

PLATFORMA WHITE-LABEL DLA HOTEI I RESORTÓW

Longevity Resort

Asystent AI, który przekształca działający hotel spa w resort longevity: odczytuje biometrię z zegarka Garmin gościa i sprzedaje usługi hotelu — programy, zabiegi, gastronomię oraz trasy zdrowotne.

Działający produkt

Hotel referencyjny w Karlowych Warach

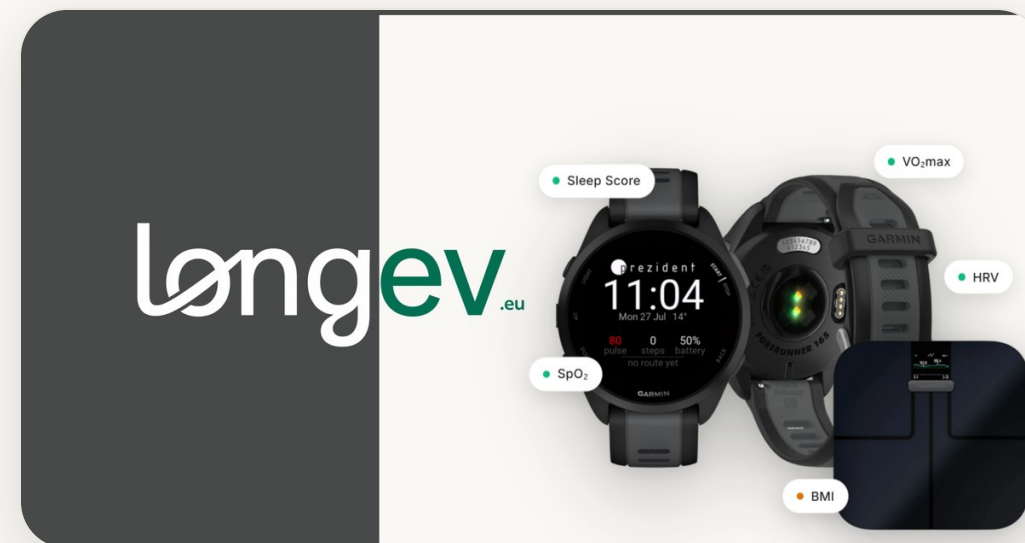
36 języków

SaaS · EUR

V. Danyuk · danyuk@longev.eu

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

longev.eu · demo: demo.longev.eu



Zestaw dla gościa: zegarek Garmin Forerunner 165 Music i waga Index S2 — dane trafiają bezpośrednio do portalu hotelowego

Infrastruktura longevity już istnieje — brakuje warstwy, która ją skutecznie monetyzuje

98 %

nowoczesnych hoteli spa dysponuje już wszystkim, co niezbędne do programów longevity: gabinetami zabiegowymi, strefą spa, restauracją i zapleczem rekreacyjnym

Nie potrzeba nowych budynków, lekarzy ani sprzętu — potrzebny jest system bazujący na istniejącej infrastrukturze.

0 danych

urządzenia ubieralne gości — monitorujące sen, tętno, HRV, stres — nie są dziś w żaden sposób wykorzystywane przy zaleceniach i sprzedaży usług hotelowych

Gość nosi na nadgarstku gotowy „wywiad medyczny”, podczas gdy resort planuje zabiegi po omacku.

2 role

lekarz i recepcja są przeciążeni: ręczna personalizacja dla każdego gościa jest ekonomicznie nieopłacalna

W efekcie „longevity” w hotelach pozostaje jedynie hasłem w folderze reklamowym, a nie zarządzanym programem z mierzalnymi rezultatami.

Szansa rynkowa: budowa kliniki longevity wymaga milionów euro i wielu lat — hotel spa przekształca się w resort długowieczności za pomocą warstwy oprogramowania, bez nakładów kapitałowych (CapEx). Longev dostarcza dokładnie tę warstwę: w modelu white-label, pod marką hotelu, ze zwrotem z inwestycji już przy pierwszych 5–10 gościach miesięcznie.

Gospodarka wellness rośnie szybciej niż światowy PKB — longevity to jej najszybszy segment

\$6,8 bln

globalna gospodarka wellness w 2024 roku; prognoza do 2029 roku — \$9,8 bln (Global Wellness Institute, 2025)

\$830 mld

turystyka wellness w 2023 roku; ponad \$1 bln do 2028 roku, wzrost powyżej 10% rocznie — najszybciej ze wszystkich segmentów (GWI)

\$9,55 mld

rynek klinik longevity do 2030 roku, średnioroczny wzrost 12,2% (Research and Markets, 2026)

58%

ankietowanych jest gotowych korzystać z klinik medycyny prewencyjnej i zdrowego longevity — zainteresowanie wzrosło o 40% od 2021 roku (badanie NUS)

Gdzie wchodzi Longev

Pomiędzy tymi rynkami istnieje luka: kliniki są drogie i nieliczne, aplikacje nie są powiązane z miejscem świadczenia usług. Longev monetyzuje istniejącą bazę hotelową i zabiegową: każdy hotel spa w Europie to potencjalny Longevity Resort bez nakładów kapitałowych. Pierwszy region — uzdrowiskowa Europa (Karlovy Vary — część wpisu UNESCO „Wielkie uzdrowiska Europy”), następnie — DACH, kraje bałtyckie, Bliski Wschód.

Model rynku od podstaw

W samej Europie działają tysiące hoteli spa i medical wellness. Każdy wdrożony obiekt to €800 miesięcznie subskrypcji plus €8 za Active Guest: przy 100 hotelach oznacza to ok. €1,5–2 mln rocznego powtarzalnego przychodu (kalkulacja pogładowa przy 60–100 aktywnych gościach na hotel miesięcznie).

Źródła: Global Wellness Institute, „The Global Wellness Economy Hits a Record \$6.8 Trillion” (2025) oraz „Wellness Economy to Reach \$1 Trillion in Wellness Tourism by 2028”; Research and Markets, Longevity Clinic Market Report (2026); badanie Narodowego Uniwersytetu Singapuru (NUS) na temat klinik zdrowego longevity.

Zegarki mierzą dokładnie te markery, które empirycznie prognozują śmiertelność

Geny decydują w mniejszym stopniu, niż się powszechnie uważa. Klasyczne badania bliźniąt wskazują na odziedziczalność długości życia na poziomie ~20–25% (Herskind et al., 2 872 pary duńskich bliźniąt), a analiza 400 mln rodowodów — poniżej 10% (Ruby et al., Genetics, 2018).

