
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱本[編纂]「業務—我們的策略」一節。

所得款項用途

我們將收取的[編纂]所得款項淨額(經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用及佣金及估計開支總額，並假設[編纂]訂於[編纂]港元，即建議[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至每股股份[編纂]港元的中位數)估計將約為[編纂]港元。我們擬於[編纂]後三至四年的期間將該等所得款項淨額作以下用途：

- 約35%，或[編纂]港元，將用作擴充營銷及宣傳活動，包括：
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約15%)用作透過線上及線下廣告等方式在中小型客戶及第三方供應商之間推廣我們的電商平台，以推動客戶及供應商的收購；
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約10%)用作聘請額外銷售及營銷人員，以應付新客戶及拓展新的供應商關係；及
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約10%)用作主辦及推廣硬蛋—i未來硬件大賽，而我們同時計劃每月主辦活動，並計劃將有關活動的地理覆蓋範圍由北京及深圳擴展至中國其他一線及二線城市，以繼續推動創新及建立工程社群；
- 約30%，或[編纂]港元，將用作擴充及提升電商平台、投資技術基建、以及進行其他研發活動，而我們預期將令我們的直接銷售業務及第三方平台業務受惠，包括：
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約5%)用作改良移動應用軟件、開發新的移動應用軟件及提升用戶體驗；
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約15%)用作聘請額外研發人員進行數據收集及開發軟件的工作，以分析及監察大量客戶及供應商數據；及
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約10%)用作購買軟件以協助我們開發新的應用軟件，從而擴充我們的業務；

未來計劃及[編纂]

- 約25%，或[編纂]港元，將用作撥支技術及配套線上業務、合夥業務及特許業務機會的潛在收購或投資，包括：
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約20%)用於電商業界內具盈利及增長潛力的業務或公司的潛在收購事項；於最後實際可行日期，我們並未物色到任何特定的合適收購目標；及
 - 約[編纂]港元(總估計所得款項淨額的約5%)用作探索特許業務及合夥業務機會；及
- 餘額約[編纂]港元(佔所得款項淨額不多於10%)將用作撥支營運資金及作其他一般企業用途。

倘[編纂]釐定為指示性[編纂]範圍的最高或最低價格，假設[編纂]未獲行使，[編纂]所得款項淨額將分別增至約[編纂]港元或減至約[編纂]港元。在該情況下，我們將按比例增加或減少對上述所得款項淨額擬定用途的分配。

倘[編纂]獲悉數行使，[編纂]所得款項淨額將增加至約[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即建議[編纂]範圍的中位數)。倘[編纂]釐定為建議[編纂]範圍的最高或最低價格，[編纂]所得款項淨額(包括行使[編纂]所得款項)將分別增加約[編纂]港元或減少約[編纂]港元。在該情況下，我們將按比例增加或減少對上述所得款項淨額擬定用途的分配。

倘[編纂]的所得款項淨額並不即時用作上述用途，在相關法律及法規容許的情況下，我們擬將該等所得款項淨額存入持牌銀行及／或財務機構的計息銀行賬戶。