

PLATAFORMA WHITE-LABEL PARA HOTELES Y RESORTS

Longevity Resort

Asistente de IA que transforma un hotel con spa en funcionamiento en un resort de longevidad: lee la biometría del reloj Garmin del huésped y vende los servicios del propio hotel — programas, tratamientos, nutrición y rutas.

Producto operativo

Hotel de referencia en Karlovy Vary

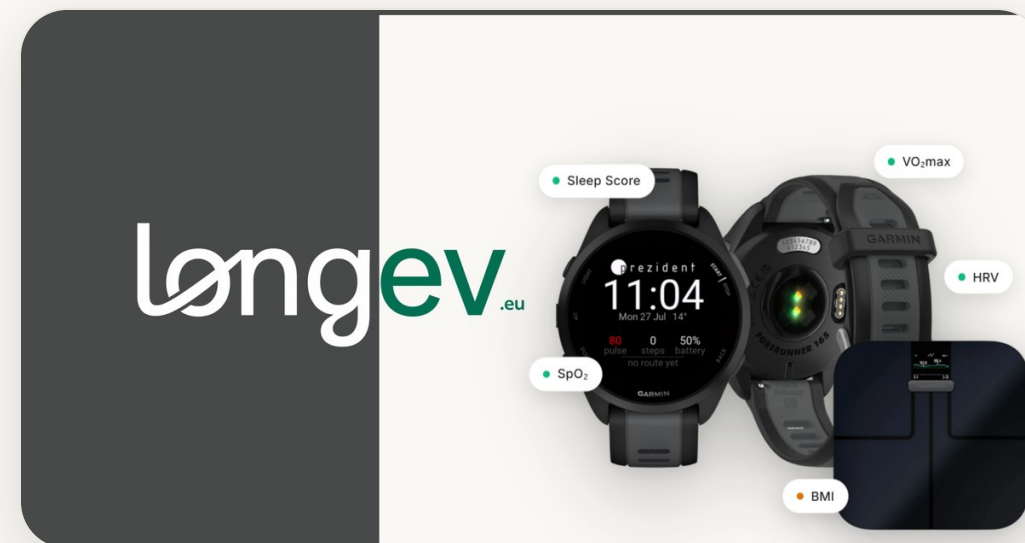
36 idiomas

SaaS · EUR

V. Danyuk · danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652 · +380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu · demo: demo.longev.eu



Kit del huésped: reloj Garmin Forerunner 165 Music y báscula Index S2 — los datos se reciben en el portal del hotel

La infraestructura de longevidad ya está construida — falta la capa que la vende

98 %

de los hoteles con spa modernos ya cuentan con todo para programas de longevidad: salas de tratamiento, complejo de spa, restaurante e infraestructura de ocio

No se requieren nuevos edificios, médicos ni equipamiento — se necesita un sistema sobre la base existente.

0 datos

los dispositivos wearables de los huéspedes — sueño, pulso, HRV, estrés — hoy no intervienen en las prescripciones ni en las ventas del hotel

El huésped lleva en su muñeca una «anamnesis» completa, mientras el resort planifica los tratamientos a ciegas.

2 roles

el médico y la recepción están sobrecargados: la personalización manual para cada huésped es inviable económicamente

Por ello, la «longevidad» en los hoteles sigue siendo una palabra en un folleto y no un programa gestionado con resultados medibles.

Oportunidad: una clínica de longevidad requiere millones de euros y años de construcción — un hotel con spa se convierte en un resort de longevidad mediante una capa de software, sin gastos de capital. Longev comercializa precisamente esta capa: white-label, bajo la marca del hotel, rentable a partir de los primeros 5–10 huéspedes al mes.

La economía del wellness crece más rápido que el PIB mundial: la longevidad es su segmento más dinámico

\$6,8 billones

economía global del wellness en 2024; previsión para 2029: \$9,8 billones (Global Wellness Institute, 2025)

\$830 mil

millones

turismo de wellness en 2023; más de \$1 billón para 2028, crecimiento superior al 10 % anual: el segmento más rápido (GWI)

\$9,55 mil

millones

mercado de clínicas de longevidad para 2030, crecimiento anual compuesto del 12,2 % (Research and Markets, 2026)

58 %

de los encuestados están dispuestos a visitar clínicas de medicina preventiva y longevidad saludable; el interés creció un 40 % desde 2021 (encuesta NUS)

Dónde entra Longev

Existe una brecha entre estos mercados: las clínicas son costosas y escasas; las apps carecen de anclaje físico donde se prestan los servicios. Longev monetiza la infraestructura hotelera y de tratamientos existente: cada spa hotel de Europa es un potencial Longevity Resort sin inversión de capital. Primera región: la Europa termal (Karlovy Vary, parte del sitio UNESCO «Grandes ciudades balneario de Europa»); luego, DACH, el Báltico y Oriente Medio.

Modelo de mercado bottom-up

Solo en Europa hay miles de hoteles spa y medical wellness. Cada hotel conectado supone €800/mes de suscripción más €8 por Active Guest: con 100 hoteles representa alrededor de €1,5–2 millones de ingresos recurrentes anuales (cálculo ilustrativo con 60–100 huéspedes activos al mes por hotel).

Fuentes: Global Wellness Institute, «The Global Wellness Economy Hits a Record \$6.8 Trillion» (2025) y «Wellness Economy to Reach \$1 Trillion in Wellness Tourism by 2028»; Research and Markets, Longevity Clinic Market Report (2026); encuesta de la Universidad Nacional de Singapur (NUS) sobre clínicas de longevidad saludable.

El reloj mide con precisión los biomarcadores que predicen empíricamente la mortalidad

La genética influye menos de lo que se cree. Los estudios clásicos de gemelos atribuyen a la heredabilidad de la longevidad un ~20–25 % (Herskind et al., 2 872 parejas de gemelos daneses), y el análisis de 400 millones de genealogías — menos del 10 % (Ruby et al., Genetics, 2018).

