detox là nhu cầu được nhận diện nhiều nhất trong du lịch wellness. Chương trình số hóa liệu trình nghỉ dưỡng cổ điển: chế độ uống nước khoáng 3 × 150 ml trước bữa ăn 15–30 phút, các liệu pháp dẫn lưu và nhiệt trị liệu, vận động thể chất hàng ngày — tái tạo hệ tiêu hóa và cân bằng nước - điện giải mà không cần nhịn ăn hay dùng "thực phẩm chức năng thanh lọc". Đồng hồ thông minh giúp hiển thị rõ rệt hiệu quả từng ngày: cân nặng, lượng nước, mức độ căng thẳng và chất lượng giấc ngủ.

Kế hoạch 14 ngày điển hình: 37 buổi trị liệu, 14 buổi đi bộ (680 phút đi bộ), 42 khẩu phần nước khoáng.

Chúng tôi tích hợp các dịch vụ sẵn có: dẫn lưu bạch huyết, xông khí dung, tổ hợp xông hơi sauna, bồn tắm xoáy và bồn tắm thảo dược, hồ bơi, nguồn nước khoáng uống.

03 Tái tạo trao đổi chất · Metabolic Reset

14 ngày · từ 5

Metabolic Reset và kiểm soát cân nặng là phân khúc tăng trưởng nhanh nhất trong kỷ nguyên GLP-1. Mục tiêu được thiết lập tương tự các phòng khám trường thọ: giảm tỷ lệ mỡ trong khi vẫn bảo toàn khối cơ. Việc đo lường thành phần cơ thể "trước và sau" được tích hợp sẵn vào cấu trúc liệu trình; mục tiêu trọng tâm — 150 phút mỗi tuần trong Vùng 2 (Zone 2) hiếu khí.

Kế hoạch 14 ngày điển hình: 45 buổi trị liệu, 14 buổi đi bộ, cân đo buổi sáng hàng ngày tại phòng.

Chúng tôi tích hợp các dịch vụ sẵn có: hồ bơi, thể dục dưới nước, vòi sen Charcot, dẫn lưu bạch huyết, thủy - nhiệt lạnh trị liệu, thực đơn giảm cân tại nhà hàng.

DANH MỤC SẢN PHẨM — GIAO THỨC 04-07

04 Phục hồi chuyên sâu · Deep Recovery

10 ngày · từ 3

Kiệt sức là vấn đề nan giải của thập kỷ, và nhu cầu về Deep Recovery ngày càng tăng cao. Liệu trình giúp phục hồi trương lực dây thần kinh phế vị và cấu trúc giấc ngủ — hoàn toàn không dùng thuốc ngủ hay thuốc an thần. Chỉ định thể hiện rõ ràng ngay trên dữ liệu của khách: Body Battery không phục hồi qua đêm, điểm chất lượng giấc ngủ dưới 60/100.

Liệu trình 10 ngày điển hình: 23 buổi trị liệu, 10 buổi đi bộ (480 phút), quy trình giấc ngủ buổi tối gồm sáu quy tắc.

Tích hợp dịch vụ sẵn có của quý vị: thả nổi (floating), liệu pháp oxy, tắm bồn bọt khí ngọc trai, massage tinh dầu, từ trường trị liệu.

05 Tim mạch và sức bền · Heart & Endurance

14 ngày · từ 5

VO2max — chỉ số dự báo tuổi thọ quan trọng nhất và là thước đo yêu thích của giới biohacker. Liệu trình phát triển nền tảng hiếu khí ở vùng nhịp tim số 2 («vẫn nói chuyện được nhưng không thể hát»), mục tiêu 150 phút/tuần; đo điện tâm đồ ngay ngày đầu tiên cho mọi khách lưu trú, không chỉ riêng người lớn tuổi.

Kế hoạch 14 ngày điển hình: 52 buổi trị liệu, 14 buổi đi bộ (680 phút đi bộ), 42 khẩu phần nước khoáng.

Tích hợp dịch vụ sẵn có của quý vị: tắm bồn CO2 và iod-brom, liệu pháp oxy, đi bộ Bắc Âu có hướng dẫn viên, sauna, hồ bơi.

06 Khớp và khả năng vận động · Joints & Mobility

14 ngày · từ 5

Liệu pháp khoáng trị liệu kinh điển đã thu hút nhiều thế hệ đến với các khu nghỉ dưỡng — nay được chứng minh bằng kết quả đo lường rõ ràng. Tiến trình phục hồi không đánh giá qua cảm giác chủ quan mà bằng giây và mét: ba bài kiểm tra chức năng được thực hiện trực tiếp qua thiết bị đeo tay lúc nhận phòng và trước khi trả phòng.

