

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的全部資料，並應與本文件全文一併閱讀方屬完整。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱整份文件。任何[編纂]均涉及風險。「風險因素」載列[編纂][編纂]的若干特定風險。閣下在決定[編纂][編纂]前，應細閱該章節。

概述

我們是一家在私域運營領域中的產品驅動SaaS解決方案供應商，賦能企業構建、運營並擴展其去中心化電商基礎設施。我們基於雲端的一站式解決方案包括電商、數字化營銷及CRM三大模塊，將私域運營從流量轉化到客戶關係管理、從營銷到交易促成等全生命週期環節無縫整合為統一系統。通過消除傳統工具的低效與割裂，我們賦能企業以可擴展、數據驅動且高效的方式進行產品營銷與交易。我們的商業模式緊跟最新技術發展演進。我們意識到AI終將引領企業(尤其是電商企業)經營方式的範式轉變，因此正將AI全面嵌入平台，幫助商戶實現常規工作流程優化並以更高智能與客戶互動，使其能夠專注於戰略性增長而非人工執行。作為電商行業向互動營銷演進過程中的先行者，我們已作好把握重大市場機遇的充分準備。根據灼識諮詢報告，以2025年的收益計算，我們位列中國交互型私域運營解決方案供應商第一名，市場份額為10.1%，私域運營解決方案供應商前三名，市場份額為4.4%。根據同一資料來源，以收益衡量，我們亦是往績記錄期間內中國前五大私域運營解決方案供應商中增長最快的。我們銳意成為全球企業在數字時代開拓市場機會的首選合作夥伴。

隨著企業越來越意識到經營客戶關係的價值，許多企業正從公域平台(目前面臨獲客成本上升及轉化率低的問題)轉向通過自有網站、移動應用及品牌社媒賬號進行的私域運營。作為子分部，私域運營解決方案在商業運營解決方案市場中的佔比由2020年的47.2%上升至2025年的49.5%，預期將於2030年達到54.9%。採用私域運營解決方案的企業數量由2020年的1.2百萬家增加至2025年的2.1百萬家，複合年增長率為11.4%，預測將於2030年達到3.8百萬家，2025年至2030年的複合年增長率為11.9%。中國的私域運營市場可分為交互模式和傳統模式。交互型私域運營是指一種雙向交互型的用戶參與模式，旨在實現企業與目標用戶之間的直接、實時和交互型溝通。例如，平台用戶可以透過即時視像及音訊等不同方式進行線上培訓或產品展示，同時可讓觀眾參與即時語音聊天及螢幕共享等活動。傳統的私域解決方案專注於單向資訊傳播及基本的電商工具，其推動持續用戶互動的能力有限。短視頻及互動營銷平台的快速崛起，進一步改變消費者行為及品牌互動策略。此後，市場已轉向交互型私域模式，著重即時、數據驅動的消費者參與及社群建立。交互型私域運營使企業能夠培養長期客戶關係並推動複購，而毋須持續依賴付費平台流量，故交互型私域運營可提供比傳統模式更可持續、更有效的替代方案。

概 要

憑藉為各企業提供覆蓋私域運營全鏈條的後台基礎設施，我們已成為新一代私域運營解決方案領域的供應商。我們的一站式解決方案使企業能夠使用可配置的落地頁等工具，有效地將來自各種公域平台的流量引導至其私域。一旦潛在消費者進入私域，我們的解決方案將通過個性化訊息、分級會員計劃以及遊戲化促銷及即時溝通等互動營銷功能，促進客戶關係管理及更深入的互動。在交易執行環節，我們的解決方案提供高效的訂單處理及收款功能。此外，先進的數據分析、行為標籤及自動化功能可協助企業追蹤消費者行為，優化營銷策略並持續改善運營。我們的閉環體系讓商家能有效率地將流量轉化為高度參與、忠誠的客戶，提升私域運營的長期價值。

在產品驅動增長策略及交互型私域運營市場的先發優勢的推動下，我們於往績記錄期間錄得大幅增長，如下表若干營運指標所示。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
通過我們的一站式解決方案促成的交易的			
商品交易總額(人民幣百萬元) ⁽¹⁾	15,232	20,974	20,302
關鍵客戶的收益貢獻(%)	19.3	29.9	36.5
關鍵客戶	801	1,421	1,689
每名關鍵客戶平均收益(人民幣元) ⁽²⁾	102,600	111,600	123,300
非關鍵客戶	42,626	39,186	35,084
每名非關鍵客戶平均收益(人民幣元) ⁽²⁾	7,300	8,500	10,000
淨收入留存率(%) ⁽³⁾	128.4	117.0	114.2
關鍵客戶的淨收入留存率(%) ⁽³⁾	146.6	101.0	100.2
非關鍵客戶的淨收入留存率(%) ⁽³⁾	126.9	121.6	121.4
每名客戶的獲客成本(人民幣元) ⁽⁴⁾	9,264	10,232	13,771