Reszta to środowisko i nawyki: sen, ruch, stres, odżywianie. To część **modyfikowalna** — dokładnie ta, na którą oddziałuje program kuracyjny. Platforma domyka pętlę: pomiar → zalecenia → kontrola efektu na tych samych urządzeniach.

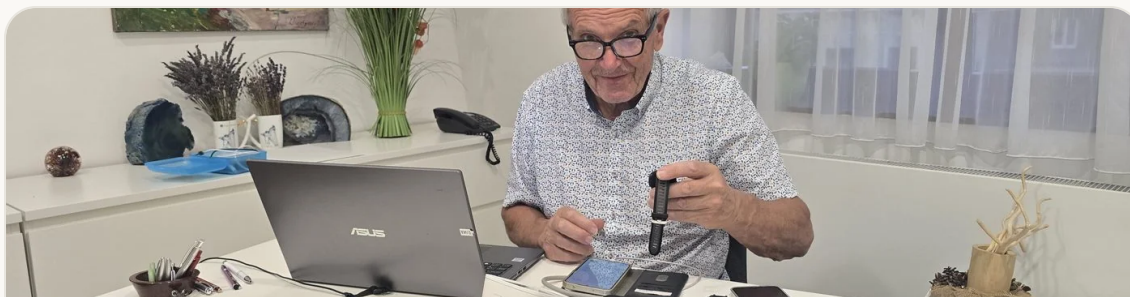
Każdy z 10 programów platformy został zbudowany wokół tych markerów: cel definiowany jest liczbowo (kroki, strefa tętna, status HRV, skład ciała), a gość widzi „przed i po” na własnych danych z pobytu.

MARKER (MIERZONY PRZEZ ZEGAREK/WAGĘ)	EFEKT EMPIRYCZNY	ŹRÓDŁO
Kroki dziennie	u najwyższego kwartyla ryzyko zgonu z dowolnej przyczyny jest niższe o 40–53% (metaanaliza, 15 kohort, 47 471 dorosłych)	Paluch et al., Lancet Public Health, 2022
VO2max (wydolność tlenowa)	+1 MET wydolności krążeniowo-oddechowej → –13% śmiertelności ogólnej (metaanaliza, 102 980 osób)	Kodama et al., JAMA, 2009
Tętno spoczynkowe	każde +10 uderzeń/min → +9% ryzyka zgonu ze wszystkich przyczyn (46 badań, 1,25 mln osób)	Zhang et al., CMAJ, 2016
Sen (czas trwania i fazy)	krótki sen powiązany ze wzrostem śmiertelności o +12% (metaanaliza, 16 badań, 1,38 mln osób)	Cappuccio et al., Sleep, 2010
HRV (zmiennosc rytmu serca)	niskie HRV to niezależny predyktor incydentów sercowo-naczyniowych (kohorta Framingham)	Tsuji et al., Circulation, 1996
Protokoły saunowe (w programach)	4–7 sesji tygodniowo vs 1 → –40% ogólnej śmiertelności (2 315 mężczyzn, 20,7 lat obserwacji)	Laukkanen et al., JAMA Intern Med, 2015

Korelacje z prospektywnych badań kohortowych, nie dowód przyczynowo-skutkowy w każdym przypadku. Klasyfikacja prawna platformy: wsparcie stylu życia i dobrego samopoczucia — nie jest wyrobem medycznym, diagnostyką ani terapią; każde zalecenie potwierdza lekarz hotelowy.

Szkoła medyczna z Karlowych Warów zakodowana w algorytmach platformy

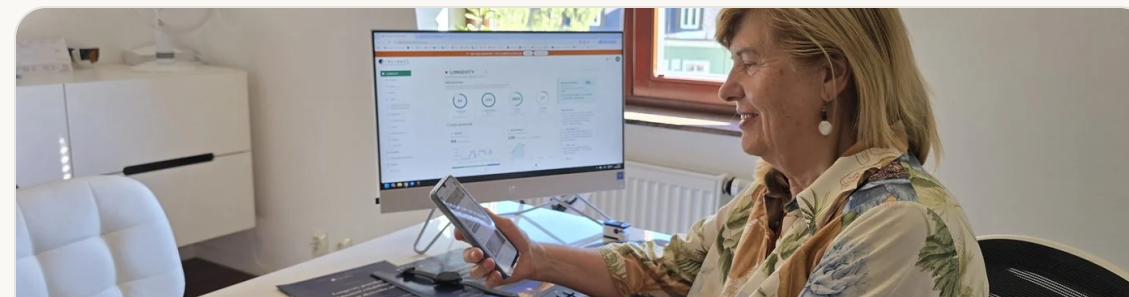
Konsumencka fizjologia zegarków nie uwzględnia wieku, przyjmowanych leków ani reakcji balneologicznej trzeciego dnia kuracji pitnej — dlatego programy tworzyli lekarze, a nie programiści.



Docent Petr Kolisko — fizjoterapia i kinezylogia

Assoc. Prof. PaedDr. Petr Kolisko, Ph.D. — czołowy czeski specjalista w dziedzinie fizjoterapii, kinezylogii i rehabilitacji medycznej; pionier kinesiotapingu w Czechach i Europie Środkowej (certyfikowany instruktor KTAI), wykładowca m.in. Uniwersytetu Karola w Pradze, autor monografii z zakresu biomechaniki ruchu.

W platformie odpowiada za dawkowanie ruchu: dopuszczalne obciążenie przy dysbalansie mięśniowym, stopniowanie intensywności po urazach i operacjach, granicę, za którą spacer staje się przeciążeniem.



MUDr. Milada Sarova — balneologia i choroby wewnętrzne

Jeden z czołowych autorytetów w zakresie leczenia uzdrowiskowego wodami mineralnymi i kuracji pitnych w Karlowych Warach; prowadziła wykłady na temat balneologii w ponad 20 krajach. W ciągu dziesięcioleci praktyki leczyli się u niej Vaclav Havel, Mikhail Gorbachev, Gerard Depardieu i Ben Kingsley.

W platformie definiuje przebieg kuracji: wskazania i przeciwwskazania dla każdego ze 139 zabiegów, kolejność procedur w ciągu dnia oraz reżim kuracji pitnej — źródło, temperaturę, objętość i porę przyjmowania.

