

银发体育数字化平台的市场潜力挖掘与 电商营销策略优化

——基于家庭养老用户需求剖析

王 莹

南京邮电大学社会与人口学院、社会工作学院, 江苏 南京

收稿日期: 2025年4月30日; 录用日期: 2025年5月15日; 发布日期: 2025年6月12日

摘 要

在人口老龄化加速的大背景下, 传统家庭养老模式面临严峻挑战, 银发体育数字化平台作为银发经济的新兴分支, 展现出巨大的市场潜力。本研究聚焦银发体育数字化平台, 以南京江北新区泰山街道沧波门社区多子女家庭的老年人及其子女为研究对象, 通过半结构式访谈获取48份有效样本, 运用扎根理论深入分析发现, 家庭养老用户对平台存在功能、情感和平台需求, 基于此, 提出健康关怀、情感弥补和平台建构的电商营销策略优化方案, 旨在提升平台服务质量与市场竞争力, 满足老年人需求, 实现经济效益与社会效益双赢, 为银发体育数字化平台的发展提供理论依据和实践指导。

关键词

银发体育数字化平台, 市场潜力, 电商营销策略, 用户需求, 扎根理论

Exploration of Market Potential and Optimization of E-Commerce Marketing Strategies for the Silver-Haired Sports Digital Platform

—Based on the Analysis of Users' Demands for Family-Based Elderly Care Services

Xuan Wang

School of Sociology and Population Studies, School of Social Work, Nanjing University of Posts and
Telecommunications, Nanjing Jiangsu

Abstract

Against the backdrop of accelerating population aging, the traditional family-based elderly care model is facing severe challenges. As an emerging branch of the silver economy, the digital platform for elderly sports shows great market potential. This study focuses on the digital platform for elderly sports, taking the elderly and their children of multi-child families in Cangbowen Community, Taishan Street, Jiangbei New District, Nanjing as the research subjects. Through semi-structured interviews, 48 valid samples were obtained. Using grounded theory, an in-depth analysis was conducted to reveal that elderly care users of the platform have demands for functions, emotions, and platform. Based on this, an optimization plan for e-commerce marketing strategies was proposed, aiming to enhance the service quality and market competitiveness of the platform, meet the needs of the elderly, achieve a win-win situation of economic and social benefits, and provide theoretical basis and practical guidance for the development of the digital platform for elderly sports.

Keywords

Silver-Haired Sports Digital Platform, Market Potential, E-Commerce Marketing Strategies, User Demands, Grounded Theory

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

在全球老龄化浪潮的席卷下，我国老龄化进程持续加速，已然步入中度老龄化社会。老龄化问题不仅关乎民生，更成为影响社会经济发展的关键因素。在中国，家庭养老长期占据主导地位[1]，然而，随着时代发展，老年人受教育程度不断提高，对生活品质的追求日益提升，传统家庭养老模式在满足老年人身体健康和精神文明需求方面逐渐显得力不从心。为此，国家积极出台政策应对，党的二十大报告着重强调要实施积极应对人口老龄化国家战略，致力于推动全体老年人享有基本养老服务；2024年初，国务院办公厅发布的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》中明确提出了银发经济的内涵与方向，体育在银发经济中的重要性也得到特别强调[2]，为“银发体育”的发展筑牢了政策根基。

在此背景下，银发体育数字化平台应运而生[3]，这类平台能够提升老年体育服务的精准化和便捷化水平，是养老产业与数字技术深度融合的创新成果，更是推动“健康老龄化”战略落地的新发展方向[4]。虽然该领域尚处于起步阶段，尚未形成成熟的产业生态，但已经展现出巨大的市场潜力。本研究聚焦于银发体育数字化平台的建设，运用扎根理论的质性研究方法深入剖析家庭养老用户的实际需求，进而针对性地优化其电商营销策略。期望能为银发体育数字化平台的发展提供切实可行的思路，助力其突破发展瓶颈，在满足老年人需求的同时，实现经济效益与社会效益的双赢。