Kế hoạch 14 ngày điển hình: 35 buổi trị liệu — đắp bùn khoáng, massage dưới nước, tắm bồn khoáng lưu huỳnh, hydrojet — kết hợp bơi hàng ngày.

Tích hợp dịch vụ sẵn có của quý vị: bùn khoáng và peloid, tắm bồn khoáng lưu huỳnh, massage, kéo giãn cột sống, thể dục dưới nước, hồ bơi.

07 Thẩm mỹ và Anti-Age · Aesthetics & Anti-Age

7 ngày · từ 3

Anti-Age — nhu cầu chưa bao giờ hạ nhiệt trong ngành spa, được đóng gói vào liệu trình ngắn nhất của danh mục: một «tuần lễ làm đẹp» hoàn chỉnh giúp tối ưu công suất cho các kỳ lưu trú ngắn ngày. Thành phần cơ thể được phân tích từ ngày thứ hai — khách hàng thấy rõ lượng nước ứ đọng giảm đi qua các con số thực tế, không chỉ qua gương soi.

Liệu trình 7 ngày điển hình: 18 buổi trị liệu, 7 buổi đi bộ (330 phút), 21 khẩu phần nước khoáng.

Tích hợp dịch vụ sẵn có của quý vị: dẫn lưu bạch huyết, liệu pháp carboxy, massage giảm mỡ thừa, chăm sóc da mặt và toàn thân.

DANH MỤC SẢN PHẨM — PHÁC ĐỒ 08-10

08 Sức khỏe và cân bằng nữ giới · Women's Health & Balance

10 ngày · từ 3

Menopause wellness là một trong những phân khúc tăng trưởng nhanh nhất trên thị trường wellness toàn cầu, vốn hầu như chưa được khai thác tại khu vực. Đây là chương trình tinh tế dành cho hội chứng tiền kinh nguyệt (PMS), tiền mãn kinh và mãn kinh; trụ cột thứ sáu của liệu trình là chu kỳ sinh học được xác định qua bảng câu hỏi và thăm khám y khoa. Chương trình chỉ dành riêng cho nữ giới — hệ thống sẽ tự động từ chối yêu cầu đăng ký của khách nam.

Liệu trình 10 ngày tiêu chuẩn: 30 liệu trình, 10 buổi đi bộ (480 phút), 30 phần nước khoáng.

Tận dụng các dịch vụ sẵn có của bạn: dẫn lưu bạch huyết, massage tinh dầu, tắm bồn ngọc trai, từ trường trị liệu, thể dục dưới nước, các liệu trình chăm sóc.

09 Phục hồi cho quân nhân · Military Personnel Recovery

14 ngày · từ 7

Định vị độc quyền vượt trội so với đối thủ: phục hồi chức năng cho quân nhân và người làm việc trong môi trường khắc nghiệt — nhân viên cứu hộ, lính cứu hỏa, kíp trực luân phiên. Một nửa liệu trình tập trung giải tỏa hệ thần kinh bị kiệt sức, nửa còn lại phục hồi hệ cơ xương khớp; nếu có ghi chú về dị vật kim loại trong cơ thể, hệ thống sẽ tự động khóa liệu pháp từ trường và thay thế bằng các phương pháp an toàn tương đương.

Liệu trình 14 ngày tiêu chuẩn: 54 buổi trị liệu, 14 buổi đi bộ (680 phút), toàn bộ phác đồ giấc ngủ buổi tối; 7 chỉ số theo dõi.

Tận dụng các dịch vụ sẵn có của bạn: bồn thả nổi, đắp bùn khoáng, massage trị liệu y khoa, liệu pháp oxy, trung tâm fitness, hồ bơi.

10 Tái tạo hệ miễn dịch · Immune Reboot

10 ngày · từ 5

Xông hơi sauna và rèn luyện thích ứng nhiệt — nhóm can thiệp có cơ sở bằng chứng khoa học vững chắc nhất trong longevity (các nghiên cứu thuần tập của Phần Lan) cùng nhu cầu thị trường ổn định. Liệu trình kích thích nhiệt có định lượng chính xác, trong khi đồng hồ theo dõi để đảm bảo không bị quá tải: 4 trong 6 chỉ số giám sát có ngưỡng do bác sĩ tùy chỉnh.

Liệu trình 10 ngày tiêu chuẩn: 27 buổi trị liệu, 10 buổi đi bộ (480 phút), 30 lần uống nước khoáng.