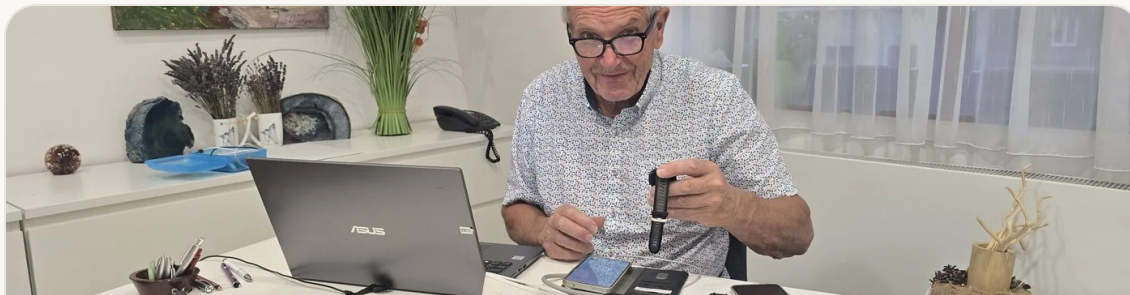
El resto depende del entorno y los hábitos: sueño, actividad física, estrés y nutrición. Es la parte **modificable**: exactamente sobre la que actúa el programa del resort. La plataforma cierra el ciclo: medición → prescripción → control del impacto en los mismos dispositivos.

Cada uno de los 10 programas de la plataforma está estructurado en torno a estos biomarcadores: el objetivo se define cuantitativamente (pasos, zona de frecuencia cardíaca, estado de HRV, composición corporal) y el huésped comprueba el «antes y después» con sus propios datos durante la estancia.

BIOMARCADOR (MEDIDO POR RELOJ/BÁSCULA)	EFEECTO EMPÍRICO	FUENTE
Pasos diarios	el cuartil superior presenta un riesgo de mortalidad por todas las causas un 40–53 % menor (metaanálisis, 15 cohortes, 47 471 adultos)	Paluch et al., Lancet Public Health, 2022
VO2max (capacidad aeróbica)	+1 MET de aptitud cardiorrespiratoria → –13 % de mortalidad general (metaanálisis, 102 980 personas)	Kodama et al., JAMA, 2009
Frecuencia cardíaca en reposo	cada +10 lpm → +9 % de riesgo de mortalidad por todas las causas (46 estudios, 1,25 millones de personas)	Zhang et al., CMAJ, 2016
Sueño (duración y fases)	el sueño corto se asocia con un +12 % de mortalidad (metaanálisis, 16 estudios, 1,38 millones de personas)	Cappuccio et al., Sleep, 2010
HRV (variabilidad de la frecuencia cardíaca)	una HRV baja es un predictor independiente de eventos cardiovasculares (cohorte de Framingham)	Tsuji et al., Circulation, 1996
Protocolos de sauna (en programas)	4–7 sesiones por semana frente a 1 → –40 % de mortalidad general (2 315 hombres, 20,7 años de seguimiento)	Laukkanen et al., JAMA Intern Med, 2015

La escuela médica de Karlovy Vary, codificada en los algoritmos de la plataforma

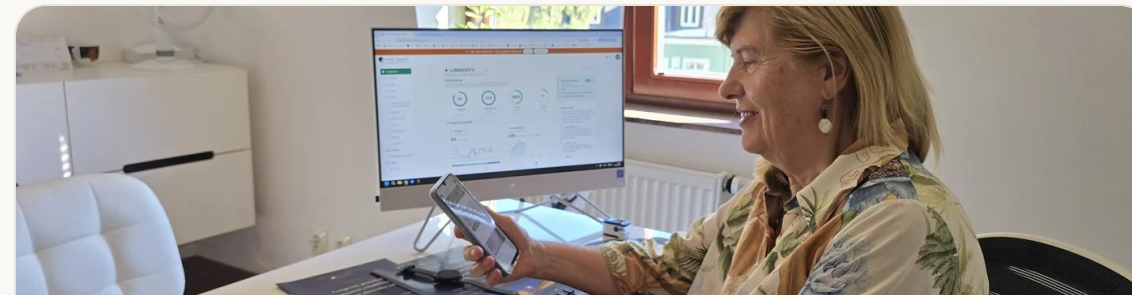
La fisiología de consumo de un reloj inteligente no conoce la edad, la medicación ni la reacción balneológica del tercer día de una cura hidropónica; por eso los programas fueron diseñados por médicos y no por programadores.



Docente Petr Kolisko — fisioterapia y kinesiología

Assoc. Prof. PaedDr. Petr Kolísko, Ph.D. — referente checo en fisioterapia, kinesiología y rehabilitación médica; pionero del kinesiотaping en la República Checa y Europa Central (instructor certificado KTAI), docente, entre otras instituciones, de la Universidad Carolina de Praga y autor de monografías sobre biomecánica del movimiento.

En la plataforma define la dosificación del movimiento: la carga admisible ante desequilibrios musculares, el incremento progresivo tras lesiones y cirugías, y el umbral exacto donde una caminata se convierte en sobrecarga.



MUDr. Milada Sarova — balneología y medicina interna

Una de las máximas autoridades en curas termales con aguas minerales y tratamientos hidropónicos de Karlovy Vary; ha impartido conferencias sobre balneología en más de 20 países. A lo largo de décadas de práctica clínica, ha tratado a Vaclav Havel, Mikhail Gorbachev, Gerard Depardieu y Ben Kingsley.

En la plataforma define el plan de tratamiento: indicaciones y contraindicaciones de cada uno de los 139 procedimientos, su secuencia a lo largo del día y la pauta de la cura hidropónica: manantial, temperatura, volumen y hora de toma.

Los protocolos se construyen en la convergencia de dos escuelas: la balneología determina qué tratar y en qué orden; la fisioterapia, cuánto moverse en paralelo. Por encima actúa el algoritmo de preparación 0–100: cada mañana recalcula el volumen de carga seguro a partir del sueño, la VFC, el estrés y el Body Battery del huésped. Cada prescripción es validada por el médico del hotel.