2. 文献综述

随着全球人口老龄化进程加速，积极老龄化已成为亟待解决的时代课题[5]。世界卫生组织提出的“积极老龄化”理念，即为老年群体构建“健康、参与和保障”的多元发展机会，旨在通过社会协同创新助力

老年人实现有尊严、有活力的晚年生活[6]。当前，尽管传统家庭养老模式依旧占据主导地位[7]，但面对老年群体日益增长的多元化、个性化需求，其服务供给能力已显不足[8][9]。在此背景下，国家提出发展银发经济来满足老年人高品质生活需求、促进经济高质量发展。

银发经济作为围绕老年群体产品供给、服务保障并为老龄阶段做准备等一系列经济活动的综合性经济形态[10]，已展现出强劲的增长态势。据相关数据显示，我国当前银发经济规模已达 7 万亿元，约占 GDP 的 6%，且预计到 2035 年，其规模将突破 30 万亿元，占 GDP 比重提升至 10% [11]，凸显出广阔的发展前景。国家层面高度重视银发经济发展，《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》等政策文件相继出台，明确强调体育产业在银发经济体系中的重要地位，为银发体育经济注入了强劲的政策动能，使其迎来战略发展机遇期。与此同时，数字经济以蓬勃之势重塑传统产业格局，成为驱动社会经济高质量发展的关键力量[12]。在老龄化进程与数智化浪潮并行的时代背景下，银发体育经济与数字经济的深度融合，不仅为老年群体提供了更便捷、更个性化的体育服务，也为经济高质量发展开辟了全新路径，在此趋势下，银发体育数字化平台兴起，肩负着满足家庭养老用户需求、激活银发经济市场活力的双重使命。

在银发体育平台的研究领域，当前市场上存在多种类型的平台，各有优劣(如表 1)。运动健康类 APP 虽然课程库丰富，能覆盖全年龄段运动需求，且社交与奖励机制完善，用户粘性高，但主要针对年轻用户，对老年人身体特点的针对性运动服务较少，界面信息过载，容易使老年用户产生使用焦虑。线上健康管理平台综合健康管理功能全面，医疗资源整合能力强，能提供专业健康建议，健康数据实时监测与家庭联动功能也较为完善，然而其运动模块薄弱，无法形成闭环健康管理，部分操作复杂，导致老年用户自主使用率低。线下银发健身品牌能提供专业的教练指导和面对面社交互动，有利于老年人建立信任感，运动指导针对老年人身体特点和线下运动状况制定，适老性强，可受场地限制，服务覆盖范围有限，老年人前往门店花费的时间与精力较多，服务内容和形式相对固化，缺乏个性化和灵活化。

Table 1. Current feature table of silver-haired sports platform

表 1. 现行银发体育平台特征表

	运动健康类 APP	线上健康管理平台	线下银发健身品牌
参考品牌	Keep、悦跑圈、咕咚运动	杰佳通智慧养老平台、脉购健康管理 管理系统	乐刻运动、 Q4 Active、 Sliver Sneakers
产品定位	全年龄段运动指导软件	提供全面的健康管理服务与居家 护理	线下老年健身服务场所
目标群体	热爱运动的各年龄段人 群，年轻用户为主	有长期健康管理需求的老年人及 家属	有健身需求的老年人
资源基础	丰富的教程资源、用户社 区、技术研发团队	医疗资源合作、健康管理技术	线下门店、专业教练团队
核心功能	运动训练课程、运动社 区、赛事活动	健康数据检测、远程医疗咨询、 健康档案管理	线下健身课程、健身指导、 运动咨询
适老设计	较少考虑适老化设计	部分操作简化，有健康知识语音 播报等功能	场地设施符合老年人身体特 点，教练专业指导

鉴于当前各类银发体育平台存在的短板，银发体育数字化平台的迭代升级仍存在广阔的探索空间。数字化价值的发挥与新业态的产生，需遵循老年群体需求的内在逻辑——银发经济的本质在于“需求主导”，这不仅要求从老年人需求层面不断探索银发经济的创新增长点，更需切实提升老年人的幸福感和

