



二零零二年度是路訊通其中一個轉變期，我們進行了多項策略性的行動，通過拓闊業務版圖及打穩根基，將集團定位為一間佔有領導地位的媒體銷售公司，讓我們可把握香港經濟環境改善所帶來的機遇。

年內主要工作是透過在北京、上海與廣州三地作出投資並成立合資企業來開拓國內業務。中國大陸媒體銷售行業的增長潛力無限，截至二零零二年九月三十日止九個月，國內廣告開支總額約為港幣930億元，同期香港則為港幣240億元，且預期仍有增長。路訊通透過拓展內地業務，達到業務基礎多元化，冀可做到不再單單倚賴香港市場，原因是我們預期香港業務的前景繫於香港經濟環境的發展。我們目前在內地的業務經已為集團收益與盈利帶來正面貢獻。

於香港，流動多媒體（「流動多媒體」）業務繼續茁壯成長，於二零零三年度這項服務將擴大到更多的公共客運車輛。

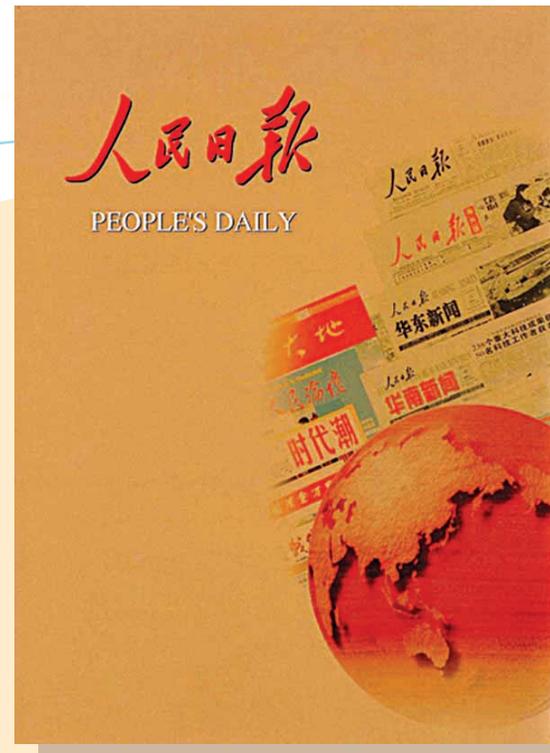
中國大陸 在中國大陸業務發展方面，路訊通與人民日報社控股的大業影視傳播公司（「大業」）成立了一家合資公司。人民日報是中國最具權威及影響力的報紙，大業則是國內為數不多的國家級電視節目製作與媒體服務機構之一。合資公司取得為期三十年的全國性、可於全國各種媒體平臺經營的全國性廣告牌照。除提供廣告創意設計和製作、媒體規劃和發佈外，合資公司亦會在中國法律許可的範圍內提供節目製作及訊息串聯交換，為全國各省市的五百多個有線及無線電視頻道，建立全國的節目發佈網絡。

路訊通亦取得位於上海最佳夜景之一，淮海路「燈光隧道」的廣告經營權。而在商機處處的廣東省主要城市廣州，路訊通亦投資於合資公司，該公司擁有在廣州的公共汽車候車亭、廣告牌、公共汽車車身、公用電話亭投放廣告的經營權。集團目前有100名員工駐於中國大陸工作。

我們在中國大陸的經營策略是重點增長，因此，路訊通首先會在全國人口與消費旺盛的北京、上海和廣州三大主要城市內打好業務基礎。廣告業的發展需視乎消費者開支而定，而這三大城市正好是國內人口及消費增長的中心。

透過上述投資，我們將發展出一套與集團年青富創意，勇於革新的管理風格配合得天衣無縫的營商模式，繼而演化為收益與盈利。鑑於路訊通聲譽昭著，在香港的表現有目共睹，預期國內廣告業內不少優秀公司亦會被此吸引，樂意與路訊通合作。

集團的媒體銷售業務亦打入了澳門市場。路訊通與信德集團有限公司（「信德」）成立合資公司，以把握澳門旅遊業所衍生的廣告商機。合資公司會率先管理設於信德旗下行走香港、九龍、澳門、廣州以至深圳的“噴射飛航”高速客運船隊的流動多媒體系統及有關廣告銷售業務。與此同時，合資公司將致力發展和提供澳門及珠江三角洲一帶的客運網絡設施及戶外旅遊景點的廣告銷售與管理業務。



