

PIATTAFORMA WHITE-LABEL PER HOTEL E RESORT

Longevity Resort

L'assistente IA che trasforma una spa esistente in un longevity resort: analizza la biometria dallo smartwatch Garmin dell'ospite e vende i servizi dell'hotel stesso — programmi, trattamenti, nutrizione e percorsi.

Prodotto operativo

Hotel di riferimento a Karlovy Vary

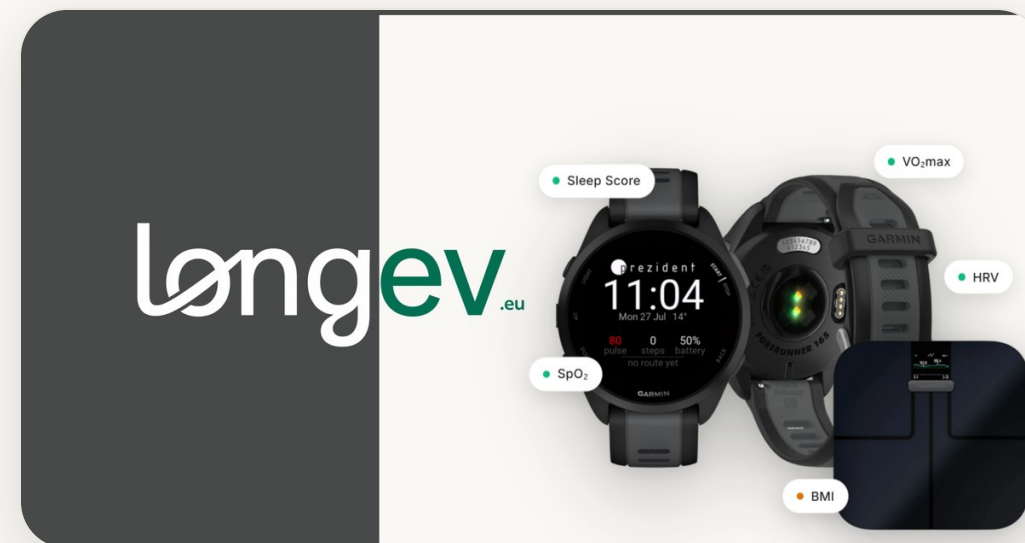
36 lingue

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 per l'ospite: smartwatch Garmin Forerunner 165 Music e bilancia Index S2 — i dati confluiscono nel portale dell'hotel

L'infrastruttura longevity è già costruita — manca il layer software che la valorizza e la vende

98 %

delle moderne spa hotel dispone già di tutto il necessario per i programmi longevity: cabine per trattamenti, area benessere, ristorante e infrastrutture ricreative

Non servono nuove strutture, medici o attrezzature: serve un sistema integrato su ciò che già esiste.

0 dati

i dispositivi indossabili degli ospiti — sonno, frequenza cardiaca, HRV, stress — oggi non incidono in alcun modo sulle prescrizioni e sulle vendite dell'hotel

L'ospite porta al polso un'«anamnesi» completa, mentre il resort pianifica i trattamenti alla cieca.

2 ruoli

medico e reception sono sovraccarichi: la personalizzazione manuale per ogni singolo ospite è economicamente insostenibile

Per questo la «longevity» negli hotel resta solo uno slogan da brochure, anziché un programma strutturato con risultati misurabili.

Opportunità: una clinica di longevity richiede anni e milioni di euro di investimenti — una spa hotel si converte in un longevity resort tramite un livello software, senza spese di capitale. Longev offre esattamente questo strato tecnologico: white-label, con il brand dell'hotel, che si ripaga già con i primi 5–10 ospiti al mese.

L'economia del wellness cresce più del PIL globale — la longevity è il segmento a più rapida espansione

\$6,8 bln

economia globale del wellness nel 2024; previsione entro il 2029 — \$9,8 bln (Global Wellness Institute, 2025)

\$830 mld

turismo wellness nel 2023; oltre \$1 bln entro il 2028, crescita superiore al 10% annuo — il più rapido tra tutti i segmenti (GWI)

\$9,55 mld

mercato delle longevity clinic entro il 2030, CAGR 12,2% (Research and Markets, 2026)

58%

degli intervistati è disposto a frequentare cliniche di medicina preventiva e sana longevità — interesse aumentato del 40% dal 2021 (indagine NUS)

Dove si inserisce Longev

Tra questi mercati esiste un divario: le cliniche sono costose e isolate, le app non sono legate al luogo di erogazione dei servizi. Longev monetizza la capacità ricettiva e le strutture termali esistenti: ogni spa hotel in Europa è un potenziale Longevity Resort senza investimenti di capitale. La prima regione è l'Europa termale (Karlovy Vary fa parte del sito UNESCO "Grandi città termali d'Europa"), a seguire — DACH, Paesi Baltici, Medio Oriente.

Modello di mercato bottom-up

Solo in Europa ci sono migliaia di spa e medical-wellness hotel. Ogni hotel integrato genera €800/mese di canone più €8 per Active Guest: con 100 hotel si tratta di circa €1,5–2 mln di ricavi ricorrenti annuali (calcolo indicativo con 60–100 Active Guest per hotel al mese).

Fonti: Global Wellness Institute, «The Global Wellness Economy Hits a Record \$6.8 Trillion» (2025) e «Wellness Economy to Reach \$1 Trillion in Wellness Tourism by 2028»; Research and Markets, Longevity Clinic Market Report (2026); indagine della National University of Singapore (NUS) sulle cliniche di sana longevità.

Gli smartwatch misurano esattamente i biomarcatori che predicono empiricamente la mortalità

I geni contano meno di quanto si pensi. I classici studi sui gemelli stimano l'ereditarietà della durata della vita al ~20–25% (Herskind et al., 2.872 coppie di gemelli danesi), mentre l'analisi di 400 mln di alberi genealogici — a meno del 10% (Ruby et al., Genetics, 2018).

Il resto è ambiente e comportamento: sonno, movimento, stress, alimentazione. È la parte **modificabile** — esattamente quella su cui lavora il programma del resort. La piattaforma chiude il ciclo: misurazione → prescrizione → monitoraggio dell'efficacia sugli stessi dispositivi.