Base algorítmica: motor clínico determinista, no una caja negra

Cada recomendación pasa por cuatro niveles

- 1 se deriva de un **umbral con nombre explícito**, sin ponderaciones ocultas
- 2 compara al huésped **con su propia línea base durante la estancia**, no con una «norma poblacional»
- 3 **es explicable en una sola frase**: «VFC nocturna de 38 ms — un 21 % por debajo de su promedio de 48»
- 4 **es firmada por el médico**: la autoprescripción solo existe como borrador

Decisión de ingeniería deliberada. En el entorno médico, la explicabilidad es un requisito clínico, y las recomendaciones de salud opacas entran en la zona de alto riesgo según el EU AI Act. El núcleo determinista elimina el riesgo regulatorio antes de que se produzca.

El aprendizaje automático solo se integra tras validación numérica

La plataforma mide de forma autónoma el error de su propia predicción para cada biomarcador: walk-forward MAE frente a un modelo ingenuo. La predicción matutina se construye estrictamente a partir de los días previos, impidiendo mirar al futuro por diseño. El modelo solo entra en producción cuando supera de forma consistente el umbral con los datos del hotel. La tabla de rendimiento está integrada en el panel y abierta a auditorías técnicas.

MODELO	CÓMO PREDICE	PROPÓSITO EN LA TABLA
«Como ayer»	mañana será el mismo valor que hoy	umbral ingenuo: un modelo que no lo supere no tiene derecho a llamarse modelo
«Base personal»	promedio del huésped durante la estancia — lo mismo que imprime la ficha matutina	muestra el valor añadido de la personalización en sí
«Base + carga»	base personal ajustada por la sobrecarga del día anterior	primer elemento entrenable — su contribución es visible por separado

Cuatro módulos: un portal para el huésped, el médico y la recepción, bajo la marca del hotel

Ready Score

Dashboard de wellness del huésped

La IA integra 25 indicadores del dispositivo (sueño y fases, HRV, pulso en reposo, estrés, Body Battery, SpO₂, composición corporal) en un índice de preparación y ficha de estado, recomendando los servicios de ese hotel en concreto: saunas, criosauna, masajes, detox.

100 % offline

Rutas de salud

Senderos terapéuticos por el recinto y alrededores con guía por voz y monitorización de zonas de pulso: funcionan en el teléfono del huésped sin 4G ni Wi-Fi, manteniendo el esfuerzo en el rango prescrito.

Efecto wow

Nutrición con IA

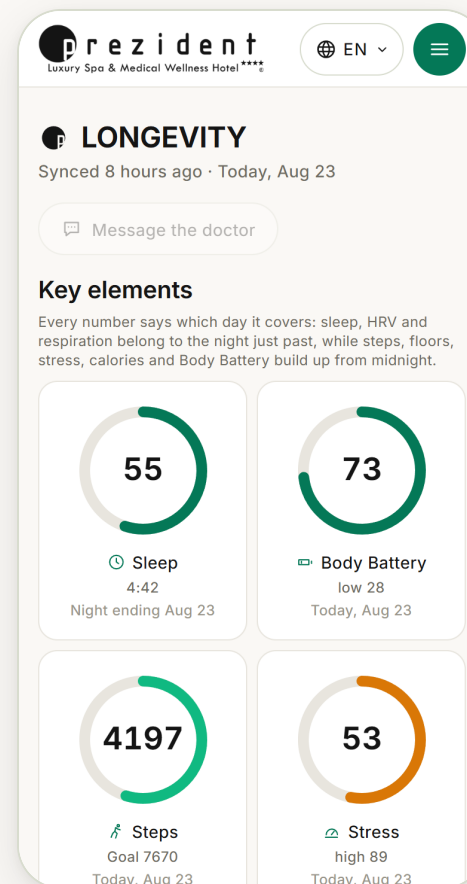
Calorías y macronutrientes a partir de una sola foto del plato; sincronización con el menú del restaurante del hotel y recomendación dietética adaptada al estado actual y objetivos de recuperación del huésped.

Calendario

Tratamientos y cura termal

Horario de tratamientos y pauta de cura hidropónica por horas con recordatorios, cartelera del resort, novedades del hotel y botón para compartir resultados en redes sociales.

Además, panel para el personal: recepción, médico y administrador, cada uno con su rol: llegadas, ronda matutina con hoja A4 por huésped, prescripciones, parque de relojes y facturación de huéspedes activos. El huésped no instala ninguna aplicación: solo el navegador y un código QR al registrarse.



Portal del huésped bajo la marca del hotel

Ciclo cerrado: medición → prescripción → venta cruzada → control de resultados

- 1 Kit del hotel.** Al registrarse, el huésped recibe un reloj Garmin Forerunner 165 Music y una báscula Index S2 (o se vincula su propio dispositivo). Se conectan una sola vez a la red Wi-Fi del hotel; a partir de ahí, los datos se transmiten automáticamente.
- 2 25 métricas en dinámica.** Sueño y fases, HRV nocturna, pulso en reposo, estrés, Body Battery, pasos, SpO₂, frecuencia respiratoria, VO2max, peso y composición corporal: a servidores en la UE, en una base de datos exclusiva del hotel.
- 3 Portal del huésped, 36 idiomas.** Portal en el navegador del teléfono: estado, programa del día, rutas, nutrición. El médico escribe en su idioma y el huésped lee en el suyo: traducción automática de prescripciones.
- 4 Informe matutino para el médico.** Una hoja A4 por huésped: noche anterior, desviaciones respecto a su propia norma, programa del día y ajuste sugerido; el médico confirma o modifica con un solo trazo.
- 5 Venta de servicios del hotel.** Según el estado del huésped, la plataforma sugiere tratamientos de la carta del hotel; el huésped acepta con un solo toque y el pedido pasa a recepción y a la factura.
- 6 Resultados en el reloj.** El huésped se lleva el impacto medido de su estancia «antes y después», una razón para volver; el hotel obtiene los datos del programa y un módulo de recomendaciones entrenado con ellos.

