

PLATEFORME WHITE-LABEL POUR HÔTELS ET RESORTS

Longevity Resort

Un assistant IA qui transforme un hôtel spa existant en resort de longévité : il analyse la biométrie de la montre Garmin du client et vend les prestations de l'hôtel — programmes, soins, nutrition et parcours.

Produit opérationnel

Hôtel de référence à Karlovy Vary

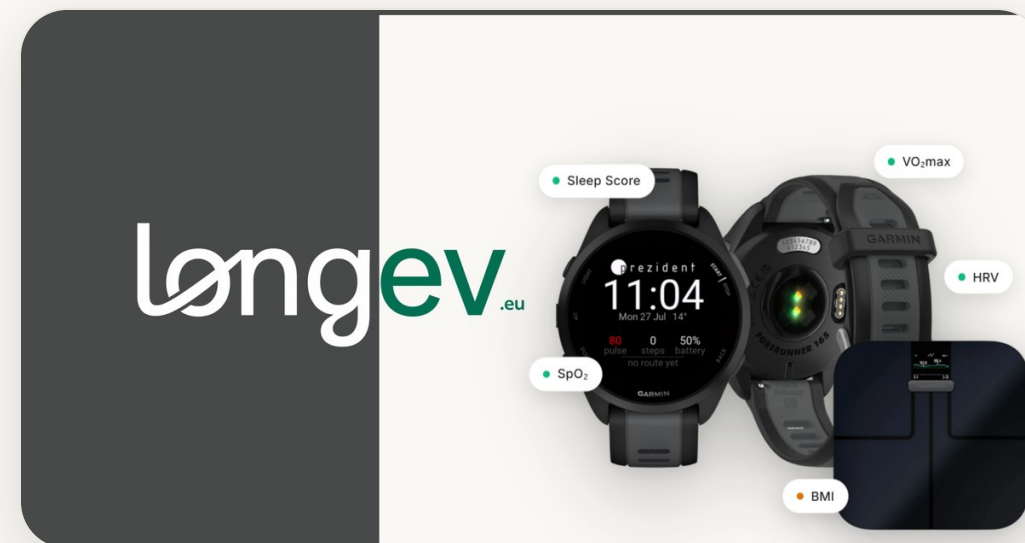
36 langues

SaaS · EUR

V. Danyuk · danyuk@longev.eu

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

longev.eu · démo : demo.longev.eu



Pack client : montre Garmin Forerunner 165 Music et balance Index S2 — les données sont transmises au portail de l'hôtel

L'infrastructure de longévité existe déjà — il manque la couche logicielle pour la monétiser

98 %

des hôtels spa modernes disposent déjà de tout pour les programmes de longévité : cabines de soins, espace spa, restaurant et infrastructures de loisirs

Pas besoin de nouveaux murs, de médecins ni d'équipements supplémentaires — il faut une couche logicielle sur l'existant.

0 donnée

les objets connectés des clients — sommeil, fréquence cardiaque, HRV, stress — ne sont aujourd'hui aucunement exploités pour les prescriptions et les ventes de l'hôtel

Le client porte à son poignet une anamnèse complète, tandis que l'établissement planifie les soins à l'aveugle.

2 rôles

médecin et réception sont surchargés : une personnalisation manuelle pour chaque client est économiquement impossible

C'est pourquoi la « longévité » en hôtel reste un argument de brochure, et non un programme piloté aux résultats mesurables.

Opportunité : une clinique de longévité nécessite des millions d'euros et des années de construction — un hôtel spa se convertit en resort de longévité via une couche logicielle, sans investissement lourd. Longev commercialise précisément cette couche : white-label, sous la marque de l'hôtel, rentable dès les 5 à 10 premiers clients par mois.

L'économie du bien-être croît plus vite que le PIB mondial — la longévité est son segment le plus dynamique

\$6,8 trillions

l'économie mondiale du bien-être en 2024 ; prévision à \$9,8 trillions d'ici 2029 (Global Wellness Institute, 2025)

\$830 milliards

le tourisme de bien-être en 2023 ; plus de \$1 trillion d'ici 2028, croissance supérieure à 10 % par an — le segment le plus rapide (GWI)

\$9,55 milliards

le marché des cliniques de longévité d'ici 2030, TCAC de 12,2 % (Research and Markets, 2026)

58 %

des répondants sont prêts à fréquenter des cliniques de médecine préventive et de longévité en bonne santé — intérêt en hausse de 40 % depuis 2021 (enquête NUS)

Où intervient Longev

Il existe un fossé entre ces marchés : les cliniques sont très coûteuses et rares, tandis que les applications sont déconnectées du lieu de prestation des soins. Longev valorise les infrastructures d'hébergement et de soins existantes : chaque hôtel spa en Europe devient un Longevity Resort potentiel sans dépenses d'investissement. Première région cible : l'Europe thermale (Karlovy Vary — composante du bien UNESCO « Les grandes villes d'eaux d'Europe »), suivie des pays DACH, de la Baltique et du Moyen-Orient.

Modèle de marché ascendant

Rien qu'en Europe, on compte des milliers d'hôtels spa et de medical wellness. Chaque établissement connecté représente €800/mois d'abonnement plus €8 par Active Guest : avec 100 hôtels, cela équivaut à environ €1,5–2 millions de revenus récurrents annuels (projection indicative basée sur 60 à 100 Active Guests par hôtel et par mois).

Sources : Global Wellness Institute, « The Global Wellness Economy Hits a Record \$6.8 Trillion » (2025) et « Wellness Economy to Reach \$1 Trillion in Wellness Tourism by 2028 » ; Research and Markets, Longevity Clinic Market Report (2026) ; enquête de l'Université nationale de Singapour (NUS) sur les cliniques de longévité en bonne santé.

La montre mesure précisément les biomarqueurs qui prédisent empiriquement la mortalité

La génétique joue un rôle moindre qu'on ne le pense. Les études classiques sur les jumeaux attribuent à l'hérédité ~20–25 % de l'espérance de vie (Herskind et al., 2 872 paires de jumeaux danois), et l'analyse de 400 millions de généalogies en montre moins de 10 % (Ruby et al., Genetics, 2018).

Le reste dépend de l'environnement et du mode de vie : sommeil, activité physique, stress, alimentation. C'est la composante **actionnable** — précisément celle que cible le programme de cure. La plateforme boucle le cycle : mesure → prescription → contrôle des effets sur les mêmes instruments.