(1) 我們促成的商品交易總額涵蓋所有客戶，包括關鍵及非關鍵客戶。

(2) 我們採用人民幣30,000元的門檻(基於年度確認收益貢獻)來區分關鍵客戶。此門檻高於我們最高階旗艦版訂閱方案的價格。因此，貢獻高於此門檻收益的客戶，通常會使用超出旗艦方案範圍的服務，包括購買額外雲資源使用服務及訂單處理服務。由於該等附加服務往往與更深度的產品使用行為相關(例如雲端資源消耗)，此門檻能有效識別高度依賴本平台的客戶。我們的行業顧問灼識諮詢認為，此標準符合市場慣例。

(3) 計算方式為將既定期間來自於上年同期產生收益的關鍵客戶或非關鍵客戶(或兩類客戶合計)的收益，除以於既定期間亦產生收益的相關客戶於上年同期所產生的收益，再乘以100%。客戶類型應根據其於上年同期的分類釐定。

(4) 計算方式為將既定期間內扣除股份支付費用後的銷售與營銷開支，除以該期間新增的客戶總數。

概 要

我們已開發出技術能力作為我們一站式解決方案的基石。我們的技術基礎設施建立在三大核心支柱之上：敏捷的產品開發能力、可擴展架構以及可靠的數據安全與保護。我們保持敏捷開發能力，每天能夠根據即時的客戶反饋進行頻繁的產品更新。我們的智能資源調度系統建立在公有雲基礎設施上，可支持高達每秒270,000個請求的峰值流量，而我們的分佈式架構可確保系統高可用性。我們的平台已通過ISO27001及中國信息安全等級保護三級認證。此外，我們已在產品上嵌入AI，以提高運營效率、降低成本並改善用戶體驗。

我們的絕大部分收益均來自提供一站式SaaS解決方案。我們的總收益從2023年的人民幣415.1百萬元增加至2025年的人民幣607.9百萬元，複合年增長率為20.9%。我們的毛利從2023年的人民幣300.1百萬元增加至2025年的人民幣460.0百萬元，複合年增長率為23.8%。此外，我們於2024年錄得經營活動產生的淨現金流入為人民幣108.1百萬元，2025年則為人民幣35.0百萬元。

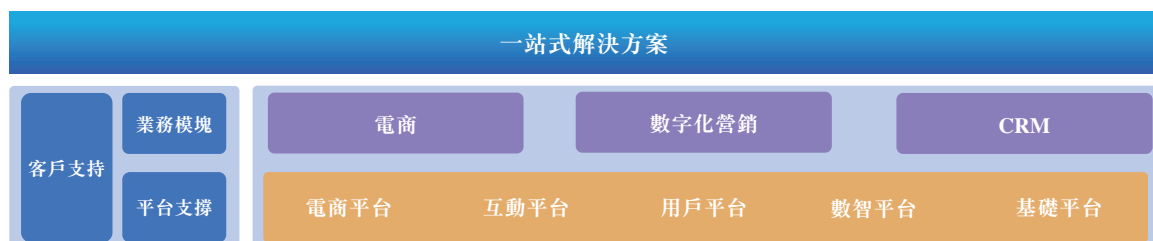
市場機遇

企業日益增加對交互型私域運營的投入，以將私域流量轉化為付費用戶，提高營銷及轉化效率，並釋放長期客戶價值。根據灼識諮詢報告，以收益計，中國私域運營解決方案市場規模預計將從2025年的人民幣137億元增至2030年的人民幣253億元，複合年增長率為13.0%。作為子分部，以收益計，中國交互型私域運營解決方案市場規模預計由2025年的人民幣60億元增至2030年的人民幣130億元，複合年增長率加速至16.6%。

儘管增長趨勢強勁，中國交互型私域運營解決方案市場仍處於初步發展階段，2025年的滲透率僅為3.9%。隨著互動營銷的持續興起以及人工智能技術日益普及，預計企業將加大對交互型私域運營的投資。如滲透率達到全部潛能，到2030年，潛在市場規模可望達到人民幣1,859億元，凸顯出該行業巨大的長期成長潛力。

