

風險因素

投資我們的股份涉及重大風險。閣下在投資我們的股份前，應審慎考慮本文件所載一切資料，包括下文所述的風險及不確定因素。下文描述我們認為屬重大的風險。任何以下風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們股份的市價可能會因任何該等風險而大幅下跌，閣下或會損失全部或部份投資。

該等因素為未必會發生的或然事件，且我們概不能就任何或然事件發生的可能性發表任何意見。除非另有指明，否則已提供的資料均為截至最後實際可行日期的資料，不會於本文件日期後更新，並受限於本文件「前瞻性陳述」的警示聲明。

與我們的業務及行業有關的風險

我們倚賴騰訊平台和服務開展我們的業務。

我們主要在騰訊的一個社交媒體平台微信上交付SaaS產品。騰訊亦是我們精準營銷服務的主要發佈商，以及我們雲端技術基礎設施的主要雲服務提供商。在最壞的情況下，倘我們無法獲得騰訊的平台及服務，我們的經營業績及財務狀況會受到重大不利影響。我們透過在微信、QQ、QQ空間及騰訊新聞等騰訊社交媒體平台銷售我們的SaaS產品及精準營銷服務獲得絕大部份收益。我們在很大程度上受益於及預期繼續在很大程度上受益於騰訊廣泛的用戶基礎及強大的品牌，其均為我們提供信譽及廣泛的營銷基礎。例如，於往績記錄期間，幾乎所有使用我們SaaS產品的商戶均在微信平台經營，且我們的絕大部份精準營銷收益來自在騰訊社交網絡平台提供精準營銷服務。從會計角度而言，騰訊為我們精準營銷分部的最大客戶，因為我們按淨額基準確認我們來自精準營銷分部的大部份收益，因此，我們來自精準營銷的收益主要包括騰訊授予的返點。詳情請參閱「業務－我們與騰訊的關係」。倘我們無法以合理價格就我們的SaaS產品或精準營銷保持與騰訊的業務關係或根本無法保持與騰訊的業務關係，我們則須尋找新平台或方法交付我們的SaaS產品以及尋找新媒體發佈者進行精準營銷，這可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

倘騰訊失去其現有領先市場地位，或微信或QQ或其他騰訊社交網站作為社交媒體平台對商戶、廣告主或消費者的吸引力下降，則可能導致各平台的用戶基礎大幅下降，進而影響我們產品及服務的覆蓋範圍及受歡迎程度。因而，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。此外，儘管我們與騰訊的業務範圍目前並不重疊，但無法保證騰訊未來不會進軍與我們類似的業務領域，從而導致競爭加劇。

此外，與騰訊有關的任何負面報導或騰訊市場地位、財務狀況、維護其平台基礎設施或遵守中國法律或監管規定的任何負面發展可能將對我們解決方案及服務的有效性以及我們的聲譽及品牌造成不利影響。

風險因素

此外，我們交付產品及服務的能力取決於騰訊對其平台基礎設施的開發及維護。除在騰訊社交媒體平台提供我們的產品及服務外，我們亦自騰訊購買雲數據及託管服務等產品，用作我們雲端技術基礎設施的基礎。倘騰訊雲數據或託管服務無法正常運行，或者根本不能運行，且我們未能及時獲得或根本無法獲得該等服務的替代方案，這可能會影響我們交付產品及服務的能力，並對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

由於我們於新興及發展中市場的經營歷史有限，故我們準確預測我們未來經營業績及前景的能力有限，並受到多種不確定因素影響。

我們於2013年推出我們的首款SaaS產品，並於2016年開始發展精準營銷。近年來我們的收益快速增加，由於我們的經營歷史有限，我們準確預測未來經營業績的能力有限並受限於若干不明朗因素（包括我們規劃並設計未來增長的能力）。我們面臨各種挑戰及不明朗因素，包括我們於新興及發展中市場運營以及我們業務戰略要素為全新並受持續發展所影響等事實。因此，我們可能無法完全識別出我們及我們的業務所呈現的趨勢。

我們已遭遇並將繼續遭遇新興及快速發展行業中的風險及挑戰，其中包括我們保留及轉換付費商戶、吸引廣告主、維持或增加我們的每用戶平均收益及每廣告主平均開支、提高品牌知名度及增強變現的能力。倘我們未能應對上述任何風險及挑戰，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

倘我們未能順應客戶不斷演變的需求改善及提升我們產品及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的客戶可能不會復購我們的解決方案及服務，進而將會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們經營及競爭所在市場的特點是不斷變化及創新，而我們預計該等市場會繼續迅猛發展。迄今為止，我們的成功乃基於我們識別及預測客戶的需求並設計解決方案及服務以為客戶提供發展業務所需工具的能力。有關我們所提供解決方案及服務的進一步資料，請參閱「業務－我們的產品及服務範圍」。我們吸引新客戶、挽留現有客戶、增加對新客戶及現有客戶的銷售額及增加我們SaaS產品及精準營銷服務的交叉銷售額的能力將很大程度上取決於我們繼續改善及提升我們解決方案及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性的能力。

我們在技術開發時會遭遇困難，因而導致新解決方案、服務及增強版本的開發、推出或實施延遲或受阻。儘管我們的研發團隊在軟件開發方面投入大量時間，但持續改善及提升我們的解決方案及服務需作出大量投資，而我們未必有充足資源作此投資。此外，我們的內部開發人員有時可能需花費數月更新、編碼及測試新的經升級的解決方案。倘我們未能順應客戶不斷演變的需求改善及提升我們解決方案及服務的功能性、性能、可靠性、設計、安全性及可擴展性，我們的現有客戶可能不會復購我們的解決方案及服務，且我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將受到不利影響。

風險因素

我們利用當地渠道合作夥伴營銷及推廣我們的產品及服務並自當地渠道合作夥伴獲得可觀收益。倘我們無法成功與當地渠道合作夥伴發展及維持關係，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到不利影響。

迄今為止，我們一直依賴我們的渠道合作夥伴營銷及銷售我們的SaaS產品及精準營銷服務。截至2018年6月30日，我們擁有917個SaaS產品渠道合作夥伴及810個精準營銷渠道合作夥伴。我們SaaS產品的渠道合作夥伴所貢獻的收益分別佔我們於2015年、2016年及2017年以及截至2018年6月30日止六個月的SaaS產品收益的86.6%、71.0%、62.1%及65.3%。我們的精準營銷渠道合作夥伴所貢獻的毛收入分別佔2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月精準營銷貢獻毛收入的64.1%、33.6%和32.4%。我們認為與我們的渠道合作夥伴確定、發展及維持穩定的合作關係以推動我們的收益增長至關重要。我們與現有SaaS產品渠道合作夥伴的協議為獨家協議，即我們的渠道合作夥伴不得向商戶提供與我們所提供的解決方案相競爭的解決方案。

儘管我們擬繼續投入資源以與我們的渠道合作夥伴確定、發展及維持穩定的合作關係，我們無法向閣下保證我們的現有或潛在渠道合作夥伴將嚴格遵守我們與其所訂立協議的排他性或其他條款。其亦可能會發出有限通知或隨時終止推廣我們的產品。倘我們未能及時以具成本效應的方式或根本不能確定其他的渠道合作夥伴，或未能協助我們的現有及未來渠道合作夥伴獨立銷售及輸送我們的產品及服務，則我們的業務、經營業績及財務狀況或會受到不利影響。此外，儘管我們目前已採取全面措施以防止我們的渠道合作夥伴間自相蠶食，但無法保證該等措施有效或完全有效。有關我們措施的更多資料，請參閱「業務－銷售渠道－渠道合作夥伴－渠道合作夥伴管理」。

此外，我們透過渠道合作夥伴獲得客戶的客戶擴展及客戶留存率可能與我們透過直接銷售獲得的客戶差別較大。倘我們的渠道合作夥伴未有效推銷及銷售我們的解決方案及服務或未能滿足客戶需求，則我們於潛在及現有客戶中的聲譽及發展業務的能力亦會受到不利影響。此外，透過渠道合作夥伴獲得的銷售收益與直接銷售獲得的收益組合的不可預測變動，或會導致經營業績波動。

我們的業務、發展及前景極大程度上受中國SaaS產品及精準營銷數字渠道及使用率增加所影響。

儘管近年來SaaS產品在全球範圍內發展良好，SaaS產品在中國的發展仍較在美國的發展普遍性及成熟度低。因此，在提高數據安全性問題或需求高度可定制應用軟件的商戶中，向中國SaaS產品過渡的步伐放緩。我們的商戶能否接受我們的SaaS產品在很大程度上取決於其對我們SaaS產品的認知程度以及SaaS產品在全球範圍內的廣泛使用。我們無法向閣下保證商戶採用及利用該等產品的趨勢將在未來繼續發展。

此外，透過新數字渠道（如移動社交媒體）營銷的方式較透過其他傳統方式（如搜索引擎）更不完善。我們業務的未來增長可能受(i)新興精準營銷渠道的接受程度及擴展程度；及(ii)現有精準營銷渠道的持續使用及發展的共同限制。儘管精準營銷被廣泛採用，但廣告主可能對該等服務並不了解，或不願對其作出重大投資，以透過該等渠道及設備幫助管理精準營銷。因此，我們無法準確預測我們解決方案及服務的需求或我們SaaS產品及精準營銷的未來增長率及市場規模。

風險因素

中國SaaS產品及精準營銷市場的擴展取決於若干因素，包括新數字渠道的發展、成本以及SaaS產品及精準營銷的性能及認知價值。倘SaaS產品及精準營銷並無獲得廣泛接納，或因經濟狀況疲軟、企業開支減少、技術挑戰、數據安全或隱私問題、政府監管、技術及解決方案或服務競爭等導致對該等產品或服務的需求減少，則我們的業務、增長前景及經營業績將受到重大不利影響。