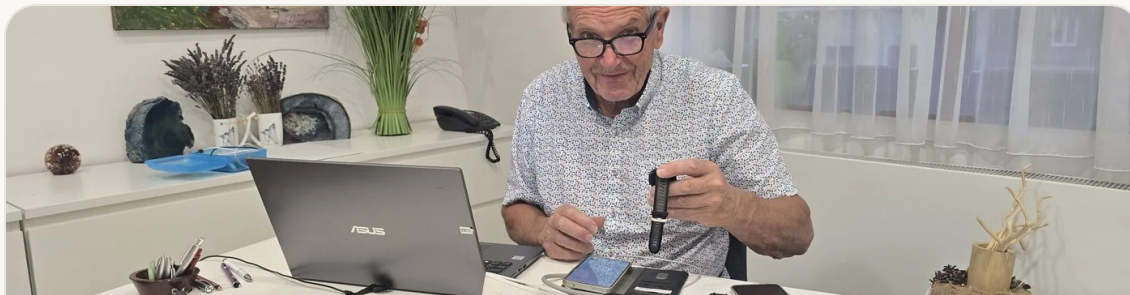
Ciascuno dei 10 programmi della piattaforma è strutturato attorno a questi biomarcatori: l'obiettivo è quantificato (passi, intervallo cardiaco, stato HRV, composizione corporea) e l'ospite visualizza il "prima e dopo" sui propri dati durante il soggiorno.

BIOMARCATORE (OROLOGIO/BILANCIA)	EFFETTO EMPIRICO	FONTE
Passi giornalieri	nel quartile superiore il rischio di mortalità per tutte le cause è inferiore del 40–53% (meta-analisi, 15 coorti, 47.471 adulti)	Paluch et al., Lancet Public Health, 2022
VO2max (efficienza aerobica)	+1 MET di capacità cardiorespiratoria → –13% di mortalità generale (meta-analisi, 102.980 individui)	Kodama et al., JAMA, 2009
Frequenza cardiaca a riposo	ogni +10 bpm → +9% rischio di mortalità per tutte le cause (46 studi, 1,25 mln di individui)	Zhang et al., CMAJ, 2016
Sonno (durata e fasi)	la breve durata del sonno è associata a un +12% di mortalità (meta-analisi, 16 studi, 1,38 mln di individui)	Cappuccio et al., Sleep, 2010
HRV (variabilità cardiaca)	una bassa HRV è un predittore indipendente di eventi cardiovascolari (coorte di Framingham)	Tsuji et al., Circulation, 1996
Protocolli sauna (nei programmi)	4–7 sessioni a settimana rispetto a 1 → –40% mortalità generale (2.315 uomini, 20,7 anni di follow-up)	Laukkanen et al., JAMA Intern Med, 2015

Associazioni ricavate da coorti prospettiche, non prova di causalità in ogni singolo caso. Classificazione giuridica della piattaforma: supporto allo stile di vita e al benessere — non è un dispositivo medico, non effettua diagnosi né trattamenti; ogni prescrizione è confermata dal medico dell'hotel.

La scuola medica di Karlovy Vary, codificata negli algoritmi della piattaforma

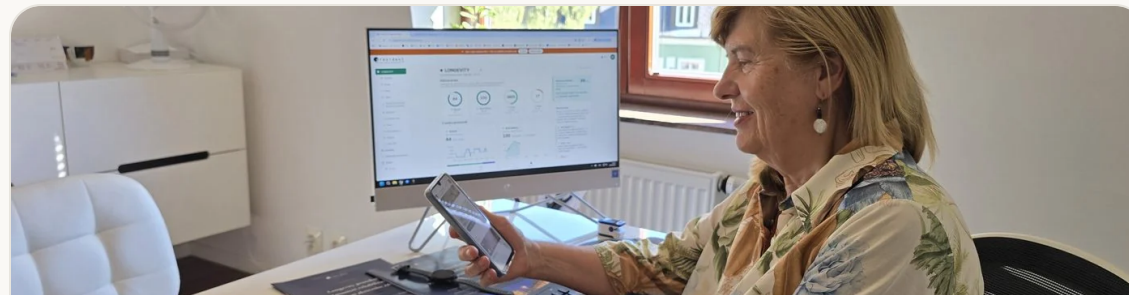
La fisiologia consumer degli smartwatch non conosce l'età, i farmaci né la reazione balneologica del terzo giorno di cura idropinica: per questo i programmi sono stati creati da medici, non da programmatori.



Doc. Petr Kolisko — Fisioterapia e kinesiologia

Assoc. Prof. PaedDr. Petr Kolísko, Ph.D. — tra i massimi esperti cechi di fisioterapia, kinesiologia e riabilitazione medica; pioniere del kinesio taping in Cechia e nell'Europa centrale (istruttore certificato KTAI), docente, tra l'altro, presso l'Università Carolina di Praga, autore di monografie sulla biomeccanica del movimento.

Nella piattaforma definisce il dosaggio del movimento: carico consentito in caso di squilibri muscolari, incremento progressivo post-trauma e post-operatorio, la soglia in cui una passeggiata diventa sovraccarico.



MUDr. Milada Sarova — Balneologia e medicina interna

Una delle massime autorità nelle cure termali con acque minerali e nei percorsi idropinici di Karlovy Vary; ha tenuto conferenze sulla balneologia di Karlovy Vary in oltre 20 Paesi. Nei suoi decenni di pratica medica ha avuto in cura Vaclav Havel, Mikhail Gorbachev, Gerard Depardieu e Ben Kingsley.

Nella piattaforma definisce il piano terapeutico: indicazioni e controindicazioni per ciascuno dei 139 trattamenti, la sequenza giornaliera delle terapie e il regime della cura idropinica — sorgente, temperatura, volume e orario di assunzione.

I protocolli uniscono due scuole: la balneologia stabilisce cosa trattare e in quale ordine; la fisioterapia determina l'attività fisica associata. Al di sopra opera l'algoritmo di prontezza 0-100: ogni mattina ricalcola il volume di carico sicuro a partire da sonno, HRV, stress e Body Battery dell'ospite. Ogni prescrizione è convalidata dal medico dell'hotel.