我們的解決方案

我們為企業提供涵蓋電商店鋪搭建及運營、客戶關係管理、數字化營銷及交易履行的一站式解決方案，支持端到端無縫對接的私域運營及變現。憑藉廣泛的功能、強大的技術及運營支持以及特定的行業專業知識，我們降低了企業構建、管理及擴展私域的技術門檻。我們的解決方案使其能夠專注於對其成功至關重要的關鍵環節，包括營銷及品牌建設、與用戶互動以及驅動訂單轉化。我們的解決方案尤其消除了頻繁切換平台帶來的問題，這些問題往往會引致效率低下、用戶流失以及資料散亂不齊。這一方案使企業能夠更順暢地運營，更快地回應消費者需求，並作出即時的數據驅動決策。下圖展示我們一站式解決方案和平台的簡化架構。



概 要

我們的一站式解決方案基於以下三大核心模塊，為客戶在私域運營的全生命週期提供支持。

- **電商模塊。**我們通過高度可配置的SaaS平台，幫助客戶快速搭建及管理電商店鋪。客戶可根據自身商業特色自由定制店鋪頁面、商品分類及品牌視覺效果。我們一體化的交易管理系統支持客戶在單一平台內完成全鏈路交易閉環，涵蓋訂單生成、支付處理、物流配送及售後服務全流程。
- **數字化營銷模塊。**我們的解決方案賦能商家在其私域中通過實時、互動的營銷工具，激活並維持強大的用戶參與。我們賦能客戶利用推廣員擴大用戶流量，發起實時互動宣傳其產品，並進行產品營銷以將用戶流量轉化為付費客戶。我們的一站式解決方案包含多種工具，包括電子紅包、電子優惠券及實時互動模塊，全部均旨在方便雙向溝通、激發用戶興趣推動參與。所有營銷互動均有實時分析儀表板支持，商家可監測參與情況、優化互動形式，以及動態調整活動策略。互動過程中捕獲的數據亦反饋至CRM及電商系統，實現個性化跟進與跨渠道整合。通過此實時數據驅動的營銷循環，我們助力客戶與用戶建立有意義的關係，將被動受眾轉化為主動的品牌擁護者。
- **CRM模塊。**我們的CRM系統作為核心模塊，助力客戶實現全銷售週期的線索獲取、管理和轉化。商家可通過多渠道觸點收集銷售線索，包括人工錄入及與微信視頻號、抖音、快手等公域平台的無縫對接。模塊提供全生命週期的私域綜合客戶關係管理功能，支持商家完成管理、用戶分層運營與精準觸達。具體功能包括企業微信連絡人自動同步、等級會員和會員積分管理體系。這些工具能有效增強客戶黏性，提升複購率，並培育高價值用戶群體。

我們的一站式解決方案以一系列可靠的平台功能為基礎，為每個功能模塊提供技術和運營基礎。我們的電商平台可幫助企業建立和管理網店，在多個界面(包括移動應用程序、H5頁面及桌面環境)上架產品及處理交易。我們的互動平台通過方便營銷互動和用戶激活的工具，支持即時參與。我們的用戶平台便於用戶數據管理、行為跟蹤和領域細分，以實現精準定位和個性化互動。我們的數智平台提供數據分析、報告和可操作的洞察力，以支持更明智的決策和運營優化。此外，我們的基礎設施平台提供必要的後台系統，包括雲計算、安全協議和性能管理，以確保解決方案全棧的系統穩定性、可擴展性和無縫對接功能。

概 要

客戶及供應商

我們的客戶

我們的客戶主要包括互聯網原生電商商家、傳統線下零售商及其他商家。於2023年、2024年及2025年，往績記錄期間各期間來自前五大客戶的收益分別佔我們於該期間的總收益的2.5%、2.7%及2.4%，而往績記錄期間各期間來自最大客戶的收益分別佔我們該期間的總收益的0.8%、1.0%及1.2%。詳情請參閱「業務－客戶及供應商」。

我們的供應商

我們的供應商主要包括雲計算、軟件服務及其他技術服務供應商以及營銷服務供應商。於2023年、2024年及2025年，往績記錄期間各期間向前五大供應商作出的採購額分別佔我們於該期間的總採購額的62.6%、64.7%及66.1%，而往績記錄期間各期間向最大供應商作出的採購額分別佔我們該期間的總採購額的41.7%、39.2%及43.6%。詳情請參閱「業務－客戶及供應商」。