获得感。在此背景下，本研究将深入挖掘家庭养老用户需求，针对银发体育数字化平台现存问题，提出具有针对性的电商营销策略优化方案，以期为推动行业高质量发展提供有益参考。

3. 研究方法与数据来源

3.1. 研究方法

在目前市场上，银发体育数字化平台的用户需求尚缺乏深入系统的研究，属于探索性研究领域，本研究选择扎根理论这一质性研究方法，不依赖于先验理论假设，尝试从大量的原始资料中挖掘出用户需求的潜在维度和影响因素，有助于全面、深入地了解这一新兴研究领域。

3.2. 研究对象

本研究选取的调研地点为南京江北新区泰山街道沧波门社区。沧波门社区作为“江苏省年度老年友好型社区”，老龄化结构较为明显，具有代表性。访谈对象涵盖多子女家庭中的老年人及其子女，在多子女家庭老年人的选取上，优先选择年龄在 50 周岁及以上，身体健康状况能够适应一定运动强度，且正在使用或有意愿使用银发体育数字化平台的老年人；对于多子女家庭中的子女，选取正在参与父母养老过程，对父母的运动健康较为关注的子女。他们的年龄、职业、居住城市等方面具有多样性，以全面反映不同背景人群的需求。

3.3. 数据收集

本研究通过田野调查进行半结构式访谈，累计收集 57 份访谈信息，排除 9 份信息过少的无效样本，最终形成 48 份有效样本。其中，老人样本 27 份，子女样本 21 份。

4. 基于扎根理论的用户需求分析

4.1. 开放式编码

开放式编码作为扎根理论编码流程的初始阶段，需要针对文本中的段落语句进行“标签化”操作，再理性的对标签化的文字进行“概念化”处理，形成初始范畴。在本次编码实践中，总计生成 147 条有效概念语句，并归纳出 34 条相互独立的初始范畴。出于论文篇幅限制，表 2 仅具体呈现部分初始范畴，与之关联的原始语句及初始标签暂予省略。在本次开放式编码的“概念化”提取过程，主要聚焦于用户对银发体育数字化平台的需求展开，因此仅呈现基于该内容所获取的主要概念分析结果。

4.2. 主轴式编码

主轴编码的核心操作在于对开放式编码所获概念化范畴开展系统的分类与对比分析，旨在提炼出契合本次研究主题的核心主范畴类别。通过反复对比、梳理和提炼，本研究划分出康复保健、运动技能、认知拓展、休闲娱乐、家庭情感互动、社会交往联系、适老化、安全化、个性化这九个主范畴(如表 2)。

Table 2. The initial and main categories formed by open coding and axial coding

表 2. 开放式编码与主轴式编码形成的初始范畴、主范畴

主范畴	初始范畴	初始范畴概念
康复保健	康复训练方案	针对老年人不同健康状况设计的个性化康复训练计划
	老年病预防护理技巧	提供关于如何预防和护理常见老年疾病的实用建议
	老年康复设备使用指导	详细的教学视频和图文指南，帮助老年人及其家属正确使用康复设备