Chacun des 10 programmes de la plateforme est conçu autour de ces marqueurs : l'objectif est défini de façon chiffrée (pas, zone de fréquence cardiaque, statut HRV, composition corporelle), et le client constate l'effet « avant/après » sur ses propres données pendant le séjour.

BIOMARQUEUR (MESURÉ PAR MONTRE/BALANCE)	EFFET EMPIRIQUE	SOURCE
Pas par jour	le quartile supérieur présente un risque de mortalité toutes causes réduit de 40–53 % (méta-analyse, 15 cohortes, 47 471 adultes)	Paluch et al., Lancet Public Health, 2022
VO ₂ max (forme aérobie)	+1 MET d'aptitude cardiorespiratoire → –13 % de mortalité globale (méta-analyse, 102 980 personnes)	Kodama et al., JAMA, 2009
Fréquence cardiaque au repos	chaque tranche de +10 bpm → +9 % de risque de mortalité toutes causes (46 études, 1,25 million de personnes)	Zhang et al., CMAJ, 2016
Sommeil (durée et phases)	un sommeil court est associé à +12 % de mortalité (méta-analyse, 16 études, 1,38 million de personnes)	Cappuccio et al., Sleep, 2010
HRV (variabilité du rythme cardiaque)	une faible HRV est un facteur prédictif indépendant d'événements cardiovasculaires (cohorte de Framingham)	Tsuji et al., Circulation, 1996
Protocoles de sauna (dans les programmes)	4–7 séances par semaine contre 1 → –40 % de mortalité globale (2 315 hommes, 20,7 ans de suivi)	Laukkanen et al., JAMA Intern Med, 2015

L'école médicale de Karlovy Vary, encodée dans les algorithmes de la plateforme

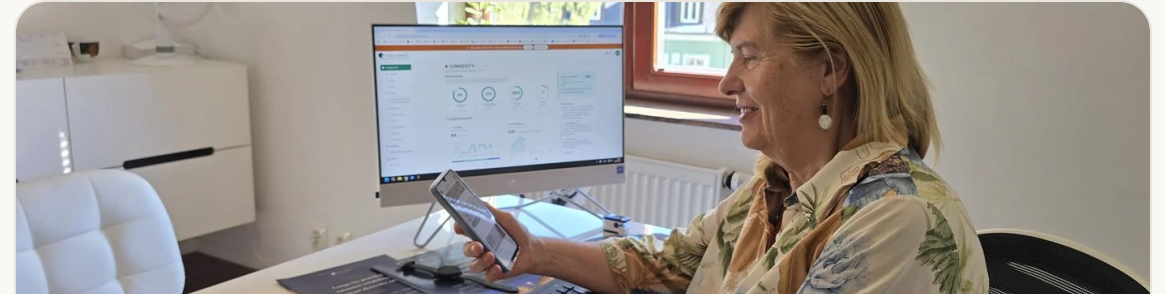
La physiologie grand public des montres connectées ignore l'âge, les traitements médicamenteux et la réaction balnéologique du troisième jour de cure thermique — c'est pourquoi les programmes ont été conçus par des médecins, non par des développeurs.



Doc. Petr Kolisko — physiothérapie et kinésiologie

Assoc. Prof. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. — éminent spécialiste tchèque en physiothérapie, kinésiologie et réhabilitation médicale ; pionnier du kinésio-taping en République tchèque et en Europe centrale (instructeur certifié KTAI), enseignant, notamment à l'Université Charles de Prague, auteur de monographies sur la biomécanique du mouvement.

Définit dans la plateforme le dosage de l'activité physique : charge admissible en cas de déséquilibre musculaire, montée en charge progressive après traumatismes et chirurgies, seuil où la marche se transforme en surcharge.



MUDr. Milada Sarova — balnéologie et médecine interne

Une autorité majeure du thermalisme minéral et des cures de boisson de Karlovy Vary ; conférencière sur la balnéologie thermique dans plus de 20 pays. Au fil de décennies de pratique, elle a soigné Vaclav Havel, Mikhail Gorbachev, Gerard Depardieu et Ben Kingsley.

Définit dans la plateforme le parcours de soins : indications et contre-indications de chacun des 139 soins, séquençage quotidien des soins et protocole de cure de boisson — source, température, volume, heure de prise.

Les protocoles sont conçus au croisement de deux écoles : la balnéologie détermine quels soins administrer et dans quel ordre ; la physiothérapie définit le volume d'effort associé. Par-dessus, l'algorithme de préparation 0-100 recalcule chaque matin le volume de charge sécuritaire à partir du sommeil, de la VRC, du stress et du Body Battery de l'hôte. Chaque prescription est validée par le médecin de l'hôtel.

Base algorithmique : un moteur clinique déterministe, pas une boîte noire

Chaque recommandation suit quatre étapes

- 1 dérivée d'un **seuil explicite** — sans pondérations cachées
- 2 compare l'hôte à **sa propre référence de séjour**, et non à une « norme populationnelle »
- 3 **explicable en une phrase** — « VRC nocturne de 38 ms — 21 % inférieure à votre moyenne de 48 »
- 4 **validée par un médecin** — la prescription automatique n'est qu'un projet

Un choix d'ingénierie délibéré. Dans le cadre médical, l'explicabilité est une exigence clinique, et les recommandations de santé opaques relèvent de la catégorie à haut risque selon l'EU AI Act. Le noyau déterministe élimine le risque réglementaire à la source.

L'apprentissage automatique n'intervient qu'après validation chiffrée

La plateforme mesure elle-même l'erreur de ses propres prédictions pour chaque biomarqueur — MAE walk-forward contre un modèle naïf : la prévision matinale repose strictement sur les jours antérieurs, tout biais d'anticipation étant impossible par conception. Un modèle n'intègre le produit que lorsqu'il surpasse durablement ce seuil de référence sur les données de l'hôtel. Le tableau de performance est intégré au tableau de bord et ouvert à l'audit technique.

