
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－戰略」一節。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），並假設[編纂]未獲行使，扣除[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們估計我們將收到的[編纂][編纂]將約為[編纂]。

我們擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]或[編纂]將分配用於我們的技術及研發計劃：
 - 約[編纂]或[編纂]將分配用於增強我們的AI能力和升級我們的AI智能體平台。例如，我們計劃開發一套AI驅動的全渠道數據整合模型，透過整合來自電商平台、社交媒體平台及客服系統等各個渠道的消費者數據，捕捉消費者潛在需求與反饋。該模型預期將有助於了解消費者的想法、提升產品迭代效率、優化營銷策略，從而令我們可提供全面的產業解決方案與品牌諮詢服務。

為實現目標，我們預計主要投資於以下方面：(i)垂直模型訓練及算法開發，(ii)構建我們計劃主要聚焦的產品類別的知識圖譜，如大健康產品，及(iii)測試模型的有效性及實現技術迭代。我們預計將於2027年前推出該模型並開始內部使用該模型。

我們還計劃優化AI驅動的銷售預測與供應鏈管理，旨在(i)透過結合歷史數據分析與未來營運活動及市場趨勢預測，實現動態需求預測；及(ii)透過優化產品包裝、材料、物流等多個維度，實現智能倉儲與配送管理。

未來計劃及[編纂]

為實現目標，我們預計主要投資於以下方面：(i)時間序列預測及其他算法開發，(ii)採購針對市場趨勢預測的算法，及(iii)測試模型的有效性與實現技術迭代。我們預計將於2027年前開始落實升級AI驅動的銷售預測與供應鏈管理。

- 。 約[編纂]或[編纂]將分配用於持續提升我們的信息技術基礎設施，例如採購計算設備，包括高性能中央處理器、圖形處理器、數據儲存解決方案、雲服務、負載均衡服務器及帶寬，以提升我們的數據分析能力及維持令人滿意的用戶體驗。我們亦計劃購買防火牆等設備來確保我們的數據安全。高效、可擴展且安全的信息技術基礎設施是我們這樣的技術驅動型企業的支柱。隨著電商運營行業變得越來越複雜，我們需要更多資源來滿足品牌合作夥伴對多樣化數字智能解決方案日益增長的需求。
- 。 約[編纂]或[編纂]將分配用於招聘額外研發人才及設立相關培訓計劃，以建立我們的內部研發團隊。人才是我們研發成功的關鍵。隨著我們的業務增長及在研發及創新方面的持續投資，保留足夠的研發人才以提供優質服務及提高業務效率至關重要。為滿足我們長期業務發展不斷變化的需求，統一各部門的數據以支持業務決策，改進和升級我們的AI智能體平台，並在確保數據安全的同時增強我們的AI能力，我們計劃招聘在AI開發和電商運營行業方面具有專長的專家和人才。

我們計劃於2029年底前招聘約50名研發人員（每年招聘約120名研發人員），平均薪酬（包括薪金、佣金及獎金）為每人每年約250,000港元。我們通常要求擁有碩士或博士學位且在AI和算法開發領域擁有三年經驗。

我們計劃在未來12至36個月內將[編纂]的約[編纂]或[編纂]用於技術及研發計劃。

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]或[編纂]將分配用於擴展我們的品牌資產管理與IP商業化運營業務：
 - 約[編纂]或[編纂]將分配用於擴大我們與品牌方的合作（據此我們獲品牌合作夥伴獨家授權運營有關品牌）以及我們的IP商業化運營實踐。我們計劃與大健康領域（尤其是膳食補充品分部）的品牌合作，包括加強與全球領先的大健康品牌合作、與中國新興藥企建立夥伴關係，以及收購或與具有高潛力的歐洲大健康品牌成立合資企業。我們擬在新興市場（如東南亞）擴展品牌資產管理業務，我們預計會加大投資大健康產品市場趨勢及消費者偏好的研究，與品牌合作夥伴共同開發新的大健康產品，與KOC/KOL合作進行內容分發，委聘數字醫療專業人士及拓展全渠道銷售網絡。

我們還計劃繼續發展我們的IP商業化運營業務，我們相信該業務具有巨大的增長潛力。在我們的IP商業化運營業務中，我們已與巨星傳奇及華納兄弟探索等知名品牌合作夥伴開展合作，我們獲授基於其經典品牌IP（包括周同學、哈利波特、貓和老鼠）開發衍生產品的權利。我們計劃進一步擴大與該等品牌合作夥伴的合作範圍，尤其是將授權範圍擴展到東南亞及中東地區。我們計劃重點專注潮流品類，如收藏品和家居用品，與收藏品品牌合作夥伴合作以購買其品牌IP的授權，並基於該等IP開發多元化的產品。我們的內部設計團隊將設計IP衍生產品的樣品，經品牌合作夥伴批准後，我們會將樣品送至與我們合作的第三方工廠進行批量生產。然後，我們將通過我們認為最合適的各種渠道對該等IP衍生產品進行營銷及銷售。截至最後實際可行日期，我們已購買四個品牌IP授權。在未來三年，我們計劃每年花費約20百萬港元用於新IP授權（重點是經典影視IP、中國動漫IP、動漫、漫畫和遊戲IP、文創IP及名人IP）。我們還計劃與中國及東南亞的年輕藝術家合作，孵化自有品牌IP並開發IP衍生產品，目標是在未來三年內開發三個或以上自有品牌IP。我們計劃設計和開發更多元形式的IP衍生產品，包括小商品（如徽章、毛絨玩具、盲盒及公仔）、家居和生活用品（如杯子、香薰蠟燭、抱枕及毯子）、時尚產品（如箱包和服飾）及寵物用品（如寵物床、寵物籠、牽引繩和貓樹）。我們認為，全面