我們於我們經營的市場面臨激烈競爭，且我們未必能與現有及未來競爭者成功競爭。

我們的業務面臨各方面的競爭，預計未來有關競爭將不斷加劇。我們的大部份競爭者的運營時間更長、經驗更豐富、客戶基礎更大、品牌知名度更高、於中國的商業關係更廣泛以及財務、技術、營銷及其他資源更雄厚。因此，該等競爭者可開發更能被商戶或廣告主所接納的產品及服務，或更能迅速有效地應對新機遇或不斷變化的機遇、技術、法規或客戶需求。就我們的SaaS產品而言，我們亦可能面臨使用我們微盟雲平台的第三方開發商提供的雲端服務的潛在競爭。此外，我們的若干競爭者可能利用較大的現有客戶基礎及銷售網絡採取更激進的定價政策，並提供更具吸引力的銷售條款。此舉可使我們喪失潛在的銷售機會或迫使我們為維持競爭力而以較低價格出售我們的解決方案及服務，進而對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

倘我們的任何競爭者建立業務合作關係或聯盟或籌集巨額額外資本，或倘其他市場分部或區域市場的知名公司擴展至我們的市場分部或區域市場，我們可能會受到進一步競爭。任何現有或潛在競爭者亦可能會選擇按不同的定價模式運營，或為增加其市場份額而削減價格。倘我們未能與現有或潛在競爭者成功競爭，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到負面影響。

我們過去曾產生淨虧損。儘管我們已於2017年實現虧轉盈，但我們未來可能會產生淨虧損。我們亦於往績記錄期間錄得負股本及儲備。我們的毛利率亦可能於日後繼續下降。

我們分別於2015年、2016年及截至2018年6月30日止六個月錄得淨虧損人民幣88.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣619.5百萬元。儘管我們於2017年產生淨利潤，但我們無法向閣下保證我們將能夠於日後繼續產生利潤。進一步資料，請參閱「財務資料－匯總全面收益表」。截至2018年6月30日，我們的負股本及儲備為人民幣1,164.7百萬元，乃主要由於就公司重組而購買微盟發展股權產生的視作分派金額所致。更多詳情，請參閱附錄一會計師報告附註31。

我們實現盈利的能力受多種因素影響，其中很多因素並非我們所能控制。該等因素包括（其中包括）(i)SaaS產品及精準營銷的數字渠道及使用率增加，(ii)影響雲服務及精準營銷行業的政府政策、計劃及激勵措施，及(iii)宏觀經濟及監管環境的變化。進

風險因素

一步資料，請參閱「財務資料－影響我們經營業績的主要因素」。倘我們無法適當增加收益以成功抵銷我們所增加的成本及開支，則我們的利潤率、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

由於我們持續投資於研發、營銷、人力資源及我們業務及經營的其他方面並增加投資，或由於市場競爭動態的變動及我們無法及時有效應對該等變動，故我們亦可能於日後產生虧損。

我們於2015年、2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月的毛利率分別為86.1%、88.2%、64.5%及69.5%。我們的毛利率由2016年的88.2%降至2017年的64.5%，乃主要由於我們於作為委託人與廣告主所訂立合約項下的精準營銷佔比增加致使按總額基準確認若干廣告流量成本，導致精準營銷銷售成本增加。展望未來，我們無意向閣下保證我們的毛利率將不會繼續下降，因為我們是否按總額或淨額基準確認精準營銷的銷售成本取決於與廣告主所訂立營銷協議的具體條款。

我們的流動負債淨額及經營活動所得負現金流量淨額可能會使我們面臨若干流動資金風險，且可能限制我們的運營靈活性，並對我們的財務狀況及擴展業務的能力造成不利影響。

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們的流動負債淨額分別為人民幣46.4百萬元、人民幣302.4百萬元及人民幣249.8百萬元，主要乃由於我們的合約負債及其他應付款項及應計費用增加。我們於截至2017年及2018年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額分別為人民幣12.6百萬元及人民幣136.5百萬元。我們於截至2017年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額主要反映(i)用於購買與精準營銷業務有關的廣告流量的預付款項增加；及(ii)通過我們的渠道合作夥伴獲得SaaS產品合約的合約購置成本增加（與我們SaaS產品的業務增長相一致）。上述款項部分被因SaaS產品的訂單增加超過該期間確認的收益導致的同期合約負債增加所抵銷。我們截至2018年6月30日止六個月的經營活動所用現金淨額主要反映購買與我們精準營銷相關的廣告流量的預付款項。進一步資料，請參閱「財務資料－若干主要資產負債表項目的討論－流動資產／（負債）淨額」及「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。

儘管我們於2015年、2016年及2017年產生經營活動所得正現金流量淨額，我們無意向閣下保證我們將能夠於日後產生經營活動所得正現金流量。倘我們於日後錄得經營現金流出淨額，則我們的營運資金或會受到限制，進而對我們的財務狀況造成不利影響。我們日後亦可能繼續錄得流動負債淨額。大量流動負債淨額可能限制我們的運營靈活性並對我們擴展業務的能力造成不利影響。我們日後的流動資金、貿易應付款項付款以及銀行及其他借款主要取決於我們維持充足的經營活動現金流入及充足的外部融資的能力。倘我們無法按合理條款及時維持或根本無法維持融資來源，則我們可能面臨流動資金問題，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨信貸風險。

我們的貿易應收款項主要與我們預期就精準營銷自騰訊收取的現金返點及我們就精準營銷代表其他廣告主按總額法支付予騰訊的現金墊款有關。我們通常每個季度與騰訊結算一次貿易應收款項。我們的貿易應收款項由截至2015年12月31日的人民幣0.4百萬元增加至截至2016年12月31日的人民幣4.6百萬元，並進一步增加至截至2017年12月31日的人民幣28.6百萬元及截至2018年6月30日的人民幣33.3百萬元，主要是由於從媒體發佈商賺取的與精準營銷相關的返點增加導致我們精準營銷產生的收益持續增加。我們的貿易應收款項週轉天數由2016年的5天增加至2017年的11天，並進一步增加至截至2018年6月30日的17天，主要是由於精準營銷收益的比例增加。倘騰訊延遲向我們結算貿易應收款項，我們可能面臨與我們精準營銷業務有關的信貸風險，進而可能對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的過往增長率可能無法代表我們的未來增長，且倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

我們於往績記錄期間的收益增長迅速。我們的收益自2015年的人民幣114.0百萬元增加人民幣75.2百萬元或66.0%至2016年的人民幣189.2百萬元，並進一步增加人民幣344.8百萬元或182.2%至2017年的人民幣534.0百萬元。我們的收益自截至2017年6月30日止六個月的人民幣212.0百萬元增加人民幣120.1百萬元或56.7%至截至2018年6月30日止六個月的人民幣332.1百萬元。截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們SaaS產品的付費商戶數量分別為23,895名、36,344名、51,494名及56,313名。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，精準營銷的廣告主數量分別為3,217名、17,681名及14,189名。

儘管我們的業務於過去有所增長，但由於我們不斷推出新產品及服務存在不確定性以及中國SaaS產品及精準營銷行業的競爭加劇等各種原因，我們無法向閣下保證我們能夠維持我們的過往增長率。我們的收益、開支及經營業績可能由於我們無法控制的因素而不時變動。由於該等因素及其他因素，我們無法向閣下保證我們未來的收益將有所增加或我們將繼續盈利。因此，投資者不應依賴我們過往的業績作為我們未來的財務或經營表現的指標。

此外，我們的預期擴張及對新產品及服務的投資可能為我們的管理、運營、財務及人力資源帶來重大壓力。我們現有及經計劃的人員、系統、程序及控制未必足以支持我們未來的運營。我們無法向閣下保證，我們將能夠有效地管理我們的增長或成功地實施所有該等系統、程序及控制措施。倘我們無法有效管理我們的增長或執行我們的策略，則我們的業務及前景或會受到重大不利影響。

風險因素

系統中斷、針對我們系統的分散式阻斷服務攻擊或其他黑客及釣魚攻擊以及安全漏洞均可能延遲或中斷向我們的商戶及其客戶提供的服務、損害我們的聲譽並使我們承擔重大責任，從而可能對我們的業務、經營業績及財務業績造成不利影響。

我們過去曾遭受系統中斷及分散式阻斷服務 (DDoS) 攻擊 (黑客使用的一種技術，透過重載服務器使網絡服務脫機)。我們的基礎設施日後或會遭受該等攻擊及漏洞，且我們無法向閣下保證任何適用的恢復系統、安全協議、網絡保護機制或其他防禦程序能夠或將足以防止該等網絡或服務中斷、系統故障或數據丟失。此外，倘我們基礎設施及系統的任何漏洞遭未經授權的第三方利用，則我們的基礎設施及系統亦可能會遭到破壞。

由於用以獲取未經授權訪問的技術頻繁變化及DDoS攻擊、黑客及釣魚攻擊的規模不斷擴大，我們可能無法採取充分的預防措施，或在發生上述事件時阻止攻擊。DDoS攻擊、其他黑客及釣魚攻擊或安全漏洞可能延遲或中斷向我們的商戶及其客戶提供的服務。此舉可能會阻礙消費者光顧我們商戶的門店，因而對其整體客戶體驗產生影響。任何實際或預知攻擊或安全漏洞亦可能會損害我們的聲譽及品牌，使我們面臨潛在訴訟及債務風險，且我們需花費重資及其他資源來緩解因該等攻擊或安全漏洞造成的問題。倘其他SaaS產品或精準營銷服務提供商存在高危或高度曝光的安全漏洞，客戶可能對我們的整體雲端商業及營銷服務模式的安全性失去信任，這將對我們挽留現有客戶及吸引新客戶的能力產生重大不利影響。