競爭優勢

我們相信以下優勢有助我們取得成功，並使我們從競爭對手中脫穎而出：(1)中國私域SaaS解決方案供應商，擁有先發優勢；(2)以客戶為中心、功能廣泛的一站式解決方案；(3)強大的技術能力與研發支持；(4)高度可擴展且靈活的商業模式；(5)忠誠的優質客戶群；及(6)經驗豐富的管理團隊。

增長策略

我們擬通過實施以下策略來進一步發展我們的業務：(1)繼續優化我們的解決方案並豐富用戶場景；(2)持續推動技術創新；(3)持續提升客戶黏度，擴大關鍵客戶群；(4)繼續擴大我們的全球足跡；及(5)尋求戰略合作、投資及收購。

競爭格局

我們運營所在的市場競爭激烈且不斷演變。根據灼識諮詢報告，於2025年，前五大私域運營解決方案供應商及交互型私域運營解決方案的市場份額分別佔總市場份額的24.7%及20.8%（以收益計算）。我們面臨中國其他技術服務供應商的競爭。我們主要基於以下因素展開競爭：(1)我們的解決方案的有效性；(2)客戶群規模；(3)技術基礎設施及數據分析能力；(4)開發新產品及服務的能力；及(5)品牌認知度及聲譽。

風險因素

我們的業務及營運面臨若干風險，包括本文件「風險因素」一節所載者。由於不同的[編纂]於評估風險的重要性時可能會有不同的詮釋及標準，因此閣下於決定[編纂]於[編纂]前，應細閱「風險因素」一節全文。我們面臨的部分主要風險包括但不限於以下各項：(1)我們的快速增長可能無法持續，並取決於我們吸引新客戶、保留現有客戶

概 要

以及增加對新客戶和現有客戶銷售產品的能力；(2)我們的經營歷史有限，故而難以評估我們的未來前景以及我們可能遇到的風險和挑戰；(3)我們的過往業績未必能預示我們未來的表現，倘我們無法有效管理我們的增長或實施我們的業務策略，我們可能無法維持我們的過往增長率；及(4)倘我們未能改進及提升我們一站式解決方案的功能、表現、可靠性及安全性，以符合客戶不斷變化的期望，我們的業務、前景及財務業績可能受到不利影響。

一組控股股東

截至最後實際可行日期，我們的創始人、控股股東及最終控制人鮑先生共計控制本公司股東大會上全部投票權的44.66%，其中包括：(1)由鮑先生控制的公司Bagbao Holding Limited持有的19.34%，及(2)由鮑先生控制的僱員持股計劃持股平台Xiaoe Tech Holding Limited持有的25.32%。

緊隨[編纂]完成後，假設並無[編纂]獲行使，鮑先生將控制本公司股東大會上全部投票權約[編纂]%，其中包括由Xiaoe Tech Holding Limited及Bagbao Holding Limited分別持有的約[編纂]%及[編纂]%權益。

因此，鮑先生為本公司的最終控制人，鮑先生連同其他控股股東為且將於[編纂]後繼續為一組控股股東。詳情請參閱「與控股股東的關係」。

關連交易

我們已訂立，並預期將於[編纂]後繼續進行若干的交易，根據上市規則第十四A章，該等交易構成持續關連交易。其中，雲端服務採購框架協議及產品購銷框架協議項下的若干持續關連交易將構成不獲豁免持續關連交易。因此，我們已就我們與關連人士之間根據上市規則第十四A章的不獲豁免持續關連交易向聯交所申請而聯交所[已批准]豁免予我們。詳情請參閱「關連交易」。

[編纂]前投資

自成立以來，我們吸納若干[編纂]前投資者，並與彼等訂立數輪股權融資，以資助我們的業務擴張及令股東基礎多元化。有關[編纂]前投資者的身份及背景，以及[編纂]前投資的主要條款的進一步資料，請參閱「歷史及公司架構—[編纂]前投資」。

歷史財務資料概要

下表呈列我們於往績記錄期間的財務資料概要，並須與本文件附錄一會計師報告所載財務資料(包括其附註)一併閱覽。

概 要

綜合損益表概要

下表載列於所示期間我們的綜合損益及其他全面開支／收入表概要。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
收益.....	415,106	520,808	607,918
銷售成本.....	(115,052)	(131,433)	(147,888)
毛利.....	300,054	389,375	460,030
稅前虧損.....	(37,048)	(15,077)	(63,948)
所得稅開支.....	—	(6)	—
年度內虧損.....	(37,048)	(15,083)	(63,948)