MODÈLE	MÉTHODE DE PRÉDICTION	RÔLE DANS LE TABLEAU
« Comme hier »	demain aura la même valeur qu'aujourd'hui	référence naïve : un modèle incapable de la battre ne peut être qualifié de modèle
« Référence personnelle »	moyenne de l'hôte sur le séjour — identique à celle imprimée sur la feuille matinale	illustre l'apport direct de la personnalisation
« Référence + charge »	référence personnelle ajustée selon la surcharge de la veille	premier élément entraîné — sa contribution est isolée et mesurable

Quatre modules — un portail unique pour le client, le médecin et la réception, sous la marque de l'hôtel

Ready Score

Tableau de bord bien-être du client

L'IA consolide 25 métriques de l'appareil — sommeil et phases, HRV, fréquence cardiaque au repos, stress, Body Battery, SpO₂, composition corporelle — en un indice de préparation et une fiche d'état, et propose les services spécifiques à l'hôtel : saunas, cryosaune, massages, détox.

100 % hors ligne

Parcours de santé

Sentiers thérapeutiques sur le domaine et ses environs avec guidage vocal et suivi des zones de fréquence cardiaque — fonctionnent sur le smartphone du client sans 4G ni Wi-Fi, maintenant l'effort dans la zone prescrite.

Effet waouh

Nutrition IA

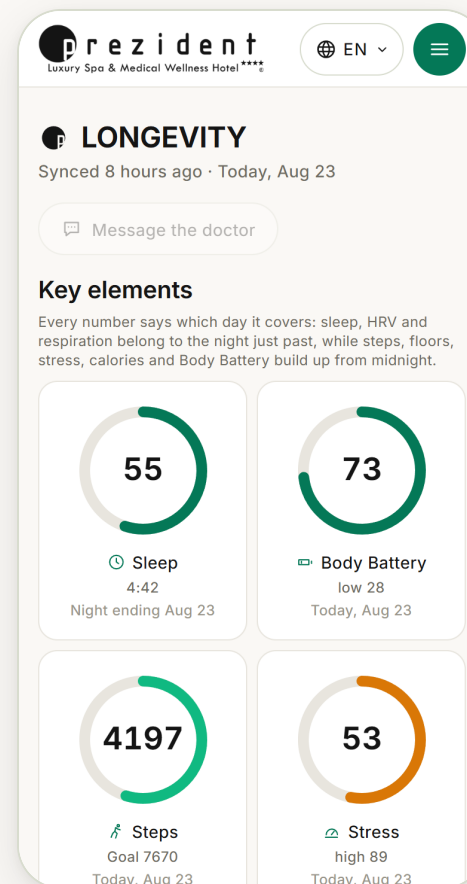
Calories et macronutriments à partir d'une seule photo du plat ; rapprochement avec le menu du restaurant de l'hôtel et recommandation nutritionnelle adaptée à l'état actuel et aux objectifs de récupération du client.

Calendrier

Soins et cure thermique

Planning heure par heure des soins et de la cure thermique avec rappels, agenda du resort, annonces de l'hôtel et bouton pour partager ses résultats sur les réseaux sociaux.

Plus un panneau pour le personnel : réception, médecin et administrateur — un rôle pour chacun : arrivées, visite matinale avec fiche A4 par client, prescriptions, parc de montres et facturation des Active Guests. Le client n'installe aucune application — seulement un navigateur et un QR code lors de l'enregistrement.



Espace client sous la marque de l'hôtel

Une boucle fermée : mesure → prescription → vente additionnelle → suivi des résultats

1 Pack de l'hôtel. Le client reçoit à son arrivée une montre Garmin Forerunner 165 Music et une balance Index S2 (ou connecte son propre appareil). Connexion unique au Wi-Fi de l'hôtel — les données sont ensuite transmises automatiquement.

2 25 métriques en dynamique. Sommeil et phases, HRV nocturne, fréquence cardiaque au repos, stress, Body Battery, pas, SpO₂, fréquence respiratoire, VO₂max, poids et composition corporelle — vers des serveurs dans l'UE, dans une base dédiée à l'hôtel.

3 Espace client, 36 langues. Portail sur le navigateur du smartphone : état de forme, programme du jour, parcours, nutrition. Le médecin rédige dans sa langue — le client lit dans la sienne : traduction automatique des prescriptions.

4 Fiche matinale pour le médecin. Une seule feuille A4 par client : nuit écoulée, écarts par rapport à sa propre norme, programme du jour et ajustements suggérés — le médecin valide ou modifie d'un simple geste.

5 Vente de services hôteliers. En fonction de l'état du client, la plateforme suggère des soins issus de la carte de l'hôtel — le client accepte en un clic ; la commande arrive à la réception et s'ajoute à la facture.

6 Résultats au poignet. Le client repart avec la mesure concrète de l'effet du séjour « avant / après » — une raison de revenir ; l'hôtel conserve les données du séjour et un module de recommandation entraîné sur celles-ci.

Différence clé : la plateforme ne vend pas de « contenu bien-être » — elle vend les services d'un hôtel précis, adaptés à l'état mesuré d'un client spécifique. Les revenus et les données restent la propriété de l'hôtel.

Garmin — équipement certifié CE, acheté par l'hôtel dans sa région

10 programmes de longévité : protocole au jour le jour, progression mesurable en chiffres

Chaque programme est composé à partir des 139 soins de l'hôtel via un questionnaire de 11 questions — avec planning quotidien, tarification et mesure « avant-après » sur les biomarqueurs de la montre et de la balance ; chacun dispose de sa propre landing page et de son bouton de sélection sur le portail.

01 · 3 jours

Diagnostic de longévité

Point d'entrée : 7 biomarqueurs, bilan sanguin et analyse spectrale de la VRC — plan de séjour à la sortie.

02 · 21 jours

Cure classique et détox

Cure thermique buvette, drainage lymphatique, inhalations, saunas et bains ; 6 indicateurs guident la cure (minimum 7 jours).

03 · 14 jours

Relance métabolique

Contre l'insulinorésistance : 6 biomarqueurs et mesure de composition corporelle au premier et à l'avant-dernier jour.

04 · 10 jours

Récupération profonde

Burnout et insomnie : flottaison, magnétothérapie, protocole du soir — la nuit ajuste le plan selon 6 marqueurs.

05 · 14 jours

Cœur et endurance

Bains secs de CO₂, oxygène, BEMER et marche en zone 2 de fréquence cardiaque ; 6 marqueurs — du pouls au repos au VO2max.

06 · 14 jours

Articulations et mobilité

Boues, bains de soufre, massage sous-marin, aquagym ; 6 indicateurs — pas, charge d'effort, sommeil.