我們在我們的系統中存儲我們SaaS產品的商戶及其客戶的個人資料。倘我們的安全性受到威脅或該等資料遭未經授權的訪問，我們的聲譽或會受到損害，且我們或須承擔潛在責任及蒙受重大業務損失。

我們儲存我們商戶及其客戶的個人身份資料、信用卡資料及其他保密資料並會受到有關隱私及數據保護的中國法律及法規所規限。進一步詳情，請參閱「一 在線業務的監管、立法或自我監管的發展 (包括隱私及數據保護機制) 較為全面且進展迅速，但界定不甚明晰。該等法律法規將產生意外費用，令我們面臨合規性失效引致的強制行動或限制我們的部份業務或迫使我们更換技術平台或業務模式」及「監管環境 — 中國相關法律及法規 — 有關計算機軟件及互聯網的法規及政策 — 有關信息安全及隱私保護的法規」。

我們並未定期監察或檢討我們商戶上傳及儲存的內容，乃由於我們的專業團隊僅於有關內容經我們的軟件就合法目的過濾後作出報告，方會審閱相關內容。因此，我們無法控制我們服務器上的實質內容 (可能包括個人資料)。我們無法向閣下保證第三方將在未經授權的情況下不會成功獲取與我們商戶及其客戶相關的任何個人身份資料。該資料亦可能因人為疏忽或瀆職而遭洩露。有關個人身份資料遭任何未經授權的訪問或受到威脅或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

失去任何媒體發佈商及與任何我們的媒體發佈商訂立的合約條款變動，均可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們於2016年開始精準營銷業務。我們持續獲得有利的內容分銷機會及優質媒體資源對我們的精準營銷業務至關重要。我們目前倚賴集中的內容分銷渠道，主要包括線上及移動媒體發佈商及主要搜索引擎（包括由騰訊及百度擁有或運營的搜索引擎）。於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月，我們廣告流量的購買總額分別為人民幣173.8百萬元、人民幣933.0百萬元及人民幣966.0百萬元。我們於2016年、2017年及截至2018年6月30日止六個月在騰訊社交媒體平台購買廣告流量分別佔我們廣告流量購買總額的96.0%、96.6%及96.9%。

截至最後實際可行日期，我們並無擁有或控制任何中國內容分銷渠道。此外，我們與內容分銷渠道訂立的合約一般為期一年，並無要求彼等按可接受條款或根本並無要求彼等長期向我們提供內容分銷機會。儘管我們與內容分銷渠道的關係並無重大變動，我們無法向閣下保證，我們能夠定期獲得現有的內容分銷機會。失去我們其中任何一家公司的內容分銷渠道，或無法及時獲得或根本無法獲得任何其他內容分銷渠道，將會對我們幫助廣告主獲得目標受眾的能力產生不利影響，進而可能影響我們的業務，品牌及經營業績。

倘我們用於評估及預測精準營銷內容的潛在目標受眾的機器學習及分析算法存在缺陷或無效或出現缺陷或變得無效，或倘我們的產品及服務未能提升廣告主的營銷業績，我們的聲譽及市場份額或會受到重大不利影響。

我們吸引廣告主，並對我們的產品及服務建立信任的能力在很大程度上取決於我們能否有效評估及預測受眾對相關營銷內容是否感興趣。我們利用專有算法及數據引擎來跟踪、處理及分析社交媒體用戶數據，預測社交媒體用戶對指定營銷信息的潛在參與的可能性及性質，根據特定用戶的興趣創建及定制營銷信息，並根據廣告主指定的參數實行營銷活動。我們的專有算法及數據引擎會考慮到多個數據源，包括客戶的基本資料、行為數據以及來自多種渠道及於多種情況下的交易數據。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的技術和基礎設施」。

我們收集的數據未必與全部行業相關，就部份行業而言，我們可能無法取得足夠的用戶數據以確保我們的算法及數據引擎可有效運作。此外，我們通常不會核實我們所收集的數據，而有關數據可能存在欺詐成份或不準確。即使有關數據準確，其亦可能變得不相關或過時，因此可能無法反映用戶的真正興趣，或可能無法準確預測用戶與指定營銷信息之間的互動。例如，在我們獲得相關數據當日後，用戶的興趣及行為模式可能發生改變，或用戶可能已完成交易而對特定的營銷信息不再感興趣。

此外，隨著我們不斷開發新解決方案、服務及特性來滿足不斷發展及增長的廣告主需求，我們預計數據處理量會出現大幅增長。隨著我們處理的數據及變量的增加，我們的算法及數據引擎處理越來越複雜的計算，因此可能出現更多缺陷或錯誤。在某種程度上，我們的專有算法及數據引擎無法準確評估或預測用戶對相關營銷內容的興

風險因素

趣及互動，或出現重大錯誤或缺陷，廣告主可能無法以具成本效益的方式或根本不會實現其營銷目標，這可能使我們的平台喪失吸引力，導致我們的聲譽受損及市場份額下降，並對我們的業務及經營業績產生不利影響。

倘我們的產品及解決方案存在嚴重錯誤或缺陷，我們或會失去收益來源及客戶可能對我們的產品及服務失去信心。此外，由於該等嚴重錯誤或缺陷，我們或會因抗辯或解決客戶索償而引致高昂成本。

行業內的產品及解決方案（如我們開發的產品及解決方案）通常存在難以檢測及糾正的錯誤、缺陷、安全隱患或軟件問題，尤其是於首次推出或發佈新版本或增強版本時。儘管進行了內部測試，我們的平台可能存在我們無法及時成功糾正或根本無法糾正的嚴重錯誤或缺陷、安全隱患或軟件問題，這將引致收益損失、重大資金支出、市場認可度延遲或喪失及我們聲譽及品牌受損，其中任何一項均可對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

此外，我們的平台乃多用戶雲端系統，令我們可同時為所有商戶調配新版本及增強版本。倘我們同時向所有商戶調配存在錯誤、缺陷、安全隱患或軟件問題的新版本或增強版本，後果較僅向少數商戶調配該等版本或增強版本更為嚴重。

鑒於我們的眾多客戶將我們的產品及服務用於對其業務至關重要的流程，我們的平台的任何錯誤、缺陷、安全隱患、服務中斷或軟件問題可能會對我們的客戶造成損失。我們的客戶或會就其遭受的任何損失向我們尋求重大賠償或完全終止與我們開展的業務。此外，客戶可於社交媒體分享有關彼等負面體驗資料，這可能會損害我們的聲譽並因此引致未來銷售損失。我們無法向閣下保證我們通常載於與客戶所簽訂協議中限制我們索賠風險的條款將具有可執行性、充分性或以其他方式保護我們免於任何特定索償的責任或損害。即使我們任何客戶向我們提出的索償並未成功，但進行辯護可能費時且成本高昂，且有關索償可能會對我們的聲譽及品牌造成重大不利影響，使我們更加難以銷售我們的產品及服務。

我們可能無法按照商戶的要求實現或維持足夠的數據傳輸能力。

我們的商戶經常在短期內吸引大量客戶到訪其社交媒體門店（包括通過新產品發佈、假日購物季及閃購等活動），這大大增加了我們服務器的流量及我們平台處理的交易量。雖然我們通常能夠維持足夠的數據傳輸能力以及時處理此類流量及處理訂單，我們無法向閣下保證，我們日後能夠繼續實現或維持足夠的數據傳輸能力，尤其是在我們面對流量意外顯著增加的情況下。倘我們無法實現或維持足夠的數據傳輸能力，這將會大幅減少商戶對我們解決方案的需求。我們日後可能會分配資源，並投入巨額費用成立、購買或租賃其他數據中心及設備及升級我們的技術及網絡基礎設施，以應對負荷量的增加。

風險因素

此外，我們提供解決方案及服務的能力亦取決於第三方對互聯網基礎設施的開發及維護，包括以必要的速度、數據容量及寬帶維持可靠的網絡。倘任何一名第三方受到容量限制，我們的業務或會受到不利影響。另請參閱「— 第三方（包括數據中心託管設施及雲計算服務器提供商及其他硬件及軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響」。

倘我們不能成功因應我們的商戶要求或新行業標準調整我們的SaaS產品，我們的業務、前景及財務業績可能會受到重大不利影響。

近年，在我們營運的主要中國市場中，移動設備（如手機、平板電腦、可穿戴設備及其他互聯網移動設備）日益流行，且已超越個人電腦成為主要互聯網接入方式。隨著4G及更先進移動通信技術的廣泛應用，我們預計該趨勢仍將延續。由於我們的服務透過多種移動操作系統及設備提供，我們依賴我們的服務與受歡迎移動設備及移動操作系統（如Android及iOS）的互用性，而有關設備及系統並非我們所能控制。如有關移動操作系統或設備出現變化，降低我們的解決方案及服務的功能性（例如與我們的解決方案及服務不相容），使客戶無法進入我們商戶的店舖或優先處理競爭對手的服務，則我們服務的使用率可能會受到重大不利影響。如我們的解決方案及服務所運用的技術、我們所倚賴的現有特性或操作系統出現任何變化，使我們的商戶難以接收到我們的解決方案或服務，或使客戶難以進入我們商戶的店舖，我們的收益可能難以維持或增加。因而可能對我們的業務及前景產生重大不利影響。