Base algoritmica: un motore clinico deterministico, non una black box

Ogni raccomandazione segue quattro fasi

- 1 deriva da una **soglia esplicita**, senza pesi nascosti
- 2 confronta l'ospite **con la propria baseline del soggiorno**, non con la «norma della popolazione»
- 3 **spiegabile in una frase** — «HRV notturna 38 ms: 21% al di sotto della media personale di 48»
- 4 **firmata dal medico**: la prescrizione automatica esiste solo come bozza

Scelta ingegneristica consapevole. In ambito medico la spiegabilità è un requisito clinico, e le raccomandazioni sanitarie opache rientrano nell'area ad alto rischio secondo l'EU AI Act. Il core deterministico elimina il rischio normativo all'origine.

L'apprendimento automatico si attiva solo dopo convalida numerica

La piattaforma misura autonomamente l'errore delle proprie previsioni per ogni biomarcatore (walk-forward MAE rispetto a un modello naive): la previsione mattutina si basa rigorosamente sui giorni precedenti, rendendo impossibile per costruzione qualsiasi data leakage dal futuro. Il modello entra in produzione solo quando supera stabilmente il benchmark sui dati dell'hotel. La tabella di accuratezza è integrata nella dashboard ed è accessibile per audit tecnici.

MODELLO	LOGICA PREDITTIVA	RUOLO NELLA TABELLA
«Come ieri»	il valore di domani sarà uguale a quello di oggi	benchmark naive: un modello che non lo supera non ha ragione di esistere
«Baseline personale»	media dell'ospite durante il soggiorno, la stessa stampata sul report mattutino	evidenzia il valore della personalizzazione pura
«Baseline + carico»	baseline personale corretta per il sovraccarico del giorno precedente	primo elemento adattivo: il suo contributo è quantificato separatamente

Quattro moduli — un unico portale per ospite, medico e reception, con il brand dell'hotel

Ready Score

Dashboard wellness dell'ospite

L'IA integra 25 parametri del dispositivo — sonno e fasi, HRV, frequenza cardiaca a riposo, stress, Body Battery, SpO₂, composizione corporea — in un indice di prontezza e una scheda di stato, proponendo i servizi specifici dell'hotel: saune, criosauna, massaggi, detox.

100 % offline

Percorsi salute offline

Percorsi di cura all'interno della struttura e nei dintorni con guida vocale e monitoraggio delle zone cardio — funzionano sullo smartphone dell'ospite senza 4G né Wi-Fi, mantenendo lo sforzo entro i limiti prescritti.

Effetto wow

Nutrizione IA e menu longevity

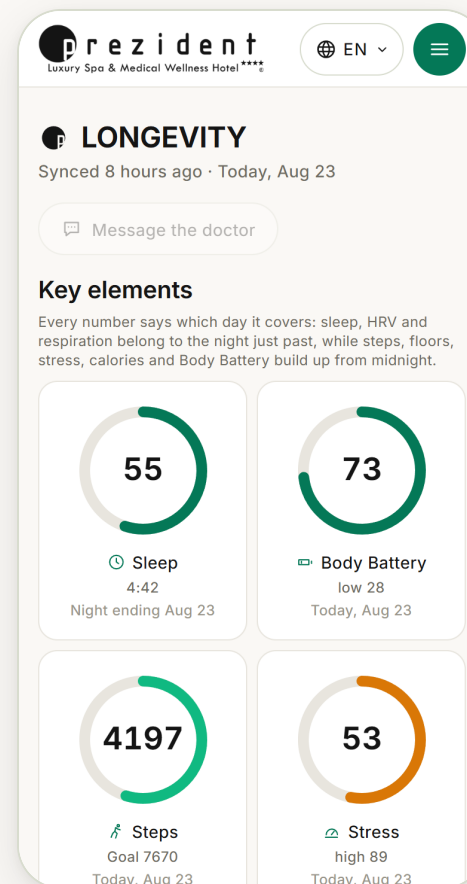
Calorie e macronutrienti da una singola foto del piatto; abbinamento al menu del ristorante dell'hotel e raccomandazioni nutrizionali personalizzate in base allo stato attuale e agli obiettivi di recupero dell'ospite.

Calendario

Calendario dei trattamenti e cura idropinica

Programma orario dei trattamenti e della cura idropinica con promemoria, bacheca del resort, comunicazioni dell'hotel e pulsante per condividere i risultati sui social network.

In più, il pannello per lo staff: reception, medico e amministratore — a ciascuno il proprio ruolo: arrivi, giro visite mattutino con foglio A4 per ospite, prescrizioni, gestione del parco smartwatch e fatturazione per Active Guest. L'ospite non installa alcuna app — solo browser e codice QR al check-in.



Portale ospite con il brand dell'hotel

Ciclo chiuso: misurazione → prescrizione → upselling → verifica dei risultati

- 1 Kit dell'hotel.** All'arrivo, l'ospite riceve uno smartwatch Garmin Forerunner 165 Music e una bilancia Index S2 (o collega il proprio dispositivo). Connessione una tantum al Wi-Fi dell'hotel — da lì i dati si sincronizzano automaticamente.
- 2 25 parametri in tempo reale.** Sonno e fasi, HRV notturna, frequenza cardiaca a riposo, stress, Body Battery, passi, SpO₂, frequenza respiratoria, VO2max, peso e composizione corporea — inviati a server nell'UE, in un database dedicato per l'hotel.
- 3 Portale ospite, 36 lingue.** Portale nel browser dello smartphone: stato, programma giornaliero, percorsi, alimentazione. Il medico scrive nella propria lingua — l'ospite legge nella propria: traduzione automatica delle prescrizioni.
- 4 Scheda mattutina per il medico.** Un unico foglio A4 per ospite: notte precedente, scostamenti dalla norma individuale, programma del giorno e correzioni suggerite — il medico conferma o modifica con un semplice tratto di penna.
- 5 Vendita dei servizi dell'hotel.** In base allo stato dell'ospite, la piattaforma suggerisce trattamenti dal listino dell'hotel — l'ospite accetta con un tap; l'ordine arriva direttamente alla reception e sul conto della camera.
- 6 Risultati misurabili al polso.** L'ospite porta con sé l'effetto misurato del soggiorno «prima e dopo» — una ragione concreta per tornare; l'hotel acquisisce i dati del percorso e il modulo di raccomandazione addestrato su di essi.

