

未來計劃及[編纂]

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]未獲行使及假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們預期自[編纂]收取的合計[編纂]淨額（經扣除有關[編纂]的[編纂]費用以及預計開支）將約為[編纂]港元（相當於人民幣[編纂]元）。我們擬將[編纂][編纂]淨額用作下列用途：

- (a) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）預期將用作開發網上平台，當中：
 - (i) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）用作營銷開支，以提升品牌認受性及擴大用戶基礎。具體來說，(x)約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）將用於通過各種分銷渠道為我們的品牌進行更多宣傳，特別是在我們打算擴大業務的三四線城市；(y)約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）將用於通過與高質素的設計師合作，彼等會在我們的平台上發布更多有趣的圖形和案例，不斷豐富我們的家裝內容生態系統，並發展出專業高效的編輯團隊；及(z)約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）將用於優化我們的線上營銷工作（主要由在第三方宣傳平台上戰略性投放廣告、圖標、鏈接及新聞提要組成），以便更準確有效地針對具有真正家裝需求的潛在用戶；
 - (ii) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）用作通過(x)招聘40至50名具有計算機科學及其他相關科目專業高級學位的額外研發人員，負責優化我們現有的供應鏈管理系統，以及60至70名具有相關工作經驗的額外供應鏈管理人員，負責管理我們的存貨、供應商網絡及供應鏈相關物流；(y)建立標準化的存貨存儲及下單系統；及(z)進一步擴大採購渠道，投資於我們的供應鏈管理業務。於往績記錄期間，我們並無協助平台上的服務供應商在我們的倉庫保留存貨；及

未來計劃及[編纂]

- (iii) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）用作通過(x)招聘10至15名額外業務開發人員，以幫助建立及維持與其他金融機構的關係，以便通過在平台上為彼等提供唾手可得及多樣化的融資選擇，進一步增強用戶在平台上的體驗；(y)以更先進的風險控制模塊及軟件提高我們內部風險控制機制的準確性，該機制利用我們廣泛的用戶信息數據庫評估我們用戶購買貸款所得款項，將實際上用於購買我們平台上的室內設計及建築服務的可能性，並提高我們的用戶數據分析能力；及(z)在風險控制建模、產品設計及項目管理方面招聘30至40名具有豐富經驗和專業知識的額外人員，負責我們內部風險控制系統的日常運營及管理，從而擴大貸款轉介業務。

我們於2018年3月開始實施多渠道變現戰略，包括廣告服務、貸款轉介服務及供應鏈管理服務。為平台上的室內設計及建築服務供應商提供廣告服務，是我們於2018年初開展的一項新服務，我們預計這項服務將成為新的收入來源。儘管於往績記錄期間提供貸款轉介服務及供應鏈管理服務，但該等服務的範圍及收入貢獻於2018年前深受限制。於往績記錄期間，我們收到室內設計及建築服務供應商的銷售收入，作為我們供應鏈管理服務的一部分，該等供應商向我們購買材料、配件及家具。截至2016年及2017年12月31日止年度，來自供應鏈管理服務的銷售收入分別佔收入的3.2%及2.4%，而貸款轉介服務於往績記錄期間並無產生任何收入。作為我們變現策略的一部分，我們打算就我們推薦予金融機構的每個用戶，向彼等收取貸款所得款項2%至4%的佣金。我們將繼續擴大此類服務產品，以使平台對用戶和服務供應商更具吸引力，並通過[編纂]探索其他變現機會。鑑於我們的變現戰略，我們預計與截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度相比，2018年的銷售及營銷開支會輕微上升；

- (b) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）預期將用作開發自營室內設計及建築業務，包括在未來三年將博若森及居美品牌擴展至中國最多10個新省份及2個新直轄市（包括江蘇（包括甲級、乙級及丙級城市）、浙江（包括甲級、乙級及丙級城市）、安徽（包括乙級及丙級城市）、雲南（包括乙級及丙級城市）、河北（包括乙級及丙級城市）、山東

未來計劃及[編纂]

