

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－成長策略」。

[編纂]用途

我們估計，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即文件所述[編纂]的[編纂])，扣除我們就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計[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，包括增聘產品開發人員，專注於滿足高價值關鍵客戶不斷變化的需求。其中，我們計劃招聘合共約87名產品開發工程師。該等增強功能旨在提供更完美的使用者體驗；
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於投資人工智能技術。
 - 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於強化AI研發能力。我們計劃增聘約88名AI工程師，加速AI產品開發並拓展支持全解決方案矩陣AI創新的工具及開發環境。我們亦將深化與學術機構的合作，具體包括建立聯合研究實驗室、共同開發適配私域運營場景的AI技術，支持人才交流項目以促進長期創新；
 - 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於擴大AI相關雲資源的採購規模。我們計劃增加對支持AI能力開發、訓練及部署的雲計算服務的投入，增強對我們一體化解決方案AI基礎設施的支撐；

未來計劃及[編纂]用途

下文載列我們於2026年至2030年未來五個年度各年有關上述工程師的招聘計劃及要求。

角色 \ 年份	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	總計	資格
產品開發工程師.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	擁有計算機科學本科或以上學歷，並具備三至五年擔任不同產品開發崗位工程師的經驗
具備AI專業知識的工程師.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	擁有計算機科學本科或以上學歷，並具備三至五年擔任不同AI崗位工程師的經驗

- 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。我們將透過組建針對行業的直銷團隊，每支團隊均配備專業解決方案顧問與技術支援專家，以深耕產業專業知識。為支持此項國內擴張計劃，我們擬增聘約130名銷售人員，其辦公地點將設於深圳、北京及上海辦事處，藉此有效服務全國客戶。特別是，我們有意提供具有競爭力的薪酬待遇，以吸引及挽留具有深厚行業知識及良好往績的資深銷售人員。此外，我們將投資於品牌及社區建設計劃，以進一步提高我們解決方案的市場知名度，並加強我們的品牌認知度，目標是通過強化的口碑轉介來推動客戶的有機成長。我們將繼續舉辦線上及線下活動，包括現場指導、訓練營及社群聚會，以加深客戶參與及培養品牌黏性；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於全球(尤其是東南亞的其他國家和地區，包括新加坡)擴張。具體而言，我們將擴大全球服務與銷售網絡，並加強全球營銷工作。[編纂]將用於資助旨在加強海外客戶參與以及銷售及市場推廣的目標計劃。該等措施包括增設海外辦事處(視何者適用，原因為我們的銷售及業務擴展並不依賴傳統的線下方式)、透過開發本地化解決方案加強全球營銷活動及品牌知名度、發展國際銷售及客戶服務網絡，以及探索全球合作機會。我們相信，我們的全球擴張計劃極具可行性，因其獲得經市場驗證的需求、成熟的產品基礎及敏捷開發能力的堅實支撐。品牌方與創作者亟需構建自有私有流量池並將之變現，減少對如Google、Facebook等中心化平台的依賴，此乃

未來計劃及[編纂]用途

全球市場的普遍趨勢。全球私域運營解決方案的市場規模預期將由2024年約人民幣950億元增長至2029年約人民幣1,850億元。東南亞私域運營解決方案的市場規模預期將由2024年約人民幣30億元增長至2029年約人民幣60億元。目前，東南亞的競爭格局較為分散，尚未出現明顯具主導地位的公司。我們的海外產品eLink已獲選載入《騰訊雲海外解決方案白皮書》，並成功於新加坡啟動營運，此早期驗證進一步佐證國際市場對我們解決方案的實際需求，並強化我們的信心。我們的擴張策略基於成熟穩定的全功能技術平台，整合電商、數字營銷與CRM模組。該平台展現出穩定性、功能性及高並發處理能力，形成全球部署的關鍵競爭優勢。為確保產品與市場契合度，我們採取「保留核心邏輯並深度本地化」的策略，而非簡單複製國內產品。此策略結合強大的開發與快速迭代能力，使我們能迅速適應多元的海外網路與營銷生態系統，動態進化產品以滿足當地客戶需求，確保從用戶登入到服務交付的流暢運作。

