

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱本文件「業務－我們的戰略」。

所得款項用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即[編纂]範圍每股股份[編纂]港元及[編纂]港元的中間價)，經扣除我們有關[編纂]已付及應付承銷佣金及其他估計開支及假設[編纂]並無獲行使，我們估計我們將會從[編纂]收取所得款項淨額約[編纂]百萬港元。配合我們的策略，我們擬運用[編纂]所得款項作下文所載用途及金額：

- 約40%的所得款項淨額，或約[編纂]百萬港元預期用於業務拓展，包括：
 - 藉增加產品種類(透過(i)建立我們的採購能力、(ii)為健康商城吸引更多優質的提供商及賣家、(iii)維持更多存貨以支援銷售增長及(iv)租用更多倉庫以確保產品能夠及時而優質地交付)、提升網絡覆蓋(透過開設新藥房及／或擴大與第三方連鎖藥店的合作)、提升服務能力(透過開發新服務計劃)以及擴大我們的客戶服務團隊(透過內部發展及外部合作)擴展我們的電子商務業務；
 - 透過在招聘優質專業人士(如醫務人員及銷售人員)方面作出投資及提供具吸引力的薪酬方案以挽留我們的僱員持續吸引及挽留銷售及醫療人員等人才；
 - 透過增加向我們用戶提供的獎勵計劃的種類、為有特定健康需求的用戶群制定更具針對性計劃及發展數據驅動及預測性的醫療健康服務等方式獲取新用戶及提升用戶參與度；及
 - 透過線上及線下營銷活動(包括應用程序商店排名、搜索引擎優化、網站橫幅及地面活動等銷售渠道)以及推出針對特定用戶群的季節性宣傳活動以及節慶活動為我們的營銷及推廣活動提供資金；

未來計劃及所得款項用途

- 約30%的所得款項淨額，或約[編纂]港元預期用於為我們潛在投資、收購境內公司及與境內公司的策略聯盟以及我們的海外拓展計劃提供資金。我們對擁有先進技術及服務解決方案以及保健產品的公司、家用診斷設備公司、擁有獲讚賞業務線的公司或者具有足夠能力令我們認為對我們目前的業務具有協同作用的公司感興趣。我們亦對與位於與中國具有相似特點的發展中國家的優質當地合作夥伴建立合作關係感興趣。截至最後實際可行日期，我們並無確定任何潛在收購目標；
- 約20%的所得款項淨額，或約[編纂]港元預期用於研發，包括發展我們的信息基礎設施、在國內外招聘高素質的人工智能專業人士及向人工智能人才提供具競爭力的薪酬方案以及與領先的研究機構及大學加強合作及夥拍行業領先的科技公司進行研究及開發；
- 約10%的所得款項淨額，或約[編纂]港元預期用於營運資金及一般公司用途。

我們預期拓展計劃將不會對我們的近期毛利率有重大影響，雖然我們的毛利率可能因我們各業務分部中產品組合的變化及個別產品的特點而隨著時間的推移而波動。我們宣傳活動的開支增加可能令銷售及營銷費用佔收益的百分比增加以及較大的虧損淨額。同時，我們預期我們的業務拓展計劃可改善我們的經營所得現金流量。我們的海外拓展計劃可能使我們面臨我們目前無法預測的地理、政治及／或外匯風險。然而，由於上述陳述屬前瞻性質，我們提醒閣下不應過分依賴有關陳述。請參閱「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們或無法管理我們業務及營運的增長，或無法按時間表或按預算推行業務策略，甚或完全無法推行。」

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。倘我們作出[編纂]下調機制將最終[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元，則我們將從[編纂]收取的估計所得款項淨額將進一步減少額外約[編纂]港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將會收取的額外所得款項淨額將會為(i)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即最高[編纂])；(ii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即[編纂]範圍中位數)及(iii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即最低[編纂])。

倘[編纂]所得款項淨額(包括[編纂]獲行使的所得款項淨額)較預期高或低，我們可按比例調整上述用途的所得款項淨額分配。

未來計劃及所得款項用途

倘[編纂]所得款項淨額毋須立即用作上述用途，或倘我們無法按擬定計劃實施任何計劃，我們可能會在符合本公司最佳利益的情況下，將該等資金持作短期存款或其他貨幣市場產品。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。