(包括乙級及丙級城市)、遼寧(包括乙級及丙級城市)、湖北(包括甲級及丙級城市)、廣東(包括甲級及丙級城市)及山西(包括乙級及丙級城市)以及天津及重慶，我們估計每個新省份將需要約人民幣50百萬元的資金。

基於我們在這些地區的用戶獲取潛力(基於其高人口密度和高速經濟發展速度、我們在這些省份擁有龐大的現有平台用戶群，以及我們相信我們可以為業主提供與該等省份的現有的服務供應商相比更高的服務質量釐定)，我們選擇了該10個省份及2個直轄市，我們認為這些因素會增加對我們服務的需求。我們計劃擴大在該12個省份的自營室內設計及建築業務，因為我們預計此類擴張將有助於加強我們在該等省份的品牌認受性，並吸引更多來自該等省份的用戶使用我們的網上平台業務。我們相信，我們的自營室內設計及建築業務的高質素服務，將成為該等省份的特許經營商及其他服務供應商的榜樣，從而提高其服務質素及客戶轉化率。指定用於發展我們自營室內設計及建築業務的[編纂]淨額將用於線下營銷活動、建設展廳、擴大我們的存儲能力以及招聘及培訓設計師。我們在三年擴張計劃期間積累的部分營運資金，將用於為有關擴張的結餘提供資金；

- (c) 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%) 預期將用作投資科技基建及系統。具體來說，我們計劃：
 - (i) 增加對開發及維護用戶及服務供應商數據庫的投資；
 - (ii) 完善我們的自動訂單分發系統及ERP系統，以提高用戶及服務供應商的營運效率及令匹配更加準確；
 - (iii) 招聘高質素的工程師，以進一步提高我們的人工智能及大數據分析能力；及
 - (iv) 購買額外的伺服器並增加我們的寬頻，以提高我們網站及移動平台的速度及穩定性；
- (d) 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%) 預期將用作進行額外戰略投資以及僅以現金或合併權益方式進行的收購。選擇

未來計劃及[編纂]

我們的戰略投資及收購目標的主要標準，包括技術能力、變現模式以及此類投資或收購在多大程度上有助擴大我們的用戶基礎及變現能力。具體而言，我們計劃繼續投資或收購與我們的業務互補的企業，例如擁有尖端設計可視化及機器學習技術的企業，具有強大建築材料交付及安裝能力的當地企業，以及其他具有區域用戶群的網上室內設計及建築平台；及

- (e) 約[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額的[編纂]%）預計將用於一般營運資金用途。

下表載列我們計劃使用[編纂][編纂]淨額的實施時間表（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及扣除我們應付的[編纂]費用及佣金）。

	截至12月31日止年度					總計
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	
營銷開支						
供應鏈管理業務						
貸款轉介業務						
自營室內設計及建築業務				[編纂]		
技術基礎設施及系統						
戰略投資及收購						
一般營運資金						
[編纂]總額						

以上[編纂]淨額用途的分配乃基於我們現有業務計劃及我們預期將從[編纂]收到的[編纂]淨額而預測。倘我們未能自[編纂]籌集我們所預期的[編纂]淨額，則我們預期將根據上述用途按比例調整[編纂]淨額的分配。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]定於建議[編纂]範圍的上限或下限，假設[編纂]未獲行使，[編纂][編纂]淨額將分別增加至[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）或減少至[編纂]港元（相當於約人民幣[編纂]元）。在此情況下，我們將按比例增加或減少上述[編纂]淨額用途的分配。

倘[編纂]悉數行使[編纂]，則於悉數行使[編纂]並經扣除我們應付的[編纂]費用及佣金後，我們將就分別予以出售及轉讓的[編纂]股股份，收到[編纂]淨額約[編纂]港元（按[編纂]每股股份[編纂]港元計算，即指示性[編纂]範圍的中位數）。我們擬將額外[編纂]淨額按比例分配至上述用途。

倘[編纂]的[編纂]淨額並非立即用於上述用途，在適用法律及法規准許的範圍內，我們擬將該等[編纂]淨額存入持牌銀行及／或金融機構的計息銀行賬戶。