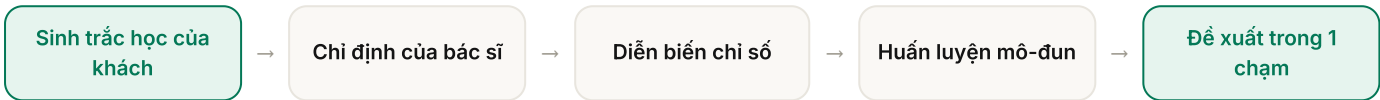
Tận dụng các dịch vụ sẵn có của bạn: tổ hợp sauna, thủy-hàn trị liệu, xông hít khoáng chất, tắm bồn iod-brom, hồ bơi.

Tích hợp tính năng upsell phân hạng ngân sách. Mỗi phác đồ đều có 3 mức ngân sách — tiêu chuẩn (2 khung giờ liệu trình tính phí mỗi ngày), thoải mái (3) và cao cấp (4): việc nâng hạng được bán ngay tại thời điểm chọn chương trình, trước cả khi khách đến nhận phòng. Cơ chế điều chỉnh qua đêm bảo vệ doanh thu: liệu trình bị hủy do tình trạng sức khỏe sẽ được thay thế bằng một liệu trình nhẹ nhàng hơn trong cùng khung giá, thay vì biến mất khỏi lịch trình.

CÔNG CỤ HỌC MÁY

Upselling dự đoán: danh mục dịch vụ trở thành kênh bán hàng

Hoạt động cross-selling truyền thống tại khách sạn thường dựa vào tờ rơi và những lời giới thiệu mang tính chủ quan tại quầy lễ tân — tỷ lệ chuyển đổi thường thấp. Longev AI xây dựng các đề xuất dựa trên dữ liệu sinh lý khách quan: hệ thống ghi nhận chỉ định của bác sĩ khu nghỉ dưỡng, đối chiếu với diễn biến chỉ số sinh học của từng khách hàng và đánh giá hiệu quả phục hồi sức khỏe tổng thể. Thuật toán liên tục học hỏi từ thực tế vận hành của chính khách sạn của bạn.



Trải nghiệm đối với khách hàng. Khi hệ thống ghi nhận một mẫu sinh trắc học đặc trưng ở khách — ví dụ: mức độ căng thẳng ban đêm tăng cao kết hợp với sự suy giảm độ biến thiên nhịp tim —, nền tảng sẽ tự động tạo đề xuất theo ngữ cảnh. Trong tài khoản cá nhân của khách sẽ xuất hiện gợi ý dịch vụ cụ thể từ thực đơn spa hiện hành của khách sạn — chẳng hạn như ngâm bồn ngọc trai hay buổi trị liệu floating — đi kèm lý giải rõ ràng về nhu cầu sinh lý tại thời điểm đó. Khách hàng xác nhận đặt lịch chỉ với 1 chạm, không cần gọi điện tới quầy lễ tân spa.

Không lãng phí thời gian biểu đã hủy. Nếu các chỉ số ban đêm cho thấy khách cần giảm tải, nền tảng sẽ không để trống lịch trình: liệu trình nặng được thay thế bằng liệu trình nhẹ nhàng hơn trong cùng phân khúc giá. Hệ thống không tự ý thay đổi các dịch vụ tính phí — mà gửi đề xuất để bác sĩ ký duyệt.

Tài sản vô hình của khách sạn. Theo thời gian, hệ thống tích lũy một cơ sở dữ liệu độc nhất về chuỗi liên kết "hồ sơ sinh lý → liệu trình → hiệu quả". Các bản ghi vốn dĩ hoàn toàn ẩn danh, tập dữ liệu này thuộc toàn quyền sở hữu của khách sạn và tạo nên rào cản cạnh tranh dài hạn: đối thủ có thể sao chép giao diện, nhưng không thể tái tạo khối dữ liệu đã tích lũy. Hợp đồng cấp phép xác lập rõ quyền sở hữu của khách sạn đối với tài sản này.

Giới hạn của mô-đun được thiết lập chặt chẽ về mặt kiến trúc: hệ thống gợi ý các dịch vụ của khách sạn, nhưng không đưa ra chẩn đoán hay chỉ định phác đồ điều trị — quyết định cuối cùng luôn thuộc về bác sĩ. Mô hình ngôn ngữ, trong trường hợp khách sạn kích hoạt tính năng diễn giải báo cáo bằng AI, sẽ không nhận tên, ngày sinh hay thông tin liên hệ của khách hàng.

HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG KỸ THUẬT SỐ

Không rào cản tiếp cận: Trình duyệt thay thế App Store

Nền tảng được triển khai dưới dạng ứng dụng web lữ tiên (PWA) và hoạt động trực tiếp trong trình duyệt di động — khách không cần tải bất kỳ ứng dụng nào từ App Store hay Google Play. Quy trình kết nối chỉ gồm ba bước:

- 1 Khi nhận phòng, khách nhận được thẻ có mã QR cá nhân hóa.
- 2 Quét mã sẽ mở cổng thông tin cá nhân của khách sạn với các tính năng cơ bản miễn phí: lộ trình đi bộ, lịch trình trong ngày, theo dõi dinh dưỡng.
- 3 Khi chọn chương trình Longevity, quầy lễ tân sẽ cung cấp đồng hồ Garmin — dữ liệu sinh trắc học tự động đồng bộ vào hồ sơ số của khách.

CÁC PHÂN HỆ NGƯỜI DÙNG CHÍNH

Wellness Dashboard

Các chỉ số sinh học từ thiết bị được tổng hợp thành chỉ số Ready Score duy nhất — khách theo dõi mức độ phục hồi và có động lực tham gia các liệu trình được đề xuất.

Longevity Trails — tuyến đường sức khỏe ngoại tuyến

Điều hướng lộ trình hoạt động hoàn toàn độc lập, không cần Internet hay sóng di động. Đồng hồ giúp khách duy trì vùng nhịp tim mục tiêu và cảnh báo khi đi chệch tuyến (ngưỡng 25–60 m, tự động thích ứng với độ chính xác GPS).

AI Nutrition — thực đơn trường thọ

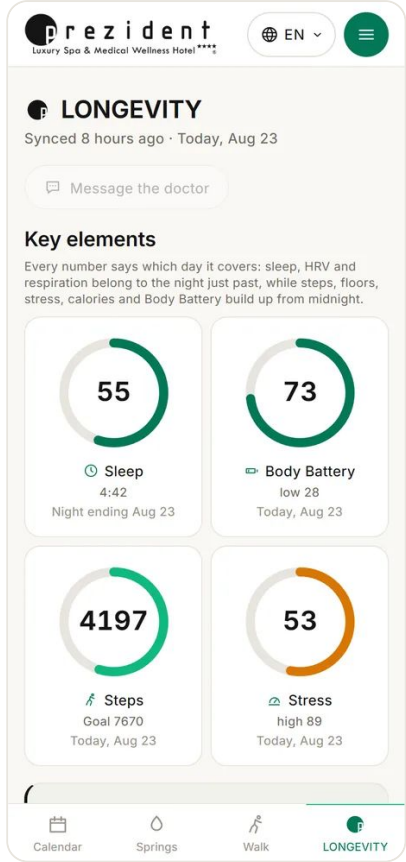
Khách chỉ cần chụp ảnh món ăn — mạng nơ-ron sẽ xác định lượng calo và tỷ lệ đạm, chất béo, carbohydrate, đối chiếu khẩu phần ăn với mức tiêu hao năng lượng từ dữ liệu đồng hồ.

Lịch trình tương tác

Lịch trình chi tiết theo từng giờ với thông báo nhắc nhở các buổi trị liệu spa và lịch uống nước khoáng. Sau mỗi buổi đi bộ — thiệp kỹ thuật số cá nhân hóa kèm bản đồ hoạt động để chia sẻ lên mạng xã hội: gia tăng độ phủ tiếp thị tự nhiên cho khách sạn.

Staff Dashboard

Bảng điều khiển phân quyền theo vai trò — lễ tân, điều phối viên spa, bác sĩ: thăm khám buổi sáng, cảnh báo bất thường sinh trắc học, công suất phòng trị liệu, báo cáo tổng kết cuối kỳ.

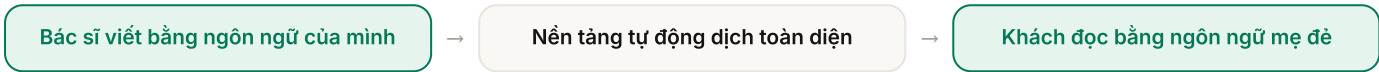


Cổng thông tin khách (PWA) trên trình duyệt điện thoại: vòng hoạt động trong ngày và thẻ trạng thái.

MÔI TRƯỜNG ĐA NGÔN NGỮ

Cổng thông tin tương tác với từng khách bằng chính ngôn ngữ mẹ đẻ

Trong phân khúc cao cấp, khách hàng trước hết là một con người, không phải «người dùng giao diện»: họ đón nhận sự chăm sóc tốt nhất bằng tiếng mẹ đẻ. Dù là khách người Đức, Nhật Bản hay đến từ UAE khi mở tài khoản cá nhân — toàn bộ cổng thông tin, từ các vòng tròn hoạt động trong ngày đến nhận xét của bác sĩ, đều giao tiếp bằng ngôn ngữ của họ. Đối với khách sạn, điều này mở ra thị trường quốc tế mà không cần tuyển dụng đội ngũ nhân sự đa ngôn ngữ.