续表

	健康评估工具	在线健康评估工具，帮助用户了解自身的健康状态并制定相应的康复计划
	远程医疗咨询	通过平台与专业医生进行在线咨询，获取专业的医疗建议
运动技能	视频课程资源	包括视频教程、图文指南等多样化的学习材料，帮助老年人掌握不同的运动技能
	运动教学	由专业教练提供的适合老年人的运动教学
	互动式学习	通过互动游戏或挑战来提高老年人参与运动的积极性
认知拓展	专业指导	由专业人士提供的关于运动与健康的深入见解和指导
	健康资讯	最新的健康信息和研究成果分享，增强用户的健康意识
	专家讲座	定期邀请健康领域的专家进行线上讲座，分享专业知识
	问答查询	建立一个用户可以提问和回答健康相关问题的社区
休闲娱乐	文娱活动	推荐和组织各类文化娱乐活动
	线下竞赛	组织或推荐适合老年人参与的户外活动和适老竞赛
家庭情感互动	家庭成员间的互动机制	共享进度、成就等功能，促进家庭成员间情感交流和支持
	家庭健康报告共享	定期生成家庭成员健康报告，方便子女了解老人的健康状况
	家庭活动	提供家庭活动策划建议，促进家庭成员共同参与
	家庭关怀	设置提醒功能，提醒子女关心老人的生活和健康
社会交往联系	社会参与感	支持参与社区活动，获得社会归属感和价值感
	社交网络	提供老年人专属的社交网络平台，结交新朋友
	共同兴趣社团	找到相同兴趣的社团群体和组织
	社区活动	及时推送社区内的各类活动通知
适老化	用户界面设计	老年人视力方面的特殊需求，简洁直观的操作界面
	语音助手	老年人听力方面的特殊需求，集成语音助手功能
	字体模式	大字体模式，适应老年人阅读习惯
	操作简化	减少不必要的复杂操作步骤
安全化	多语言支持	支持方言版引导
	数据保护措施	确保用户个人信息的安全性和隐私性
	危险动作规避	识别并排除对老年人身体素质而言会造成损伤或有潜在风险的运动动作
	运动损伤保险	在发生意外产生运动损伤时提供保险赔偿
个性化	紧急求助功能	提供紧急求助按钮，方便老年人在遇到紧急情况时快速求助
	定制运动计划	基于个人身体健康需求和兴趣偏好制定个性化的运动计划
	健康档案管理	允许用户管理、查看、更新自己的健康档案
	个性化推荐	根据用户的兴趣和行为习惯，推荐适合的内容和服务

4.3. 选择性编码

选择性编码的关键环节是从主范畴里提取核心范畴，并深入剖析核心范畴与主范畴之间的内在联系，以此搭建起本次研究的理论架构。本文研究的核心是“用户对银发体育数字化平台的需求”，围绕此主题，通过对主范畴的凝练，形成功能需求、情感需求、平台需求三个选择性编码(如表 3)。

Table 3. The core categories formed by selective coding

表 3. 选择性编码形成的核心范畴

核心范畴	主范畴	关系内涵
功能需求	康复保健	作为老年人健康管理的基础，康复保健是实现功能需求的重要前提
	运动技能	掌握运动技能是提升老年人身体机能的核心动力，构成了功能需求的关键部分
	认知拓展	提供健康知识和专家讲座的认知拓展内容，是老年人获得全面健康管理的构成要件
	休闲娱乐	丰富的文娱活动和线下竞赛为老年人提供了多样化的功能需求满足途径，是实现功能的重要指标
情感需求	家庭情感互动	家庭成员间的互动机制和健康报告共享是促进家庭情感交流和支持的重要前提
	社会交往联系	参与社区活动和社会网络是增强老年人社会归属感和人际交往机会的情感纽带
平台需求	适老化	简洁直观的操作界面和语音助手等设计是确保平台易于老年人使用的重要基础
	安全化	数据保护措施和紧急求助功能是老年人使用平台安全性和隐私性的保障
	个性化	基于个人兴趣和健康档案制定的服务是满足不同老年人独特需求的核心动力

4.4. 理论饱和度检验

三级编码之后，随机抽样得到 4 份访谈样本，进行理论饱和度检验。检验结果与上述编码保持一致，没有产生新的范畴，因此可以证明研究得出的编码和概念范畴已经达到饱和状态。

4.5. 模型建构

通过深入分析银发体育数字化平台的用户需求，提炼出的三个核心范畴共同构成了银发体育数字化平台需求识别的理论模型(如图 1)。通过对每个核心范畴及其内部关系的阐述，可以明确用户的具体需求。