Protokoły powstały na styku dwóch szkół: balneologia określa, czym leczyć i w jakiej kolejności; fizjoterapia — ile przy tym się ruszać. Nadrzędną rolę pełni algorytm gotowości 0–100: każdego ranka przelicza bezpieczny poziom obciążenia na podstawie snu, HRV, stresu i Body Battery gościa. Każde zalecenie zatwierdza lekarz hotelowy.

Baza algorytmiczna: deterministyczny silnik kliniczny, a nie czarna skrzynka

Każda rekomendacja przechodzi cztery etapy

- 1 wynika ze **zdefiniowanego progu** — bez ukrytych wag
- 2 porównuje gościa **z jego własną bazą z pobytu**, a nie z „normą populacyjną”
- 3 **jest wyjaśnialna w jednym zdaniu** — „nocne HRV 38 ms — o 21% poniżej Twojej średniej 48”
- 4 **jest zatwierdzana przez lekarza** — automatyczne zalecenie istnieje wyłącznie jako wersja robocza

Świadome podejście inżynieryjne. W środowisku medycznym wyjaśnialność to wymóg kliniczny, a nieprzejrzyste rekomendacje zdrowotne według EU AI Act trafiają do kategorii wysokiego ryzyka. Deterministyczny rdzeń eliminuje ryzyko regulacyjne, zanim ono powstanie.

Elementy samouczące wdrażane są wyłącznie po weryfikacji liczbowej

Platforma samodzielnie mierzy błąd własnej prognozy dla każdego biomarkera — walk-forward MAE w porównaniu z modelem naiwnym: prognoza poranna jest budowana wyłącznie na podstawie dni poprzedzających, co konstrukcyjnie wyklucza podglądanie przyszłości. Model trafia do produktu dopiero wtedy, gdy stabilnie przewyższa benchmark na danych hotelu. Tabela jakości jest wbudowana w panel i dostępna do audytu technicznego.

MODEL	SPOSÓB PREDYKCJI	CEL W TABELI
„Jak wczoraj”	jutro będzie ta sama wartość co dzisiaj	naiwny punkt odniesienia: model, który go nie pokonuje, nie ma racji bytu
„Baza osobista”	średnia gościa z pobytu — to samo, co drukuje karta poranna	pokazuje wartość samej personalizacji
„Baza + obciążenie”	baza osobista skorygowana o wczorajsze przeciążenie	pierwszy element samouczący się — jego wkład jest widoczny osobno

Cztery moduły — jeden portal dla gościa, lekarza i recepcji, pod marką hotelu

Ready Score

Przejrzysty panel wellness

AI agreguje 25 wskaźników z urządzenia — sen i fazy, HRV, tętno spoczynkowe, stres, Body Battery, SpO₂, skład ciała — w indeks gotowości i kartę stanu zdrowia, oferując usługi właśnie tego hotelu: sauny, kriosaunę, masaże, detoks.

100% offline

Trasy zdrowotne offline

Terenoterapie na terenie i w okolicach z nawigacją głosową i śledzeniem stref tętna — działają w telefonie gościa bez 4G i Wi-Fi, utrzymując wysiłek w wyznaczonym korytarzu.

Efekt wow

Dietetyka AI i menu longevity

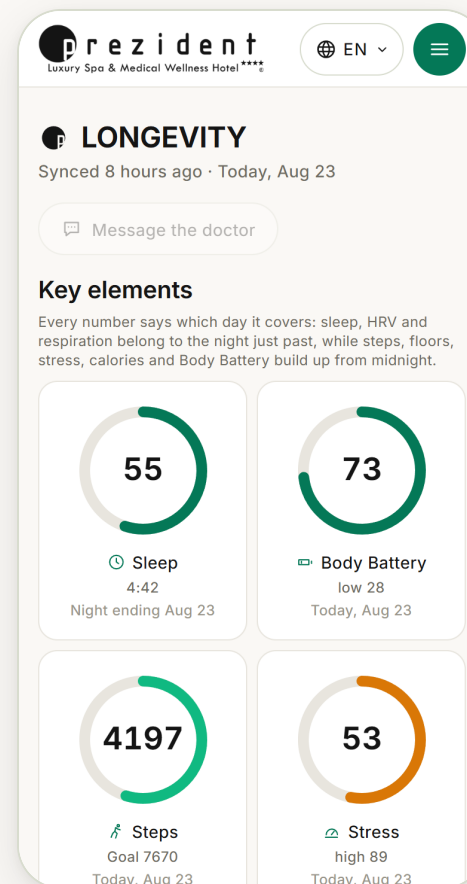
Kalorie i makroskładniki z jednego zdjęcia potrawy; dopasowanie do menu restauracji hotelowej i rekomendacja diety pod aktualny stan i cele regeneracji gościa.

Kalendarz

Harmonogram zabiegów

Harmonogram zabiegów i kuracji pitnej co do godziny z powiadomieniami, wydarzenia w kurorcie, aktualności hotelu i przycisk „udostępnij” wyniki w mediach społecznościowych.

Plus panel personelu: recepcja, lekarz i administrator — każdy z własną rolą: zameldowania, poranny obchód z kartą A4 na gościa, zalecenia, flota zegarków i rozliczanie Active Guest. Gość nie instaluje żadnej aplikacji — wystarczy przeglądarka i kod QR przy zameldowaniu.



Panel gościa pod marką hotelu

Zamknięty cykl: pomiar → zalecenia → dosprzedaż → kontrola efektu

- 1 Zestaw hotelowy.** Gość na czas pobytu otrzymuje zegarek Garmin Forerunner 165 Music i wagę Index S2 (lub podłącza własne urządzenie). Jednorazowa konfiguracja z Wi-Fi hotelu — dalej dane przesyłają się same.
- 2 25 wskaźników w dynamice.** Sen i fazy, nocne HRV, tętno spoczynkowe, stres, Body Battery, kroki, SpO₂, rytm oddechowy, VO2max, waga i skład ciała — na serwery w UE, do dedykowanej bazy hotelu.
- 3 Panel gościa, 36 języków.** Portal w przeglądarce telefonu: stan zdrowia, program dnia, trasy, odżywianie. Lekarz pisze w swoim języku — gość czyta w swoim: automatyczne tłumaczenie zaleceń.
- 4 Poranny raport lekarza.** Jedna karta A4 na gościa: miniona noc, odchylenia od normy osobniczej, plan na dziś i sugerowane korekty — lekarz zatwierdza lub modyfikuje jednym podpisem.
- 5 Sprzedaż usług hotelu.** Pod aktualny stan gościa platforma proponuje zabiegi z cennika hotelu — gość akceptuje jednym kliknięciem; zamówienie trafia na recepcję i do rachunku.
- 6 Wynik na zegarku.** Gość wyjeżdża ze zmierzonym efektem pobytu „przed i po” — powód, by wrócić; hotel zyskuje dane kuracji i wytrenowany na nich moduł rekomendacji.