此外，倘我們用於開發服務的平台數量增加（這在瞬息萬變且分散的移動服務市場（如中國）很常見），我們的成本及開支或會增加。為提供優質的服務，我們的服務在並非我們所能控制的各種移動操作系統、網絡、移動設備及標準中順暢運作，這極為重要。為使業務獲得成功，我們需要設計、開發、推廣及運作可與該等設備兼容的新的產品及服務。隨著新設備的發佈或更新，我們在開發及升級在移動設備上使用的產品及服務時可能遇到問題，我們可能需要投入大量資源為移動設備創建、支持及維護該等產品，我們無法向閣下保證我們將獲得成功。

倘我們未能維持一貫的高水平客戶服務，這可能對我們的品牌、業務及財務業績造成重大不利影響。

我們相信，我們專注於客戶服務和支持對於招攬新客戶並保留現有客戶，以及發展我們的業務至關重要。因此，我們已就支持團隊的質量和培訓以及用於提供此項服務的工具投入大量資金。倘我們無法維持一貫的高水平客戶服務，則可能失去現有客戶。

此外，我們吸引新客戶的能力主要依賴於我們的聲譽及我們現有客戶的積極推薦。因此，倘未能維持一貫的高水平客戶服務，則該市場觀念可能會對我們的聲譽及我們受客戶積極轉介的數量產生不利影響。

風險因素

第三方（包括數據中心託管設施及雲計算服務器提供商及其他硬件及軟件賣方）服務或因我們無法充分規劃及管理服務中斷或基礎設施容量需求而引致的任何中斷或延遲，均可能損害我們服務的交付，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們倚賴位於中國的第三方數據中心託管設施及雲計算平台提供商。我們亦依賴自第三方購買的計算機硬件、第三方授權的軟件及第三方提供的雲計算平台提供服務。一般而言，包括我們的第三方平台提供商系統在內的任何系統損壞或故障均可能導致我們的服務中斷。過去，我們的服務曾出現中斷，並且將來亦可能發生此類中斷。我們的服務中斷可能導致我們向客戶發行信貸或支付罰金，客戶向我們提出擔保或其他索賠。任何此類情況均會對我們的流失比率及吸引新客戶的能力產生重大不利影響，所有這些都會降低我們的收益。倘我們的客戶或潛在客戶認為我們的產品及服務不可靠，我們的業務及聲譽亦會受到損害。

我們並不控制任何該等由第三方供應商提供的設施的運行，其易因地震、洪水、火災、停電、電信故障及類似事件而受到損壞或中斷。該等設施亦可能遭受入侵、破壞活動、蓄意破壞行為及類似的不當行為，以及當地的行政訴訟、法律或監管規定的變更以及停止、限制或延誤作業的訴訟程序。儘管我們的第三方供應商就該等設施採取了諸如災難恢復及業務持續運作安排等預防措施，但發生恐怖主義或自然災害行為、未就關閉設施的決定作出充分通知或就該等設施發生的其他意外問題均會導致我們的服務長期中斷。

此外，該等硬件、軟件、數據及雲計算平台未必可以合理的價格，以商業上合理的條款繼續向我們提供或根本不會提供。倘我們喪失應用任何該等硬件、軟件或雲計算平台的權利，這可能會大幅增加我們的開支，或導致我們的服務供應出現延遲，直至我們開發或識別、通過購買或授權獲得等效技術並整合到我們的服務中（倘適用）。倘該等第三方的表現不盡如人意，或其中任何一方違反對我們的合約責任，我們可能需更換該等第三方及／或採取其他補救措施，這將導致額外成本並對我們向客戶提供的產品及服務造成重大不利影響。此外，我們第三方供應商的財務狀況可能會在我們與其簽訂的合約期限內惡化，其亦可能影響該等第三方提供議定服務的能力，並對我們向客戶提供的服務及我們的經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法取得、維繫及保護我們的知識產權及專有資料或防止第三方在任何未經授權的情況下使用我們的技術。

我們的商業機密、商標、版權、專利及其他知識產權對我們的成功至關重要。我們依賴並期望繼續依賴與僱員以及與我們有關係的第三方訂立的保密性及不競爭、發明轉讓及許可協議，以及我們的商標、域名、版權、商業機密、專利權及其他知識產權，以保護我們的品牌。然而，我們無法控制的事件均可能對我們的知識產權以及我們的產品及服務構成威脅。商標、版權、域名、專利權及其他知識產權的有效保護既昂貴又難以維護，無論就應用及成本，亦或就維護及執行該等權利的成本而言。儘管

風險因素

我們已採取措施保護知識產權，我們仍無法向閣下保證，為保護知識產權所做的努力充分或有效。因此，我們的知識產權可能受到侵犯、被盜用或受到質疑，導致其範圍縮小或宣佈無效或無法執行。

同樣，我們依賴非專利專有信息及技術（如商業機密及保密資料）部份取決於我們與僱員及第三方達成的協議，該協議包含限制使用及披露此知識產權。該等協議可能不足或可能遭違反，任何一種情況均可能導致未經授權使用或未經授權披露我們的商業機密及其他知識產權，包括向我們的競爭對手披露。因此，我們可能會失去有關知識產權帶來的關鍵競爭優勢。我們知識產權的重大減值以及向其他人士維護知識產權的能力受限或會對我們的業務產生重大不利影響。

我們可能面臨第三方就知識產權侵權的申索。

我們十分倚賴有關我們業務知識產權的有效開發及保護能力。然而，我們無法向閣下保證第三方將不會聲稱我們的業務侵犯或以其他方式損害彼等所持（不論該聲稱是否有效）專利、版權或其他知識產權。我們可能被指控侵犯第三方（包括競爭者）的商標、版權、專利及其他知識產權，或被指控涉及不公平貿易行為。我們雲端商業及營銷解決方案以及精準營銷服務可能涉及有關知識產權侵權、不公平競爭、侵犯隱私、誹謗及侵犯第三方權利的指控的訴訟程序。知識產權的有效性、可執行性及保護範圍（尤其在中國）仍在不斷發展。隨著我們面臨日益激烈的競爭，且訴訟成為中國解決商業糾紛的更普遍方式，我們成為知識產權侵權索償當事人的風險上升。

知識產權索償的辯護費用高昂，可對管理層及資源施以重大負擔，此外，概無保證我們能在所有情況下獲得有利的最終結果。該等知識產權索償可能損害我們的品牌及聲譽，即使該等索償實屬無理且不導致責任。產生的任何責任或費用或為降低日後責任風險要求我們的產品或服務作出的改變均可能會對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們依賴搜索引擎及社交媒體平台吸引客戶。倘我們無法透過互聯網搜索引擎及社交媒體平台為我們的網站帶來流量，我們吸引新客戶的能力或會受損。

我們的諸多客戶透過互聯網搜索引擎（如百度）及社交媒體平台（如微信）的廣告找到我們的網站。我們網站在響應互聯網搜索方面的突出位置表現是為我們平台吸引潛在客戶的重要因素。倘我們的搜索位置並不顯眼或因故未能出現在搜索結果中，我們網站的訪問量可能會大幅下降，且我們或無法替代該流量。此外，互聯網搜索引擎不時修正其算法，以優化搜索結果。因此，我們網站的搜索位置可能並不顯眼或根本並未出現在搜索結果中，這可能會導致我們網站的流量減少。

風險因素

此外，倘我們在搜索引擎及社交網絡平台營銷解決方案及服務的費用增加，我們可能產生額外營銷開支或需向搜索引擎營銷分配更多的營銷支出，可能對我們的業務及經營業績造成影響。競爭者日後可能競買我們為吸引網站流量而使用的特定搜索關鍵詞。該等行為可能會增加我們的營銷成本，並導致我們網站的流量減少。此外，搜索引擎或社交媒體平台可能不時改變其廣告政策。倘該等政策的任何變動延誤或妨礙我們透過該等渠道發佈廣告，可能會導致我們網站的流量及產品銷售量減少。此外，新搜索引擎或社交媒體平台或會出現，將減少現有搜索引擎及社交媒體平台的流量，倘我們未能透過廣告或其他方式取得成功，我們或無法透過該等新平台為我們的網站帶來大量流量，而我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。

我們將我們的服務擴展至PaaS平台並發展及整合我們的現有服務以順應技術發展的努力可能不會成功，亦可能降低我們的收益增長率，繼而或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的大部份收益來自SaaS產品銷售，且我們預期此種情況於可見未來將持續。我們於2017年10月發行PaaS平台微盟雲，以豐富我們提供予商戶的產品及為建立我們的微盟生態系統奠定基礎。我們努力將我們的服務擴展至PaaS平台可能不會成功亦可能降低我們的收益增長率。我們若干產品的市場依然相對較新，而我們的努力及相關投資將能否為我們帶來較高收益仍不明朗。此外，引進重要技術變革及升級以及推出PaaS平台未必成功，且早期興趣及採納該等新服務未必為我們帶來長期成功或較高收益。

此外，倘我們無法為順應技術的迅猛發展，開發我們現有或新解決方案及服務的增強版本及開發該等解決方案及服務的新特性，我們的業務將會受到不利影響。增強版本、新特性、解決方案及服務的成功取決於多項因素，包括商戶、管理者及開發商對該等特性、服務或增強版本的如期完成、引進及市場接納水平，以及我們無縫整合所有服務產品的能力。就此而言，倘額外收益無法抵銷額外成本，失敗可能嚴重損害我們的收益增長並對我們的經營業績造成不利影響。此外，由於我們的服務是為了操作各種網絡技術及於各類移動設備、操作系統、電腦硬件及運用標準瀏覽器的軟件平台上運行而設計，我們將需持續修正及提升我們的服務，以順應互聯網相關硬件、軟件、通訊、瀏覽器、應用軟件開發平台及數據庫技術的變化。我們未必成功開發該等性能修正及提升，亦未必成功將其及時投入市場。此外，新網絡平台或技術的時機及性質或現有平台或技術的性能修正均存在不確定性，將增加我們的研發或服務交付費用。倘我們的服務未能於未來網絡平台及技術上有效運營，將降低對我們服務的需求，導致客戶不滿，並對我們的業務造成不利影響。