Differenza chiave: la piattaforma non vende «contenuti sul benessere» — vende i servizi specifici dell'hotel, calibrati sullo stato misurato del singolo ospite. Ricavi e dati restano all'hotel.

Garmin — dispositivi certificati CE, acquistati dall'hotel nel proprio mercato locale

10 programmi longevity: protocollo giornaliero, progressi visibili nei numeri

Ogni programma viene composto a partire dai 139 trattamenti dell'hotel tramite un questionario di 11 domande — con piano giornaliero, prezzo e misurazione «prima e dopo» basata sui biomarcatori di orologio e bilancia; ciascuno ha la propria landing page e il pulsante di selezione nel portale.

01 · 3 giorni

Diagnostica longevity

Punto di ingresso: 7 biomarcatori, pannello ematico e analisi spettrale dell'HRV — piano di soggiorno in uscita.

02 · 21 giorni

Percorso classico e detox

Cura idropinica, linfodrenaggio, inalazioni, saune e bagni; 6 indicatori guidano il percorso (minimo 7 giorni).

03 · 14 giorni

Reset metabolico

Contro l'insulino-resistenza: 6 biomarcatori e misurazione della composizione corporea il primo e il penultimo giorno.

04 · 10 giorni

Recupero profondo

Burnout e insonnia: floating, magnetoterapia, protocollo serale — la notte adatta il piano in base a 6 biomarcatori.

05 · 14 giorni

Cuore e resistenza

Bagni a secco di CO₂, ossigeno, BEMER e camminata in zona cardio 2; 6 biomarcatori — dalla frequenza a riposo al VO₂max.

06 · 14 giorni

Articolazioni e mobilità

Fanghi, bagni sulfurei, idromassaggio subacqueo, acquagym; 6 indicatori — passi, carico, sonno.

07 · 7 giorni

Estetica e Anti-Age

Linfodrenaggio, carbossiterapia e cura della pelle; progressi visibili tramite 6 valori di orologio e bilancia smart.

08 · 10 giorni

Salute e benessere femminile

PMS, perimenopausa e menopausa: linfodrenaggio, bagni caldi e acquagym sotto il controllo di 5 parametri.

09 · 14 giorni

Recupero per il personale militare

Per combattenti e professioni estreme: allevia l'esaurimento del sistema nervoso, scarica articolazioni e schiena.

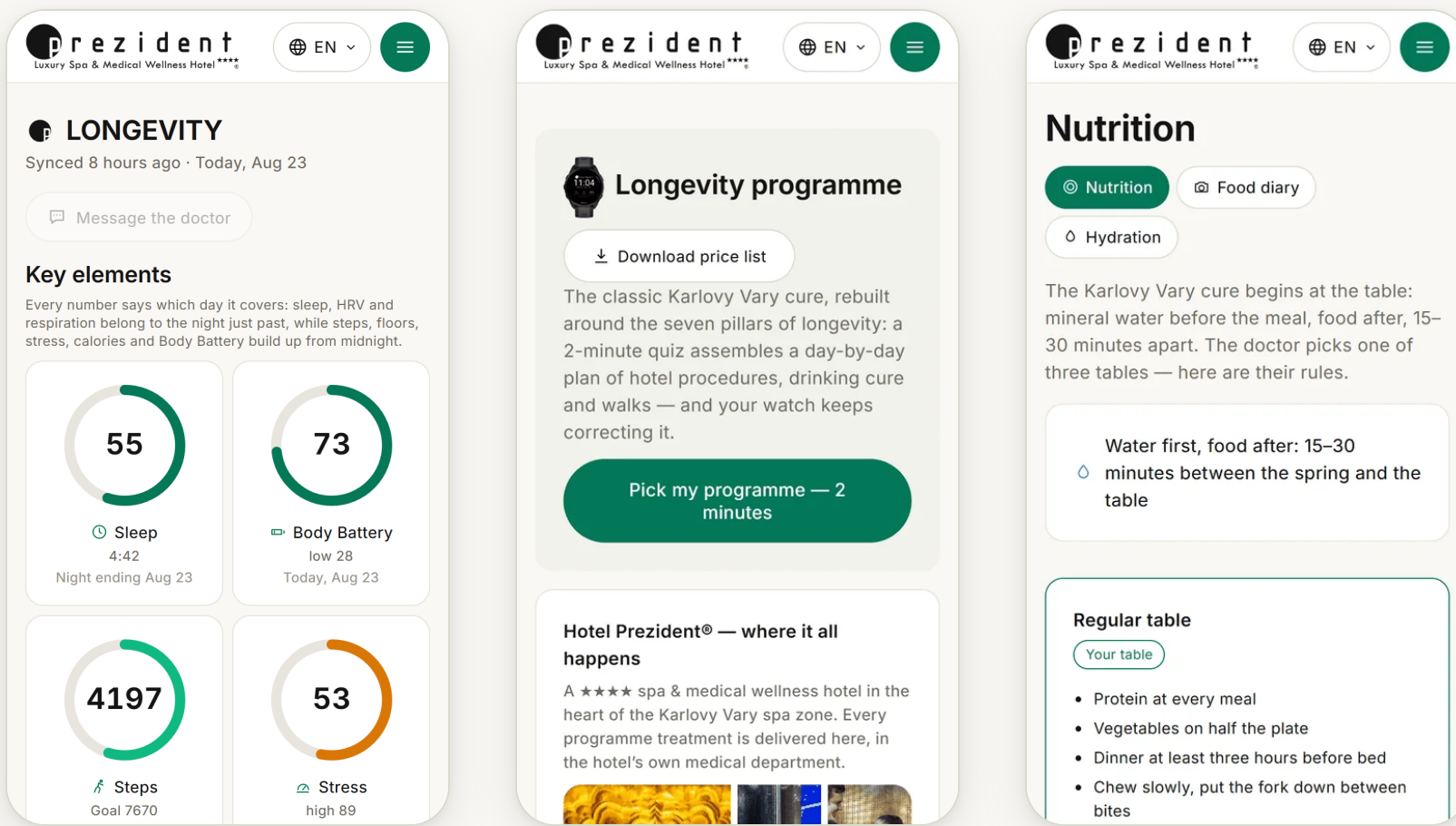
10 · ciclo

Reset immunitario

Termoterapia di contrasto, vapore salino e ossigeno; 6 parametri notturni regolano l'intensità del potenziamento immunitario.