«Buổi sáng — 20 phút xông hơi và ngâm bồn lạnh, buổi tối — đi bộ 6 000 bước» — cùng một chỉ định của bác sĩ sẽ được gửi đến khách Đức bằng tiếng Đức, khách Nhật bằng tiếng Nhật, và khách UAE bằng tiếng Ả Rập (viết từ phải sang trái). Bác sĩ người Đức, lễ tân người Ba Lan và khách hàng người Nhật cùng làm việc trong một hệ thống — hoàn toàn không cần phiên dịch viên.

NHỮNG GÌ KHÁCH NHẬN ĐƯỢC BẰNG NGÔN NGỮ CỦA HỌ

- Giao diện cổng thông tin, các vòng tròn trong ngày và toàn bộ 12 phòng sức khỏe
- Lịch trình liệu trình và thông báo đầy nhắc nhở trong ngày
- **Email buổi sáng tổng kết đêm qua kèm tệp báo cáo PDF đính kèm**
- Nhận xét, chỉ định và điều chỉnh từ bác sĩ
- Báo cáo buổi đi bộ và bưu thiếp chia sẻ lên mạng xã hội
- Thực đơn nhà hàng, nhật ký dinh dưỡng và liệu trình uống nước khoáng
- Các dòng dữ liệu trên mặt đồng hồ Garmin chuyên dụng
- Bản tổng kết liệu trình và đề xuất dịch vụ tiếp theo của khách sạn



Bộ chuyển đổi giao diện: 36 ngôn ngữ, tính năng tìm kiếm và tên bản địa.

TẤT CẢ 36 NGÔN NGỮ TRÊN NỀN TẢNG

Tiếng Anh	Tiếng Tây Ban Nha	Tiếng Hà Lan	Tiếng Thổ Nhĩ Kỳ
Tiếng Ả Rập (RTL)	Tiếng Ý	Tiếng Na Uy	Tiếng Ukraina
Tiếng Bulgaria	Tiếng Trung (giản thể)	Tiếng Ba Lan	Tiếng Phần Lan
Tiếng Hungary	Tiếng Trung (phồn thể)	Tiếng Bồ Đào Nha	Tiếng Pháp
Tiếng Việt	Tiếng Hàn	Tiếng Romania	Tiếng Croatia
Tiếng Hy Lạp	Tiếng Latvia	Tiếng Nga	Tiếng Séc
Tiếng Đan Mạch	Tiếng Litva	Tiếng Slovakia	Tiếng Thụy Điển
Tiếng Do Thái (RTL)	Tiếng Malaysia	Tiếng Slovenia	Tiếng Estonia
Tiếng Indonesia	Tiếng Đức	Tiếng Thái	Tiếng Nhật

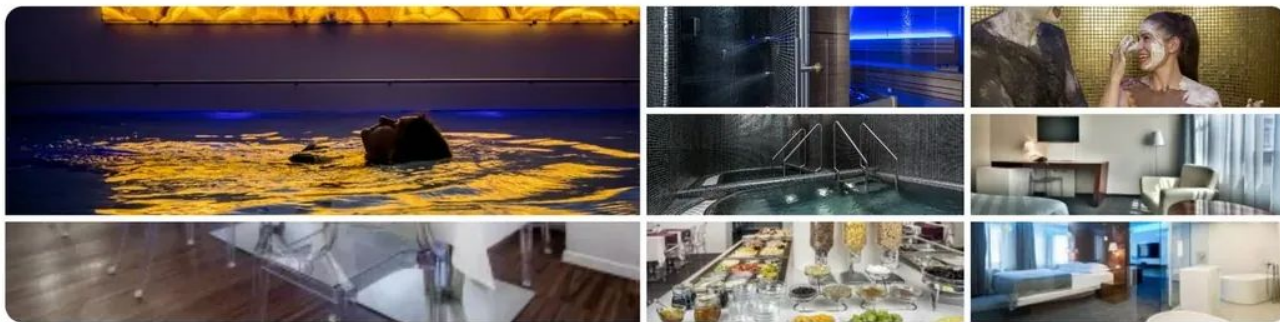
Tiếng Ả Rập và tiếng Do Thái được hiển thị từ phải sang trái. Danh sách ngôn ngữ hoàn toàn tương thích với các ngôn ngữ hỗ trợ trên mặt đồng hồ Garmin — website, cổng thông tin và đồng hồ luôn đồng bộ chuẩn xác.