風險因素

我們的品牌及品牌名稱對我們的成功而言不可或缺。倘我們未能有效維繫、推廣及提升我們的品牌，我們的業務及競爭優勢或會受損。

我們認為，維繫、推廣及提升我們的微盟品牌及品牌名稱對拓展我們的業務至關重要。維繫及提升我們的品牌及品牌名稱在很大程度上取決於我們持續提供高質素、設計精美、實用、可靠且創新的產品及服務的能力，而我們無法向閣下保證我們將會成功提供該等解決方案及服務。

我們基礎設施的錯誤、缺陷、中斷或其他性能問題可能損害我們的聲譽及品牌，且我們或會推出我們客戶及其顧客可能並不中意的新解決方案或服務條款。此外，倘我們的客戶或其顧客於使用我們的解決方案或服務時體驗不佳，該等遭遇或會影響我們的品牌及業內聲譽。我們的微盟雲有助於第三方開發商向直接委聘該等第三方開發商的商戶提供服務。倘該等第三方提供的任何服務並未滿足我們客戶的預期，我們的聲譽或會受損。

我們認為，品牌知名度的重要性將隨著市場競爭加劇而增加。除我們按具競爭力的價格提供可靠、實用的解決方案及服務的能力外，成功的品牌推廣亦將取決於我們的營銷效果。我們主要透過於搜索引擎及社交網絡網站上發佈廣告，亦透過我們的直銷團隊、渠道合作夥伴及諸多免費流量資源（包括客戶轉介及口碑）推廣我們的平台。我們的品牌營銷涉及大量成本及開支，而我們擬繼續增加該等開支。然而，我們無法向閣下保證我們的營銷費用將導致付費商戶或廣告主增加或收益增加，且即便營銷費用能增加收益，增加的有關收益未必足以抵銷我們建立及維繫聲譽及品牌名稱所產生的開支。

我們依賴我們的高級管理層及其他主要僱員的持續服務及表現，失去其中任何一個均可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的未來表現取決於高級管理層（包括聯合創始人、首席執行官、首席技術官、首席財務官、首席人力資源官及其他主要僱員）為監察及執行我們的業務計劃以及識別及尋求新機會及產品創新而作出的持續的服務及貢獻。失去任何高級管理層或其他主要僱員的服務會嚴重延遲或阻礙我們戰略業務目標的實現，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。行政人員的聘用或離職可能導致高級管理層團隊不時變動，進而亦可能中斷我們的業務。僱傭合適的替代人選及於我們的業務範圍內對其予以整合亦需要投入大量時間、培訓及資源，且可能影響我們現有的企業文化。

倘我們無法吸引、挽留及激勵優質員工，我們的業務或會受到不利影響。

我們日後的成功部份取決於我們繼續吸引及挽留專注於移動互聯網、雲計算及營銷的高技能人員的能力。無法吸引或挽留合資格員工或延遲聘用所需員工可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大損害。我們能否繼續吸引及挽留高技能人員，尤其是具備技術及工程技能的員工以及在設計及開發軟件及互聯網相關服務方面具備較高水平經驗的員工，對我們日後的成功至關重要。倘我們失去任何管理層成員或重

風險因素

要員工的服務，我們未必能夠找到合適或合資格的替代人選，且可能產生聘用及培訓新員工的額外開支，這將嚴重中斷我們的業務及發展，故此對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

同時，我們業務的規模及範圍可能要求我們聘用及挽留各種高效且經驗豐富的員工，該等員工能適應充滿變動、具競爭力及挑戰性的商業環境。中國SaaS及精準營銷行業對人才及合資格人員的競爭十分激烈，且中國合適且合資格的人選有限。對該等人才的競爭將導致我們提供更高的薪酬及其他福利以吸引或挽留他們。此外，即使我們提供更高的薪酬及其他福利，我們仍無法向閣下保證該等人才願意加入或繼續為我們工作。倘我們未能吸引及挽留具備合適管理或其他專長的人員，或持續維持足夠的勞動力，我們的財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

商戶活動或其社交媒體店面內容均可能損害我們的品牌、使我們承擔責任及損害我們的業務及財務業績。

我們的服務條款禁止客戶使用我們的解決方案或服務從事違法活動，倘我們知悉相關違法活動，我們的服務條款允許我們約束該等商戶、向有關部門報告此類違法活動及關閉相關商戶的賬戶。儘管如此，商戶仍可能從事被禁止或違法活動或上載違反適用法律的內容，致使我們承擔責任。此外，我們的品牌可能因商戶被視為敵對、無禮、不恰當或違法的行為受到負面影響。我們不會主動監察或評估商戶店面內容的合適性，且我們不會控制商戶行為。我們制定的防範措施未必足以令我們避免責任或避免我們的品牌受損，特別是倘相關敵對、無禮、不恰當或違法使用高調進行，會對我們的業務及財務業績造成不利影響。

我們的經營業績受季節性波動所影響。

我們的收益及經營業績一直且預期將繼續受季節性波動的影響。我們過往於第一季度取得的收益較其他季度低，主要乃由於因中國新年等節日我們的客戶於第一個季度消費或購買（SaaS產品及精準營銷）較慢或延遲。例如，精準營銷的大部分廣告主為中小企業，由於大部分員工於假期期間休假，其業務步調通常於第一季度較慢。因此，我們的各季收益不盡相同，季度業績或會不同於過往年度相應期間的業績，且閣下未必能夠根據季度經營業績之比較結果預測我們的年度經營業績。儘管我們認為此種季節性將繼續影響我們的季度業績，我們的快速增長基本掩蓋迄今為止的季節性趨勢（按年化基準計算）。由於我們的解決方案及服務種類持續增長，我們認為，我們的業務日後可能更具季節性，且我們以往的業務模式未必為我們日後銷售行為或表現的可靠指標，收益及經營業績的任何季度性波動可能導致我們的股價波動，甚至下跌。該等季節性波動或會隨我們收益的增加而更加顯著。

風險因素

我們的風險管理及內部控制系統未必於所有方面充分或有效，繼而可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們致力於建立適合我們業務營運的風險管理及內部控制系統，當中包括組織架構、政策、程序及風險管理辦法，亦致力於不斷完善該等系統。進一步資料，請參閱「業務－風險管理及內部控制」。然而，由於風險管理及內部控制系統在設計和實施上存在內在局限性，我們無法向閣下保證我們的風險管理及內部控制系統將能夠識別、防範和管理所有風險。我們制定了內部控制程序來監察營運及確保全面合規。然而，內部控制程序未必能及時辨別所有不合規事件或根本無法辨別。我們亦未必能及時發現及預防欺詐及其他不當行為，而防止及偵查該等行為的預防措施亦未必有效。

我們的風險管理及內部控制亦依賴於僱員的有效執行。由於經營規模龐大，我們無法向閣下保證執行時不會出現任何人為失誤或錯誤，繼而可能對我們的業務和經營業績造成重大不利影響。由於我們日後可能會推出更廣泛、更多元化的服務及解決方案，我們所提供服務種類的多元化將要求我們不斷提升風險管理能力。倘我們未能根據業務變化而及時調整風險管理政策和程序，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

在線業務的監管、立法或自我監管的發展（包括隱私及數據保護機制）較為全面且進展迅速，但界定不甚明晰。該等法律法規將產生意外費用，令我們面臨合規性失效引致的強制行動或限制我們的部份業務或迫使我們更換技術平台或業務模式。

全球各地政府（包括中國及香港政府）已頒佈或正在審議頒佈有關線上業務的立法。有關線上營銷、利用地理位置數據宣傳營銷、匿名互聯網用戶數據及獨立設備識別（如IP地址或移動獨立設備識別）的收集及使用的法例法規，以及其他數據保護及隱私法規可能增加。該等法律及法規將對我們產品的需求或有效性和價值造成不利影響，迫使我們耗費大量成本或要求我們以相關方式改變我們的業務運作，而該等方式會對我們的業務及經營業績造成不利影響或危及我們有效推行增長策略的能力。

近年來，中國政府機構頒佈有關互聯網使用的法例，以保護個人信息免於任何未經授權披露。例如，工信部頒佈的《規範互聯網信息服務市場秩序若干規定》規定，未經用戶同意，互聯網信息服務提供商不得收集與用戶相關、能夠單獨或者與其他信息結合識別用戶的信息，未經用戶事先同意，不得將用戶個人信息提供予第三方。此外，互聯網信息服務提供商須告知用戶其服務範圍，不得使用超出該服務範圍的用戶信息或收集與其提供的服務無關的任何其他信息。在香港，《香港個人資料條例》禁止互聯網公司收集其用戶的信息、分析有關用戶興趣情況的信息或出於直營目的將該等情況銷售或傳輸予第三方，除非其已取得用戶的同意。

