

拾起好时光， 退休不褪色

新退休人群社交 · 乐学 · 文旅 · 陪伴

享老生态平台

一代新的退休者， 正在寻找新的生活入口

传统供给集中在康养、低价团与单次公益活动；而新退休人群更主动、更重视品质，也更渴望持续的社会连接。

1.2 亿	50—70 岁	1 座城
新退休人群市场判断口径	拾龄社核心服务客群	最小可验证运营单元

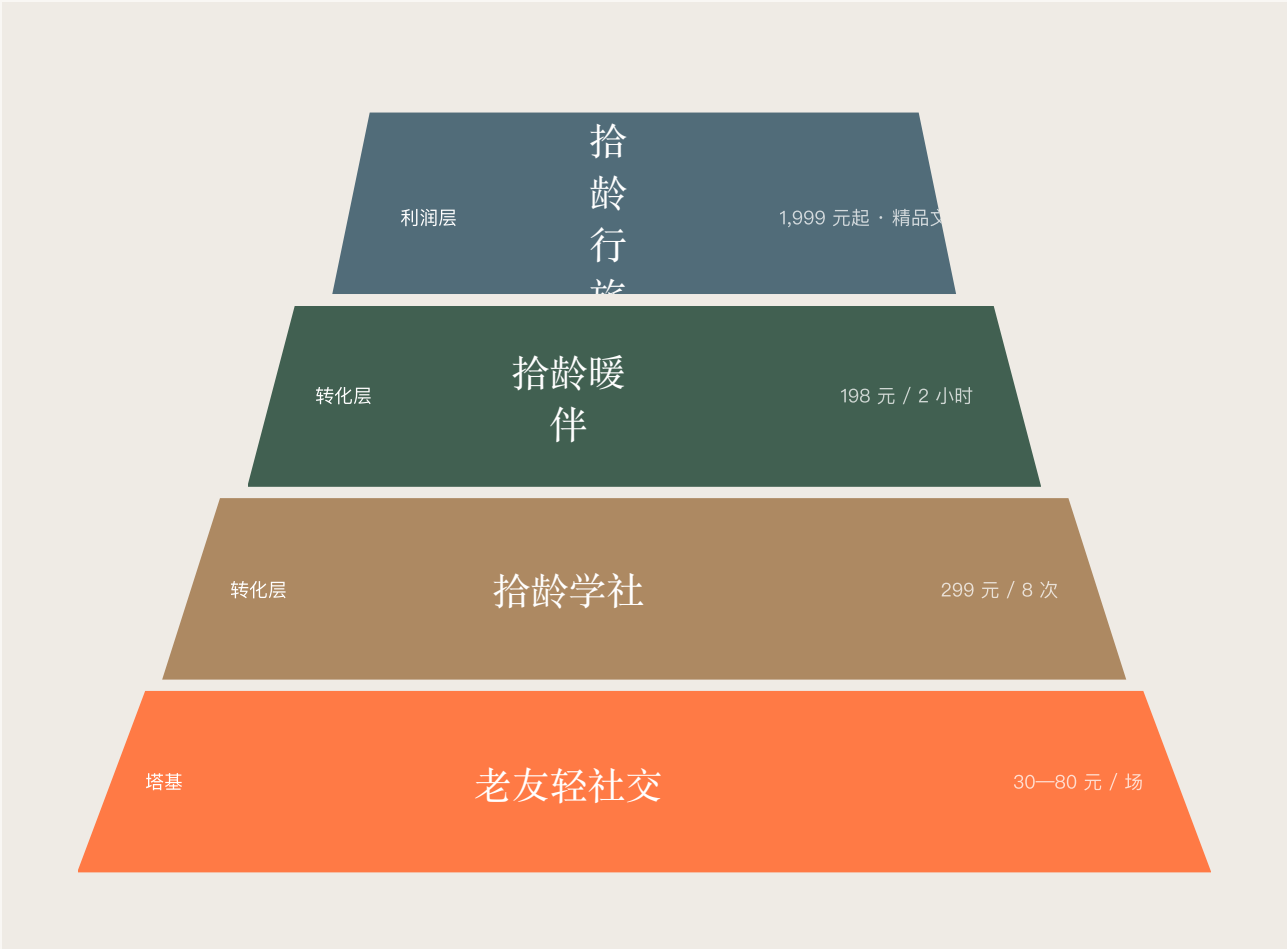
我们不把用户定义为“需要被照顾的老年人”，而把他们理解为：时间重新回到自己手里的生活者。

拾龄社围绕社交关系、兴趣成长、生活陪伴与精品旅行，构建同城、高频、可复购的服务生态。核心稀缺资源不是活动数量，而是用户信任、陪伴师人才网络与在地内容运营能力。

注：1.2 亿为项目当前采用的市场判断口径；正式融资材料将补充可核验来源、细分测算与敏感性分析。

四层业务金字塔

轻社交建立信任，兴趣与陪伴形成稳定关系，精品文旅释放更高价值；四层产品共同形成城市用户生命周期。



先把一座城市做深

苏州兼具人口基础、消费能力、文化内容与文旅资源，是验证城市享老模型的理想起点。

01 · 姑苏区

内容与社群核心

以社区、园林、街巷与文化空间建立首批用户和高频活动。

02 · 工业园区

现代生活方式翼

连接金鸡湖、公共文化空间和品质商业，覆盖更年轻的退休客群。

03 · 太湖片区

旅居文旅试验带

验证慢游、短住、主题度假与全程陪伴型旅行产品。

首年目标

形成单城闭环

规划 100+ 场活动、3,000+ 服务人次与首批 30+ 陪伴师。

0—4 月

入口验证

种子社群、陪伴师招募、老友局稳定频次。

4—8 月

服务扩展

拾龄学社与暖伴上线，验证复购与跨业务转化。

8—12 月

模型闭环

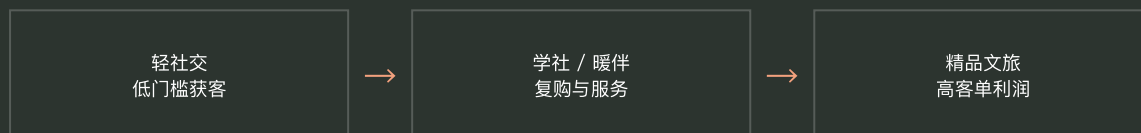
精品文旅落地，复盘单位模型与城市复制条件。

双轮驱动，多层变现

C 端生活服务收入与 B 端 / B2G 城市运营合作相互增强，以同一套用户关系、内容供给和履约系统形成协同。

B2C · 用户侧

信任关系变现



B2B / B2G · 机构侧

城市运营服务



核心验证指标：活动参与与复访、跨业务转化、陪伴师履约稳定性、获客与服务成本、城市模型的本地资源依赖。

寻找理解长期价值的 同行者

我们希望用真实需求、可靠履约与一座城市的深度，回答新退休生活服务如何成为长期生意。

INVESTOR CONTACT

投资与产业合作

zhang-an@shilingshe.com

首发城市：中国 · 苏州

官网：www.shilingshe.com