

未來計劃及 [編纂] 用途

未來計劃

有關我們未來計劃及戰略的詳細說明，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂] 用途

我們估計，在扣除與 [編纂] 有關的專業費用、[編纂] 佣金及其他費用(假設 [編纂] 為每股股份 [編纂] 港元，即指示性 [編纂] 介乎每股股份 [編纂] 港元至 [編纂] 港元的 [編纂]) 後，我們將從 [編纂] 中收取 [編纂] 約為 [編纂] 百萬港元。我們擬將 [編纂] [編纂] 用於以下用途：

- 約 [編纂] %，或 [編纂] 百萬港元，將用於我們業務運營的策略性擴展及創新：
 - (i) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於業務開發、銷售及營銷及供應鏈管理等重要職能方面進行策略性人才招聘，以提升我們的運營能力。於 [編纂] 後的三年內，預期我們的創意服務部、營運部、業務部及信息科技部將分別新聘 30 名、25 名、14 名及 12 名員工，合共 81 名。創意服務部的職能包括利用 AIGC 技術開發差異化視覺營銷解決方案及實施全面的品牌提升策略，例如 KOL 合作及多渠道活動管理，以強化品牌資產並提高消費者參與度；
 - (ii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於採購專門技術資源，包括辦公系統、我們業務運營所需的各類軟件及雲服務等，及各類項目解決方案，以支持品牌擁有人的新產品開發及提高我們的運營效率；
 - (iii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於增加市場推廣開支，以擴大品牌擁有人的知名度及爭取客戶，我們將以天貓、抖音、小紅書等電商平台為中心，就各渠道執行定制策略。我們將在深入的客戶意見及細分的引導下通過具體措施實施精準營銷，包括在該等平台購買精準廣告、與 KOL 合作進行直播推廣及內容推薦，以及保持高頻率、持續的高質量宣傳材料流量。這些工作旨在有效接觸我們的目標受眾，引導彼等完成購買過程，最終增加所獲客戶數量及成功轉換率；及

未來計劃及 [編纂] 用途

(iv) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於構建我們自己的私域社群體系，加速品牌擁有人的新品孵化，加強數字營銷能力及資源，通過整合 AI 驅動的精準投放、智能內容生成及跨渠道流量運營，提升合作夥伴的營銷資源效率，同時透過創新的內容策略擴大品牌知名度。構建私域社群體系方面，我們計劃與擁有專屬、高參與度追隨者社群的利基 KOL 戰略合作。憑藉這些資源，我們促進精準的產品播種及社群驅動銷售，可有效培養品牌擁護者核心群體。這些私域產生的收入流會策略性地再投資，用於公開渠道拓展及長期品牌價值提升，為可擴大增長創造良性循環。透過這些綜合努力，我們的目標是擴大 to-C 品牌的營運規模，並加強我們提供全鏈路解決方案的能力。

這些措施將使我們的中小企業服務更多元化，深化我們在戶外領域的佈局，並擴大我們的品牌組合，最終轉型為擁有端對端數字零售解決方案的綜合零售商，透過成功的品牌孵化，推動收入成長並鞏固行業領導地位；

- 約 [編纂] %，或 [編纂] 百萬港元，將用於全面升級我們的數智化能力及加強我們的技術團隊及基礎設施，包括
 - (i) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於對我們既有的業務系統進行升級，從生產效率角度優化我們的核心運營系統，如訂單管理系統及倉儲管理系統，或客服、創意內容、法務等各類業務場景，從而將我們的核心業務運作及生產工作流程嵌入 AI 驅動的流程中；
 - (ii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於基於數智凱詰 BI 系統，通過 AI 技術升級我們現有的業財一體化系統，構建更先進的 AI 驅動的業財一體化系統體系，實現從宏觀到細節的多維度精細化管理；及
 - (iii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於強化我們的大數據治理框架及數據治理能力，通過多源數據採集技術及跨渠道產品信息整合流程，及開發先進的數字