風險因素

我們盡力遵循有關隱私和數據收集、處理、使用及披露的所有適用法律法規。該等法律法規仍不斷演變，並不一定明確，且於我們經營業務所屬的各個司法權區並不一致，而我們所採取以遵循該等法律、法規及行業標準的措施未必始終有效。倘我們或我們的客戶未能遵守適用隱私法律或給予足夠通知及／或取得終端用戶的同意，我們可能面臨訴訟或強制執行行動或我們的解決方案或服務需求減少。此外，我們的部份內容分發渠道要求我們彌償及使其免受使用其網絡所產生訴訟成本或後果。有關我們收集、使用、披露及保留數據的任何訴訟或疑慮（包括我們收集數據所適用的安全措施），無論是否有效，均將對我們的聲譽造成不利影響，迫使我們花費大量資金對該等訴訟進行辯護，分散我們的管理，增加我們開展業務的成本及禁止使用我們的產品，這將對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們作出戰略性收購及投資的戰略可能失敗並可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

作為我們業務增長戰略的一部份，我們於未來可能收購我們認為可擴展及增強我們產品、客戶覆蓋率以及技術能力的業務或平台。我們實施收購戰略的能力將依賴我們物色適當目標的能力，我們與彼等按商業合理條款並在預定時間框架內達成協議的能力及完成收購的可取得的融資以及我們取得任何所需股東或政府批准的能力。我們戰略性收購及投資可能使我們受限於不明確因素及風險，包括高收購及融資成本；潛在持續融資責任及不可預測或隱性負債；未能取得我們的預期目標、利益或提高收益機會；進入我們經驗有限或並無經驗且競爭對手擁有更強大的市場地位的市場的不確定性；整合收購業務及管理更大業務有關的成本及困難；及我們的資源及管理層注意力分散。我們未能解決該等不確定因素及風險可能對我們的流動資金、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。即使我們能夠成功收購或投資合適的業務，我們無法向閣下保證我們將就相關收購或投資實現預期回報。截至最後實際可行日期，除收購廣州向蜜鳥的股權外，我們尚未確定或尋求任何收購目標。倘我們於未來未能發現或收購合適的項目或就相關收購或投資實現預期回報，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。

收購亦可能導致我們須承擔被收購公司及其管理層於收購前後所進行行動的相關承繼負債風險。我們就收購或投資而進行的盡職調查未必足以發現未知負債，且我們從被收購公司的賣方或投資標的公司及／或其股東獲得的任何合約擔保或彌償未必足以保障我們不產生實際負債或彌補我們的實際負債。與收購或投資相關的重大負債可能對我們的聲譽造成不利影響，並削減收購或投資的利益。此外，倘被收購公司的管理團隊或主要僱員的表現不及預期，則可能影響該被收購公司的業務業績，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

我們的保險責任範圍未必足以覆蓋我們的潛在責任或損失，因此，倘出現任何有關責任或損失，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。

我們的業務面臨各種風險，我們可能未足額投保或未投保。此外，中國保險公司現時所提供的保險產品類別不及其他較發達國家的保險公司。截至最後實際可行日期，我們並無任何業務責任或中斷保險以保障我們的營運。我們確定，該等風險的保險成本及按商業合理條款購買有關保險的難度，使該等保險就我們的業務及目的而言顯得不切實際。然而，發生任何未投保的業務中斷可導致巨額成本並分散資源，繼而可對我們的業務及經營業績造成不利影響。我們亦為我們的僱員繳納社會保險及住房公積金。我們的若干中國附屬公司於往績記錄期間並未根據僱員上一年度每月平均工資向社會保險及住房公積金作出供款。倘相關機構認定我們須提供附加社會保險和住房公積金供款，並且我們將受到行政罰款，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

我們日後可能獲得的任何優惠稅收待遇或政府補助若出現任何中斷、減少或延遲，均會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們一直享受中國政府的優惠稅收待遇。微盟企業合資格成為高新技術企業，故享有15%的所得稅優惠稅率。此外，微盟發展於2017年6月29日獲得軟件行業的增值稅退款的有關資格。我們自2017年已收到根據於有關稅務機關登記的SaaS產品銷售收益計算的增值稅退款的3%。我們於2017年及截至2018年6月30日止六個月的增值稅退款分別為人民幣11.2百萬元及人民幣7.3百萬元。進一步資料，請參閱「財務資料－經營業績主要組成部份概述－所得稅抵免／(開支)」及「財務資料－經營業績主要組成部份概述－其他收入」。微盟發展於2017年11月23日獲得有效期為三年的高新技術企業認定資格，可通過向相關部門申請後續期。有關增值稅退款的政策可能會有所變更及終止。政府機構可以隨時決定削減、剔除或取消我們的稅收優惠。因此，我們無法向閣下保證能持續取得我們目前享有的有關稅收優惠。該優惠稅收待遇終斷、減少或推遲可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。我們亦收到中國上海地方政府主要以非經常性財政援助形式提供的政府補助。請參閱「財務資料－經營業績主要組成部份概述－其他收入」。由於該等補助通常為一次性提供，因此無法保證我們未來可繼續獲得該等補助或從中受益。

風險因素

我們可能面臨與遞延所得稅資產可收回性相關的風險。

截至2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年6月30日，我們的遞延所得稅資產分別為人民幣14.3百萬元、人民幣59.9百萬元、人民幣59.7百萬元及人民幣60.6百萬元。與若干暫時性差額及稅項虧損有關的遞延所得稅資產於我們認為未來有可能出現應課稅利潤可用以抵銷該等暫時性差額或稅項虧損時確認。然而，彼等的實際使用結果或會不同。儘管遞延所得稅資產可令我們減少未來稅項付款，我們的遞延所得稅資產亦可能令我們面臨風險，原因為其可收回性取決於我們產生未來應課稅利潤的能力。我們無法向閣下保證可於日後收回遞延所得稅資產。倘遞延所得稅資產的價值出現變動，我們可能須撇減遞延所得稅資產，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們租賃的部份物業的法律瑕疵或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們在天津租賃的總建築面積為3,156.6平方米的辦公地點的出租人並無向我們提供有效的業權證或證明有權向我們出租物業的相關授權文件。因此，該租約可能無效，倘任何第三方對出租人出租相關物業的權利提出異議，則我們可能無法繼續使用該物業。進一步資料，請參閱「業務－物業」。此外，我們無法向閣下保證我們能在租約到期後按可接受的商業條款續約，或完全不能續約。倘我們租賃的任何物業的業權存在爭議或相關租約的有效性被第三方提出異議，或倘我們未在租約到期後續約，我們可能被迫自相關場所搬出。搬遷或導致額外開支或業務中斷，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們的15處租賃物業並未根據中國適用法律法規向中國主管政府機構登記。儘管我們將採取所有合理可行的措施，要求該等物業的出租人與我們合作，及時完成相關登記事宜，我們無法向閣下保證該等出租人將如是行事。我們的中國法律顧問告知我們，未登記租賃協議不會影響租賃協議於中國法律項下的合法性，惟倘我們未能於中國主管政府機構要求作出登記後完成租賃登記，我們可能會就每處未登記租賃被處以人民幣10,000元的最高罰款。詳情請參閱「業務－物業」。

全球經濟狀況的影響（包括對中小企業消費產生的影響）可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

目前，大多數使用我們解決方案及服務的商戶為中小企業。我們的表現取決於全球經濟狀況及其對中小企業以及其客戶消費水平的影響。中小企業及企業家受到經濟下滑的影響可能不成比例。中小企業及企業家通常預算有限，可能會選擇將其消費分配到我們平台以外的項目，特別是在經濟不穩定或經濟衰退時期。

風險因素

中國未來發生任何不可抗力事件、自然災害或傳染病疫情爆發均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

日後發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發疫情及傳染病，包括禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、甲型H1N1流感或埃博拉病毒，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。爆發疫情或傳染病可能導致廣泛的健康危機，並限制受影響區域的業務活動水平，進而對我們的業務造成重大不利影響。此外，中國過去數年曾經歷地震、水災及早災等自然災害。中國日後發生任何嚴重自然災害可能對其經濟造成重大不利影響，繼而對我們的業務造成重大不利影響。我們無法向閣下保證日後發生任何自然災害或爆發疫情及傳染病，包括禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症、甲型H1N1流感或其他疫情，或中國政府或其他國家就該等傳染病採取的措施不會嚴重妨礙我們或我們客戶的營運，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法及時或按可接受條款取得任何額外資金，或根本無法取得該等資金。此外，我們未來的資金需求可能需要我們出售可能會攤薄股東股權的額外股權或債務證券，或訂立可能限制我們經營或派息能力的契約。

為發展業務及保持競爭力，我們可能不時需要額外資金用於日常運作。我們取得額外資金的能力受多種不確定因素規限，包括：

- 我們在我們所經營行業的市場地位及競爭力；
- 我們未來的盈利能力、整體財務狀況、經營業績及現金流量；
- 我們的競爭者或其他中國SaaS產品及精準營銷服務提供商集資活動的整體市場狀況；及
- 中國及國際經濟、政治及其他狀況。

我們可能無法及時或按可接受條款取得額外資金，或根本無法取得額外資金。此外，基於日後資金或其他業務需求，我們可能需要出售額外股權或債務證券或取得信貸融資。出售額外股權或股票掛鈎證券可能會攤薄股東股權。舉債亦將導致償債責任增加及可能帶來或會限制我們經營或向股東派息能力的經營及融資契約。

有關於中國開展業務的風險

中國政府的經濟、政治及社會狀況以及政策的不利變動可能對我們的業務及前景造成重大不利影響。

我們的全部收益源自我們在中國的業務。因此，我們的財務狀況、經營業績及前景均會受到中國經濟、政治及法律發展的重大影響。中國經濟在許多方面有別於發達國家經濟，其中包括政府參與程度、投資管制、經濟發展水平、增長率、外匯管制及資源分配方面。