Diferencia clave: la plataforma no vende «contenido sobre salud», sino los servicios de un hotel específico, vinculados al estado medido de cada huésped. Los ingresos y los datos permanecen en el hotel.

Garmin: equipamiento con certificación CE, adquirido por el hotel en su propia región

10 programas longevity: protocolo por días, evolución visible en cifras

Cada programa se configura a partir de 139 tratamientos del hotel mediante un cuestionario de 11 preguntas, con un plan diario, precio y medición «antes y después» basada en biomarcadores del reloj y la báscula; cada uno cuenta con su propia landing page y botón de selección en el portal.

01 · 3 días

Diagnóstico longevity

Punto de entrada: 7 biomarcadores, panel sanguíneo y análisis espectral de VFC; genera el plan de estancia final.

02 · 21 días

Cura clásica y detox

Cura hidropónica, drenaje linfático, inhalaciones, saunas y baños; 6 métricas guían el tratamiento (mínimo 7 días).

03 · 14 días

Reseteo metabólico

Contra la resistencia a la insulina: 6 biomarcadores y análisis de composición corporal en el primer y penúltimo día.

04 · 10 días

Recuperación profunda

Burnout e insomnio: floating, magnetoterapia, protocolo nocturno; la noche ajusta el plan según 6 biomarcadores.

05 · 14 días

Corazón y resistencia

Baños secos de CO₂, oxígeno, BEMER y caminata en zona 2 de pulso; 6 métricas, desde pulso en reposo hasta VO₂max.

06 · 14 días

Articulaciones y movilidad

Peloides, baños de azufre, masaje subacuático, aquagym; 6 métricas: pasos, carga, sueño.

07 · 7 días

Estética y Anti-Age

Drenaje linfático, carboxiterapia y cuidado facial; evolución visible mediante 6 cifras del reloj y la báscula inteligente.

08 · 10 días

Salud femenina y equilibrio

SPM, perimenopausia y menopausia: drenaje linfático, baños termales y aquagym bajo el control de 5 métricas.

09 · 14 días

Recuperación para militares

Para combatientes y profesiones de alto riesgo: alivia el agotamiento del sistema nervioso, descarga articulaciones y espalda.

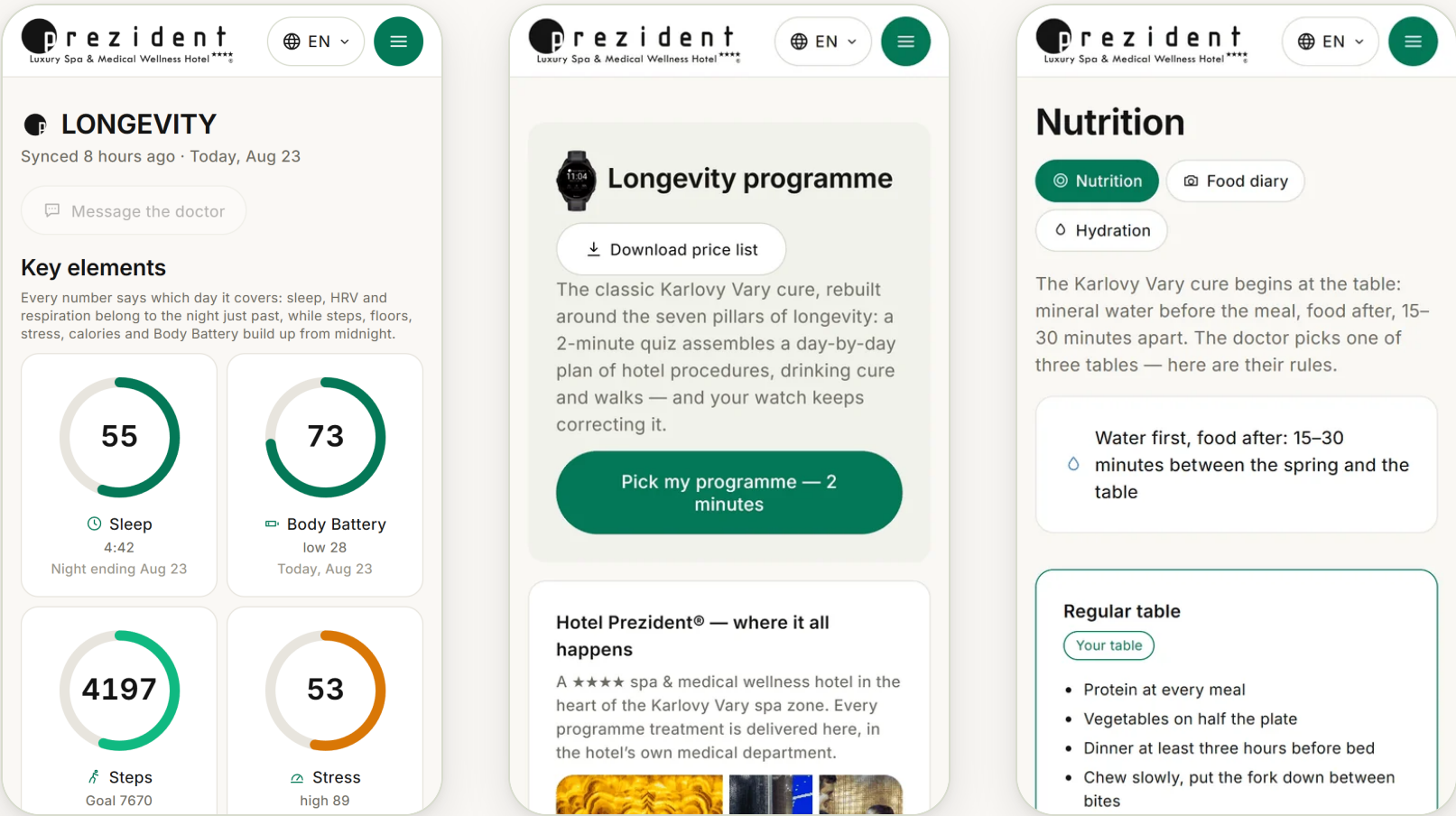
10 · curso

Reinicio inmunológico

Termoterapia de contraste, vapor salino y oxígeno; 6 métricas nocturnas regulan la dosis de estímulo térmico.