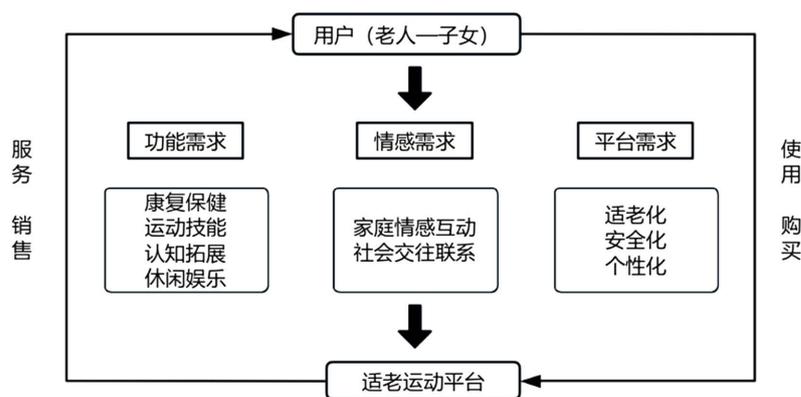


Figure 1. Selective coding and model construction

图 1. 选择性编码与模型建构

4.5.1. 功能需求

老年人群体对康复保健的需求集中于个性化康复训练方案的设计，涵盖针对不同健康状况制定的康复计划、老年病预防护理技巧的学习以及康复设备的使用指导。在线健康评估工具与远程医疗咨询服务亦为关键，帮助用户了解自身健康状态并获取专业建议。运动技能方面，老年人渴望掌握不同的运动技能，也期待互动式的学习方式。认知拓展领域，老年人需要专业人士提供的关于运动与健康的深入见解和指导，及时了解最新的健康信息和研究成果。休闲娱乐方面，老年人期望平台推荐和组织各类文化娱

乐活动，提供线下竞赛机会，以丰富业余生活，增强生活的乐趣和幸福感。

4.5.2. 情感需求

家庭情感互动和社会交往联系是老年人情感需求的两大重要领域。家庭情感互动方面，老年人需要子女的情感支持，而子女因陪伴缺失产生的内疚感也需要一个途径来实现情感补偿，他们共同期待一个加强家庭情感联系的纽带，来促进家庭成员间的互动和支持，提升家庭凝聚力。社会交往联系方面，老年人希望通过平台参与社区活动，获得社会归属感和价值感；加入老年人专属的社交网络平台，寻找相同兴趣的社群群体，并接收社区内的各类活动通知，从而扩大社交圈，减少孤独感，提升生活质量。

4.5.3. 平台需求

适老化、安全化和个性化是老年人对平台的核心需求。适老化方面，简化操作流程，减少复杂步骤，才能使得老年人能够轻松上手使用平台的各项功能。安全化方面，个人信息的安全性和隐私性至关重要，同时运动中潜在的风险动作、可能造成的运动损伤和紧急情况下的无人救助也始终是老年人运动的安全隐患。个性化方面，基于个人身体健康需求和兴趣偏好推荐合适的内容和服务可以满足实际需求，提升满意度和忠诚度。

5. 基于用户需求的电商营销策略优化

在深入剖析家庭养老用户对银发体育数字化平台的需求后，优化电商营销策略成为推动平台发展、实现市场潜力挖掘的关键所在。基于老年人及其子女对银发体育数字化平台的多元需求，必须从多维度出发，采取针对性的电商营销策略优化，精准对接用户期望，增强用户粘性，进而推动银发体育数字化平台在市场中取得良好的经济效益与社会效益，促进整个银发体育产业的健康发展。

5.1. 健康关怀策略

在康复保健领域，构建精准化营销架构。银发体育数字化平台应高度重视健康管理服务的营销推广，首页显著位置系统呈现专业康复团队的资质证书、学术成果与临床经验，让用户直观感受服务专业性。基于此，平台运用大数据分析技术，深入挖掘用户健康需求，生成个性化健康画像，进而推送贴合用户实际状况的康复训练方案和老年病预防护理技巧。对于存在特定疾病风险的用户，平台依据医学循证依据，推送定制化的疾病预防与康复运动课程，并搭配权威专家的视频解读，实现健康服务的精准触达。平台还应与保险公司达成战略合作，推出“健康保障协同计划”，用户购买康复保健服务可获赠运动损伤保险，以风险保障降低用户决策顾虑。