CASE STUDY TRIỂN KHAI THỰC TẾ

Luxury Spa & Medical Wellness Hotel Prezident, Karlovy Vary

Hotel Prezident® — where it all happens

A **** spa & medical wellness hotel in the heart of the Karlovy Vary spa zone. Every programme treatment is delivered here, in the hotel's own medical department.



Trang giới thiệu chương trình Longevity của khách sạn Prezident: khu spa, bộ phận y tế riêng và lựa chọn chương trình trong 2 phút.

Hiệu quả thực tế của hệ sinh thái Longev AI đã được chứng minh qua việc triển khai tại khách sạn Prezident ở Karlovy Vary (Cộng hòa Séc): hạ tầng nghỉ dưỡng của khách sạn cùng các cung đường địa hình trị liệu nổi tiếng trong rừng được tích hợp liền mạch vào một hệ thống kỹ thuật số duy nhất.

- **Ứng dụng thương hiệu riêng trên Garmin Connect IQ:** mặt đồng hồ mang nhận diện khách sạn và ứng dụng điều hướng đi bộ được phát hành chính thức trên cửa hàng Garmin.
- **Đánh giá nhanh trên cổng thông tin:** hệ thống tự động gợi ý tuyến đường rừng tối ưu và đồng bộ các vùng nhịp tim mục tiêu lên đồng hồ dựa trên độ dốc địa hình.
- **139 liệu trình của khách sạn** trong danh mục nền tảng; 16 cung đường đi bộ trị liệu và 4 tuyến đạp xe được số hóa phục vụ điều hướng ngoại tuyến.
- **Bảng điều khiển tập trung cho nhân sự:** đội ngũ y tế và lễ tân theo dõi tức thì trạng thái sinh trắc học của khách lưu trú.
- **Nền tảng phương pháp luận:** liệu pháp khoáng trị liệu và vận động học truyền thống của Karlovy Vary kết hợp cùng các thuật toán tiên tiến của Garmin và Firstbeat.
- **Kết quả:** gia tăng tỷ lệ chuyển đổi sang các liệu trình y tế và spa bổ sung, số hóa toàn diện các liệu trình khoáng trị liệu truyền thống, định vị khách sạn như một trung tâm trường thọ đổi mới sáng tạo.

Bản demo triển khai thực tế có thể truy cập không cần đăng ký: demo.longev.eu — dữ liệu thực từ thiết bị của 7 khách lưu trú, liệu trình điều trị, các tuyến đường đi bộ và bảng điều khiển nhân sự dưới góc nhìn của bác sĩ và bộ phận lễ tân.

TOÀN BỘ CÂU CHUYỆN TRIỂN KHAI

Quét bằng camera điện thoại — chi tiết câu chuyện case study với hình ảnh thực tế, số liệu và đội ngũ dự án:

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



ĐIỀU KHOẢN THƯƠNG MẠI

Mô hình minh bạch: ngưỡng đầu tư tối thiểu, biến phí dự đoán được

ONE-TIME SETUP

€ 2 500

phí tích hợp một lần

- Triển khai cổng thông tin web mang thương hiệu riêng (white-label)
- Tùy biến 10 phác đồ trường thọ phù hợp với spa menu của khách sạn
- Số hóa các cung đường đi bộ phục vụ định vị ngoại tuyến
- Hai ứng dụng độc quyền trên Garmin Connect IQ: mặt đồng hồ và định vị
- Đào tạo trực tuyến cho nhân viên

MONTHLY BASE

€ 800

thuê bao cố định, hàng tháng

- Hệ thống máy chủ bảo mật tại EU, bản quyền thuật toán AI
- Hỗ trợ kỹ thuật và 4 buổi làm việc trực tuyến mỗi tháng
- Dung lượng lên tới 800 tài khoản khách cơ bản
- Tối đa 10 người dùng đồng hồ và cân hoạt động — không giới hạn thời gian lưu trữ

ACTIVE GUEST

€ 8

mỗi Active Guest, từ khách thứ 11 trong tháng

- Thu một lần duy nhất cho toàn bộ thời gian lưu trú của khách
- Mức phí đồng nhất cho kỳ nghỉ 1 tuần cũng như 1 tháng
- Chỉ tính phí khi thiết bị của khách có truyền dữ liệu; đăng ký QR không dùng thiết bị hoàn toàn miễn phí

Hoàn toàn không có phí ẩn; không thu phần trăm doanh thu của khách sạn. Mở rộng quy mô linh hoạt — triển khai tận nơi theo mô hình «chìa khóa trao tay» (€ 2 500 + chi phí đi lại và công tác phí € 175 mỗi ngày, đội ngũ 2 chuyên gia trong 4 ngày) và thiết kế mặt đồng hồ thương hiệu riêng € 400.