Las duraciones son de referencia, con un mínimo permitido de días; los programas se adaptan a la lista de precios de cada hotel. El programa 08 es exclusivo para mujeres; el servidor rechaza otros cuestionarios.

Desde la perspectiva del huésped: portal, selección de programa, nutrición

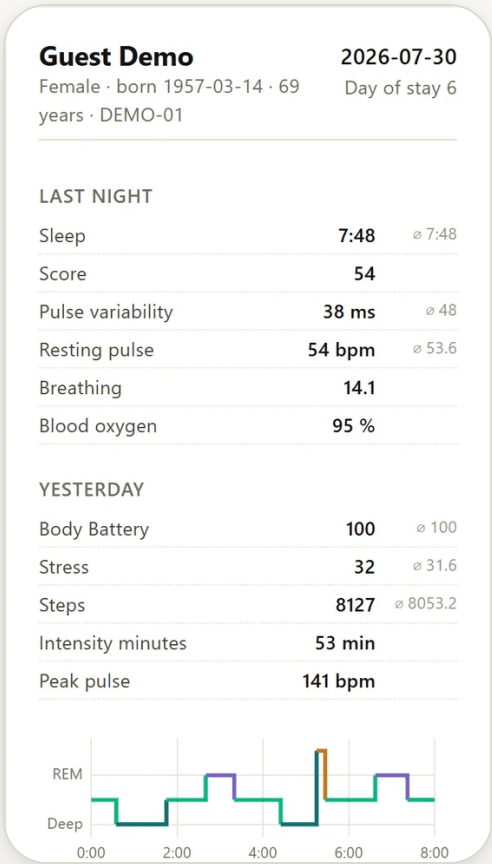


Métricas clave del día: sueño, Body Battery, pasos, estrés

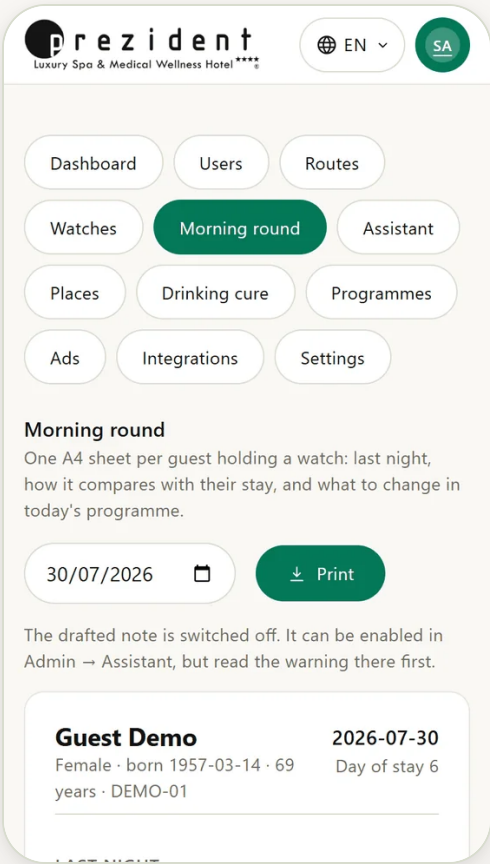
Programa longevity: el cuestionario de 2 minutos genera el plan a partir de los tratamientos del hotel

Nutrición: pautas de mesa, diario mediante foto del plato, cura hidropónica

Desde la perspectiva del médico y recepción: informe matutino, ronda médica, esfera personalizada



Informe matutino A4: noche del huésped, desviaciones de su norma, ajustes — para la firma del médico



Panel del personal: ronda matutina, impresión de informes con un solo clic



Esfera personalizada: pulso, pasos, cura de agua por horas y rango de pulso 96-118

Prezident Luxury Spa & Medical Wellness Hotel, Karlovy Vary



Longevity programme

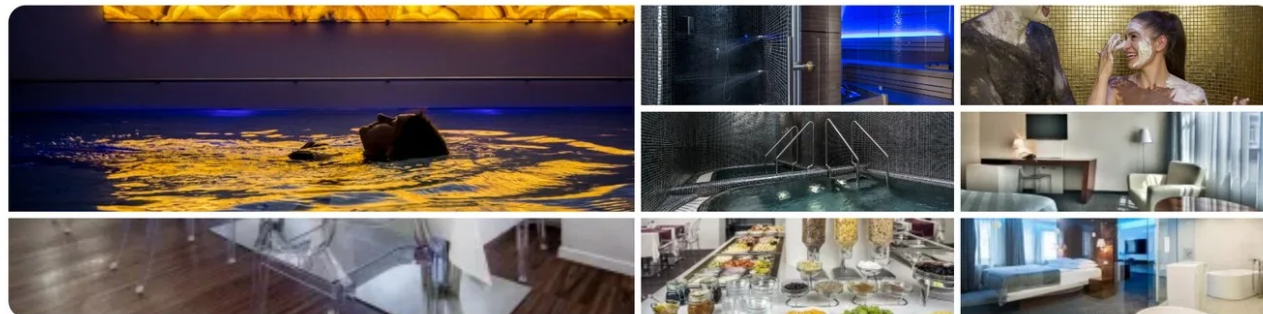
Download price list

The classic Karlovy Vary cure, rebuilt around the seven pillars of longevity: a 2-minute quiz assembles a day-by-day plan of hotel procedures, drinking cure and walks — and your watch keeps correcting it.

Pick my programme — 2 minutes

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.