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量，有關計量並非國際財務報告準則所規定或按國際財務報告準則呈列。我們認為，此項非國際財務報告準則計量可消除若干項目的潛在影響，從而有助比較我們不同期間及不同公司的經營業績，並以與管理層相同的方式為投資者及其他人士提供有用信息，以了解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整淨利潤(非國際財務報告準則計量)未必可與其他公司所呈列的類似名稱的計量比較。此非國際財務報告準則計量指標用作分析工具存在局限性，並不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將經調整淨(虧損)／溢利(非國際財務報告準則計量)定義為就以下各項作出調整後的年度虧損：以股份為基礎的薪酬開支、可換股可贖回優先股的公平值變動、[編纂]及因2025年向若干優先股股東作出一次性退款而產生的匯兌虧損。以股份為基礎的薪酬開支為授予僱員股份獎勵所產生的非現金開支。可轉換可贖回優先股的公平值變動將於[編纂]後轉換為本公司權益。[編纂]開支指與[編纂]相關的開支。下表載列經調整淨虧損／溢利(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告準則呈列的期間溢利／虧損的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
年度虧損.....	(37,048)	(15,083)	(63,948)
加：			
以股份為基礎的薪酬開支.....	25,135	38,078	61,805
可換股可贖回優先股公平值變動.....	(19,562)	43,315	79,425
[編纂].....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
匯兌虧損.....	—	—	15,553
經調整淨(虧損)／溢利 (非國際財務報告準則計量).....	(31,475)	66,310	107,341

概 要

我們2023年、2024年及2025年的年度內虧損分別為人民幣37.0百萬元、人民幣15.1百萬元及人民幣63.9百萬元。2024年虧損減少主要由於業務增長帶動收入上升及運營效率得到改善。2025年虧損增加主要由於：(1)可換股可贖回優先股的非現金公平值虧損增加；及(2)一次性[編纂]。

綜合財務狀況表概要

下表載列截至所示日期我們的財務狀況表概要。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
		(人民幣千元)	
非流動資產總值	134,316	70,761	54,838
流動資產總值	356,397	530,509	418,637
流動負債總額	2,312,513	2,448,297	2,273,238
流動負債淨額	(1,956,116)	(1,917,788)	(1,854,601)
總資產減流動負債	(1,821,800)	(1,847,027)	(1,799,763)
負債淨額	(1,935,533)	(1,940,882)	(1,885,303)
權益總虧絀	(1,935,533)	(1,940,882)	(1,885,303)

流動負債淨額

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的人民幣1,917.8百萬元減少至截至2025年12月31日的人民幣1,854.6百萬元，主要由於流動負債減少，部分被流動資產減少所抵銷。流動資產減少主要由於：(1)存款證減少人民幣108.4百萬元；及(2)現金及現金等價物減少人民幣23.1百萬元，部分被預付款項、其他應收款項及其他資產增加人民幣11.3百萬元所抵銷。流動負債減少主要由於：(i)可換股可贖回優先股減少人民幣129.1百萬元；(ii)合約負債減少人民幣26.0百萬元；及(iii)其他應付款項及應計費用減少人民幣13.8百萬元。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的人民幣1,956.1百萬元減少至截至2024年12月31日的人民幣1,917.8百萬元，主要由於流動資產增幅略高於流動負債增幅所致。流動資產增加主要由於(1)按公平值計入損益的金融資產增加人民幣182.1百萬元；及(2)存款證增加人民幣54.8百萬元，部分被現金及現金等價物減少人民幣63.8百萬元所抵銷，主要由於我們用於購買存款證的現金結餘增加，部分被流動負債增加所抵銷，而流動負債增加則主要由於(i)可換股可贖回優先股人民幣71.7百萬元；(ii)應付貿易款項增加人民幣14.4百萬元；及(iii)合約負債增加人民幣46.2百萬元增加(反映客戶為購買我們解決方案而預付的款項隨業務量增長而增加)。

概 要

負債淨額

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的負債淨額分別為人民幣1,935.5百萬元、人民幣1,940.9百萬元及人民幣1,885.3百萬元。可換股可贖回優先股將由負債重新指定為權益，計及[編纂][編纂]淨額，預期[編纂]完成後將實現資產淨額轉正。

