

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關未來計劃的詳情，請參閱「業務－策略」。

[編纂]用途

我們估計，假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數)且[編纂]未獲行使，扣除我們就[編纂]應付的[編纂][編纂]、費用及估計開支後，我們將從[編纂]中獲得約[編纂]百萬港元的[編纂]淨額。我們擬按下文所載金額、按結構化實施次序及可衡量時間表，動用[編纂][編纂]，以鞏固市場地位並推動可持續增長：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於擴展銷售網絡及產品組合，包括：
 - (i) 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於未來三年擴充銷售團隊，以支持我們日益擴大的分銷網絡。關鍵措施及時間表如下：
 - [編纂]後12個月內，我們將透過涵蓋GDP、人口結構(含14歲及以下兒童)、藥房數量及歷史銷售數據的全面市場分析，於省級城市建立銷售團隊配置標準。核心省份將依據需求指標優先部署。我們將開始銷售團隊擴編，投入最高達1,000名人員，並將投資重點集中於經驗證具高需求的地區；
 - [編纂]後一至兩年內，我們將擴大服務範圍至二三線城市，逐步將銷售團隊規模擴增至約1,250人。資源配置將聚焦於滲透率較低的地區與客戶。額外投資線上渠道人力配置與系統，以推動線上線下一體化銷售模式的發展。同時將建立績效管理標準，確保營運一致性；
 - [編纂]後兩至三年內，我們將完成全國銷售網絡擴張，逐步將銷售團隊規模擴大至約1,500人。將強化廣東、河南、山東、四川及浙江等樞紐區域的營運佈局，該等地區具備人口規模龐大、醫療健康需求旺盛、非醫院渠道發達及兒科需求顯著等特徵，與本公司的業務模式高度契合。同時將增強藥品營銷、直銷基礎設施、大客戶及分銷商管理等領域的投入，重點提升盈利能力。

未來計劃及[編纂]用途

- (ii) 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於未來三年深化戰略夥伴關係及系統性地擴大服務網絡，包括：
- 於O2O平台(如京東、阿里巴巴、抖音及美團)投放廣告以擴大客戶群；
 - 社交媒體與線上社群廣告，包含與關鍵意見消費者及關鍵意見領袖的合作；
 - 於B2C平台及客戶關係管理系統投放廣告，以提升品牌影響力、建立信任並推廣產品優勢；及
 - 經營品牌旗艦店與直播帶貨活動，以推動銷售並提升品牌偏好度。
- (iii) 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於未來三年通過滲透更大的市場及提高終端用戶參與度來開發新的銷售驅動力，分配明細如下：
- 與全國前百大連鎖加盟藥房展開聯合營銷及推廣活動；
 - 透過開拓中小城市新市場、針對私人診所客戶的學術活動、藥房產品推廣及消費者品牌營銷，擴展線下渠道；
 - 升級我們的專有B2B平台(SCSS)，建立連接製造商、商業分銷商、藥房及私人診所的新分銷網絡；及
 - 招募專業人才並優化數據，以強化內部能力及提升市場反應速度。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於未來三至五年內通過實施「緊湊型模組化產能升級系統」增強我們的產能。該系統提高生產效率，並解決我們批次作業中的瓶頸問題。通過優先考慮高影響單元流程－發酵、純化、灌裝及凍乾－本公司能夠在無需全面擴建設施的情況下實現顯著的產能提升。模組化配置支持獨立單元運作，減少停機時間，提高效率，同時能夠在現有基礎設施內實現可擴展的升級。關鍵措施及時間表如下：
- (i) 上市後12至18個月內，我們將安裝核心流程模組以確保基本產能，透過部署精簡高效的模組集實現；

未來計劃及[編纂]用途

- (ii) 上市後兩至四年內，我們將透過採用先進自動化技術及優化流程控制，升級現有生產線，以確保持續高品質產出並提升營運連貫性；
 - (iii) 此外，上市後兩至四年內，我們將升級選定的潔淨室區域並強化關鍵配套設施，包括供暖、通風、空調(HVAC)及淨水系統。該等升級旨在擴充產能並確保符合更嚴格的監管與營運標準；及
 - (iv) 於五年期內，我們將招募並培訓專業人員，負責新模組系統的設備調試、操作及技術轉移。持續投入人力資本，確保掌握必要技術專長，以充分實現並優化該等基礎設施升級成果。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於未來三年提升旗下兩個品牌「Ofmom(妈咪爱)」及「COREE」的品牌價值與影響力：
 - (i) 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於Ofmom品牌營銷。該等資金將用於提高Ofmom的品牌知名度、推廣新產品及擴大客戶群。主要舉措包括：
 - 開發品牌標識及推廣資產；品牌廣告的製作及投放；專家主導的教育內容；在小紅書、抖音及母嬰平台上開展大規模關鍵意見領袖及社區口碑營銷活動；
 - 在抖音、微信朋友圈、百度等渠道投放精準數字廣告，直接為電商平台引流；及
 - 資助媒體關係、新聞稿發佈、線上社交活動、直播活動及線下體驗活動，例如「Ofmom媽媽課堂」、親子沙龍、與醫療機構合作以及參加孕嬰童展等貿易展會。
 - (ii) 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於COREE的品牌推廣。[編纂]將用於強化我們的企業品牌，傳達其使命和價值觀，並提升行業知名度和信任度。主要舉措包括：
 - 開發統一的視覺識別、企業宣傳資料、企業視頻製作、官方網站開發及搜索引擎優化／關鍵詞廣告，以及社交媒體矩陣的運營；及
 - 資助新聞稿發佈、媒體關係、參與或贊助重要行業會議以及企業社會責任倡議，以樹立負責任且信譽良好的企業形象。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用作營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]釐定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的最高價)且假設[編纂]未獲行使，則[編纂][編纂]淨額將增加約[編纂]百萬港元。倘[編纂]釐定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的最低價)且假設[編纂]未獲行使，則[編纂][編纂]淨額將減少約[編纂]百萬港元。

倘[編纂][編纂]淨額高於或低於預期，我們將根據上述目的按比例調整[編纂]淨額的分配。

倘[編纂][編纂]淨額未能即時用於上述用途，我們僅會將該等資金存入持牌商業銀行及／或其他獲授權金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法律法規)的短期計息賬戶。該情況下，我們將遵守上市規則的相關披露規定。倘上述建議[編纂]用途出現任何重大變動，我們將根據上市規則發出適當公告。

就[編纂]而言，預計[編纂]會向[編纂]授出[編纂]，可由獨家整體協調人代表[編纂]全權行使，以補足[編纂]中的[編纂](如有)。倘[編纂]獲悉數行使，[編纂]將收取額外[編纂]。我們不會自[編纂]中[編纂]收取任何[編纂]。