- ✓ In-house medical department: a spa physician leads the programme; treatments follow the official 2026 price list.
- ✓ Wellness Resort on the top floor: pool, saunas and fitness — free for hotel guests.
- ✓ Classic Karlovy Vary methods and the drinking cure — thermal-water colonnades are a few minutes' walk away.
- ✓ The hotel's own restaurant and terrace; meals are aligned with your programme.

Página del programa Longevity en el portal del hotel: la cura clásica de Karlovy Vary, rediseñada en torno a los siete pilares de la longevidad

- ✓ Hotel spa y medical-wellness de cuatro estrellas en el corazón de la zona termal de Karlovy Vary — una ciudad con 650 años de historia curativa, parte del sitio de la UNESCO «Grandes ciudades balneario de Europa»
- ✓ **139 tratamientos** de la lista oficial de precios 2026 digitalizados: categoría, duración de 2 a 120 minutos, intensidad, límites semanales, contraindicaciones y precio
- ✓ **10 programas de longevidad** estructurados a partir de estos tratamientos; un cuestionario de 11 preguntas genera el plan diario y calcula el coste
- ✓ Relojes Garmin personalizados con el logotipo del hotel, cura de agua mineral según las fuentes de la columnata, rutas de senderismo terapéutico con navegación offline
- ✓ Portal público propio del hotel; entorno demo de la plataforma con siete huéspedes y datos reales de dispositivos

Lo que esto demuestra al inversor: la plataforma no funciona sobre maquetas — es un hotel real, con tarifas reales y dispositivos reales. Todas las capturas y cifras de esta presentación provienen de esta implementación.

Una plataforma operativa, no un prototipo

10

programas longevity con protocolos diarios — desde Diagnóstico longevity hasta Reinicio inmunológico

139

tratamientos en el catálogo digitalizado del hotel de referencia — el configurador diseña programas con ellos

25

métricas dinámicas de reloj y báscula — desde fases de sueño y HRV hasta composición corporal

36

idiomas de interfaz, incluidos árabe y hebreo; traducción automática de prescripciones médicas

2

aplicaciones propietarias de Garmin Connect IQ: esfera de reloj y caminata con zona de frecuencia cardíaca

1 742

páginas de documentación viva: 46 artículos wiki × 36 idiomas, verificados automáticamente

289

capturas de pantalla reales del producto en la documentación — generadas por pipeline desde el entorno de producción

800

cuentas de huéspedes incluidas en el plan base; base de datos independiente para cada hotel

Cumplimiento normativo y datos

GDPR, servidores en la UE — los datos no salen del EEE; cifrado TLS; borrado a petición del huésped; exportación en estándar HL7® FHIR® R4. Clasificación legal: soporte de estilo de vida, no dispositivo médico.

Capa de visibilidad (SEO + GEO)

El portal y la wiki están optimizados tanto para buscadores como para respuestas de asistentes de IA (ChatGPT, Gemini, Perplexity): marcado schema.org, llms.txt, IndexNow, 36 versiones de idioma de cada página.

Demostración en vivo

demo.longev.eu — el portal desde la perspectiva del huésped, médico y recepción; siete huéspedes demo con datos reales de dispositivos; reseteo cada noche. Comprobable en un clic desde esta presentación.

La barrera son los datos, no el código

Flujo 1

Biometría continua

25 métricas de reloj y báscula: sueño, HRV, pulso en reposo, estrés, composición corporal

Flujo 2

Prescripciones médicas

tratamientos, dosificación de carga, ajustes de la hoja matutina

Flujo 3

Diario de nutrición

menús del programa, platos por foto, cura hidropónica por manantiales



Cada mañana — un par «estímulo → respuesta»

Los tratamientos y la carga de ayer se registran junto al pulso en reposo, la variabilidad, el sueño y la preparación de hoy. También se observa el cambio acumulado durante la estancia — incremento de la HRV nocturna y reducción del pulso en reposo hacia el final de la cura: reserva funcional, no solo recuperación matutina.

Dataset etiquetado de resultados

Conjunto de entrenamiento para modelos predictivos de próxima generación — y la base para pasar de correlaciones a la evaluación de la respuesta individual a un tratamiento específico (Individual Treatment Effect). Crece con cada huésped, es anónimo por diseño y cumple con el GDPR.

Por qué Garmin o un PMS no pueden copiarnos

- ✓ Ni un PMS conectado a Garmin Health API ni el propio Garmin disponen de los tres flujos a la vez: la API solo entrega biometría
- ✓ Un competidor que conecte la API mañana empezará desde cero — sin prescripciones médicas ni resultados acumulados; la plataforma sumará más con cada estancia
- ✓ Cambiar de plataforma para un hotel supone perder el módulo entrenado con sus huéspedes: coste de cambio intrínseco
- ✓ Los acuerdos de licencia B2B otorgan a la plataforma el derecho de entrenar modelos entre hoteles con conjuntos de datos despersonalizados — el efecto de red de datos queda respaldado legalmente

SaaS transparente: tres componentes de precio, rentabilidad para el hotel desde 5–10 huéspedes

Setup

pago único de lanzamiento

€2 500

Toda la plataforma white-label: sitio web del hotel con SEO y optimización para respuestas de IA · dos aplicaciones de marca Garmin · adaptación de 10 programas · navegación offline · formación online del personal.

Base

al mes

€800

Plataforma, servidores en la UE (GDPR), algoritmos de IA · soporte y 4 reuniones online al mes · 800 cuentas de huéspedes con smartphones · 10 huéspedes activos con dispositivos Garmin incluidos.

Active Guest

por estancia

€8

A partir del 11.º huésped activo del mes. Un huésped activo es aquel cuyo reloj o báscula transmitió datos durante la estancia; un único pago por estancia, una semana o un mes cuestan lo mismo. Los ingresos crecen con la ocupación del hotel.

Economía del hotel

El hotel vende sus propios programas según su propia lista de precios; la plataforma solo los dota de contenido y realiza ventas adicionales. La suscripción se amortiza con los primeros 5–10 huéspedes al mes; la capa SEO atrae a huéspedes que buscan programas de longevity en la región, desde búsquedas y respuestas de IA, sin costes publicitarios.