在运动技能提升方面，打造渐进式进阶营销模式。平台依据用户差异化的运动基础、体能状况和运动目标，设计阶梯式的运动技能提升课程，并配套完善的成就奖励机制。在营销推广过程中，通过引用运动技能学习曲线相关研究成果，强调循序渐进学习模式对老年人逐步提升运动技能的科学性和有效性。以实证研究案例为支撑，展示用户借助该课程体系成功提升运动能力的实践成果，吸引新用户参与课程。充分利用直播营销的互动优势，邀请资深专业运动教练进行运动技能教学示范直播，在直播过程中实时解答用户疑问，并基于直播时效性推出课程折扣活动，刺激用户购买课程，促进课程销售转化。

在认知拓展维度，推行知识会员制营销战略。平台推出“知识会员”服务体系，会员可享受专家讲座直播、深度健康资讯推送和一对一健康咨询等专属特权，获取前沿运动与健康知识。平台与线下健康机构联动，为会员提供线下健康讲座和体检的优先预约权，整合线上线下资源，提升会员服务价值，吸引更多用户加入。

在休闲娱乐板块，实施文娱融合营销举措。在营销过程中，平台借助社交媒体平台的传播力和老年

活动中心的线下渠道，可以实现广泛宣传推广。通过与旅游公司、文化活动主办方开展多元合作，平台为用户提供旅游行程健康保障升级、文化活动的专属定制服务等额外优惠和增值服务，提升平台休闲娱乐产品的吸引力和竞争力。

5.2. 情感弥补策略

聚焦家庭情感互动需求，构建以情感为导向的营销范式。平台应深度挖掘家庭情感互动相关功能的营销潜力，通过数据驱动的精准确营销方式，激发用户情感共鸣，发挥家庭情感互动功能在维系家庭关系、提升家庭凝聚力方面的价值。分析用户的使用数据，对于活跃度较低的家庭群体，推送具有情感唤醒作用的信息，利用家庭健康报告共享、家庭活动策划建议等功能增进家庭沟通与关怀，提升用户对平台家庭互动功能的使用率，从而强化家庭情感纽带。

围绕社会交往联系需求，打造社交驱动的营销生态。平台应将社交网络、共同兴趣社团等功能融入营销策略。一方面，以老年群体的社交偏好为切入点，搭建多元化线上社交场景，开发银发运动社交圈，用户可发布运动打卡动态、分享养生经验，其他用户能即时点赞评论、发起话题讨论，形成开放式交流空间。另一方面，以社区、老年组织的长期合作为基准点，开展多样化线下社交活动，并通过联合宣传推广平台，帮助老年人拓展社交圈子，增强社会归属感，实现平台的社会价值与商业价值的协同发展。

5.3. 平台建构策略

聚焦适老化需求，打造便捷易用平台体验。平台应依据老年用户的生理和心理特征，遵循易用性设计原则，全面优化平台的交互界面。采用简洁直观的界面布局，减少信息过载，确保核心功能突出显示。运用大图标、高对比度色彩搭配等设计元素，提升界面的可读性；优化操作流程，减少复杂的操作步骤，采用一键式操作、语音指令控制等交互方式，降低老年用户的使用难度；开发多语言支持功能，尤其是针对方言的语音交互和文字显示，满足不同地域老年用户的语言需求。在营销推广中，突出平台适老化设计特点，通过制作适老化设计的演示视频、发布用户体验报告等方式，让老年用户及其家属直观感受到平台的便捷性，吸引老年用户使用平台。

围绕安全化需求，构建可靠安全平台环境。平台需建立完善的数据安全管理体系，严格遵守相关法律法规，对用户个人信息进行加密存储和传输，防止信息泄露。在营销宣传中，明确告知用户平台的数据保护措施，展示平台获得的相关安全认证，增强用户对平台安全性的信任。针对运动安全，平台运用人工智能和传感器技术，识别并预警可能对老年人造成损伤的危险动作；为用户购买运动损伤保险，提供全方位的安全保障；设置紧急求助按钮，确保用户在遇到突发状况时能够及时获得帮助。通过多措并举，消除老年用户及其家属对使用平台的安全顾虑，提升用户对平台的认可度和忠诚度。