Kluczowa różnica: platforma nie sprzedaje „treści o zdrowiu” — sprzedaje usługi konkretnego hotelu, powiązane ze zmierzonym stanem konkretnego gościa. Pieniądze i dane pozostają w hotelu.

Garmin — sprzęt z certyfikatem CE, nabywany przez hotel w swoim regionie

10 programów longevity: protokół dzień po dniu, przebieg kuracji widoczny w liczbach

Każdy program jest komponowany ze 139 zabiegów hotelu za pomocą 11-pytaniowej ankiety — z planem na poszczególne dni, ceną i pomiarem „przed i po” na biomarkerach z zegarka i wagi; każdy posiada własny landing page i przycisk wyboru w portalu.

01 · 3 dni

Diagnostyka longevity

Punkt wejścia: 7 biomarkerów, panel krwi i analiza spektralna HRV — spersonalizowany plan pobytu na wyjściu.

02 · 21 dni

Klasyczna kuracja i detoks

Kuracja pitna, drenaż limfatyczny, inhalacje, sauny i kąpiele; 6 wskaźników prowadzi kurację (minimum 7 dni).

03 · 14 dni

Odnowa metaboliczna

Przeciw insulinooporności: 6 biomarkerów i analiza składu ciała w pierwszym oraz przedostatnim dniu.

04 · 10 dni

Głęboka regeneracja

Wypalenie i bezsenność: floating, magnetoterapia, protokół wieczorny — noc koryguje plan na podstawie 6 markerów.

05 · 14 dni

Serce i wytrzymałość

Suche kąpiele CO₂, tlenoterapia, BEMER i marsz w 2. strefie tętna; 6 markerów — od tętna spoczynkowego po VO2max.

06 · 14 dni

Stawy i mobilność

Borowiny, kąpiele siarkowe, masaż podwodny, gimnastyka w wodzie; 6 wskaźników — kroki, obciążenie, sen.

07 · 7 dni

Estetyka i Anti-Age

Drenaż limfatyczny, karboksyterapia i pielęgnacja skóry; postępy widoczne w 6 parametrach z zegarka i inteligentnej wagi.

08 · 10 dni

Zdrowie kobiet i równowaga

PMS, perimenopauza i menopauza: drenaż limfatyczny, ciepłe kąpiele i aquagimnastyka pod kontrolą 5 wskaźników.

09 · 14 dni

Regeneracja dla wojskowych

Dla weteranów i zawodów wysokiego ryzyka: redukuje wyczerpanie układu nerwowego, odciąża stawy i kręgosłup.

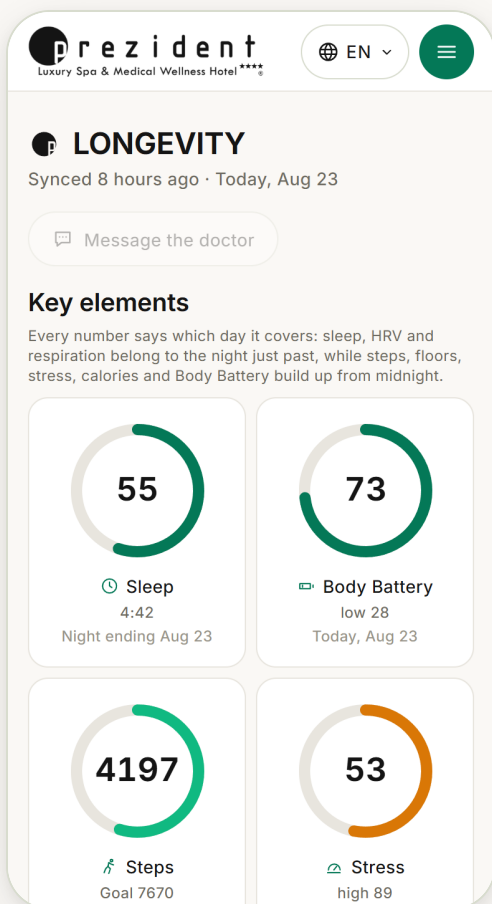
10 · kuracja

Wzmocnienie odporności

Kontrastowa termoterapia, inhalacje solankowe i tlenoterapia; 6 nocnych wskaźników kontroluje dawkę hartowania.

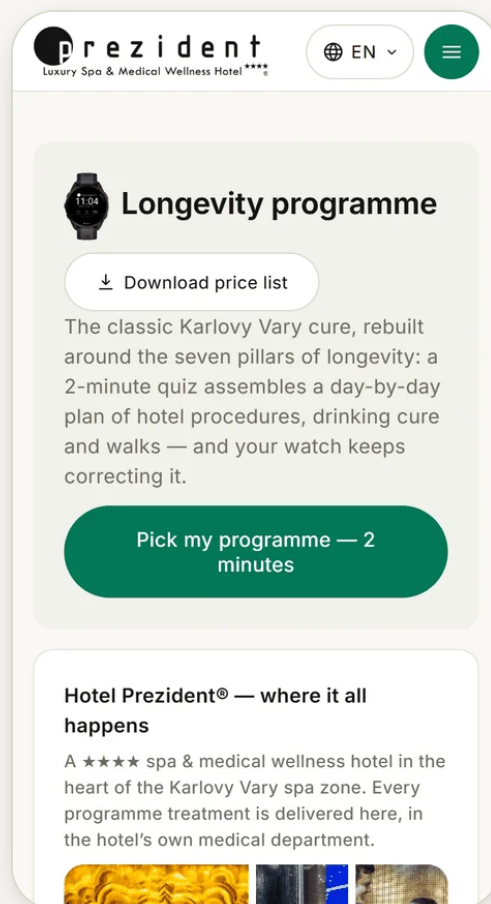
Czas trwania — bazowy, z dopuszczalnym minimum dni; programy są adaptowane do cennika danego hotelu. Program 08 — tylko dla kobiet; serwer odrzuca pozostałe ankiety.