Economía de Longev (ilustración)

Hotel con 60 huéspedes activos al mes: $€800 + 50 \times €8 = \text{€1 200/mes}$, ~€14 400 al año + €2 500 de lanzamiento. Los costes marginales por hotel son bajos: la infraestructura y los flujos de trabajo se reutilizan.

Go-to-market: ventas directas a hoteles + demanda orgánica desde búsquedas y respuestas de IA

1 · Ventas directas a hoteles spa

Demostración online de 45 minutos → cálculo de rentabilidad para el hotel → lanzamiento. La referencia en Karlovy Vary abre los clústeres de resorts de Chequia, DACH y el Báltico; calendario de conferencias de longevity en el escaparate (healthspaneconomy.com).

2 · SEO + GEO como motor de demanda

La demanda de búsqueda se traslada a asistentes de IA; ChatGPT responde desde el índice de Bing. El escaparate y la wiki están diseñados para ello: 1 742 páginas en 36 idiomas, llms.txt, schema.org, IndexNow. Cada artículo es una página de destino para su propia consulta («Reseteo metabólico», «hotel de longevidad en Karlovy Vary»).

3 · El formato white-label multiplica el alcance

Cada hotel obtiene su propio sitio web de longevity con SEO y lo promociona por sí mismo: el presupuesto de marketing de los hoteles alimenta el embudo de la plataforma. Los huéspedes con relojes de marca y postales en redes sociales son publicidad orgánica dentro del resort.

4 · Retención y retorno de huéspedes

El huésped se lleva un resultado medido y permanece conectado al portal del hotel; un programa a 14 días con una segunda medición es un motivo integrado para volver. Para el hotel supone un mayor LTV del cliente; para Longev, un aumento de huéspedes activos.

Sistema B2B integrado: acceso directo a decisores de hoteles y automatización de la comunicación

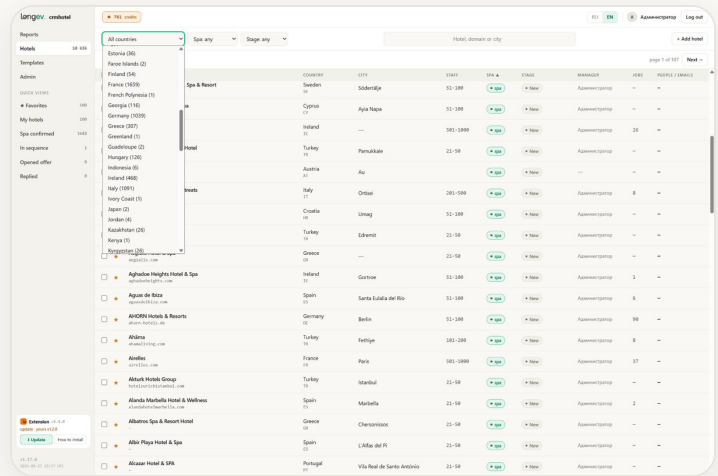
Base de datos digitalizada de más de 11 000 hoteles en Europa y la CEI con contactos verificados de directivos y secuencias de contacto automatizadas.

PAÍS	TOTAL	SPA	PAÍS	TOTAL	SPA	PAÍS	TOTAL	SPA
Francia	1 769	768	Hungría	126	96	Armenia	53	47
España	1 676	543	Chequia	124	87	Eslovaquia	43	40
Italia	1 377	760	Ucrania	120	95	Estonia	36	28
Alemania	1 039	495	Georgia	116	76	Eslovenia	28	25
Países Bajos	866	142	Rumanía	103	58	Uzbekistán	27	21
Turquía	672	422	Dinamarca	99	32	Kirguistán	26	18
Irlanda	468	178	Azerbaiyán	92	66	Lituania	23	16
Portugal	419	213	Chipre	85	61	Luxemburgo	22	10
Grecia	353	225	Croacia	81	61	Letonia	19	15
Polonia	351	291	Malta	72	40	Moldavia	9	7
Bélgica	229	63	Bulgaria	63	51	Tayikistán	5	4
Suecia	225	110	Finlandia	54	33			
Austria	210	147						
Total			11 106			5 361		

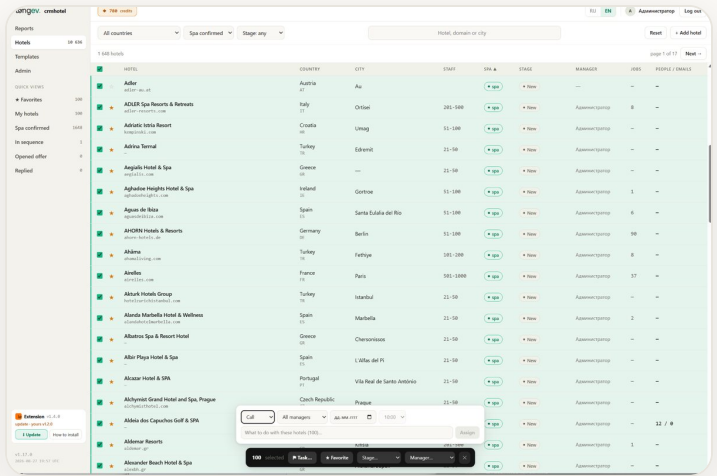
«Total»: hoteles en la base de datos; «Spa»: con oferta propia de SPA/Wellness.