07 · 7 jours

Esthétique et Anti-Âge

Drainage lymphatique, carboxithérapie et soins de la peau ; progression suivie via 6 données de la montre et balance connectée.

08 · 10 jours

Santé féminine et équilibre

SPM, périménopause et ménopause : drainage lymphatique, bains chauds et aquagym sous contrôle de 5 indicateurs.

09 · 14 jours

Récupération des militaires

Pour combattants et métiers à haut risque : soulage l'épuisement nerveux, libère les articulations et le dos.

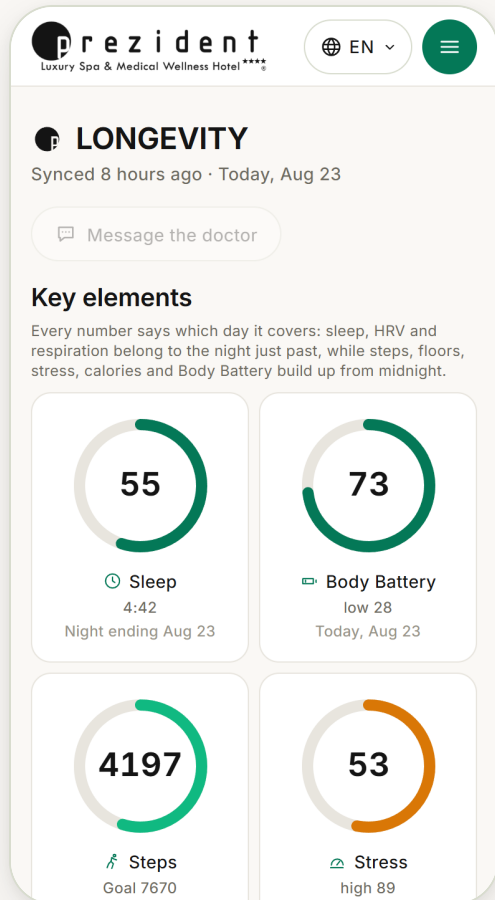
10 · cure

Relance immunitaire

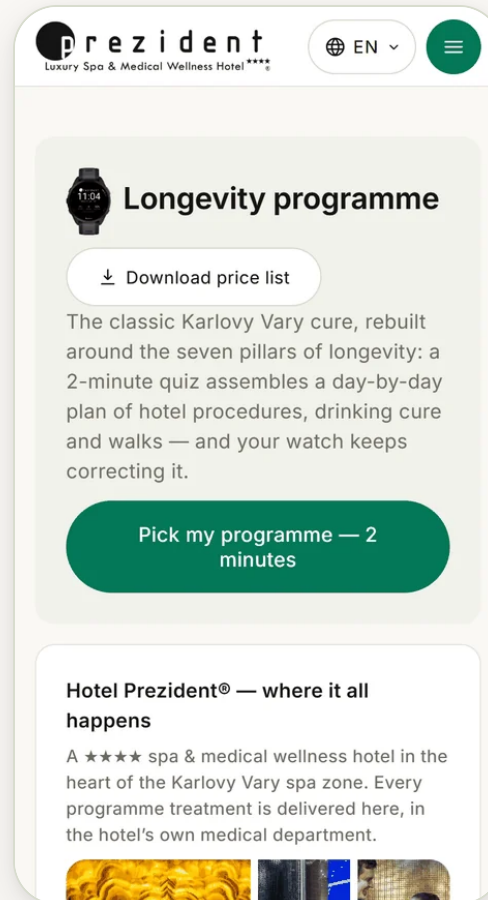
Thermothérapie contrastée, vapeur saline et oxygène ; 6 données nocturnes calibrent la dose d'endurcissement.

Les durées sont indicatives, avec un minimum requis de jours ; les programmes s'adaptent à la grille tarifaire de chaque hôtel. Le programme 08 est réservé aux femmes ; le serveur rejette les autres questionnaires.

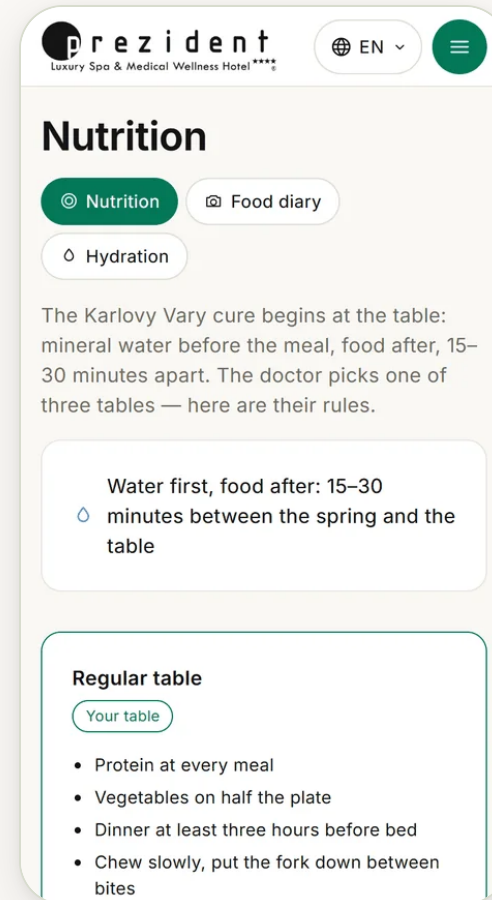
Vue client : espace personnel, choix du programme, nutrition



Métriques clés du jour : sommeil, Body Battery, pas, stress



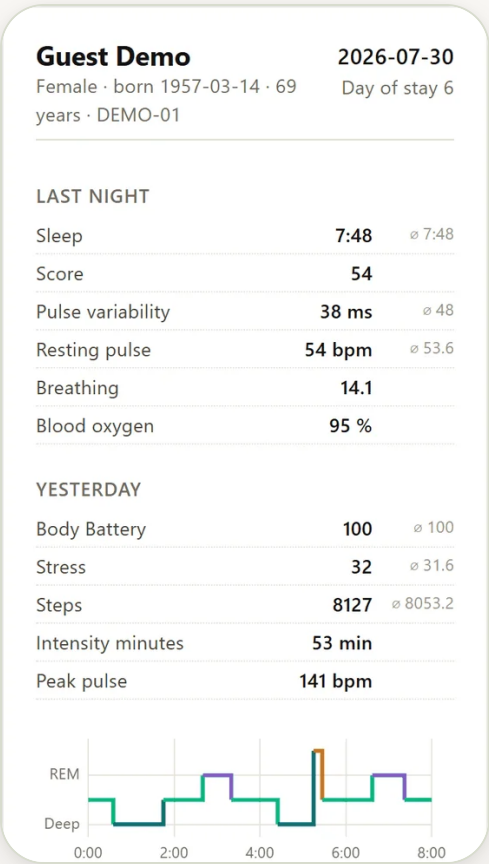
Programme de longévité : questionnaire en 2 minutes pour composer le plan de soins de l'hôtel