Le durate sono indicative, con un minimo di giorni consentito; i programmi si adattano al listino del singolo hotel. Il programma 08 è riservato alle donne; il server respinge gli altri questionari.

Dal punto di vista dell'ospite: dashboard, scelta del programma, nutrizione

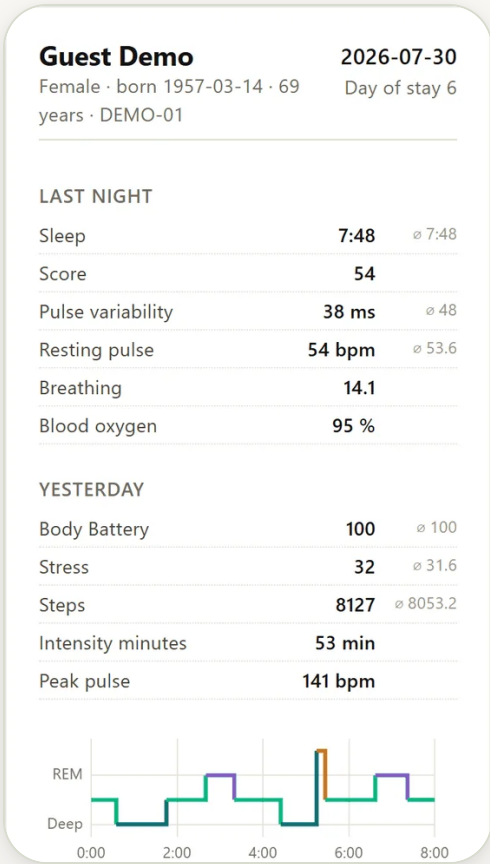


Metriche chiave del giorno: sonno, Body Battery, passi, stress

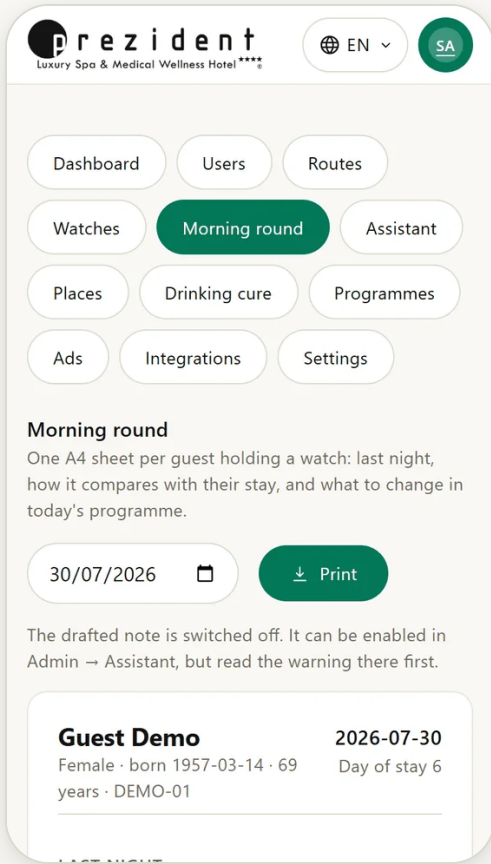
Programma longevity: un questionario di 2 minuti compone il piano con i trattamenti dell'hotel

Nutrizione: linee guida a tavola, diario tramite foto del piatto, cura idropinica

Dal punto di vista del medico e della reception: scheda mattutina, visita medica, quadrante personalizzato



Scheda mattutina A4: dati notturni dell'ospite, deviazioni dai valori baseline, aggiustamenti — da firmare dal medico



Pannello per lo staff: giro visite mattutino, stampa schede con un clic



Quadrante personalizzato: frequenza cardiaca, passi, piano idropinico orario e fascia cardio target 96–118

Prezident Luxury Spa & Medical Wellness Hotel, Karlovy Vary



Longevity programme

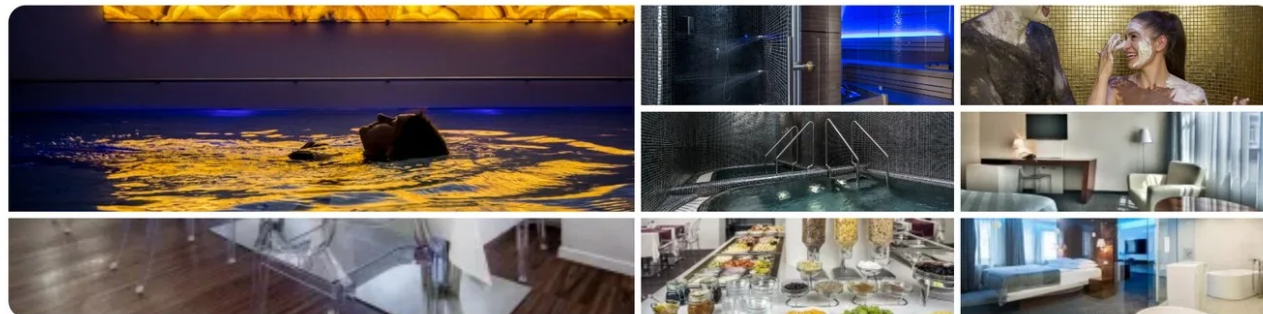
[Download price list](#)

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.

Pagina del programma longevity sul portale dell'hotel: il classico percorso di Karlovy Vary, riorganizzato attorno ai sette pilastri della longevità

- ✓ Hotel 4 stelle spa e medical wellness nel cuore dell'area termale di Karlovy Vary — una città con 650 anni di storia termale, parte del sito UNESCO "Grandi città termali d'Europa"
- ✓ **139 trattamenti** del listino prezzi ufficiale 2026 digitalizzati: categoria, durata da 2 a 120 minuti, intensità, limiti settimanali, controindicazioni e prezzo
- ✓ **10 programmi longevity** strutturati a partire da questi trattamenti; un questionario di 11 domande genera il piano giornaliero e calcola il costo
- ✓ Orologi Garmin personalizzati con il logo dell'hotel, piano idropinico delle sorgenti del colonnato, percorsi di camminata terapeutica con navigazione offline
- ✓ Portale pubblico dedicato dell'hotel; demo live della piattaforma con sette ospiti e dati reali dai dispositivi

Cosa dimostra all'investitore: la piattaforma non opera su semplici mockup — hotel reale, listino prezzi reale, dispositivi reali. Tutte le schermate e i dati numerici di questa presentazione provengono da questa implementazione.