Oczami gościa: panel, wybór programu, żywienie

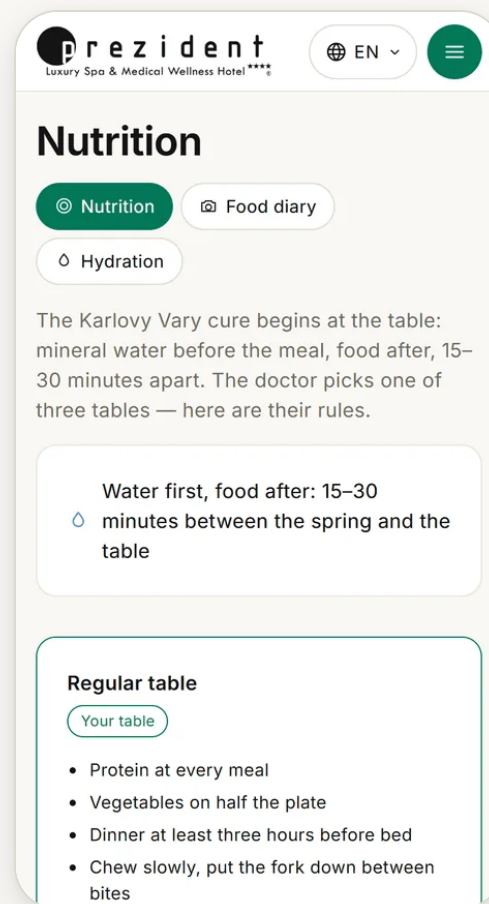


Kluczowe metryki dnia: sen, Body Battery, kroki, stres

Zrzuty ekranu — działający portal hotelu referencyjnego (white-label Prezident), interfejs w języku angielskim; gość ma do wyboru 36 języków.

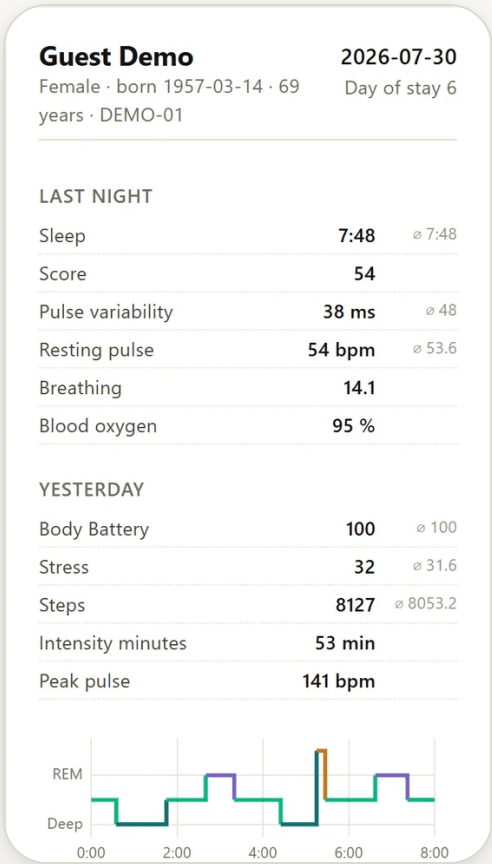


Program longevity: 2-minutowa ankieta tworzy plan z zabiegów hotelowych

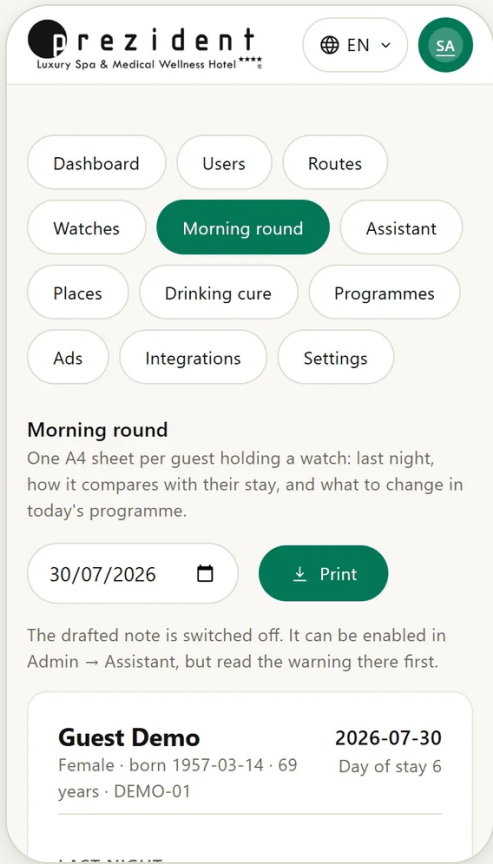


Żywnienie: zasady przy stole, dziennik ze zdjęć potraw, kuracja pitna

Oczami lekarza i recepcji: raport poranny, obchód, dedykowana tarcza zegarka



Raport poranny A4: noc gościa, odchylenia od jego normy, korekta — do podpisu lekarza



Panel personelu: poranny obchód, drukowanie raportów jednym przyciskiem



Dedykowana tarcza zegarka: tętno, kroki, kuracja pitna według godzin i strefa tętna 96-118

Prezident Luxury Spa & Medical Wellness Hotel, Karlovy Vary



Longevity programme

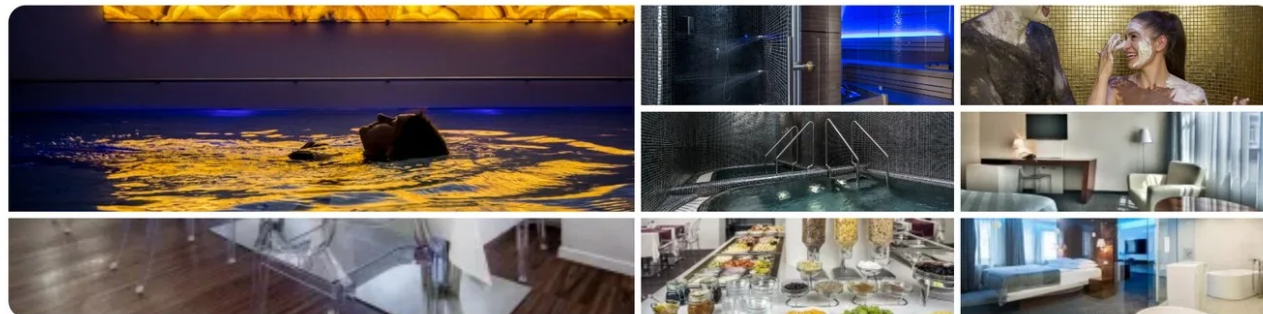
[Download price list](#)

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.