綜合現金流量表概要

下表載列於所示期間我們的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金流量淨額.....	30,183	108,053	35,002
投資活動所得／(所用)現金流量淨額.....	71,329	(162,227)	118,195
融資活動所用現金流量淨額.....	(10,657)	(9,695)	(177,700)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額.....	90,855	(63,869)	(24,503)
年末現金及現金等價物.....	132,511	68,701	45,576

儘管我們在2023年、2024年及2025年錄得現金流入淨額，我們將密切監察經營現金流狀況，並考慮主要通過以下措施提升收入規模及盈利能力維持經營現金淨流入：(1)擴大客戶基礎；(2)維持客戶關係並提升客均價值；(3)收入來源多元化；及(4)管控開支並提升運營效率。隨著業務規模擴大及品牌影響力提升，我們預期將實現規模效應和網絡效應，從而以更具成本效益的方式獲取新客戶。同時，我們將持續提升運營效率並加強開支管控，進一步改善盈利水平。詳情請參閱「業務－業務可持續性及盈利路徑」。

主要財務比率

下表載列截至所示日期或期間我們的主要財務比率。

	截至12月31日或截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率.....	72.3%	74.8%	75.7%
純利率.....	(8.9)%	(2.9)%	(10.5)%
經調整純利率(非國際財務報告準則計劃)...	—	12.7%	17.7%
流動比率 ⁽¹⁾	0.15	0.22	0.18

(1) 流動比率乃按截至所示日期的流動資產總額除以流動負債總額計算。

概 要

股息

於往績記錄期間，我們並無宣派或派付任何股息。

我們是一家境外控股公司，通過我們的中國附屬公司在中國開展業務。因此，我們將在一定程度上依賴中國附屬公司分派的任何股息。中國附屬公司向我們作出的任何股息分派均須繳納中國預扣稅。此外，中國法規目前僅允許中國公司從其公司章程以及中國會計準則和法規所釐定的累計可分配除稅後溢利中支付股息。

董事會可根據本公司財務狀況及溢利情況，不時向本公司股東支付其認為合理的中期股息。董事會亦可不時於其認為合適的日期就股份宣派及支付其認為合適的金額的特別股息。任何股息宣派及派付以及股息金額均受我們的章程及開曼公司法規限。根據開曼群島法律，本公司可從溢利或股份溢價賬支付股息，惟倘支付股息將導致公司無力償付日常業務過程中到期的債務，則在任何情況下均不得支付股息。誠如我們的開曼群島法律顧問所告知，在符合前述規定的情況下，儘管存在累計虧損，本公司宣派和派付股利不受開曼群島法律的限制。未來宣派或支付任何股息的決定及任何該等股息的金額將取決於多項因素，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況、附屬公司向我們派付的現金股息、業務前景、有關我們宣派及派付股息的法定、監管及合約限制，以及我們的董事會可能認為重要的其他因素。我們目前並無股息政策。概不保證將於任何期間宣派或分派任何金額的股息。

[編纂]

[編纂]指就[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。假設[編纂]未獲行使並按每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)的[編纂]計算，我們應承擔的[編纂]估計約為人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，包括：(1)[編纂]人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)；及(2)非[編纂]相關開支人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，該等開支進一步分類為：(i)法律顧問及會計師費用及開支人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)；及(ii)其他費用及開支人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)，其中約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)已於或預期於我們的綜合損益表扣除，及約人民幣[編纂]百萬元([編纂]百萬港元)預期於[編纂]完成後自權益扣除。假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的[編纂])及[編纂]未獲行使，[編纂]預期將佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%。上述[編纂]為最新實際估計，僅供參考，實際金額可能與此估計不同。

概 要

[編纂]統計數據

下表中的所有統計數據基於：(1)[編纂]已完成且根據[編纂]已發行[編纂]股[編纂]；及(2)[編纂]未獲行使。

	按[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算	按[編纂] 每股股份 [編纂]港元計算
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值 ⁽²⁾⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

(1) [編纂]乃根據緊隨[編纂]完成後預期將有的[編纂]股已發行股份計算。

(2) 本公司擁有人應佔每股股份未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值乃於作出附錄二「未經審核[編纂]財務資料」所述的調整後得出，乃根據有[編纂]股已發行股份計算，當中假設[編纂]已於2025年12月31日完成，且並無考慮因[編纂]獲行使而可能[編纂]的任何股份。

(3) 本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值並無作出其他調整以反映本集團於2025年12月31日後的任何[編纂]結果或所進行的其他交易。