聯盟 路訊通是香港客運車輛上大型流動多媒體服務的主要供應商，已與主要客運營辦商訂立獨家安排，在其車輛安裝及管理流動多媒體系統。路訊通最終將於超過4,000部公共客運車輛上播放廣告，讓廣告客戶只需要透過一個接觸點，即可將訊息傳達至每天四百萬乘客。AC尼爾森於二零零二年度進行的調查顯示，路訊通於每日平均可接觸到15至54歲總人口的63%，約2,750,000人。

巴士候車亭 媒體銷售服務隨著年內在公共客運車輛候車亭內安裝更多廣告位而表現強勁，於二零零二年十二月三十一日，集團擁有約2,150個帶來收益的客運車輛候車亭廣告位。

提升流動多媒體 我們會繼續參與全球定位及流動顯示科技的測試，藉以提升流動多媒體系統。路訊通最終可運用有關科技，實現提供即時資訊和在特定地點投放廣告的目標。

我們亦繼續加強節目內容，以多樣化為重要考慮因素，令節目更豐富，以令每天乘搭巴士的乘客更感興趣。我們亦提供了耳目一新的內容，涵蓋多個範疇，包括占士邦與瑪麗蓮夢露的名片、香港新一代娛樂紅人和太極課等。其他主題包括音樂錄影帶、電影預告片、體育精華片段、社區服務、文化活動、英語和普通話節目、教育短片、慈善機構的宣傳節目以及流行時尚等。

節目編排包括60分鐘的VCD，每段節目為時二至四分鐘，每日播映16次。現時播放的內容主要由供應商提供，我們現正考慮其他方式來使節目更加豐富吸引。

雖然調查顯示，絕大部份的公共客運車輛乘客對流動多媒體服務讚賞不已，但亦有少數乘客對流動多媒體服務表示不滿，引起我們關注。我們已與這些客戶進行溝通並對服務作出相應調整，例如調低節目聲量，並將客運車輛的部份地方設為靜音區。

鞏固合作關係 為加強在廣告銷售方面的領先優勢，我們特地製訂了一套策略，藉著頂尖的售後服務，以及為個別客戶提供度身訂造的廣告套裝，加強我們與現有客戶的寶貴關係。我們亦著力向部份大型廣告代理爭取更多業務，處處以建立長遠的業務關係為先。集團上下努力不懈，時刻向客戶提供旗下服務的更新資料並提出創新意念。我們亦透過增加核心客戶數目來達致客戶基礎多元化。

穩步邁進 各行各業難免受到香港經濟衰退影響，廣告業亦不待言，縱然如此，路訊通仍會以過去兩年的成就繼續穩步向前。我們擁有過人的競爭優勢，相信公司在媒體銷售的市場佔有率定會不斷上升。與此同時，我們亦會透過製作宣傳熱點和支持社群活動，繼續支持社區組織的一貫做法。我們亦會繼續在香港物色策略夥伴，開拓廣告服務的覆蓋網。我們深信，路訊通經已成為主要的廣告媒介，在日後香港經濟復甦時仍會傲視同儕。集團財政狀況穩健，加上管理層的努力與專心致志的員工相配合，我們佔據有利位置，在經濟陰霾消散後定可掌握拓展業務的商機。

員工 截至年底，集團在香港及中國大陸分別有53名及100名全職僱員。作為一家服務機構，路訊通全賴一班專心致志及專業的員工，方能續創佳績。

集團向全體僱員提供完善而具吸引力的酬金及福利。此外，集團亦為旗下高級職員提供一個以達成業務目標為基礎的表現花紅計劃，以及向銷售隊伍推行一個以達成廣告收益目標為基礎的銷售佣金計劃。集團已根據強制性公積金計劃條例的規定，採納一項公積金計劃供香港僱員參加。

本人衷心感謝全體員工在工作內處處流露的創意與熱誠，期望大家繼續並肩工作，將路訊通的理念發揚光大，並為股東締造更高價值。

集團董事總經理

伍穎梅