風險因素

儘管中國經濟於過去40年已逐漸從計劃經濟過渡至更為市場導向的經濟，中國絕大部份生產性資產仍然由中國政府擁有。中國政府亦通過資源分配、管制外幣計價債務付款、制定貨幣政策及向特定行業或公司提供優惠，掌控國家的經濟增長。近年來，中國政府實施若干措施，強調利用市場力量推動經濟改革、國家減持生產性資產及商業企業建立良好企業管治常規。其中一些措施有利於中國整體經濟，但亦可能對我們產生不利影響。例如，我們的財務狀況及經營業績可能因中國政府對國家互聯網服務行業的政策或我們適用的稅務法規變更而受到不利影響。倘中國營商環境惡化，我們在中國的業務亦或會受到重大不利影響。

中國法律制度尚未完善，中國法律法規詮釋及執行的固有不明朗性將限制我們的業務及我們的股東獲得的法律保護。

中國的法律體系以成文法為基礎。司法案例在此體系中的先例價值有限，這有別於普通法體系。1970年代末，中國政府開始頒佈一套規管一般經濟事務的綜合法律法規體系。過去40年立法的整體影響已大幅增加中國各類外商或私營部門投資可獲得的保障。我們的中國附屬公司須遵守整體適用於中國公司的各項中國法律法規。然而，由於該等法律法規相對較新及中國法律體系不斷迅速演變，不少法律、法規及規則的詮釋未必保持一致，而該等法律、法規及規則的執行涉及不確定因素。

我們或須不時訴諸行政及訴訟程序以行使合法權利。然而，由於中國行政及司法機關在詮釋和執行法定及合約條款方面具有重大酌情權，故可能更難以評估行政及訴訟程序的結果及我們相較發達法律體系中所享法律保障的水平。此外，中國法律體系部份依據可能具追溯效力的政府政策及內部規則（部份並無及時公佈或不曾公佈）制定。因此，我們可能在不知情情況下違反該等政策及規則，經過一段時間後才察覺違規。該等不確定因素包括我們合約、財產（包括知識產權）及訴訟權利的範圍及效力所涉不確定因素，倘未能應對中國監管環境變動，可能會對我們的業務造成重大不利影響及限制我們持續經營的能力，且或會進一步對投資者可獲得的法律補救及保障造成影響，繼而對閣下的投資價值造成不利影響。

有關互聯網服務行業的中國法律及法規正在不斷發展及演變。儘管我們已採取措施，以遵守我們業務營運適用的法律法規及避免進行適用法律法規下的任何不合規活動，中國政府機關日後可能會頒佈規管互聯網服務行業的新法律法規。我們無法向閣下保證，我們的作業不會被視為違反互聯網服務相關的任何中國新法律法規。再者，互聯網服務行業的發展可能引致中國法律、法規及政策變更，或現有法律法規及政策的詮釋及應用的變更，該等變更或會限制或約束如我們這種互聯網服務平台，這樣可能會對我們的業務及營運造成重大不利影響。

風險因素

我們業務的成功運營及增長取決於中國的互聯網基礎設施及電信網絡。

我們的業務乃取決於中國互聯網基礎設施的表現及可靠性。幾乎所有的互聯網接入乃通過國有電信營運商維護，受中國工業和信息化部的行政控制及監管監督。此外，中國的國有網絡乃通過國有國際網關連接至互聯網，該等國際網關乃國內用戶可連接國外互聯網的唯一渠道。倘中國的互聯網基礎設施出現任何中斷、故障或其他問題，我們未必能夠訪問替代網絡。此外，中國的互聯網基礎設施未必能夠支持互聯網使用率持續增長的需求。

倘電信網絡運營商未能向我們提供所需帶寬，亦會影響我們網站的速度及服務。我們無法控制國內電信運營商所提供服務的成本。倘我們支付的電信及互聯網服務價格大幅上漲，我們的毛利率或會受到不利影響。此外，倘互聯網接入費或互聯網用戶的其他費用增加，我們的用戶流量或會減少，繼而可能會大幅減少我們的收益。

併購規定及若干其他中國規例就外國投資者部份收購中國公司設有複雜程序，此種情況將令我們更加難以透過於中國開展收購事項取得增長。

中國六個監管機構於2006年採納及於2009年修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》或併購規定及若干其他訂定的關於併購的法規及規則以及額外程序及規定，使外國投資者的併購活動更加費時及複雜，包括規定在若干情況下外國投資者取得中國境內企業控制權而轉移該控制權的交易，必須事先向商務部申報。此外，反壟斷法規定經營者集中達到規定申報標準的，須事先向商務部申報。此外，商務部發佈及於2011年9月生效的安全審查規定訂明，外國投資者進行會產生「國家防衛及安全」問題的併購及外國投資者可據此取得境內企業實際控制權從而產生「國家安全」問題的併購，須經由商務部嚴格審查，並須遵守禁止任何意圖繞過安全審查活動的規則。日後，我們可能會通過收購互補性業務擴大我們的業務。遵照上述法規及其他相關規定的要求完成該等交易可能費時，且所需的任何審批程序（包括自商務部或其地方主管部門取得審批）可能會延遲或約束我們完成該等交易的能力，從而可能影響我們拓展業務或保持市場份額的能力。

就中國企業所得稅而言，我們或會被分類為「中國居民企業」，這將為我們及我們的股東帶來不利的稅務後果，且將對我們的經營業績及閣下的投資價值造成重大不利影響。

根據企業所得稅法及其實施條例，在中國境外成立但「實際管理機構」在中國的企業被視為居民企業，須就其全球所得按25%的稅率繳納企業所得稅。實施條例對「實際管理機構」的定義為對企業的業務、生產經營、人員、賬務、財產等實施實質性全面管理和控制的機構。於2009年4月，國家稅務總局發佈一份通知，稱為82號文，訂明

風險因素

認定境外註冊成立的中國控制企業的「實際管理機構」是否位於中國境內的若干標準。儘管該通知僅適用於中國企業或中國企業集團所控制的境外企業，而不適用於我們此類非中國企業或中國企業集團控制的境外企業，但該通知所載標準可反映出國家稅務總局關於「實際管理機構」測試如何應用於認定所有境外企業稅務居民身份的一般立場。根據82號文，中國企業或中國企業集團控制的境外註冊成立企業將依據其「實際管理機構」位於中國而被視為中國稅務居民並須就其全球所得繳納中國企業所得稅，惟須符合以下所有條件：(i)日常經營管理場所主要位於中國境內，(ii)企業的財務決策和人事決策由位於中國境內的機構或人員決定，或需要得到位於中國境內的機構或人員批准，(iii)企業的主要財產、會計賬簿、公司印章、董事會和股東決議案位於或存放於中國境內，及(iv)企業50%（含50%）以上有投票權的董事或高層管理人員經常居住於中國境內。

然而，企業的稅務居民身份須由中國稅務機構認定，有關「實際管理機構」一詞的解釋存在不確定性。由於我們幾乎所有管理層成員均位於中國，稅務居民身份規定如何應用於我們的情況尚不明確。倘中國稅務機構就中國企業所得稅而言將本公司或我們位於中國境外的任何附屬公司認定為中國居民企業，則本公司或有關附屬公司可能須就其全球收入按25%的稅率繳納中國稅項，這可能大大減少我們的淨收入。此外，我們亦將須履行中國企業所得稅申報責任。此外，倘中國稅務機構就企業所得稅而言認定我們是中國居民企業，出售或以其他方式處置我們普通股變現的收益，倘該收益被視為源自中國，則可能須繳納中國稅項，非中國企業的適用稅率為10%，而非中國個人的適用稅率為20%（在各情況下須遵守任何適用稅收協議的條文）。倘我們被認為是中國居民企業，並不明確本公司的非中國股東能否申索彼等稅務居民國家與中國之間任何稅收協議的利益。任何該等稅收可能減少閣下投資於我們股份的回報。

匯率波動可能導致外幣匯兌虧損。

人民幣兌港元、美元及其他貨幣的價值波動，可能會由於中國政府的政策而發生改變，並在很大程度上取決於國內及國際經濟及政治發展，以及當地市場的供需狀況。目前難以預測未來市場力量或政府政策會如何影響人民幣與港元、美元或其他貨幣之間的匯率。此外，中國人民銀行會定期對外匯市場進行干預以限制人民幣匯率波動及實現政策目標。我們須承受未來匯率波動及中國政府管制外幣兌換的風險。

[編纂]所得款項將以港元收取。因此，人民幣兌港元升值可能導致我們的[編纂]所得款項的價值減少。相反，人民幣貶值可能對我們的股份以外匯計算的價值及就該等股份應付的任何以外幣計算的股息產生不利影響。此外，可供我們以合理的成本降低外幣風險的工具有限。此外，目前我們將大額外幣兌換為人民幣前亦須取得國家外

風險因素

匯管理局的批准。所有該等因素均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響，並可能減少股份以外幣計算的價值及就股份應付的以外幣計算的股息。

中國政府對外幣兌換的管控或會限制我們的外匯交易，包括我們股份的股息支付。

中國政府對人民幣兌換成外幣（以及在若干情況下向中國境外匯款）實施管制。我們以人民幣收取絕大部份收益淨額。根據我們目前的企業架構，本公司於開曼群島依賴來自中國附屬公司間接的股息付款撥付我們可能出現的任何現金及融資需求。根據現行中國外匯規例，經常項目付款（如盈利分派以及貿易及服務相關外匯交易）可不必取得國家外匯管理局事先批准以外幣進行，惟需符合若干程序規定。因此，我們的中國附屬公司可不必取得國家外匯管理局事先批准以外幣向我們支付股息，惟須符合中國外匯規例的若干程序。然而，人民幣兌換為外幣並匯出中國以支付資本開支（如償還外幣計值貸款）的情況則必須經有關政府機構批准或向有關政府機關登記。