申請在聯交所[編纂]

我們已向[編纂]委員會申請批准已發行股份、根據[編纂]將予發行的股份(包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份)[編纂]及[編纂]，前提為(其中包括)我們符合上市規則第[編纂]條項下的[編纂]／收入測試。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即文件所述[編纂]的[編纂])，我們估計，扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]，並假設[編纂]未獲行使，我們將收取的[編纂][編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按照下列的金額用於下列用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於提升我們的研發能力，以進一步優化及升級我們的一站式軟件即服務解決方案。其中，我們擬將[編纂]淨額分配如下：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於豐富我們解決方案的功能及提高其穩定性。
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於投資人工智能技術。

概 要

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於加強我們的直接銷售及市場推廣能力。我們計劃擴大全國直接銷售網絡。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於全球(尤其是新加坡以及包括新加坡在內的其他東南亞國家和地區)擴張。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作戰略合作、投資及收購。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作運營資金及一般企業用途。

有關我們使用[編纂]計劃的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

與騰訊集團的關係

我們與騰訊集團維持著多重商業關係，意像架構投資(香港)有限公司(由騰訊控股有限公司控制之實體)為我們之主要股東。於往績記錄期間，騰訊集團若干聯屬實體亦曾為我們之客戶或供應商。

於往績記錄期間，騰訊集團若干聯屬實體為我們的最大供應商。我們主要向該實體採購雲端服務，於2023年、2024年及2025年分別佔我們採購總額的41.7%、39.2%及43.6%。我們的多雲策略緩解了這一大宗採購，該策略涵蓋委聘其他主要雲端供應商。我們的解決方案基於標準的HTML5技術建構，使其獨立於任何平台，作為獨立網頁全面運行，且可透過任何瀏覽器訪問。儘管微信因在中國市場獲個人及企業廣泛採納而成為常見的客戶入口點(為市場普遍現象)，但我們的相關技術並不依賴於微信。本公司與該等騰訊聯屬實體雲及微訊服務的協議乃根據標準的可延續條款訂立，不具排他性亦非不可替代。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的經營歷史有限，故而難以評估我們的未來前景以及我們可能遇到的風險和挑戰」。

我們保持管理及戰略規劃自主性。我們之主要股東意像架構投資(香港)有限公司(由騰訊控股有限公司控制之實體)並未控制我們的戰略方向。我們與騰訊集團聯屬實體進行所有商業往來乃根據我們與獨立第三方所訂立一致的標準商業條款按公平基準進行。

合規事件

我們須遵守中國監管部門發佈的多項監管要求及指引。截至最後實際可行日期，我們並無任何嚴重違反法律法規的行為，亦無遭遇任何系統性違規事件，而董事認為整體而言，該等事件可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。誠如我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守相關的中國法律法規。

概 要

我們曾接受若干客戶透過第三方付款人支付之款項，並已實施加強管控措施以降低相關風險。我們已就僱員之基本薪金全額繳納社會保險及住房公積金供款，但於往績記錄期間，未有就僱員之年終獎金全額繳納社會保險及住房公積金供款。截至最後實際可行日期，我們已就所有僱員全額繳納社會保險及住房公積金供款。儘管未登記並不影響租賃協議的有效性，亦不影響根據租賃協議合法有效使用該等租賃物業，惟我們於深圳、北京、成都及上海之若干租賃物業並未向主管部門辦理登記，可能使我們面臨罰款。

概無重大不利變動

董事確認，截至最後實際可行日期，自2025年12月31日（即本文件附錄一所載會計師報告所呈報期間的結束日期）以來，我們的業務、財務狀況及經營業績概無重大不利變動，且自2025年12月31日以來概無發生任何事件會對本文件附錄一所載會計師報告中的資料造成重大影響。

近期發展

截至2025年12月31日之後，我們的關鍵客戶與非關鍵客戶數量輕微下跌。截至2026年3月31日，我們擁有1,486名關鍵客戶及32,311名非關鍵客戶，而截至2025年12月31日則分別為1,689名及35,084名。關鍵客戶的人均收入從2025年約人民幣123,300元下跌至截至2026年3月31日止三個月約人民幣114,000元。非關鍵客戶的人均收入則從2025年的人民幣10,000元輕微下跌至截至2026年3月31日止六個月的人民幣9,800元。所有客均收入數據均已進行年化處理。