Hiệu quả kinh tế trên mỗi Active Guest. 10 khách kích hoạt đầu tiên mỗi tháng đã bao gồm trong gói Base. Tiếp theo, khách sạn chỉ trả € 8 cho mỗi lượt lưu trú — trong khi theo mô hình, một khách kích hoạt mang lại € 270 doanh thu bổ sung (€ 150 phụ thu gói dịch vụ và € 120 bán gia tăng liệu trình). Tỷ lệ chi phí trên doanh thu thu về từ mỗi khách — dưới 3 %.

MÔ HÌNH TÀI CHÍNH - KINH TẾ

Kịch bản thận trọng: khách sạn spa 80 phòng

Mô hình được xây dựng dựa trên tỷ lệ tham gia thận trọng: chỉ 40 khách mỗi tháng (khoảng một phần tư số phòng khi kín phòng) mua chương trình Longevity, giá trị bán thêm trung bình tính theo bảng giá hiện hành của các khách sạn nghỉ dưỡng.

HẠNG MỤC	THÔNG SỐ TÍNH TOÁN	HÀNG THÁNG
Doanh thu từ các gói Longevity	40 khách mua chương trình với mức phụ thu € 150 so với giá phòng cơ bản	€ 6 000
Doanh thu từ upselling dự đoán	40 Active Guest mua trung bình 1,5 liệu trình bổ sung với giá trị trung bình € 80	€ 4 800
Tổng doanh thu bổ sung		€ 10 800
Gói thuê bao cố định Base	phí thuê bao cơ bản của Longev AI	- € 800
Chi phí biến đổi Active Guest	30 khách vượt hạn mức bao gồm × € 8	- € 240
Tổng chi phí nền tảng		- € 1 040
Lợi nhuận hoạt động bổ sung	kết quả hàng tháng sau khi triển khai	€ 9 760

€ 9 760

lợi nhuận bổ sung mỗi tháng với 40 khách tham gia

1 tháng

hoàn vốn Setup € 2 500 ngay từ tháng vận hành đầu tiên

×10

doanh thu vượt trội so với chi phí nền tảng

Mô hình chưa tính đến chi phí trực tiếp của các liệu trình — yếu tố này phụ thuộc vào công suất phòng trị liệu của từng khách sạn; đồng thời tính năng upselling sẽ ưu tiên điều phối khách vào các khung giờ còn trống. Bản tính toán riêng sẽ được xây dựng theo bảng giá và công suất thực tế của khách sạn.

Đây là bước đầu tiên để tiến tới hệ thống tự vận hành Longev AI. Trợ lý học hỏi từ các chỉ định của bác sĩ tại khách sạn và theo thời gian sẽ tự đề xuất các liệu trình từ bảng giá cho khách — bác sĩ chỉ cần ký duyệt. Nền tảng vận hành càng lâu, đề xuất càng chuẩn xác, tỷ lệ chuyển đổi bán thêm càng cao — và tài sản dữ liệu tích lũy của khách sạn càng giá trị.

LỘ TRÌNH TRIỂN KHAI

4 tuần từ khi ký kết đến khi vận hành thương mại

Quy trình tích hợp đã được chuẩn hóa: nền tảng và thuật toán không cần phát triển lại từ đầu — chỉ cần cấu hình danh mục liệu trình, thương hiệu, tên miền và các tuyến đường. Nhờ đó, lần triển khai thứ hai sẽ tiết kiệm chi phí hơn lần đầu, và lần thứ mười cũng không tốn kém hơn lần thứ hai.

Tuần 1

Kiểm toán và thích ứng cơ sở hạ tầng

Phân tích bảng giá dịch vụ spa và y tế hiện có; phân bổ các liệu trình vào 10 phác đồ trường thọ dựa trên chống chỉ định và giới hạn hàng tuần; thiết lập white-label — bảng màu, logo, tên miền cổng thông tin.

Tuần 2

Triển khai kỹ thuật và lập bản đồ

Số hóa dữ liệu GPS các tuyến đường lân cận phục vụ điều hướng ngoại tuyến; chuẩn bị các ứng dụng mang thương hiệu khách sạn trên cửa hàng Garmin Connect IQ; thiết lập ban đầu các bộ đồng hồ và cân trên mạng Wi-Fi của khách sạn.