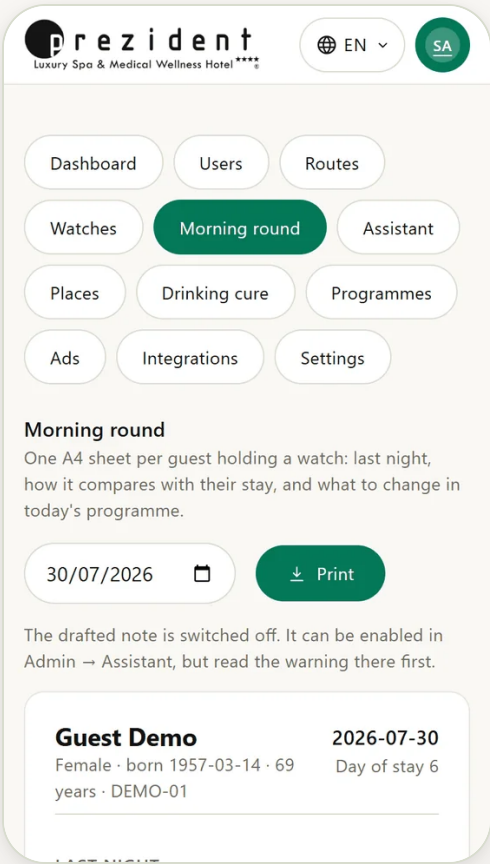
Nutrition : règles de table, journal par photo de plat, cure de boisson

Captures du portail opérationnel de l'hôtel de référence (white-label Prezident), interface en anglais ; le client peut choisir parmi 36 langues.

Vu par le médecin et la réception : fiche matinale, visite, cadran exclusif



Fiche matinale A4 : nuit du client, écarts par rapport à sa norme, ajustements — à signer par le médecin



Panneau du personnel : visite matinale, impression des fiches en un clic



Cadran exclusif : fréquence cardiaque, pas, cure de boisson horaire et zone cible 96–118

Prezident Luxury Spa & Medical Wellness Hotel, Karlovy Vary



Longevity programme

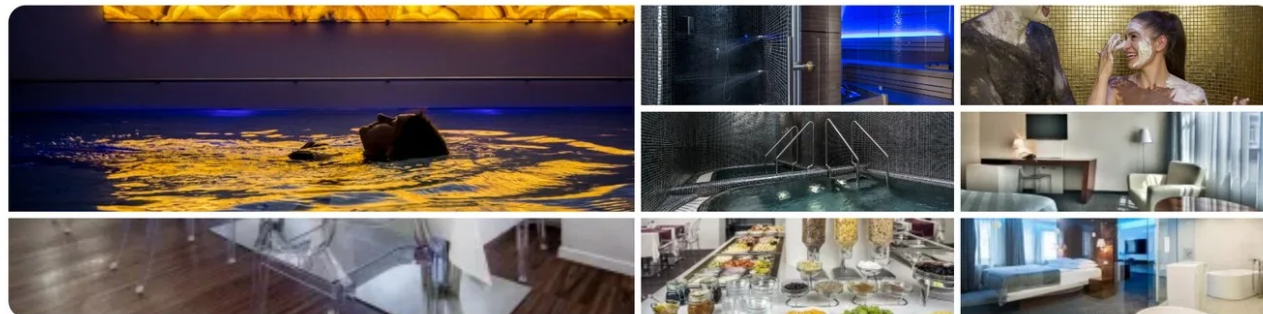
Download price list

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.

Page du programme Longevity sur le portail de l'hôtel : la cure thermique classique de Karlovy Vary, repensée autour des sept piliers de la longévité

- ✓ Hôtel 4 étoiles spa et medical wellness au cœur de la zone thermale de Karlovy Vary — ville forte de 650 ans de tradition thermale, inscrite au patrimoine de l'UNESCO (« Les grandes villes d'eaux d'Europe »)
- ✓ **139 soins** de la grille tarifaire officielle 2026 numérisés : catégorie, durée de 2 à 120 minutes, intensité, limites hebdomadaires, contre-indications et tarif
- ✓ **10 programmes de longévité** créés à partir de ces soins ; un questionnaire en 11 points génère le planning journalier et calcule le coût
- ✓ Montres Garmin exclusives aux couleurs de l'hôtel, cure de boisson aux sources de la colonnade, sentiers de marche thérapeutique avec navigation hors ligne
- ✓ Portail public dédié à l'hôtel ; banc d'essai de démonstration de la plateforme avec sept profils de clients alimentés par des données réelles

Ce que cela prouve à l'investisseur : la plateforme ne repose pas sur de simples maquettes — un hôtel réel, des tarifs réels, des appareils réels. Toutes les captures et données chiffrées de cette présentation sont issues de ce déploiement.

Une plateforme opérationnelle, pas un prototype

10

programmes de longévité avec protocoles quotidiens — du diagnostic de longévité à la relance immunitaire

139

soins dans le catalogue numérisé de l'hôtel de référence — le configurateur assemble le programme à partir de ceux-ci

25

indicateurs issus des montres et balances en dynamique — des phases de sommeil et HRV à la composition corporelle

36

langues d'interface, y compris l'arabe et l'hébreu ; traduction automatique des prescriptions médicales

2

applications exclusives Garmin Connect IQ : cadran de montre et marche avec zone de fréquence cardiaque cible

1 742

pages de documentation active : 46 articles wiki × 36 langues, vérifiés automatiquement

289

captures d'écran réelles du produit dans la documentation — générées par pipeline depuis l'environnement de production

800

comptes invités inclus dans le forfait de base ; base de données dédiée pour chaque hôtel

Conformité et données

GDPR, serveurs dans l'UE — les données ne quittent pas l'EEE ; chiffrement TLS ; suppression sur demande du client ; export au standard HL7® FHIR® R4. Qualification juridique : accompagnement du mode de vie, non-dispositif médical.