我們認為，客戶數量及人均收入減少主要由於客戶在農曆新年假期的業務活動出現季節性放緩。特別是，由於我們根據客戶第一季度業績所得的年化收入進行關鍵客戶分類，假期期間收入相對下降導致符合關鍵客戶門檻的客戶數目減少。農曆新年假期橫跨一段長期間，期間，我們大部分客戶會暫時縮減或暫停其營銷活動及推廣活動。這種商業活動的季節性減少直接導致雲資源消耗量降低，以及透過我們平台處理的交易量下降，進而令我們在該期間內自每名客戶收取的雲資源消耗費及訂單處理費減少。此模式與我們業務中觀察到的歷史季節性趨勢一致，我們認為該等下降屬暫時性質，並不代表客戶需求或我們業務的整體健康狀況發生任何根本性變化。

此外，我們透過開發專為全球市場打造的海外解決方案*eLink*，策略性地擴展了解決方案範疇。此平台支援多國語言，並整合國際認可的社群媒體與支付管道。*eLink*憑藉我們在安全且具擴展性的基礎架構領域的核心技術優勢，協助客戶高效建立並管理全球私人網域營運。此舉是我們成長策略的重要環節，旨在服務日益國際化的客戶群體。

概 要

戰略性AI轉型

人工智能的快速發展正在根本性地重塑企業運營格局。各行業企業日益尋求的解決方案，不僅需要實現工作流程數字化，更要能夠直面人力成本攀升及人工固有局限性等核心挑戰。AI技術的應用正從輔助性效率工具向運營基礎設施的核心組件演進。這一範式轉變催生了全新的需求類別：企業期望軟件供應商提供自主化能力，替代重複性的人工任務。在私域運營市場，這一趨勢尤為顯著—商戶面臨著在不按比例擴充團隊的前提下，管理客戶互動、生成營銷內容並推動銷售轉化的巨大壓力。我們相信，這一市場變革為能夠提供可靠AI代理(替代傳統由人工承擔的職能)的平台帶來了重大機遇。順應行業趨勢，我們已啟動戰略性轉型，致力於將本公司置於這一變革的前沿。

自2026年3月起，我們正積極將業務從純SaaS解決方案供應商轉型為面向私域運營的AI賦能平台。為配合戰略轉型步伐，我們將AI全面嵌入一體化平台，以實現客戶互動智能優化、提升營銷精準度及轉化並驅動運營效率。我們亦正在重塑商業模式並開放接口，以實現AI能力的深度集成與無縫採用。目前，我們的AI能力已全面支撐電商、數字營銷及CRM模塊，使客戶能夠以顯著降低的人工投入擴展私域運營規模。

我們已部署AI代理及智能自動化工具，直擊私域管理中的關鍵痛點。我們的AI能力包括基於專有業務知識庫提供即時、情境感知響應的AI客服助手，以及進行銷售與客戶行為分析的AI銷售助手。銷售助手利用AI對銷售線索進行評分、分析互動記錄並優先識別高潛力客戶，使客戶無需擴充銷售團隊即可提升轉化率。我們亦嵌入了AI運營助手，其包含智能SOP能力，可實現對目標用戶及群聊的自動化定時消息推送，支持全天候無人值守的精準客戶觸達。

我們亦在演進變現模式。在現有訂閱費及雲資源消耗費基礎上，我們已開始針對部分AI功能向客戶收費。我們計劃推出「硅基員工」模式，根據部署的AI代理數量及持續的Token消耗量向客戶收費。

通過這些舉措，我們旨在將自身重新定位為面向私域運營的AI賦能平台。與AI原生公司不同，我們的軟件已成為客戶日常工作流程中不可或缺的組成部分，並獲得了大量客戶員工的積極使用。這賦予了我們AI原生公司所不具備的獨特優勢，包括獲取客戶與其終端用戶的互動數據、客戶既有的標準作業程序，以及其獨特的業務模式與偏好。由於我們的產品已深度嵌入客戶運營，我們能夠實現向AI賦能能力的無縫、低摩擦過渡，無需改變熟悉的工具或進行大規模的重新培訓。這使我們能夠更高效地成為客戶現有私域基礎設施與其未來AI增強運營之間的橋樑。我們相信，本公司在私域運營領域的深厚能力(現在借助先進的AI功能得到提升)，結合廣泛的客戶數據及可擴展架構，在這一戰略轉型中構築了持久的競爭優勢。通過從SaaS解決方案供應商轉型為智能增長夥伴，我們旨在把握AI驅動私域解決方案日益擴大的市場機遇，為股東持續創造價值。