

退休人員活動規劃-社區社團設立之目的

1、 主旨

台灣已進入高齡社會，退休人員與前述高齡人員有相當大的重疊，故本活動之目的在於協助退休人員成立一個具有關懷、陪伴、創作、持續參與社會、付出的社團，透過此社團讓退休人士暫緩對社會的依賴度、建立本身信心、擴大本身的存在感，進而達成減少退休人士心理上的恐懼、孤獨。

2、 退休人員狀態敘述

- 1、 無工作重心、收入停止，依賴社會程度高。
- 2、 缺少工作環境的朋友、同事交流，易形成孤獨感。
- 3、 家人陪伴時間少，家人因工作故無法時常陪伴，更容易形成所處環境之孤獨感。

參、因應之目的

- 一、重拾生活重心，建立自我參與、學習的信心，進而創造自我存在感。
- 二、形塑關懷環境，已自我付出、陪伴的活動社團造就除了本身家庭之外溫暖團體。
- 4、 鼓勵透過社團之經營，造就日常生活上的收入，暫緩對社會依賴之程度，亦有減緩本身家庭經濟壓力之效果。

肆、方式

依退休人士之興趣，成立退休活動之社團，其經營方式如下：

1、 秉持要活就要動之觀念舉辦活動：

定期一日遊、登山、健行、園藝、文化參訪、舞蹈活動。

二、退休後之理財及法律觀念更須慎重：

定期邀訪財經專家及律師舉辦講座活動，以補充退休人員與社會的脈動，更能保護自身權益。

三、建立持續經營社團的概念：

透過社團成員之構思結合當地特產之概念，參與社團創造文創產品之模式，本文創產品之收入，扣除社團必要開銷後，全數捐予當地學校失怙或失孤之孩童，以補助其孩童之生活費用。進而達成透過付出的方式建立自我的存在感與成就感，亦能透過此方式暫緩退休人員對社會的依賴程度，也能減少退休人員本身家庭經濟壓力。

伍、經費：

- 一、向當地政府申請補助。
- 二、向當地企業申請贊助。
- 三、社團成員之會費。
- 四、文創產品之必要費用。

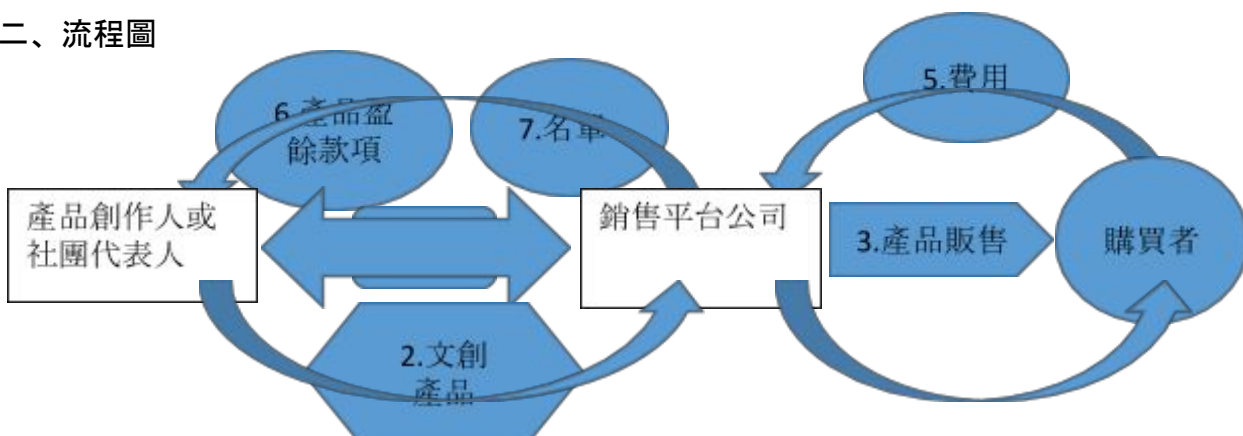
陸、產品銷售之平台

- 一、網路購物平台:如PCHOME、皇家生活。
- 二、社區活動攤位:如各大專院校針對有機農產販售之攤位
- 三、講座活動之攤位:如社區社團所舉辦之活動，其所附設之攤位
- 四、社團間之活動

柒、與銷售平台合作之方式

一、簽署合作契約，其涉及智慧財產權之授權及法律權利歸屬與金流之歸屬須明訂合作契約中。關於產品銷售所得之款項分配扣除該銷售平台之必要費用後(採取協商訂價制度)之款項屬於退休人士社團分配之權能，與該銷售平台無涉，唯該銷售平台具有提供台灣地區公益團體資訊予合作之退休人士社團之義務，以利該社團之成員或該產品之權利人選擇是否捐贈該款項。

二、流程圖



3、銷售平台所得之優勢

- (1) 透過與當地社區之社團簽訂合作契約能增加平台公司之曝光度，讓退休人士得知該平台之內容。
- (2) 與所簽訂合作契約之社團族群合辦法律或是理財講座，能讓該族群之退休人士獲得知識，更能增加平台公司形像之正面評價。
- (3) 透過協助社團參與、利益共享之模式且又能回饋社會的自信建立方式將該族群與平台緊密連結，平台內容之銷售與推廣更勝廣告文宣，此乃口碑相傳，而非名人代言，可節省行銷費用，平台之其他商品亦能享受Free rider之效能。

4、銷售平台公司必須提供

- (1) 雙方議定之合作契約書。
- (2) 平台銷售網頁之專屬欄位。
- (3) 該契約書所議定之對帳書面文件與該銷售金流明細。
- (4) 針對該議定書所規製的後臺查詢功能，以便契約之當事人查詢。

捌、執行困難之處

一、社團經費需政府配合，目前我國政府不論中央或是地方僅關注於長期照護法案，卻對於經費來源的長期照護保險法呈現互相推諉的瀆職戲碼，更遑論發不出薪水的地方政府。縱有公益彩券的補助，基於政府效能低緩的習慣角度來看，仰賴政府補助不如自力更生併同時向企業募資贊助更添槓上開花之機率。

二、已成立之退休人士社團之成員經濟狀況並不一致，該成員是否對於回饋社會或再次就業有其興趣，其向心力之凝聚須費周折。

三、座談會之主題是否符合該社團之宗旨，仍待溝通與協調，更遑論經費來源若涉及政府補助款，則須符合法規限制始能報帳核銷。