Strona programu longevity na portalu hotelu: klasyczna kuracja karlowarska, zrekonfigurowana wokół siedmiu filarów długowieczności

- ✓ Czterogwiazdkowy hotel spa i medical wellness w sercu strefy uzdrowiskowej Karlovych Varów — miasta z 650-letnią tradycją leczniczą, wpisanego na listę UNESCO jako część „Wielkich miast uzdrowiskowych Europy”
- ✓ **139 zabiegów** z oficjalnego cennika 2026 roku zostało zdigitalizowanych: kategoria, czas trwania 2–120 minut, intensywność, limity tygodniowe, przeciwwskazania i cena
- ✓ **10 programów longevity** skomponowanych z tych zabiegów; ankieta z 11 pytań tworzy harmonogram dzień po dniu i oblicza koszt
- ✓ Dedykowany zegarek Garmin z logo hotelu, kuracja pitna ze źródeł w kolumnadzie, trasy lecznicze terenchuru z nawigacją offline
- ✓ Własny publiczny portal hotelu; środowisko demonstracyjne platformy — siedmiu gości z rzeczywistymi danymi z urządzeń

Co to dowodzi inwestorowi: platforma działa nie na makietach — prawdziwy hotel, realny cennik, rzeczywiste urządzenia. Wszystkie zrzuty ekranu i liczby w tej prezentacji pochodzą z tego wdrożenia.

Działająca platforma, a nie prototyp

10

programów longevity z protokołami dzień po dniu — od Diagnostyki longevity po Wzmocnienie odporności

139

zabiegów w zdigitalizowanym katalogu hotelu referencyjnego — konfigurator tworzy z nich program

25

wskaźników z zegarków i wag w dynamice — od faz snu i HRV po skład ciała

36

języków interfejsu, w tym arabski i hebrajski; autotłumaczenie zaleceń lekarskich

2

autorskie aplikacje Garmin Connect IQ: tarcza zegarka i spacer w strefie tętna

1 742

strony aktualnej dokumentacji: 46 artykułów wiki × 36 języków, weryfikowanych automatycznie

289

rzeczywistych zrzutów ekranu produktu w dokumentacji — generowanych automatycznie ze środowiska testowego

800

kont gości w pakiecie podstawowym; odrębna baza danych dla każdego hotelu

Zgodność z przepisami i dane

GDPR, serwery w UE — dane nie opuszczają EOG; szyfrowanie TLS; usuwanie danych na życzenie gościa; eksport w standardzie HL7® FHIR® R4. Klasyfikacja prawna: wsparcie stylu życia, wyrób niemedyyczny.

Warstwa widoczności (SEO + GEO)

Wizytówka i wiki zoptymalizowane zarówno pod wyszukiwarki, jak i pod odpowiedzi asystentów AI (ChatGPT, Gemini, Perplexity): znaczniki schema.org, llms.txt, IndexNow, 36 wersji językowych każdej strony.

Wersja demonstracyjna na żywo

demo.longev.eu — portal z perspektywy gościa, lekarza i recepcji, siedmiu gości demo z rzeczywistymi danymi z urządzeń; reset danych każdej nocy. Do sprawdzenia jednym kliknięciem z poziomu tej prezentacji.

Bariera to dane, nie kod

Strumień 1

Ciągła biometria

25 wskaźników z zegarków i wag: sen, HRV, tętno spoczynkowe, stres, skład ciała

Strumień 2

Zalecenia lekarza

zabiegi, dawkowanie obciążenia, korekty porannej karty

Strumień 3

Dziennik żywieniowy

diety programowe, posiłki ze zdjęć, kuracja pitna według źródeł



Każdego ranka — para „bodziec → reakcja”

Wczorajsze zabiegi i wysiłek są zestawiane z dzisiejszym tętnem spoczynkowym, zmiennością rytmu zatokowego (HRV), snem i gotowością. Widoczny jest również skumulowany efekt pobytu — wzrost nocnego HRV i spadek tętna spoczynkowego pod koniec kuracji: rezerwa funkcjonalna, a nie tylko poranna regeneracja.

Oznaczony zbiór danych o wynikach

Zbiór treningowy dla modeli predykcyjnych nowej generacji — i fundament przejścia od korelacji do oceny indywidualnej reakcji na konkretny zabieg (Individual Treatment Effect). Rośnie z każdym gościem, w pełni zanonimizowany z założenia, zgodny z GDPR.

Dlaczego nie skopiuje nas Garmin ani PMS

- ✓ Ani PMS zintegrowany z Garmin Health API, ani sam Garmin nie integrują trzech strumieni naraz: API dostarcza wyłącznie biometrię
- ✓ Konkurent, który podłączy API jutro, zacznie od zera — bez zaleceń lekarskich i zgromadzonych wyników; baza platformy rośnie z każdym pobytem
- ✓ Zmiana platformy oznacza dla hotelu utratę modułu wytrenowanego na jego gościach: wbudowany koszt zmiany dostawcy
- ✓ Umowy licencyjne B2B gwarantują platformie prawo do trenowania modeli na zanonimizowanych zbiorach danych między hotelami — sieciowy efekt danych zabezpieczony prawnie

Przejrzysty SaaS: trzy elementy ceny, zwrot z inwestycji dla hotelu już przy 5–10 gościach

Setup

jednorazowe wdrożenie

€2 500

Kompletna platforma white-label: strona hotelu z SEO i optymalizacją pod odpowiedzi AI · dwie dedykowane aplikacje Garmin · adaptacja 10 programów · nawigacja offline · szkolenie personelu online.

Base

miesięcznie

€800

Platforma, serwery w UE (GDPR), algorytmy AI · wsparcie i 4 spotkania online w miesiącu · 800 kont gości ze smartfonami · 10 aktywnych gości z urządzeniami Garmin w cenie.

Active Guest

za pobyt

€8

Od 11. aktywnego gościa w miesiącu. Aktywny gość to ten, którego zegarek lub waga przesłały dane podczas pobytu; jedna opłata za pobyt, tydzień i miesiąc kosztują tyle samo. Przychód rośnie wraz z obłożeniem hotelu.

Ekonomia hotelu

Hotel sprzedaje własne programy według własnego cennika — platforma jedynie wypełnia je treścią i wspiera dosprzedaż. Subskrypcja zwraca się już przy pierwszych 5–10 gościach w miesiącu; warstwa SEO pozyskuje gości poszukujących programów longevity w regionie, z wyszukiwarek i odpowiedzi AI — bez wydatków na reklamę.