未來計劃及 [編纂] 用途

工具，如CEM及CRM工具等，協助品牌擁有人打通其業務場景各環節的數據鏈路，助力其助力經營提效與業務機會挖掘，進一步加強數據驅動決策能力。這項投資亦將支持我們持續擴大技術人才庫及基礎設施的發展；

- 約 [編纂] %，或 [編纂] 百萬港元將用於我們的海外業務擴展，特別是賦能中國品牌全球化，以在海外市場(主要在東南亞及歐洲)建立全球性當地化營運。在東南亞，我們根據新加坡營運樞紐，計劃進軍泰國、越南及馬來西亞等國家的標的市場，同時探索進入印尼市場的機會。在歐洲，我們將以西班牙作為戰略據點，逐步深化地域佈局。海外擴展將採用多平台策略，運用TikTok等綜合社交電商平台、全球市場平台亞馬遜及蝦皮購物、來贊達等領先區域平台。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的戰略－繼續建設海外市場服務能力，賦能中國品牌全球化」。我們計劃專注於以下舉措，以建立我們的海外業務：
 - (i) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於策略性獲取不同職能的人才，應對我們的業務需要；[編纂] 後三年內，為拓展海外業務而新聘的員工人數預計將為14名，包括一名董事、兩名經理、三名監事及八名主任；
 - (ii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於在海外地區開發專為我們的業務需要而設的微服務架構及核心業務系統，以及數字解決方案及創新應用框架，並遵守當地數據隱私法律及法規；
 - (iii) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於這些選定地區建立供應鏈基礎設施，包括建立技術支持型物流系統，以實現海外貨物的端對端追蹤解決方案、全球倉庫的實時存貨可視性，以及人工智能驅動的需求預測，以優化地區樞紐之間的存貨分配；及
 - (iv) 約 [編纂] 或 [編纂] 百萬港元將用於委聘專業服務代理支持地方營運；及

與中國相比，歐洲對數字零售解決方案行業的監管框架更加全面嚴格，具備涵蓋廣告、數據保護及消費者權利的綜合制度。儘管其增加供應商的運營成本，但亦培育更健康的市場環境，鼓勵更可持續的商業模式。相比之下，包括泰國、越南、馬來西亞及印度尼西亞在內的東南亞地區，監管仍不如中國成熟，各國監管

未來計劃及 [編纂] 用途

各不相同，惟趨向於更為嚴格的監管，讓供應商能夠更迅速與主要電子商務平台合作，擴大客戶基礎，促進業務快速部署及持續增長。

中國的電子商務生態系統已經高度成熟，擁有大量的數字零售解決方案提供商，其中很多均具備全面的端到端運營能力。相比之下，東南亞及歐洲的電子商務市場仍處於發展的早期階段，其數字零售解決方案提供商的數量相對有限，大多僅提供部分或專門服務，而非全鏈解決方案。

面對中國市場與海外市場在監管及競爭格局方面的根本性差異，我們計劃優先與當地合作夥伴合作或利用現有渠道(例如，利用我們熟悉且有海外據點的電商平台)以利市場進入，而非尋覓獨立投資方案。我們計劃在大多數情況下成立當地實體，以增加市場的認受性，並與當地合作夥伴建立互信，促進長期持續發展。我們相信我們在跨產業提供端對端解決方案的豐富經驗，以及對平台規則及生態系統的深入了解，也適用於拓展海外市場的中國電商平台。當我們帶入我們的組織能力、資金及數字基礎設施時，當地的合作夥伴可能會提供寶貴市場資源，例如供應鏈及KOL連結，使我們能夠實施有效本地化策略。我們會採取海外前端業務辦公室與國內中後端團隊相結合的模式，利用國內營運的成本優勢，有效緩解海外市場需求不足造成的單位成本較高問題。此外，我們會聘請熟悉當地海外市場的專業代理以主動管理監管及合規風險，同時嚴格遵守當地所有法律及合規要求。

就我們的成本結構而言，儘管中國市場在規模上佔有優勢，但普遍存在旨在搶佔市場份額的低價競爭，因此儘管供應鏈靈活且營運效率高，但盈利能力仍受到限制。海外市場由於分散程度較低，毛利率可能較高，因此拓展海外市場或可優化我們的毛利。為因應潛在較低的海外需求量，我們將透過發揮國內營運優勢來抵銷部分成本。