Ventajas de la arquitectura CRMHOTEL Longev

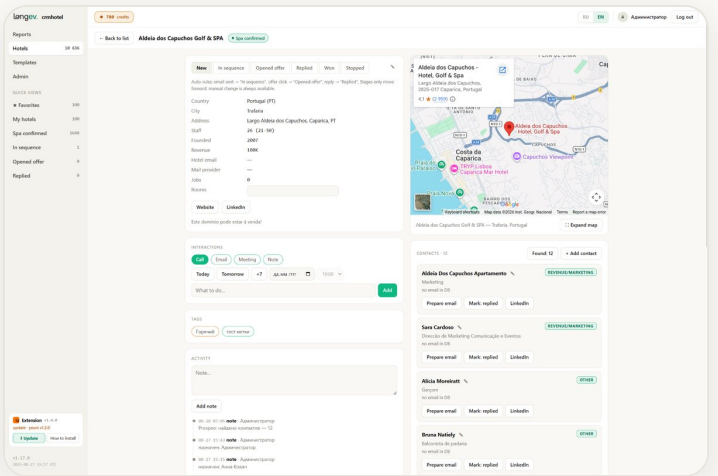
- ✓ **Más de 11 000 decisores verificados en la base:** mercado objetivo digitalizado por países y categorías (incluidos más de 5 300 establecimientos SPA/Wellness). Contactos directos de decisores ya integrados en el sistema.
- ✓ **Outreach automatizado con IA (Email + LinkedIn):** la plataforma analiza perfiles de forma autónoma, personaliza la comunicación y guía al hotel por las fases del embudo hasta obtener una respuesta directa.
- ✓ **Gestión exclusiva de leads cualificados:** los gestores intervienen en el diálogo únicamente cuando el hotel muestra interés, eliminando la prospección fría rutinaria.
- ✓ **Gestión masiva y analítica transparente:** segmentación de cientos de establecimientos en un solo clic, seguimiento de conversiones en cada etapa y control total del ciclo de venta.



Base unificada de establecimientos: filtrado por 37 países, disponibilidad de SPA/Wellness y fase de interacción



Operaciones masivas: asignación de tareas, lanzamiento de campañas en LinkedIn/Email y cambio de estados en un solo clic



Ficha de hotel y perfil de decisores: historial de comunicaciones, perfiles de contacto y envío de ofertas personalizadas

Del primer hotel a €50 millones de ingresos anuales: tres palancas



La única capa de «biometría del huésped → venta de servicios del hotel»

	CLÍNICAS DE LONGEVITY Clinique La Prairie, SHA, Chenot...	APPS DE WELLNESS Oura, Whoop, Garmin Connect...	SOFTWARE DE SPA HOTELERO sistemas de reservas, módulos PMS	LONGEV · LONGEVITY RESORT
Entrada para el hotel	no es un producto para hoteles: proyectos propios con inversiones millonarias	no aportan nada al hotel: los datos quedan en el proveedor del dispositivo	automatizan reservas, no trabajan con biometría	€2 500 lanzamiento + suscripción; la infraestructura del hotel ya existe
Datos del huésped	historiales médicos cerrados de la clínica	en la plataforma del dispositivo, no en el hotel	no	en base de datos propia del hotel, GDPR, exportación FHIR R4
Venta de servicios	solo propios, a precios de segmento de lujo	suscripción a la app, el hotel no participa	a petición del huésped, sin personalización	la IA realiza ventas adicionales de tratamientos del hotel según el estado del huésped
Escalabilidad	instalaciones únicas, años de construcción	masiva, pero al margen de los resorts	alta, pero sin valor añadido en longevity	white-label SaaS: replicable en cualquier hotel spa

Posicionamiento: no competimos con clínicas ni wearables; conectamos los dispositivos que los huéspedes ya poseen con los hoteles ya construidos. La barrera de entrada para competidores radica en los datos acumulados de prescripciones, protocolos listos para 10 programas, 36 idiomas y una capa de visibilidad que ya citan los asistentes de IA.

Alineación directa con el foco de inversión longevity

Foco de los fondos longevity → Longev

Supportive software platforms	Capa SaaS que masifica los servicios de longevity sin construir clínicas
P4 Medicine	predictiva (tendencias de biomarcadores), preventiva (programas), personalizada (prescripciones a medida), participativa (el huésped visualiza sus datos)
Longevity Biomarkers	25 biomarcadores vestibles en dinámica diaria, vinculados a intervenciones y resultados
AgeTech / calidad de vida	el núcleo del público de los resorts son huéspedes 50+, el producto funciona sin instalar aplicaciones

Hoja de ruta

- ✓ **Ahora:** implementación de referencia en Karlovy Vary, demo en vivo, plataforma y documentación en 36 idiomas
- ✓ **Siguiente paso:** expansión a hoteles resort de la República Checa y DACH; lanzamientos presenciales; integraciones con PMS hoteleros
- ✓ **Más adelante:** ampliación del catálogo de dispositivos, acumulación de datos de entrenamiento «prescripción → resultado», alianzas con aseguradoras y programas corporativos de wellness
- ✓ **La inversión acelera:** equipo de ventas en clústeres de resorts de la UE, trabajo legal y de certificación, desarrollo del módulo de autoaprendizaje

Invitación: abrir la demo (demo.longev.eu), explorar el portal desde la perspectiva del huésped y del médico, obtener el cálculo de unit economics y el plan de escalamiento — 45 minutos de reunión online.

Quiénes crearon Longev



De izquierda a derecha: Valeriy Danyuk, Larysa Danyuk, doc. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. y MUDr. Milada Sarova — Hotel Prezident, Karlovy Vary

Valeriy Danyuk — desarrollo de la plataforma. Graduado del Instituto Politécnico, especialidad «Desarrollo e implementación de software en tecnología médica».

Larysa Danyuk — marketing e implementación. Más de 20 años lanzando productos innovadores: Dansoy™, TASTY SOY™, Sauce House™, Longevity Resort.

Protocolos médicos — doc. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. (fisioterapia y kinesiología) y MUDr. Milada Sarova (balneología y medicina interna).

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

Contacto

V. Danyuk

danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652

+380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu — catálogo y precios

demo.longev.eu — demo en vivo del portal

longev.eu/wiki — documentación, 36 idiomas

La plataforma evoluciona constantemente: nuevos módulos, dispositivos y hoteles. Estamos abiertos a la colaboración y a alianzas — juntos lograremos más.

— Valeriy y Larysa Danyuk