未來計劃及[編纂]

的IP衍生產品可以吸引更多不同的客戶群，從而在IP商業化運營下提高我們的運營及財務表現。為實現目標，我們計劃通過投資原創內容生成、KOL/KOC合作、直播帶貨，以及在機場、火車站等高人流區域設立IP衍生產品自動販賣機，全面提升IP衍生產品的全渠道營銷能力。例如，在未來五年內，我們計劃在中國的32個城市設立160台銷售我們IP衍生產品的自動販賣機。

- 約[編纂]或[編纂]將分配用於投資社交媒體營銷及廣告。截至最後實際可行日期，我們已累計與超過200個品牌合作。鑒於我們的品牌合作夥伴數目不斷增加，以及社交媒體在營銷及推廣方面的影響力日益增加，我們計劃透過擴大營銷渠道的覆蓋範圍來提升我們的社交媒體營銷。具體而言，我們計劃通過電商平台提供的營銷工具（該等工具在電商運營行業中經常用作有效的營銷工具）加強營銷舉措，以接觸新消費者。我們亦計劃透過內容推廣，利用定制文章、短片及直播提升網店的流量，以及在微信、微博、抖音及小紅書等熱門社交媒體平台及其他新興平台上推廣活動及廣告，以接觸更廣泛的不同喜好及需求的消費者，進一步推廣品牌產品，突出品牌特色，提升品牌影響力。

我們計劃在未來12至36個月內將[編纂]的約[編纂]或[編纂]用於擴展我們的品牌資產管理與IP商業化運營業務。

- 約[編纂]或[編纂]將分配用於產業鏈內的潛在併購機會，以增強我們的競爭力。我們計劃選擇性地投資或收購與我們的業務有協同效應的合作夥伴或第三方品牌，例如海外市場的本地電商運營服務商，以更好地服務本地品牌並支持我們在海外市場的擴張，以及具有增長潛力的零售品牌（尤其是國際品牌），以擴大我們的產品供應並獲得新的客戶群或技術。我們認為有關併購將可令我們整合互補優勢，從而創造規模經濟。

未來計劃及[編纂]

在釐定分配[編纂]的金額時，我們已考慮以下因素：(i)戰略收購及投資目標的標準，及(ii)潛在收購目標的價值。

我們已根據於往績記錄期間及截至最後實際可行日期所進行的市場研究、運營、法律及財務盡職調查以及初步評估和可行性研究的結果，以及我們高級管理層在開展收購及其他類似交易方面的過往經驗，釐定評估潛在戰略收購及投資目標的標準。目標公司的標準(包括其大小、規模、運營成熟度、市場地位、主要業務範圍及與我們的潛在協同效應)如下：

- 其他電商運營服務商，尤其是海外市場的當地電商運營服務商，以更好地服務本地品牌並進一步擴大我們在海外市場的影響力。對於此類公司，我們關注其市場份額、行業經驗、與之合作的品牌合作夥伴及電商平台的數量及質量、服務的範圍與質量及業務運營的整體質量。我們會優先考慮符合以下標準的海外電商運營服務商：(i)在電商運營行業擁有五年以上經驗，及(ii)與至少十個品牌及兩個電商平台建立合作關係；
- 具有增長潛力的零售品牌，特別是國際品牌，以擴大我們的產品組合並獲取新的客戶群或技術。對於此類公司，我們關注其產品類別、銷量及品牌聲譽。我們會優先考慮專注於大健康產品且年交易額超過人民幣300百萬元的品牌。

憑藉我們的行業經驗及洞察力，我們相信我們能夠識別合適的目標。我們計劃根據上述標準，從該等公司中謹慎遴選收購及投資的目標。據弗若斯特沙利文告知，根據我們的戰略收購及投資標準，在中國及海外有足夠的合適目標可供我們進行戰略收購及投資。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何合併、收購或投資的具體目標，亦未有訂立任何投資協議。

我們計劃在未來12至36個月內將[編纂]的約[編纂]或[編纂]用於產業鏈內的潛在併購機會，以增強我們的競爭力。

未來計劃及[編纂]

- 其餘約[編纂]或[編纂]將用作營運資金及其他一般公司用途。我們計劃在未來12至36個月內使用[編纂]的約[編纂]或[編纂]。

倘[編纂]定為本文件所述[編纂]範圍的上限(下限)，且假設[編纂]未獲行使，我們的[編纂]將增加(減少)約[編纂]([編纂])。倘釐定的[編纂]高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]的分配情況將按比例作出調整。

[編纂]

我們將僅將毋須立即用作上述用途的[編纂][編纂]存入持牌商業銀行及／或相關認可金融機構(定義見證券及期貨條例或相關司法管轄區的適用法律及法規)的短期計息賬戶。在此情況下，我們將會遵守上市規則的適當披露規定。