针对个性化需求，提供定制化平台服务。平台借助大数据分析和人工智能算法，深度挖掘用户的健康数据、运动偏好、使用习惯等信息，为每个用户建立个性化用户画像并提供定制化运动计划。在营销过程中，平台个性化服务能够精准满足用户的独特需求，提升用户体验和健康管理效果，也可以根据反馈机制不断优化个性化服务内容和算法模型，持续提升用户满意度，增强平台的市场竞争力。

6. 结语

本研究聚焦银发体育数字化平台，借助扎根理论剖析家庭养老用户需求，并据此优化电商营销策略。研究识别出功能、情感、平台三大核心需求类别，基于此提出的健康关怀、情感弥补、平台建构策略，旨在提升平台服务质量，增强用户粘性，挖掘市场潜力，促进银发体育产业发展，为解决老龄化社会中的养老与健康问题提供新路径。

然而,本研究存在一定局限性。样本选取难以全面代表不同地域、文化背景下的家庭养老用户情况,这可能影响研究结论对市场整体的普适性。同时,在运营策略的实施效果方面,缺乏后续的跟踪评估,未能充分验证策略在实际市场环境中的有效性。

鉴于人口老龄化趋势的持续推进,银发体育数字化平台的市场前景极为广阔。后续研究可进一步扩大样本范围,深入研究不同市场环境下的用户需求差异,同时加强对电商营销策略实施效果的跟踪评估,不断优化完善策略。期望本研究能为养老产业的学者、从业者以及相关企业提供有益参考,助力银发体育数字化平台挖掘更大市场潜力,推动养老服务产业的创新发展,实现经济价值与社会价值的协同提升。

基金项目

2024 年国家级大学生创新创业计划项目,项目编号:202410293076Z。

参考文献

- [1] 陶涛,刘雯莉,李婷.长幼有序,男女有别——个体化进程中的中国家庭养老支持分工[J].社会学研究,2021,36(5):25-46,226-227.
- [2] 吕心妍,睢党臣.数字适老化赋能银发经济新业态的作用机理与实现路径[J].西安财经大学学报,2025,38(2):56-66.
- [3] 于浩,刘健.积极老龄化视域下“银发体育”发展研究[J].体育文化导刊,2025(2):59-65.
- [4] 弓衡,杨斌,赵笑迟.体育促进健康老龄化研究[J].体育文化导刊,2025(1):61-66,104.
- [5] 吴鹏,刘慧君.健康老龄化理论建构与实践进路[J].学术探索,2025(4):126-133.
- [6] 同春芬,刘嘉桐.积极老龄化研究进展与展望[J].老龄科学研究,2017,5(9):69-78.
- [7] 李文军,韦伊宁.农村纯女户家庭养老分工的协商逻辑和风险——基于广西百色W村的调查[J].当代青年研究,2022(4):109-117.
- [8] 梁丽霞,李伟峰.情感养老:何以必要与何以可为[J].济南大学学报(社会科学版),2024,34(4):124-135.
- [9] 李中秋,马文武,李梦凡.中国养老模式及其演变逻辑的经济学分析——基于交换分工理论的视角[J].兰州学刊,2017(3):200-208.
- [10] 张颖熙,金书行,陈婷.政府、市场、技术协同驱动银发经济高质量发展的机制与路径[J].价格理论与实践,2025(4):1-6.
- [11] 华珊.积极老龄化视域下老年群体数字融入的价值逻辑、现实困境与优化路径[J].新媒体研究,2025,11(4):63-66.
- [12] 陈燕儿,陈熙.数字经济与银发经济融合发展的机制、鸿沟与策略[J].开发研究,2025(1):47-56.