
未來計劃

未來計劃及前景

為保持我們作為香港領先旅遊相關產品及服務供應商之一的地位，我們擬將我們旅遊專家品牌知名度資本化、提高我們的競爭力及取得可持續銷售增長。為達致我們的目標，我們計劃實施以下策略：

發展商務銷售業務

於截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，商務銷售佔本集團銷售所得款項總額約7.2%、7.0%及5.5%。於過去25年，我們一直專注於發展零售銷售網絡。我們已打造一個強大的企業品牌並已在旅遊代理行業奠定穩固的營運平台。我們已與各大航空公司、酒店及相關批發代理建立起令人滿意的業務關係。董事充滿信心認為，我們能憑藉我們現有的營運平台進軍商務銷售分部。

董事認為，開發商務銷售分部將鞏固本集團的收益基礎。我們已投入資源支持我們的商務服務團隊，全體成員均具備相關經驗及才能，協助我們的商務銷售業務的業務及基礎設施發展。

董事預期，發展商務銷售分部不僅會增加本集團的收益，而且亦可能遠勝於按比例增加本集團的獎勵收入。誠如本文件業務一節所述，我們自全球經銷系統供應商賺取獎勵收入，獎勵收入的金額乃根據透過本集團向全球經銷系統訂購的機票分部數量計算。我們亦從航空公司、酒店運營商及地接代理賺取獎勵收入，獎勵收入的金額一般參考透過本集團向旅遊供應商訂購的銷售交易額／量計算。獎勵制度按累進比率發揮作用，此乃指隨著銷售及／或營業額量增至透過本集團訂購的下一個更高銷售及／或營業額量幅度，可能按更高比例的獎勵向我們付款(受限於若干最高比例)。我們的銷售及／或營業額範圍的任何增加將使本集團收取的獎勵收入的最高比率更高。根據供應商的獎勵計劃，本集團零售銷售及公司銷售的待遇並無任何不同。航空公司向提供的若干獎勵計劃專注於一籃子參數，如達到普通票價機票的若干特定上限的特別獎勵。倘有關本集團零售銷售及商業銷售的旅行模式及喜好不同，本集團的零售銷售及公司銷售對本集團於供應商獎勵計劃項下利益的貢獻可能不同。

商務銷售分部乃按與零售銷售分部不同的營運資本架構運行，因為旅行代理向商務客戶給予賒銷的市場慣例，而零售客戶則一般須提前或於收取機票及訂購優惠券時付款。董事明白，商務銷售分部通常允許最多30天的賒銷期。迄今為止，公司銷售分部尚未成為我

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

未來計劃

們的核心收益或溢利來源。董事決定審慎管理我們的經營現金流量及信貸風險。董事預期，本集團將須投入額外的營運資金以支持商務銷售分部的運營。有關發展商務銷售分部的相關風險因素載列於本文件「風險因素」一節。

除上述者外，公司銷售的業務模式與零售銷售的業務模式不同，即在開戶前，本集團會對商務客戶進行篩選過程，而零售客戶一般過來就能開戶，可能向商務客戶提供商務折扣(即票面價格的固定折扣率)，而在達到若干銷售上限後可能向商務客戶提供獎勵及向商務客戶提供多項增值服務，包括由一個專門指派的團隊每日二十四小時進行特別服務受理、銷售團隊定期到訪、免費遞送旅遊證件及於特定期間內提供商務客戶用以按各項參數(包括按商務賬戶)、按部門及個別員工分析其旅行開支的定期管理信息報告。

至二零一一年本集團已成立25年，並於最後實際可行日期經營[約]50間零售店。我們的成功歸因於我們強大的公司品牌名稱、穩固的經營平台、與供應商良好的業務關係及投入的管理團隊。我們依賴經營平台支持我們的未來擴展。我們亦依賴我們員工的服務質素保持競爭力。董事預期，本集團的經營平台將足以支持本集團迎接橫向擴張以獲取更多商務銷售業務的挑戰。

專業旅運商務為本集團的公司，用以創造一個開發商務業務的獨立企業品牌。截至二零一二年三月三十一日止年度的業務計劃包括聘請一名全職高級行政人員領導本集團商務業務的擴充，及一名新客戶主任以加強我們專注商務客戶的銷售及業務發展能力。為配合我們不斷加強的人力資源，我們已設計一套新的資訊系統，簡化若干工序及加強若干報告功能，以期提升我們對商務客戶的服務水平。

董事相信我們是一家成立悠久及在香港擁有雄厚市場地位的旅遊代理。當經過適當的目標及市場推廣後，我們具規模的客戶基礎將是一個建立潛在商務業務的豐富資源。香港僅有少數旅遊代理專注於商務銷售及擁有與我們網絡規模相若的網絡。董事認為我們在香港的市場地位對我們的品牌知名度及在擁成立已久及主要業者的商務銷售市場競爭中的信心度帶來正面影響。本集團的零售銷售為本集團提供流動資金，亦得以提高我們的競爭力，與在商業銷售市場中成立已久的主要業者競爭。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