Couche de visibilité (SEO + GEO)

Le site vitrine et le wiki sont optimisés tant pour les moteurs de recherche que pour les réponses des assistants IA (ChatGPT, Gemini, Perplexity) : balisage schema.org, llms.txt, IndexNow, 36 versions linguistiques pour chaque page.

Démonstration en direct

demo.longev.eu — le portail vu par l'invité, le médecin et la réception, sept profils de démonstration avec de vraies données d'appareils ; réinitialisation chaque nuit. Accessible en un clic depuis cette présentation.

La barrière réside dans les données, pas dans le code

Flux 1

Biométrie continue

25 indicateurs issus des montres et balances : sommeil, HRV, pouls au repos, stress, composition corporelle

Flux 2

Prescriptions médicales

soins, dosage de l'effort, ajustements de la fiche matinale

Flux 3

Journal nutritionnel

régimes du programme, plats par photo, cure thermique par sources



Chaque matin — un couple « intervention → réponse »

Les soins et l'activité physique de la veille sont consignés face au pouls au repos, à la variabilité, au sommeil et au niveau de préparation du jour. L'évolution cumulative du séjour est également visible — augmentation de la HRV nocturne et baisse du pouls au repos en fin de cure : une réserve fonctionnelle, et pas seulement une récupération matinale.

Jeu de données annoté des résultats

Ensemble d'entraînement pour les modèles prédictifs de nouvelle génération — et socle de la transition des corrélations vers l'évaluation de la réponse individuelle à un soin précis (Individual Treatment Effect). S'enrichit avec chaque invité, anonyme par conception, conforme au GDPR.

Pourquoi Garmin ou un PMS ne peuvent pas nous copier

- ✓ Ni un PMS ayant intégré le Garmin Health API, ni Garmin lui-même ne détiennent les trois flux simultanément : l'API ne transmet que la biométrie
- ✓ Un concurrent intégrant l'API demain repartira de zéro — sans prescriptions médicales ni historique de résultats accumulés ; la plateforme en aura davantage à chaque séjour
- ✓ Changer de plateforme signifie pour l'hôtel perdre le module entraîné sur ses propres clients : un coût de transfert intégré
- ✓ Les accords de licence B2B garantissent à la plateforme le droit d'entraîner des modèles multi-hôtels sur des jeux de données anonymisés — l'effet de réseau des données est juridiquement verrouillé

SaaS transparent : trois composantes de prix, rentabilité pour l'hôtel dès 5 à 10 clients

Setup

lancement unique

€2 500

Toute la plateforme en white-label : site de l'hôtel avec SEO et optimisation pour les réponses IA · deux applications personnalisées Garmin · adaptation des 10 programmes · navigation hors ligne · formation en ligne du personnel.

Base

par mois

€800

Plateforme, serveurs dans l'UE (GDPR), algorithmes IA · support et 4 réunions en ligne par mois · 800 comptes clients avec smartphones · 10 clients actifs avec appareils Garmin inclus.

Active Guest

par séjour

€8

À partir du 11^e client actif du mois. Un client actif est celui dont la montre ou la balance a transmis des données pendant le séjour ; un paiement unique par séjour, une semaine ou un mois coûtent la même chose. Les revenus augmentent avec le taux d'occupation de l'hôtel.

Économie de l'hôtel

L'hôtel vend ses propres programmes issus de sa propre grille tarifaire — la plateforme ne fait que les enrichir et générer des ventes additionnelles. L'abonnement est rentabilisé dès les 5 à 10 premiers clients par mois ; la couche SEO attire des clients à la recherche de programmes de longévité dans la région, depuis la recherche et les réponses IA — sans frais publicitaires.

Économie de Longev (illustration)

Hôtel avec 60 clients actifs par mois : $€800 + 50 \times €8 = \text{€1 200/mois}$, ~€14 400 par an + €2 500 de setup. Les coûts marginaux par hôtel sont faibles : l'infrastructure et les pipelines sont mutualisés.

Go-to-market : ventes directes aux hôtels + demande organique issue de la recherche et des réponses IA

1 • Ventes directes aux hôtels spa

Démonstration en ligne de 45 minutes → calcul de rentabilité pour l'hôtel → lancement. La référence à Karlovy Vary ouvre les clusters de stations thermales en Tchéquie, dans la région DACH et les pays baltes ; calendrier des conférences de longévité — sur la vitrine (healthspaneconomy.com).

2 • SEO + GEO comme moteur de demande

La recherche en ligne migre vers les assistants IA ; ChatGPT répond à partir de l'index Bing. La vitrine et le wiki sont conçus pour cela : 1 742 pages en 36 langues, llms.txt, schema.org, IndexNow. Chaque article est une page d'atterrissage dédiée à sa requête (« Relance métabolique », « hôtel de longévité à Karlovy Vary »).

3 • Le white-label multiplie la portée

Chaque hôtel reçoit son propre site de longévité avec SEO — et en assure lui-même la promotion : le budget marketing des hôtels alimente le funnel de la plateforme. Les clients équipés de montres personnalisées et les cartes postales sur les réseaux sociaux — une publicité organique au sein de la station.

4 • Fidélisation et retour du client

Le client repart avec un résultat mesuré et reste connecté au portail de l'hôtel ; un programme d'une durée de 14 jours avec nouvelle mesure constitue une raison intégrée de revenir. Pour l'hôtel, c'est une hausse de la LTV client ; pour Longev, une hausse du nombre de clients actifs.

