



05



06



07

60

創業  
Start Me Up

### 人人都可以是導師

除了行走社會的老江湖外，這裏也有一朵朵交際花。「樂活新中年」強調由下而上的參與，網站列滿海量的活動和興趣小組，由會員自行籌辦。「只要你想搞活動，就可以召集志同道合的人，舉手，人人都可以是導師。」

許智明說，除了處理業務拓展，他也是「懷舊小組」成員，曾經領團去元朗舊墟，考察古代客棧，遊走雍正古廟；去九龍城寨看遺蹟，回望「三不管」的無管治狀態；也曾和會員到中上環漫步街巷，感受往昔的花樣年華。年輕人會玩的，他們也會。周天慧拿起手機，展示一張張合照，「你看！有個會員是獨木舟導師，便組團去玩。每個星期，他們都會相約打羽毛球、乒乓球、做伸展運動。」退休過後，生活圈子愈縮愈窄，「新中年」明瞭這點，不願賦閒在家，於是三五成群。這個共享平台，雲集無數有趣的人：國家地理導賞員、生態研究專家甚至武功師傅。新界的鄉村地膽會



08

pp

有會員跟我說，老公退休後常留在家，時常覺累，來到這裏之後，變了隻開籠雀，我希望可以用這個社群，改變人的生活。

——楊銘賢，  
「樂活新中年」平台創辦人 dd



09

在廟誕時開盤菜盛宴、煮得拿手好菜的主婦會在生日會上大顯身手，每人煮幾味。銀髮族都看「公仔箱」的明星長大，姊妹們辦過「懷舊之夜」，穿戴一番扮演陳寶珠，想念「邵氏七公主」作為她們的共同語言。這個社群，從網絡走進現實，讓他們交織友誼，不再憂悶。

除了玩樂，做義工也讓他們得到滿足，平台提供不少義務教師予「陳校長免費補習天地」，給基層孩子補習，也有銀髮攝影師與消防員，到升學率低的中學，分享職場經驗，為學生開拓另一扇社會的窗，望向畢業後的道路。

### 看準銀髮族客戶群 收支平衡

「樂活新中年」成立兩年多，由三位創辦人投資十多萬至今，一直取得收支平衡。辦公室位於「好單位」的共同空間，與其他初創公司為鄰，成為會員的相聚場地，可惜地方太小，未能應付公司發展，他們將搬到更大的辦公室。

公司收入源於幾方面：開發銀髮族市場的商業客戶廣告、職場配對的招募費用、會員100元年費和部分收費活動，足能養起一名全職和幾名兼職，配合年輕的實習生，公司得以匯聚老中青的意見。

周天慧負責市場推廣，她指隨著社會越趨注重健康生活，不少健康品牌都進軍銀髮市場，例如白蘭氏。這些潛在客戶與「樂活新中年」合作，推廣健康生活，辦講座及活動，為他們帶來部分收入。除了廣告，「樂活新中年」亦建立銷售平台，帶會員介紹健康產品，例如營養補充劑和睡眠監測機，進一步開拓公司業務。

作為初創公司，成員表示都是摸着石頭過河，現在的商業模式主要以網絡廣告平台為主，除了能夠與品牌合作，提供健康資訊，也為客戶尋求合適人才當兼職或義工，讓退休人士的專業知識得以發揮，配合會員舉辦不同活動，令用戶人數得以提升。楊銘賢鼓勵初創公司能多善用「新中年」的技能，讓事業發展更為順利。

數年前，楊銘賢放棄了安穩職業，投身初創行業，「有會員跟我說，老公退休後常留在家，時常覺累，來到這裏之後，變了隻開籠雀，我希望可以用這個社群，改變人的生活。」

「他們在這裏做到自己想做的事，很多人都想圓夢」，周天慧說。年過半百，若生活已了無牽掛，放開懷抱，「新中年」可以很美，也能將生命激情延續下去。●

05 會員經常在網上相約參與不同活動，例如打網球、乒乓球和羽毛球。

06 「樂活新中年」強調由下而上的參與，網站列滿活動和興趣班，皆由會員自行籌辦。

07 成員周天慧認為，退休是個人生的關鍵時刻，因生活圈子縮細，便應多認識朋友，做自己想做的事，以此圓夢。

08 楊銘賢希望以互助社群，改變人的生活。

09 新中年都可以很美，也能將生命激情延續下去。