未來計劃

尋求可能的地區擴展

我們董事一直尋求縱向及橫向擴大我們經營規模的機會。儘管目前尚未制訂確實行動計劃，但據我們董事的構思，本集團可透過收購、授予特許權或與戰略夥伴成立合營公司的方式將經營區域擴大至以亞洲（包括中國）為先香港以外的地區。

為預備我們可能的區域擴充，我們已於中國註冊三個商標及於新加坡註冊一個商標。中國與新加坡均非本集團唯一的擴張目標市場。我們尚未訂下任何其他計劃或區域擴張時間表。但我們希望將●所得款項淨額的一部分留作準備未來出現的具有吸引力的投資機會。

專業國際旅運接獲廣東省旅遊局日期為二零一一年七月二十六日的意見函件，確認旅遊局同意接納專業國際旅運在中國深圳成立外商獨資旅行社的申請，有關證明文件符合相關中國法律法規。意見函件亦載有該外商獨資旅行社的中英文稱為分別為Travel Expert (Shenzhen) Limited及專業旅行社(深圳)有限公司。我們其後就成立外商獨資企業向深圳市科技工貿和信息化委員會提交申請。我們正研究在中國建立旅行代理電子商務模式並從中國及香港推廣豪華出境旅遊套票的可行性。本集團計劃向外商獨資企業注入人民幣500,000元(相當於約610,000港元)的註冊資本作為營運初期資金。我們尚未就本集團在中國擴展業務訂出任何確實業務計劃，因此在現階段並無任何其他資本開支計劃。除上述者以外，本集團已向香港特別行政區工業貿易署遞交申請，以取得作為於中國提供旅遊代理人服務及旅遊經營者服務的香港供應商的認證。於二零一零年四月二十一日，香港特別行政區工業貿易署頒發證書，核准專業國際旅運已達到中國內地與香港更緊密經貿關係安排及其補充條文規定的香港服務供應商標準

董事及本集團管理層現時並無擁有中國零售及網上旅遊業務方面的任何相關經驗及專業知識。然而，我們計劃待我們的擴充計劃達到較成熟階段時，會聘請具備合適資格的人員來管理本集團在中國的業務。

整合我們的營運基礎設施以為日後擴充作準備

經過數年業務快速擴充後，管理層團隊已累積大量管理及技術情報，倘適當加以運用，將會對本集團多方面的營運效率有大幅的提升。董事認為，鞏固我們的營運基礎設施以改善本集團日後應對任何跨境擴充的優先任務。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

未來計劃

我們董事計劃將支持人員集中於本集團新收購的辦公室物業(地址為九龍青山道485號九龍廣場9樓)並鞏固本集團經營基礎設施。我們董事計劃投放更多資源以改善本集團通訊系統、培訓設施及會議設施，從而為本集團未來可能擴張作準備。

我們董事確認維持有效管理系統得重要性及有利性，我們董事計劃升級我們的信息系統以加強本集團擴大我們管理及經營效率規模的能力。我們的目標包括：

- 提高本集團各分部間的信息分享，從而使本集團管理層更迅速評估及分析本集團經營及財務數據；
- 建立另一種在線操作系統以精簡銷售工作量及使非系統錯誤最小化；
- 建立先進的客戶關係管理系統；
- 修復本集團人力資源系統以提高本集團指導功能的效率；及
- 提高本集團電子商務能力。

本集團計劃開設更多零售分行及聘請更多員工服務增長的客戶需求。我們須為辦公室配備更先進的數據處理通訊系統及將所有分行以「一直在線」的電子網絡連接，該網路為一個提供數據通訊服務，每星期七天每天24小時連接我們所有零售門市及中央伺服器。此舉對我們準確並及時收集資訊及數據對我們在旅遊業中獲取競爭優勢尤其重要。「一直在線」網絡由獲許可的香港數據通訊供應商支援。該專注的網絡確保我們遍佈港島、九龍及新界的零售店的服務質素。

銷售活動將連接我們的後方數據儲存系統以作更精細及即時的分析。銷售數據均呈分散及我們已建立一套分析工具以組合分散的數據為經組織的資料，是為數據儲存系統。這有助管理層分析本集團不同業務在不同分行的趨勢；及有助管理層預測項目銷售。

得益於此套經改進的基建，所有分行及各分行員工均以話音或視象連接，我們可盡量利用員工的培訓時間及優化報訓結果。我們亦正考慮電子學習系統，令提供培訓更便捷。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

未來計劃

我們經常強調對員工在服務質素、產品知識及客戶服務方面的培訓。我們一直利用傳統的課堂式提供培訓。隨著業務的增長及員工人數的增加，傳統的課堂式培訓不足以應付日益增加的培訓需求。因此，我們開始一項研究項目，研究透過互聯網平台利用互聯網及互動教學及在職輔導培訓工具向員工傳達我們的服務要求及產品知識。該項目由人才管理部領導。

近年設立的郵輪中心已足證利用熱線銷售特別產品的成效。我們計劃延伸此方法至長線產品及MICE產品。因此，先進的電話系統亦將成為我們支持未來擴張的營運基建的一部分。