Systeme B2B intégré : accès direct aux décideurs hôteliers et automatisatisation de la communication

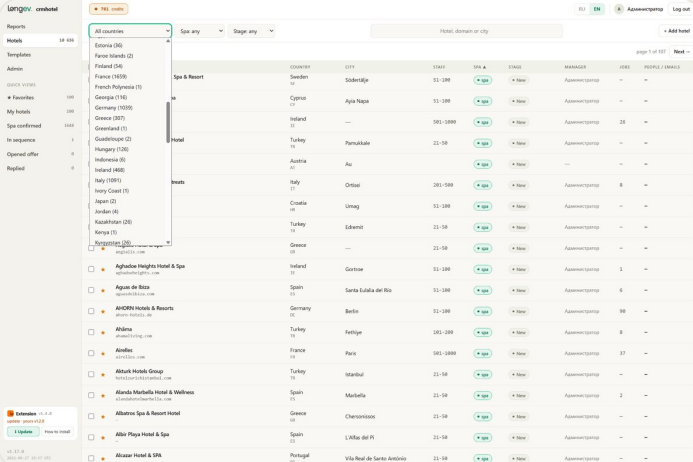
Base de données numérisée de plus de 11 000 hôtels en Europe et dans la CEI avec contacts vérifiés des dirigeants et séquences d'approche automatisées.

PAYS	TOTAL	SPA	PAYS	TOTAL	SPA	PAYS	TOTAL	SPA
France	1 769	768	Hongrie	126	96	Arménie	53	47
Espagne	1 676	543	Tchéquie	124	87	Slovaquie	43	40
Italie	1 377	760	Ukraine	120	95	Estonie	36	28
Allemagne	1 039	495	Géorgie	116	76	Slovénie	28	25
Pays-Bas	866	142	Roumanie	103	58	Ouzbékistan	27	21
Turquie	672	422	Danemark	99	32	Kirghizistan	26	18
Irlande	468	178	Azerbaïdjan	92	66	Kazakhstan	26	17
Portugal	419	213	Chypre	85	61	Lituanie	23	16
Grèce	353	225	Croatie	81	61	Luxembourg	22	10
Pologne	351	291	Malte	72	40	Lettonie	19	15
Belgique	229	63	Bulgarie	63	51	Moldavie	9	7
Suède	225	110	Finlande	54	33	Tadjikistan	5	4
Autriche	210	147						
			Total	11 106	5 361			

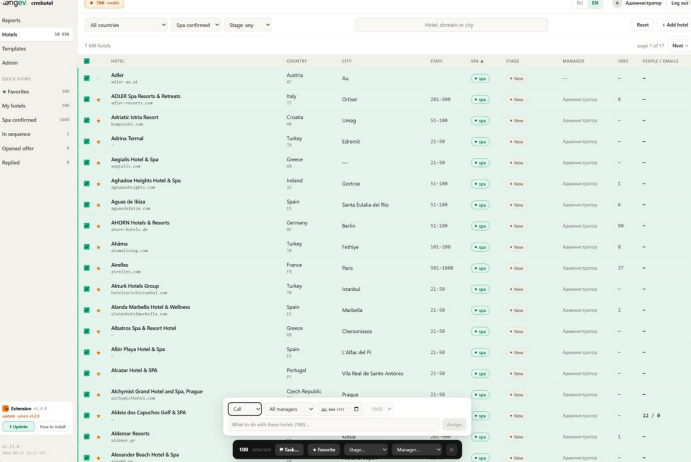
« Total » — hôtels dans la base ; « Spa » — dont établissements avec offre SPA/Wellness propre.

Avantages de l'architecture CRMHOTEL Longev

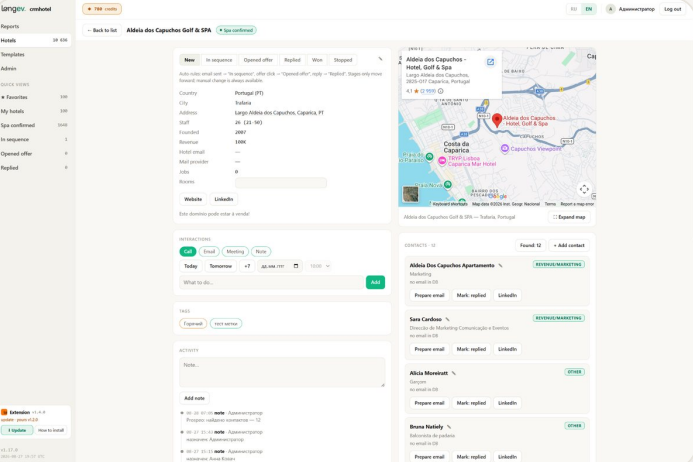
- ✓ **11 000+ décideurs vérifiés dans la base** : marché cible numérisé par pays et catégories (dont 5 300+ établissements SPA/Wellness). Contacts directs des décideurs déjà intégrés dans le système.
- ✓ **Outreach IA automatisé (Email + LinkedIn)** : la plateforme analyse de manière autonome les profils, personnalise la communication et guide l'hôtel à travers les étapes du tunnel jusqu'à la réponse directe.
- ✓ **Traitement exclusif des leads qualifiés** : les commerciaux n'interviennent dans le dialogue que lorsque l'hôtel a manifesté son intérêt, éliminant la prospection à froid.
- ✓ **Gestion de masse et analytique transparente** : segmentation de centaines d'établissements en un clic, suivi des conversions à chaque étape et contrôle intégral du cycle de vente.



Base unifiée d'établissements : filtrage par 37 pays, présence d'une offre SPA/Wellness et stade d'interaction