我們認知到目標海外市場的競爭格局多元，且兩大主要拓展路線存在顯著差異。一方面，即服務出海的國內客戶而言，主要競爭來自其他具類似海外拓展意圖的中國私域與SaaS解決方案供應商。然而，我們憑藉與現有國內客戶群的深度整合與理解，成功建立差異化優勢。我們的策略核心在於讓客戶能運用平台熟悉的營運模組與工具開展國際業務，大幅降低拓展過程中的學習曲線與營運摩擦。此客戶導向策略，結合解決方案固有的低門檻特性與強勁的產品驅動成長屬性，構成我們在此領域的核心競爭優勢。

另一方面，即服務海外當地客戶而言，競爭環境包含提供電商、營銷或特定垂直解決方案的本地與全球SaaS平台。有別於單純複製國內產品，此路線策略採行「保留核心邏輯、深化本地化」方針。我們計劃基於成熟底層架構開發本地化產品，強化開放能力以接軌海外生態系統(包括支付及物流)，並逐步建立本地渠道合作夥伴關係。此策略使我們能適應多元營銷生態，滿足海外客戶的特定需求，尤其針對知識變現與互動式社交電商領域。

針對全球擴張，我們將實施多維度營銷策略，精準對標目標客戶分部特性。為直接開拓市場並獲取潛在客戶，我們將積極參與海外產業展會與專業沙龍，拓展本地潛在客戶群。為建立可持續品牌認知並吸引主動關注，我們將運營專注於內容營銷的海外社交媒體矩陣。此策略能持續生產並累積優質內容，逐步深化目標受眾參與度並培育潛在客戶。此外，我們將與現有國內客戶緊

未來計劃及[編纂]用途

密合作推動其海外業務。此協作旨在打造成功標竿案例，具體展現解決方案在國際市場的實務價值與成效。未來，我們亦規劃導入海外搜尋引擎營銷活動，強化潛在客戶開發力度；

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作[戰略合作、投資及收購]。具體而言，我們將系統地評估能夠幫助我們實現行業協同效應、拓展市場覆蓋範圍的高潛力目標，包括擁有差異化技術、穩固客戶群或強大私域專業知識的公司。例如，我們將考慮專注於零售電子商務基礎設施、人工智能客戶互動及營銷自動化工具的SaaS公司。在物色合適的目標時，我們會考慮多項因素，例如其產品的質量及市場潛力、過往的運營及財務表現、團隊的專業知識，以及與我們的業務在策略及運營上產生協同效應的潛力。具體而言，我們將綜合考量以下標準：(1)具備強勁變現能力及高品質產品，且能與現有解決方案形成互補的業務；(2)在我們未來擬加速滲透的垂直領域擁有行業專業知識的業務；及(3)擁有良好業績記錄，且管理團隊經驗豐富、洞察深刻，能與我們發展戰略保持高度戰略協同的業務。根據灼識諮詢，目前有足夠數量能符合有關篩選條件的潛在目標。截至最後實際可行日期，我們尚未參與任何具潛力的持續討論或發現任何潛在的投資或收購目標公司；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作運營資金及一般企業用途。

倘[編纂]釐定於所述範圍的[編纂]，本公司[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。本公司擬按比例將額外或減少的[編纂]淨額用於上述分配。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

年度撥款概要

[編 纂]		2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	總計
		(百萬元)					
投資於研發能力	豐富解決方案功能並提升系統穩定性	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
	增強AI研發能力	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
	增購AI相關雲資源	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
投資於直接銷售及市場推廣能力.....	吸引及挽留資深銷售人員	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
投資於全球擴張		[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
戰略合作、投資及收購		[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
運營資金及一般企業用途.....		[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]
總計		[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]	[編 纂]

倘[編 纂]獲悉數行使，我們將獲得的額外[編 纂]淨額為(1)[編 纂]百萬元(假設[編 纂]為每股[編 纂]港元，即指示性[編 纂]的最高[編 纂])、(2)[編 纂]百萬元(假設[編 纂]為每股[編 纂]港元，即指示性[編 纂]的[編 纂])及(3)[編 纂]百萬元(假設[編 纂]為每股[編 纂]港元，即指示性[編 纂]的最低[編 纂])。我們擬將任何行使[編 纂]所得的額外[編 纂]淨額按比例用於上述分配。

倘[編 纂][編 纂]淨額未即時用於上述用途，且在相關法律法規允許之範圍內，我們僅會將該等[編 纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區之適用法律法規)之短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。