Una piattaforma funzionante, non un prototipo

10

programmi longevity con protocolli giornalieri — da Diagnostica longevity a Reset immunitario

139

trattamenti nel catalogo digitalizzato dell'hotel di riferimento — il configuratore li assembla nel programma

25

metriche da orologio e bilancia nel tempo — dalle fasi del sonno e HRV alla composizione corporea

36

lingue di interfaccia, inclusi arabo ed ebraico; traduzione automatica delle prescrizioni mediche

2

app proprietarie Garmin Connect IQ: quadrante e camminata con zona cardio target

1 742

pagine di documentazione dinamica: 46 articoli wiki × 36 lingue, verificate automaticamente

289

screenshot reali del prodotto nella documentazione — generati via pipeline dall'ambiente attivo

800

account ospiti inclusi nel piano base; database dedicato per ogni hotel

Compliance e dati

GDPR, server nell'UE — i dati non lasciano il SEE; crittografia TLS; cancellazione su richiesta dell'ospite; esportazione conforme a HL7® FHIR® R4. Qualificazione giuridica: supporto allo stile di vita, non dispositivo medico.

Livello di visibilità (SEO + GEO)

Vetrina e wiki ottimizzate sia per i motori di ricerca che per le risposte degli assistenti IA (ChatGPT, Gemini, Perplexity): markup schema.org, llms.txt, IndexNow, 36 versioni linguistiche per ogni pagina.

Demo live

demo.longev.eu — il portale visto da ospite, medico e reception, sette ospiti demo con dati reali dei dispositivi; reseeding ogni notte. Verificabile con un clic da questa presentazione.

La barriera sono i dati, non il codice

Flusso 1

Biometria continua

25 metriche da orologio e bilancia: sonno, HRV, frequenza cardiaca a riposo, stress, composizione corporea

Flusso 2

Prescrizioni mediche

trattamenti, modulazione del carico, correzioni del piano mattutino

Flusso 3

Diario nutrizionale

regimi dietetici del programma, piatti da foto, cura idropinica per fonte



Ogni mattina — la coppia «intervento → risposta»

I trattamenti e il carico di ieri vengono registrati insieme a frequenza cardiaca a riposo, variabilità, sonno e prontezza di oggi. È visibile anche l'effetto cumulativo del soggiorno — aumento dell'HRV notturna e riduzione della frequenza a riposo verso la fine del percorso: riserva funzionale, non solo recupero mattutino.

Dataset etichettato degli esiti

Set di addestramento per i modelli predittivi di nuova generazione — e base per passare dalle correlazioni alla stima della risposta individuale al singolo trattamento (Individual Treatment Effect). Cresce con ogni ospite, anonimo by design, conforme al GDPR.

Perché non possiamo essere replicati da Garmin o da un PMS

- ✓ Né un PMS integrato con la Garmin Health API, né Garmin stessa gestiscono contemporaneamente i tre flussi: l'API fornisce solo la biometria
- ✓ Un concorrente che colleghi l'API domani partirebbe da zero — senza prescrizioni mediche né esiti storici accumulati; la nostra piattaforma ne acquisisce sempre di più a ogni soggiorno
- ✓ Cambiare piattaforma per l'hotel significa perdere il modulo addestrato sui propri ospiti: un switching cost nativo
- ✓ I contratti di licenza B2B garantiscono alla piattaforma il diritto di addestrare modelli cross-hotel su dati anonimizzati — l'effetto rete dei dati è blindato dal punto di vista legale

SaaS trasparente: tre componenti di prezzo, ROI per l'hotel a partire da 5–10 ospiti

Setup

Setup una tantum

€2 500

Intera piattaforma white-label: sito web dell'hotel con SEO e ottimizzazione per risposte IA · due app brandizzate Garmin · adattamento di 10 programmi · navigazione offline · formazione online dello staff.

Base

Base mensile

€800

Piattaforma, server nell'UE (GDPR), algoritmi di IA · supporto e 4 incontri online al mese · 800 account per ospiti con smartphone · 10 ospiti attivi con dispositivi Garmin inclusi.

Active Guest

per soggiorno

€8

Dall'11° ospite attivo del mese. Un ospite attivo è colui i cui smartwatch o bilancia hanno trasmesso dati durante il soggiorno; una sola quota per soggiorno, una settimana o un mese hanno lo stesso costo. I ricavi crescono con l'occupazione dell'hotel.

Economia per l'hotel

L'hotel vende i propri programmi dal proprio listino: la piattaforma si limita a valorizzarli e fare upselling. L'abbonamento si ripaga con i primi 5–10 ospiti al mese; lo strato SEO attrae ospiti alla ricerca di programmi longevity nella regione, dalla ricerca e dalle risposte IA, senza costi pubblicitari.

Economia per Longev (esempio)

Un hotel con 60 ospiti attivi al mese: $€800 + 50 \times €8 = \textbf{€1 200/mese}$, ~€14 400/anno + €2 500 setup. I costi marginali per hotel sono minimi: infrastruttura e pipeline vengono riutilizzate.

Go-to-market: vendite dirette agli hotel + domanda organica da ricerca e risposte IA

1 · Vendite dirette a hotel e spa

Demo online di 45 minuti → calcolo del ROI personalizzato per l'hotel → lancio. Il caso di riferimento a Karlovy Vary apre i cluster termali di Repubblica Ceca, area DACH e Paesi Baltici; calendario delle conferenze longevity sulla vetrina (healthspaneconomy.com).

2 · SEO + GEO come motore di domanda

La domanda di ricerca si sposta verso gli assistenti IA; ChatGPT risponde dall'indice Bing. Vetrina e wiki sono strutturate per questo: 1 742 pagine in 36 lingue, llms.txt, schema.org, IndexNow. Ogni articolo è una landing page per una query specifica («Reset metabolico», «hotel longevity a Karlovy Vary»).

3 · Il white-label moltiplica la copertura

Ogni hotel riceve il proprio sito longevity ottimizzato SEO e lo promuove autonomamente: il budget di marketing degli hotel alimenta il funnel della piattaforma. Gli ospiti con smartwatch brandizzati e cartoline sui social network creano pubblicità organica all'interno del resort.