Tuần 3

Đào tạo và chuẩn hóa quy trình nhân sự

Các buổi đào tạo dành cho bộ phận lễ tân (cấp phát thẻ và bộ thiết bị qua mã QR, nhật ký phát thiết bị) cùng các chuyên gia spa và bác sĩ (thao tác trên Staff Dashboard: thăm khám buổi sáng, điều chỉnh, chỉ định liệu trình).

Tuần 4

Vận hành và hiệu chỉnh mô-đun ML

Bắt đầu mở bán các chương trình cho những vị khách đầu tiên; hiệu chỉnh tính năng bán thêm dự đoán dựa trên chỉ định thực tế của bác sĩ; kiểm soát tỷ lệ chuyển đổi ban đầu và điều chỉnh các ngưỡng quy tắc phù hợp với thực tế tại cơ sở.

Những gì khách sạn cần chuẩn bị khi bắt đầu: danh mục liệu trình và thực đơn · các bộ thiết bị Garmin được mua tại khu vực sở tại · mạng Wi-Fi 2,4 GHz không yêu cầu trang đăng nhập · thời gian của nhân viên để đào tạo trực tuyến. Không cần thi công xây dựng, không cần tuyển thêm nhân sự.

TÓM TẮT DÀNH CHO BAN LÃNH ĐẠO VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Bốn hiệu quả chiến lược khi triển khai Longev AI

Tối đa hóa RevPAG

Upselling dự đoán bằng AI chuyển đổi những khách hàng trước đây chỉ lưu trú cơ bản thành doanh thu spa — các đề xuất được xây dựng dựa trên nhu cầu sinh lý khách quan, thay vì giảm giá.

Sản phẩm hoàn chỉnh không cần chi phí vốn

Gia nhập thị trường du lịch wellness cao cấp đang tăng trưởng với 10 chương trình trường thọ trọn gói — dựa trên cơ sở hạ tầng hiện có và các thiết bị tiêu dùng được chứng nhận tại EU.

Tài sản vô hình độc quyền

Cơ sở dữ liệu liên kết đã được huấn luyện "hồ sơ → liệu trình → hiệu quả" thuộc quyền sở hữu của khách sạn, tạo nên rào cản gia nhập thị trường đối với các đối thủ cạnh tranh mà tiền không thể mua hoặc sao chép.

Tăng trưởng LTV và tỷ lệ quay lại

Kết quả liệu trình "trước/sau" có thể đo lường được tạo dựng lòng trung thành và thúc đẩy các kỳ nghỉ dưỡng định kỳ hàng năm cho các chương trình theo dõi trường thọ.

BƯỚC TIẾP THEO

Khách sạn của bạn đã sở hữu mọi thứ cần thiết cho các chương trình trường thọ — điều duy nhất còn thiếu là một hệ thống, và giải pháp đang ở ngay trước mắt bạn. Hãy thực hiện bước đầu tiên ngay bây giờ: truy cập bản demo trực tiếp tại **demo.longev.eu** và trải nghiệm nền tảng dưới góc nhìn của khách lưu trú, bác sĩ và lễ tân — không cần đăng ký.

Sau đó, hãy đặt lịch trình diễn trực tuyến 40 phút qua Google Meet. Chúng tôi sẽ giải đáp mọi thắc mắc của bạn, giới thiệu giao diện cùng cơ chế bán gia tăng — và chuẩn bị gói giải pháp cá nhân hóa: **mười chương trình Longevity được điều chỉnh theo các liệu trình của bạn**, bảng tính toán ROI theo bảng giá của bạn và lộ trình triển khai. Chỉ bốn tuần sau khi ký kết, những vị khách đầu tiên của bạn đã có thể bắt đầu trải nghiệm chương trình trường thọ.

Hãy cùng chúng tôi tiến tới kỷ nguyên doanh thu longevity — đăng ký demo ngay tại longev.eu.

LIÊN HỆ

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

Demo trực tiếp: demo.longev.eu · Tài liệu: longev.eu/wiki — 36 ngôn ngữ, không cần đăng ký

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

Nền tảng Longev AI được phân loại là công cụ hỗ trợ lối sống lành mạnh và wellness; đây không phải là thiết bị y tế và không thay thế cho việc tư vấn y khoa. Dữ liệu cá nhân được xử lý theo Quy định EU 2016/679 (GDPR); máy chủ đặt tại EU. Giá chưa bao gồm VAT; mô hình tài chính chỉ mang tính minh họa và sẽ được chuẩn hóa theo tính toán cụ thể cho từng khách sạn.