為了在目標海外市場與現有的市場參與者競爭，我們有意(i)在目標海外市場建立獨立的當地實體，以確保獲得市場信心和長期生存能力；(ii)根據我們廣泛的市場研究，在與當地經銷商和電商平台合作的支持下，推出針對當地需求的成熟產品和填補缺口的產品；(iii)利用我們對平台規則的掌握，與他們在海外市場預先建立的合規框架保持一致，以盡量降低運營風險；及(iv)結合我們的優勢和當地合作夥伴的資源，有效地實施本地化策略。

未來計劃及 [編纂] 用途

據灼識諮詢告知，東南亞是全球數字零售市場增長最快的地區。受益於龐大而年青的人口，以及2024年東南亞主要國家約70%的互聯網滲透率，線上購物是一種常見的習慣。政府主導的加速數字基礎設施和電子商務的舉措，以及主要電商平台的快速擴張，正在推動商家廣泛的數字轉型，創造了強勁的數字零售解決方案需求。2024年，歐洲數字零售市場規模將達到約9,000億美元。憑藉完善的電子商務生態系統和對數字轉型不斷增加的投資，該地區為數字零售解決方案市場提供了巨大的成長潛力。消費者對無縫且引人入勝的數字購物體驗的期望不斷提高，進一步加速了為整個歐洲地區提供先進的數字零售解決方案。我們相信，利用我們的數字零售解決方案能力和我們的透過設立海外附屬公司來支持我們未來在當地市場的運營，我們可以在這些選定的地區拓展全球業務。

- 約 [編纂] %，或 [編纂] 百萬港元，作一般企業及營運資金用途。

倘 [編纂] 定為每股股份 [編纂] 港元(即所述 [編纂] 的上限)，我們的 [編纂] 將(i)假設 [編纂] 未獲行使，增至約 [編纂] 百萬港元，或(ii)假設 [編纂] 獲悉數行使，增至約 [編纂] 百萬港元。在此情況下，我們目前擬按比例使用該等額外 [編纂]，以增加用於上述相同用途的 [編纂]。

倘 [編纂] 定為每股股份 [編纂] 港元(即所述 [編纂] 的下限)，我們的 [編纂] 將(i)假設 [編纂] 未獲行使，減少至約 [178.0] 百萬港元，或(ii)假設 [編纂] 獲悉數行使，減少至約 [204.8] 百萬港元。在此情況下，我們目前擬按比例減少用作上述相同用途的 [編纂]。

倘 [編纂] 獲悉數行使，假設 [編纂] (即建議 [編纂] 的 [編纂]) 為每股股份 [編纂] 港元，本公司將獲得額外 [編纂] 約 [編纂] 百萬港元。本公司可能須根據 [編纂] 額外發行合共最多 [編纂] 股股份。

倘 [編纂] [編纂] 並非實時需用於上述用途，或倘我們無法按預期落實業務擴張計劃的任何部分，我們可將該等資金存放於持牌商業銀行及／或其他認可財務機構的短期計息賬戶(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區之適用法律及法規)。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。

目前，我們對於本次 [編纂] [編纂] 在上述指定用途之外的分配方式尚無具體計劃，因此我們的管理層將保留酌情權，在上述用途之間分配本次 [編纂] [編纂] 的剩餘部分。

未來計劃及 [編纂] 用途

本 [編纂] [編纂] 的預期用途表示我們基於目前計劃及業務狀況的意向。截至最後實際可行日期，我們無法確切預測本次 [編纂] 完成後 [編纂] 的所有特定用途，或我們實際用於上述用途的金額。我們的管理層對於本次 [編纂] [編纂] 的分配，將保留廣泛酌情權，並或變更該等 [編纂] 在上述用途間的分配。投資人將無機會評估我們決定如何使用 [編纂] 所依據的經濟、財務或其他資料。

若上述 [編纂] 用途有任何重大變動，我們將發出適當公告。