4 · Fidelizzazione e ritorno degli ospiti

L'ospite porta con sé risultati misurati e rimane connesso al portale dell'hotel; un programma a 14 giorni con nuova misurazione è un motivo naturale per tornare. Per l'hotel significa una crescita del LTV dell'ospite, per Longev un aumento del numero di ospiti attivi.

Sistema B2B integrato: accesso diretto ai decision maker alberghieri e automazione delle comunicazioni

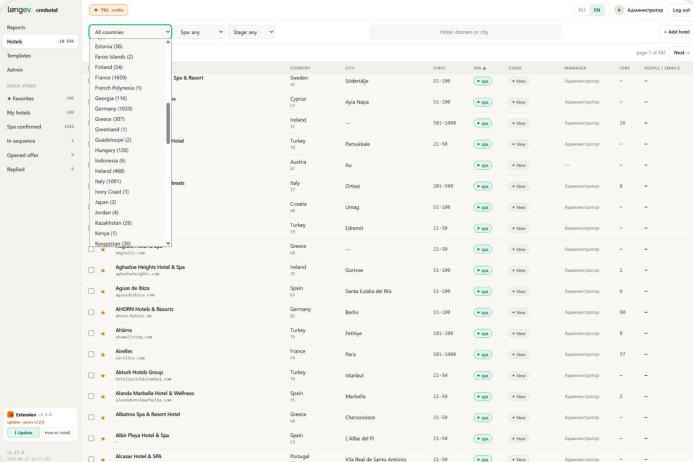
Database digitalizzato di oltre 11 000 hotel in Europa e CSI con contatti verificati dei manager e sequenze di contatto automatizzate.

PAESE	TOTALE	SPA	PAESE	TOTALE	SPA	PAESE	TOTALE	SPA
Francia	1 769	768	Ungheria	126	96	Armenia	53	47
Spagna	1 676	543	Repubblica Ceca	124	87	Slovacchia	43	40
Italia	1 377	760	Ucraina	120	95	Estonia	36	28
Germania	1 039	495	Georgia	116	76	Slovenia	28	25
Paesi Bassi	866	142	Romania	103	58	Uzbekistan	27	21
Turchia	672	422	Danimarca	99	32	Kirghizistan	26	18
Irlanda	468	178	Azerbaigian	92	66	Kirghizistan	26	17
Portogallo	419	213	Cipro	85	61	Lituania	23	16
Grecia	353	225	Croazia	81	61	Lussemburgo	22	10
Polonia	351	291	Malta	72	40	Lettonia	19	15
Belgio	229	63	Bulgaria	63	51	Moldavia	9	7
Svezia	225	110	Finlandia	54	33	Tagikistan	5	4
Austria	210	147						
Totale			11 106			5 361		

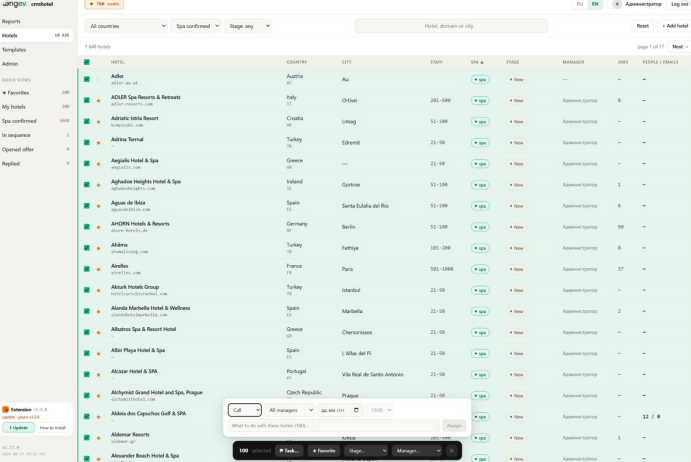
«Totale» — hotel nel database; «Spa» — di cui con offerta SPA/Wellness propria.

Vantaggi dell’architettura CRMHOTEL Longev

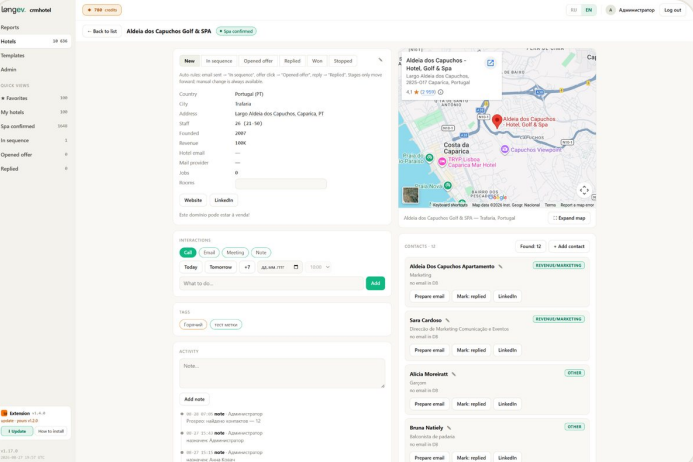
- ✓ **Oltre 11 000 decision maker verificati nel database:** il mercato target è digitalizzato per paesi e categorie (inclusi oltre 5 300 complessi SPA/Wellness). I contatti diretti dei decision maker sono già integrati nel sistema.
- ✓ **Outreach IA automatizzato (Email + LinkedIn):** la piattaforma analizza autonomamente i profili, personalizza la comunicazione e guida l'hotel attraverso le fasi del funnel fino alla risposta diretta.
- ✓ **Lavoro esclusivo con lead qualificati:** i sales manager si collegano al dialogo solo quando l'hotel ha manifestato interesse, eliminando la routine del cold outreach.
- ✓ **Gestione di massa e analisi trasparente:** segmentazione di centinaia di strutture in un clic, tracciamento delle conversioni a ogni fase e pieno controllo del ciclo di vendita.