Ekonomia Longev (przykład)

Hotel z 60 aktywnymi gośćmi w miesiącu: $€800 + 50 \times €8 =$
€1 200/mies., ~€14 400 rocznie + €2 500 wdrożenie. Koszty krańcowe na hotel są niskie: infrastruktura i procesy są wielokrotnego użytku.

Go-to-market: bezpośrednia sprzedaż do hoteli + organiczny popyt z wyszukiwarek i odpowiedzi AI

1 · Bezpośrednia sprzedaż do hoteli spa

45-minutowa prezentacja online → kalkulacja zwrotu z inwestycji dla hotelu → wdrożenie. Wdrożenie referencyjne w Karlowych Warach otwiera klasty uzdrowiskowe w Czechach, krajach DACH i krajach bałtyckich; kalendarz konferencji longevity — w portalu (healthspaneconomy.com).

2 · SEO + GEO jako generator popytu

Zapytania z wyszukiwarek przenoszą się do asystentów AI; ChatGPT generuje odpowiedzi z indeksu Bing. Portal i wiki są pod to zoptymalizowane: 1 742 strony w 36 językach, llms.txt, schema.org, IndexNow. Każdy artykuł to strona docelowa dla dedykowanego zapytania („Odnowa metaboliczna”, „hotel longevity w Karlowych Warach”).

3 · White-label zwielokrotnia zasięg

Każdy hotel otrzymuje własną stronę longevity z SEO — i promuje ją samodzielnie: budżet marketingowy hoteli zasila lejek platformy. Goście z dedykowanymi zegarkami i pocztówkami w mediach społecznościowych to organiczna reklama wewnątrz kurortu.

4 · Powracalność gości

Gość wyjeżdża ze zmierzonym wynikiem i pozostaje w portalu hotelu; 14-dniowy program z ponownym pomiarem to naturalny powód do powrotu. Dla hotelu oznacza to wzrost LTV gościa, dla Longev — wzrost liczby aktywnych gości.

Wbudowany system B2B: bezpośredni dostęp do decydentów hotelowych i automatyzacja komunikacji

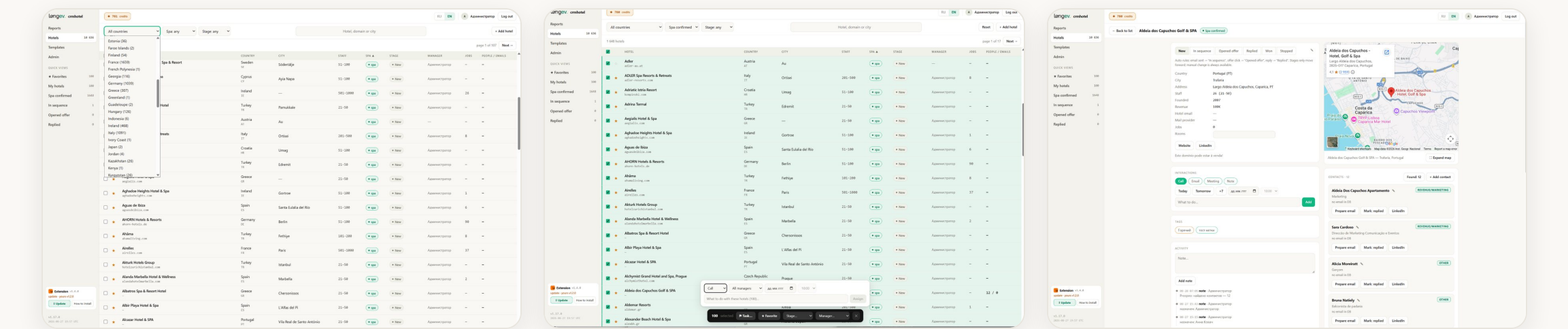
Zdigitalizowana baza ponad 11 000 hoteli w Europie i WNP ze zweryfikowanymi kontaktami do managerów oraz zautomatyzowanymi sekwencjami kontaktu.

KRAJ	RAZEM	SPA	KRAJ	RAZEM	SPA	KRAJ	RAZEM	SPA
Francja	1 769	768	Węgry	126	96	Armenia	53	47
Hiszpania	1 676	543	Czechy	124	87	Słowacja	43	40
Włochy	1 377	760	Ukraina	120	95	Estonia	36	28
Niemcy	1 039	495	Gruzja	116	76	Słowenia	28	25
Holandia	866	142	Rumunia	103	58	Uzbekistan	27	21
Turcja	672	422	Dania	99	32	Kirgistan	26	18
Irlandia	468	178	Azerbejdżan	92	66	Kazachstan	26	17
Portugalia	419	213	Cypr	85	61	Litwa	23	16
Grecja	353	225	Chorwacja	81	61	Luksemburg	22	10
Polska	351	291	Malta	72	40	Łotwa	19	15
Belgia	229	63	Bułgaria	63	51	Moldawia	9	7
Szwecja	225	110	Finlandia	54	33	Tadżykistan	5	4
Austria	210	147						
Suma			11 106			5 361		

„Razem” — hotele w bazie; „Spa” — obiekty z własną ofertą SPA/Wellness.

Zalety architektury CRMHOTEL Longev

- ✓ **Ponad 11 000 zweryfikowanych decydentów w bazie:** rynek docelowy zdigitalizowany według krajów i kategorii (w tym ponad 5 300 obiektów SPA/Wellness). Bezpośrednie kontakty do osób decyzyjnych są już zintegrowane w systemie.
- ✓ **Zautomatyzowany AI outreach (Email + LinkedIn):** platforma samodzielnie analizuje profile, personalizuje komunikację i prowadzi hotel przez etapy lejka aż do uzyskania bezpośredniej odpowiedzi.
- ✓ **Praca wyłącznie z ograniczonymi leadami:** managerowie włączają się do rozmowy dopiero wtedy, gdy hotel wykaże zainteresowanie, co eliminuje rutynowy cold outreach.
- ✓ **Zarządzanie masowe i przejrzysta analityka:** segmentacja setek obiektów jednym kliknięciem, śledzenie konwersji na każdym etapie oraz pełna kontrola nad cyklem sprzedaży.



Od pierwszego hotelu do €50 mln rocznego przychodu: trzy dźwignie

1 · Głębiej

przychód z obiektu

Hotel na 60 aktywnych gości generuje €14 400 rocznie. Duży kurort na 250 aktywnych gości — to już **€33 600**. Do tego moduły: żywienie, panel lekarza, pobyty korporacyjne. Średni rachunek rośnie bez pozyskiwania ani jednego nowego klienta.