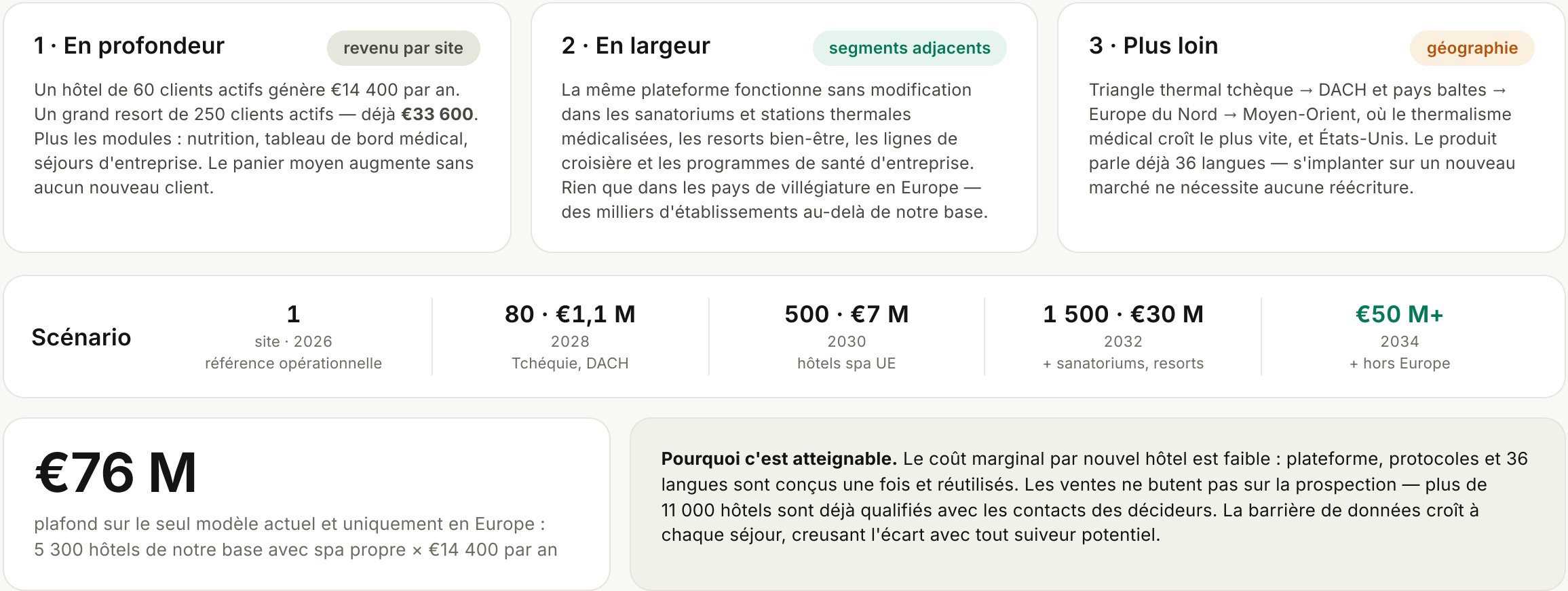


Opérations de masse : attribution de tâches, lancement de campagnes LinkedIn/Email et changement de statut en un clic



Fiche hôtel et profil décideur : historique des communications, profils des contacts et envoi d'offres personnalisées

Du premier hôtel à €50 millions de revenus annuels : trois leviers



L'unique couche « biométrie du client → ventes de services hôteliers »

	CLINIQUES DE LONGÉVITÉ Clinique La Prairie, SHA, Chenot...	APPLICATIONS BIEN-ÊTRE Oura, Whoop, Garmin Connect...	LOGICIELS SPA HÔTELIERS systèmes de réservation, modules PMS	LONGEV · LONGEVITY RESORT
Entrée pour l'hôtel	pas un produit pour hôtels : propres projets d'infrastructure à plusieurs millions d'euros	n'apportent rien à l'hôtel : les données restent chez le fabricant de l'appareil	automatisent les réservations, n'exploitent pas la biométrie	2 500 € lancement + abonnement ; infrastructure hôtelière déjà en place
Données du client	dossiers médicaux fermés de la clinique	chez la plateforme du fabricant, pas chez l'hôtel	non	dans une base dédiée de l'hôtel, GDPR, export HL7 FHIR R4
Vente de services	uniquement leurs propres prestations, aux tarifs du segment luxe	abonnement à l'application, l'hôtel n'y prend pas part	sur demande du client, sans personnalisation	l'IA réalise des ventes incitatives de soins de l'hôtel selon l'état du client
Scalabilité	établissements uniques, années de construction	massive, mais en dehors des resorts	élevée, mais sans valeur ajoutée de longévité	SaaS white-label : répliquable à tout hôtel spa

Positionnement : nous ne concurrençons ni les cliniques ni les wearables — nous connectons les appareils déjà achetés par les clients aux infrastructures hôtelières existantes. La barrière à l'entrée pour les suiveurs repose sur l'historique des prescriptions, les protocoles finalisés des 10 programmes, 36 langues et une couche de visibilité d'ores et déjà citée par les assistants IA.

Au cœur des priorités d'investissement en longévité

Priorités des fonds de longévité → Longev

Supportive software platforms	Couche SaaS démocratisant les services de longévité sans construction de cliniques
P4 Medicine	Prédictive (tendances des biomarqueurs), préventive (programmes), personnalisée (soins adaptés au client), participative (le client visualise ses données)
Longevity Biomarkers	25 biomarqueurs portables en dynamique quotidienne, reliés aux interventions et aux résultats
AgeTech / qualité de vie	Cœur de cible des resorts : clientèle 50+, le produit fonctionne sans installation d'application

Feuille de route

- ✓ **Actuellement** : déploiement de référence à Karlovy Vary, démo en direct, plateforme et documentation en 36 langues
- ✓ **Prochaine étape** : déploiement dans les hôtels de séjour en République tchèque et zone DACH ; lancements sur site ; intégrations PMS hôteliers
- ✓ **Ensuite** : extension du parc d'appareils, constitution du corpus d'entraînement « prescription → résultat », partenariats avec assurances et programmes corporate wellness
- ✓ **L'investissement accélère** : l'équipe commerciale sur les clusters de resorts en UE, les démarches juridiques et de certification, le développement du module auto-apprenant

Invitation : ouvrir la démo (demo.longev.eu), explorer le portail du point de vue du client et du médecin, obtenir le calcul du modèle économique unitaire et le plan de déploiement — 45 minutes d'échange en ligne.

Qui a créé Longev



De gauche à droite : Valeriy Danyuk, Larysa Danyuk, Petr Kolisko et MUDr. Milada Sarova — Hotel Prezident, Karlovy Vary

Valeriy Danyuk — Développement de la plateforme. Diplômé de l'Institut polytechnique, spécialité « Développement et intégration de logiciels en ingénierie médicale ».

Larysa Danyuk — Marketing et déploiement. Plus de 20 ans d'introduction de produits innovants sur le marché : Dansoy™, TASTYSOY™, Sauce House™, Longevity Resort.

Protocoles médicaux — Petr Kolisko (physiothérapie et kinésiologie) et MUDr. Milada Sarova (balnéologie et médecine interne).

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

Contact

V. Danyuk

danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652

+380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu — vitrine et tarifs

demo.longev.eu — démo en direct du portail

longev.eu/wiki — documentation, 36 langues

La plateforme évolue en permanence : nouveaux modules, appareils et hôtels. Nous sommes ouverts aux collaborations et aux partenariats — ensemble, nous irons plus loin.

— Valeriy et Larysa Danyuk