Database unificato delle strutture: filtri per 37 paesi, presenza di SPA/Wellness e stato di avanzamento



Operazioni di massa: assegnazione di task, avvio di campagne LinkedIn/Email e cambio di stato in un clic



Scheda hotel e profilo del decision maker: storico delle comunicazioni, profili dei contatti e invio di offerte personalizzate

Dal primo hotel a €50 mln di ricavi annuali: tre leve

1 · In profondità

ricavi per struttura

Un hotel con 60 ospiti attivi genera €14 400 all’anno. Un grande resort con 250 ospiti attivi — già **€33 600**. Più i moduli: nutrizione, pannello medico, soggiorni aziendali. Il valore medio per cliente cresce senza nemmeno un nuovo cliente.

2 · In ampiezza

segmenti adiacenti

La stessa piattaforma senza modifiche funziona in strutture termali e medical resort, wellness resort, compagnie di crociera e programmi aziendali di salute. Solo nei paesi a vocazione turistica d’Europa ci sono migliaia di strutture simili oltre alla nostra banca dati.

3 · Più lontano

geografia

Triangolo termale ceco → DACH e Paesi Baltici → Nord Europa → Medio Oriente, dove la medicina termale cresce più rapidamente, e USA. Il prodotto supporta già 36 lingue — l’espansione su un nuovo mercato non richiede riscritture.

Scenario	1	80 · €1,1 mln	500 · €7 mln	1 500 · €30 mln	€50 mln+
	struttura · 2026 referenza attiva	2028 Repubblica Ceca, DACH	2030 spa hotel UE	2032 + terme, resort	2034 + extra - Europa

€76 mln

potenziale massimo solo con il modello attuale e solo in Europa: 5 300 hotel della nostra banca dati con spa interna × €14 400 all’anno

Perché è realizzabile. I costi marginali per un nuovo hotel sono minimi: piattaforma, protocolli e 36 lingue sono stati creati una volta sola e vengono riutilizzati. Le vendite non sono ostacolate dalla ricerca del mercato — oltre 11 000 hotel sono già nel database con i contatti dei decisori. La barriera dei dati cresce a ogni soggiorno, aumentando il distacco da qualsiasi inseguitore.

L'unico layer «biometria dell'ospite → vendite dei servizi alberghieri»

	CLINICHE LONGEVITY Clinique La Prairie, SHA, Chenot...	APP DI WELLNESS Oura, Whoop, Garmin Connect...	SOFTWARE SPA PER HOTEL sistemi di prenotazione, moduli PMS	LONGEV · LONGEVITY RESORT
Ingresso per l'hotel	non è un prodotto per hotel: progetti proprietari ad alta intensità di capitale da milioni di euro	non offrono nulla all'hotel: i dati rimangono al produttore del dispositivo	automatizzano le prenotazioni, non elaborano i dati biometrici	Setup una tantum di €2 500 + abbonamento; l'infrastruttura alberghiera esiste già
Dati dell'ospite	cartelle cliniche proprietarie chiuse della clinica	presso la piattaforma del dispositivo, non dell'hotel	nessuno	in un database separato dell'hotel, GDPR, esportazione HL7 FHIR R4
Vendita dei servizi	solo dei propri, a tariffe del segmento lusso	abbonamento all'app, l'hotel non partecipa	su richiesta dell'ospite, senza personalizzazione	L'IA effettua l'upselling dei trattamenti dell'hotel in base allo stato dell'ospite
Scalabilità	strutture singole, anni di costruzione	di massa, ma non integrata con i resort	elevata, ma priva di valore longevity	white-label SaaS: replicabile su qualsiasi hotel spa

Posizionamento: non competiamo con cliniche e dispositivi indossabili — colleghiamo i dispositivi già acquistati dagli ospiti con gli hotel già operativi. La barriera all'ingresso per i follower è costituita dallo storico delle prescrizioni, dai protocolli pronti dei 10 programmi, da 36 lingue e da un layer di visibilità già citato dagli assistenti IA.

Perfettamente in linea con il focus degli investimenti longevity

Focus dei fondi longevity → Longev

Supportive software platforms	Livello SaaS che rende i servizi longevity accessibili su larga scala senza dover costruire cliniche
P4 Medicine	predittiva (trend dei marcatori), preventiva (programmi), personalizzata (prescrizioni su misura per l'ospite), partecipativa (l'ospite visualizza i propri dati)
Longevity Biomarkers	25 biomarcatori da dispositivi indossabili con dinamica giornaliera, collegati a interventi ed esiti
AgeTech / qualità della vita	core target dei resort — ospiti 50+, il prodotto funziona senza installazione di app

Roadmap

- ✓ **Attualmente:** implementazione di riferimento a Karlovy Vary, demo live, piattaforma e documentazione in 36 lingue
- ✓ **Prossimo passo:** estensione agli hotel e resort della Repubblica Ceca e dell'area DACH; lanci in loco; integrazioni con i PMS alberghieri
- ✓ **Successivamente:** ampliamento del parco dispositivi, accumulo del dataset di addestramento «prescrizione → esito», partnership con compagnie assicurative e programmi wellness aziendali
- ✓ **Gli investimenti accelerano:** il team vendite nei cluster termali e resort dell'UE, le attività legali e di certificazione, lo sviluppo del modulo di machine learning

Invito: esplorare la demo (demo.longev.eu), scoprire il portale dal punto di vista dell'ospite e del medico, ricevere il calcolo della unit economics e il piano di scaling — un incontro online di 45 minuti.

Chi ha creato Longev



Da sinistra a destra: Valeriy Danyuk, Larysa Danyuk, doc. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. e MUDr. Milada Sarova — Hotel Prezident, Karlovy Vary

Valeriy Danyuk — sviluppo della piattaforma. Laureato al Politecnico in «Sviluppo e implementazione di software per apparecchiature mediche».

Larysa Danyuk — marketing e implementazione. Oltre 20 anni nel lancio di prodotti innovativi: Dansoy™, TASTYSOY™, Sauce House™, Longevity Resort.

Protocolli medici — doc. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. (fisioterapia e chinesiologia) e MUDr. Milada Sarova (balneologia e medicina interna).

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

Contatti

V. Danyuk

danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652

+380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu — panoramica e prezzi

demo.longev.eu — demo live del portale

longev.eu/wiki — documentazione, 36 lingue

La piattaforma è in continua evoluzione: nuovi moduli, dispositivi e hotel. Siamo aperti a collaborazioni e partnership — insieme possiamo realizzare di più.

— Valeriy e Larysa Danyuk