2 · Szerzej

segmenty pokrewne

Ta sama platforma bez żadnych modyfikacji działa w sanatoriach i uzdrowiskach medycznych, resortach wellness, liniach żeglugowych oraz programach zdrowotnych dla firm. W samych krajach uzdrowiskowych Europy — tysiące takich obiektów poza naszą bazą.

3 · Dalej

geografia

Czeski trójkąt uzdrowiskowy → DACH i kraje bałtyckie → Europa Północna → Bliski Wschód, gdzie medycyna uzdrowiskowa rośnie najszybciej, oraz USA. Produkt obsługuje już 36 języków — wejście na nowy rynek nie wymaga przepisywania oprogramowania.

Scenariusz

1

obiekt · 2026
referencja działu

80 · €1,1 mln

2028
Czechy, DACH

500 · €7 mln

2030
hotele spa w UE

1 500 · €30 mln

2032
+ sanatoria, resorty

€50 mln+

2034
+ poza Europą

€76 mln

potencjał maksymalny tylko w obecnym modelu i tylko w Europie: 5 300 hoteli z naszej bazy z własnym spa × €14 400 rocznie

Dlaczego jest to osiągalne. Koszt krańcowy pozyskania nowego hotelu jest niski: platforma, protokoły i 36 języków zostały stworzone raz i są wielokrotnie wykorzystywane. Sprzedaż nie opiera się na poszukiwaniu rynku — 11 000+ hoteli znajduje się już w bazie z kontaktami decydentów. Przewaga wynikająca z danych rośnie z każdym pobytem, a wraz z nią dystans wobec jakichkolwiek naśladowców.

Jedyna warstwa łącząca „biometrię gościa → sprzedaż usług hotelowych”

	KLINIKI LONGEVITY Clinique La Prairie, SHA, Chenot...	APLIKACJE WELLNESS Oura, Whoop, Garmin Connect...	OPROGRAMOWANIE SPA DLA HOTELI systemy rezerwacji, moduły PMS	LONGEV · LONGEVITY RESORT
Próg wejścia dla hotelu	brak produktu dla hoteli: własne, kapitałochłonne projekty za miliony euro	brak korzyści dla hotelu: dane pozostają u dostawcy urządzenia	automatyzują rezerwacje, nie przetwarzają biometrii	€2 500 wdrożenie + subskrypcja; infrastruktura hotelu jest już gotowa
Dane gościa	zamknięta dokumentacja medyczna kliniki	po stronie platformy urządzenia, nie hotelu	brak	w dedykowanej bazie hotelu, GDPR, eksport FHIR R4
Sprzedaż usług	wyłącznie własnych, w cenach segmentu ultra-luxury	subskrypcja aplikacji, hotel nie bierze w tym udziału	na życzenie gościa, bez personalizacji	AI rekomenduje zabiegi hotelowe dopasowane do stanu gościa
Skalowalność	pojedyncze obiekty, lata budowy	masowa, lecz z pominięciem resortów	wysoka, lecz bez wartości dodanej longevity	white-label SaaS: łatwa replikacja w dowolnym hotelu spa

Pozycjonowanie: nie konkurujemy z klinikami ani wearables — łączymy urządzenia już zakupione przez gości z istniejącą infrastrukturą hotelową. Bariera wejścia dla naśladowców to zgromadzone dane dotyczące zaleceń, gotowe protokoły 10 programów, 36 języków oraz warstwa widoczności, którą cytują już asystenci AI.

Bezpośrednie dopasowanie do celów funduszy longevity

Fokus funduszy longevity → Longev

Supportive software platforms	Warstwa SaaS umożliwiająca masowe świadczenie usług longevity bez konieczności budowy klinik
P4 Medicine	Prewencyjna (trendy markerów), profilaktyczna (programy), personalizowana (indywidualne zalecenia), partycypacyjna (gość ma wgląd w swoje dane)
Longevity Biomarkers	25 biomarkerów z urządzeń ubieralnych w codziennej dynamice, powiązanych z interwencjami i wynikami
AgeTech / jakość życia	Główna grupa odbiorców resortów to goście 50+; produkt działa bez konieczności instalowania aplikacji

Harmonogram rozwoju

- ✓ **Obecnie:** wdrożenie referencyjne w Karlowych Warach, demo na żywo, platforma i dokumentacja w 36 językach
- ✓ **Kolejny krok:** skalowanie na hotele uzdrowiskowe w Czechach i regionie DACH; wdrożenia wyjazdowe; integracje z systemami PMS hoteli
- ✓ **Następnie:** rozszerzenie bazy urządzeń, gromadzenie danych uczących „zalecenie → wynik”, partnerstwa z ubezpieczycielami i korporacyjnymi programami wellness
- ✓ **Inwestycje przyspieszają:** zespół sprzedaży w klastrach uzdrowiskowych UE, prace certyfikacyjne i prawne, rozwój modułu uczącego się

Zaproszenie: poznaj demo (demo.longev.eu), zobacz portal z perspektywy gościa i lekarza, uzyskaj kalkulację unit economics oraz plan skalowania — 45-minutowe spotkanie online.

Kto stworzył Longev



Od lewej do prawej: Valeriy Danyuk, Larysa Danyuk, docent Petr Kolisko i MUDr. Milada Sarova — Hotel Prezydent, Karlowe Vary

Valeriy Danyuk — rozwój platformy. Absolwent Politechniki, specjalizacja „Projektowanie i wdrażanie oprogramowania w aparaturze medycznej”.

Larysa Danyuk — marketing i wdrożenia. Ponad 20 lat wprowadzania innowacyjnych produktów: Dansoy™, TASTYSOY™, Sauce House™, Longevity Resort.

Protokoły medyczne — docent Petr Kolisko (fizjoterapia i kinezyjologia) oraz MUDr. Milada Sarova (balneologia i choroby wewnętrzne).

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

Kontakt

V. Danyuk

danyuk@longev.eu

+49 151 1001 6652

+380 63 117 1785 — WhatsApp · Viber · Telegram

longev.eu — prezentacja oferty i cennik

demo.longev.eu — wersja demonstracyjna portalu na żywo

longev.eu/wiki — dokumentacja, 36 języków

Platforma nieustannie się rozwija: nowe moduły, urządzenia i hotele partnerskie. Jesteśmy otwarci na współpracę i partnerstwo biznesowe — razem możemy osiągnąć więcej.

— Valeriy i Larysa Danyuk