鑒於人民幣走弱導致2016年中國資金大量外流，中國政府已實施更加嚴格的外匯政策並加強對重大資金向外流動的審查。國家外匯管理局就監管資本項目下的跨境交易實施更多限制及重大審計程序。中國政府未來可能酌情進一步制約我們取得外幣進行經常項目交易。倘外匯管制制度使我們不能取得充足的外幣以滿足我們的外匯需求，我們未必能以外幣向股東支付股息。

中國對離岸控股公司貸款予及直接投資予中國實體的管控可能延遲或阻礙我們使用[編纂]所得款項向我們的中國附屬公司提供貸款或額外出資，這將對我們的流動資金及我們擴展業務並為其募集資金的能力造成重大不利影響。

我們以股東貸款或增加註冊資本的形式轉至我們的中國附屬公司的任何資金須取得中國有關政府機構批准或於有關政府機構備案或登記。根據關於中國外商投資企業的有關中國法規，向我們的中國附屬公司出資須經商務部或其地方分支機構批准或向其備案及向中國其他政府機構登記。此外，(i)我們的中國附屬公司取得的境外貸款必須向國家外匯管理局或其地方分支機構登記，及(ii)我們的各家中國附屬公司所取得貸款不得超過其註冊資本與其投資總額之間的差額。我們向我們的中國附屬公司提供的任何中期或長期貸款必須向國家發展和改革委員會及國家外匯管理局或其地方分支機構備案及登記。倘未來我們直接向我們的中國附屬公司出資或境外貸款，我們未必能夠就此及時辦理該等備案或登記，或根本不能完成該等備案或登記。倘我們未能辦理該等備案或登記，我們動用是次發售所得款項及資本化中國經營的能力或會受到負面影響，這可能對我們的流動資金以及我們籌資及擴充業務的能力造成不利影響。

風險因素

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(國家外匯管理局19號文)。國家外匯管理局19號文於2015年6月1日起生效。國家外匯管理局19號文對外商投資企業外匯資本金結匯管理發起全國性改革，容許外商投資企業酌情結算其外匯資本金，但仍然禁止外商投資企業將兌換外匯資本金所得人民幣資金用於其業務範圍以外的支出。於2016年6月9日，國家外匯管理局頒佈《關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(國家外匯管理局16號文)。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文仍然禁止外商投資企業(其中包括)將從其外匯資本金所轉換人民幣資金用於其業務範圍以外的支出、投資證券或銀行保本產品以外的投資、向非關聯企業發放貸款或建設或購買非自用房地產(房地產企業除外)。國家外匯管理局19號文及國家外匯管理局16號文或會嚴重限制我們將本次發售所得款項淨額匯至中國及在中國使用的能力，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

透過我們的股東或我們的非中國控股公司進行轉讓，間接轉讓我們中國居民企業的股權面臨不確定性。

於2015年2月3日，國家稅務總局發佈《關於非中國居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(「7號文」)，取代《關於加強非居民企業股權轉讓所得企業所得稅管理的通知》(「698號文」)的若干條文。7號文為有關中國稅務機關對非居民企業間接轉讓中國居民企業資產(包括股權)(「中國應納稅資產」)的審查提供全面指引，並同時加強對該等轉讓的審查。例如，7號文提到，倘非居民企業透過出售直接或間接持有中國應納稅資產的海外控股公司的股權而間接轉讓該等中國應納稅資產，且有關轉讓被視為因規避企業所得稅繳納義務而作出且不具有任何其他合理商業目的，則轉讓可能被中國稅務機關重新分類為直接轉讓中國應納稅資產。於2017年10月17日，國家稅務總局發佈《關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(「國家稅務總局37號公告」)，該公告於2017年12月1日生效，取代國家稅務總局698號文及若干其他規則或規例。國家稅務總局37號公告(其中包括)簡化了對非居民企業所徵收所得稅的預扣及支付程序。

儘管7號文載有若干豁免，但不確定7號文中的任何豁免是否將適用於轉讓我們的股份(例如於公開市場購買我們的股份而於私下交易中出售，或於私下交易中購買我們的股份而於公開市場出售)或我們未來於中國境外進行的涉及中國應納稅資產的任何收購或中國稅務機關會否應用7號文對有關交易進行分類。因此，中國稅務機關可能將屬非居民企業的股東轉讓我們的股份或我們未來於中國境外進行的涉及中國應納稅資產的任何收購視為須遵守上述規定，從而可能令股東或我們承擔額外的中國稅項申報義務或納稅責任。且倘我們未能遵守7號文及國家稅務總局37號公告，中國稅務機關或會採取行動，包括要求我們協助其調查或可能對我們處以罰款，這可能對我們的業務經營產生負面影響。

風險因素

倘我們的中國居民股東或實益擁有人未能遵守中國相關外匯規例，我們可能面臨處罰，包括限制我們向中國附屬公司注資的能力及中國附屬公司向我們分派盈利的能力。

國家外匯管理局已頒佈若干規例，規定中國居民及中國企業實體須就其直接或間接境外投資活動向國家外匯管理局地方分支機構進行登記並取得批准。國家外匯管理局於2014年7月發佈《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(或國家外匯管理局37號文)，規定中國居民或實體須就其為進行海外投資或融資而設立或控制離岸實體，向國家外匯管理局或其地方分支機構進行登記。該等規例適用於我們身為中國居民的股東，並可能適用於我們日後作出的任何境外收購。

根據該等外匯規例，中國居民若對境外公司直接或間接進行投資，或早於該等外匯規例實施前已進行有關投資，則須就該等投資辦理登記。此外，任何中國居民若身為境外公司的直接或間接股東，則須向國家外匯管理局地方分支機構更新有關該境外公司先前已備案的登記資料，以反映涉及其返程投資、股本變更(如中國股東、公司名稱、經營條款變動、增加或減少股本、轉讓或置換股份、合併或拆細)的任何重大變動。倘若任何中國股東未有辦理所規定之登記或更新先前已備案的登記資料，則該境外母公司的中國附屬公司可能被限制向其境外母公司分派盈利及源於任何減資、轉股或清算的所得款項，而境外母公司亦可能被限制向其中國附屬公司額外注資。此外，未能遵守上述各項外匯登記規定可能導致逃避適用外匯限制而按中國法律承擔責任，包括(i)國家外匯管理局規定於國家外匯管理局指定的時間內調回匯至海外或國內的外匯，處逃匯總額最多30%的罰款，及(ii)在嚴重違規的情況下，處逃匯總額最少30%至最多為其等值的罰款。

我們致力遵循，並確保受規例規管的股東遵循相關國家外匯管理局規定及規例。然而，由於中國當局監管規定的實施存有既定不確定因素，有關登記未必如該等規例所規定可一直在所有情況下均切實可行。此外，我們未必可一直監督該等股東遵循國家外匯管理局37號文或其他相關規例。我們無法向閣下保證國家外匯管理局或其地方分支機構將會發出明確規定或以其他方式詮釋有關中國法律法規。任何該等股東未能遵循國家外匯管理局37號文或其他相關條例，則可能令我們遭受罰款或法律制裁、限制我們的國內及海外投資活動或我們的跨境投資活動、限制我們附屬公司向我們作出分派、支付股息或其他付款的能力或影響我們的所有權架構，從而對我們的業務及前景造成不利影響。截至最後實際可行日期，孫先生、方先生、游先生及李順風先生(我們的間接股東，亦屬中國居民)已完成彼等於國家外匯管理局37號文項下的登記。然而，我們未必能充分獲悉我們所有屬中國居民的股東或實益擁有人的身份，我們無法向閣下保證我們所有屬中國居民的股東及實益擁有人將遵守我們的要求作出、取得或及時更新任何適用登記或遵守國家外匯管理局37號文的其他要求或其他相關規定。

風險因素

由於該等外匯規例與其他批准規定的一致性存在不確定性，尚不清楚相關政府機構將會如何詮釋、修訂及實施該等規例及未來有關離岸或跨境交易的任何規例。我們無法預計該等規例會如何影響我們的業務經營或未來戰略。例如，我們可能就外匯活動（如匯出股息及外幣計值借款）面臨更為嚴格的審批程序，這可能對我們的經營業績及財務狀況產生不利影響。此外，倘我們決定收購一家中國國內公司，我們無法向閣下保證我們或該公司擁有人（視情況而定）將能按外匯規例的規定取得必要批文或辦妥必要備案及登記。這或會限制我們實施收購戰略的能力並可能對我們的業務及前景產生不利影響。

任何要求獲得商務部或中國證監會批准的規定均會延遲[編纂]；且任何未能獲得該等批准（如需）將會對我們的業務、經營業績及聲譽以及股份交易價格產生重大不利影響。

根據商務部、國資委、國家稅務總局、中國證監會、國家工商行政管理總局及國家外匯管理局於2006年8月8日共同頒佈、自2006年9月8日起施行並於2009年6月22日修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》（「併購規定」），外國投資者在以下情況下須取得必要批准：(i)收購境內企業股權以將其轉變為外商投資企業；(ii)認購境內企業增資以將其轉變為外商投資企業；(iii)設立外商投資企業購買境內企業資產並運營該等資產；或(iv)購買境內企業的資產並投入該等資產建立外商投資企業。倘境內公司或企業或境內自然人透過其成立或控制的離岸實體收購與其有關聯或關連的境內公司，須獲得商務部的批准。併購規定（其中包括）進一步規定，中國公司或個人為實現上市而設立並直接或間接控制的境外特殊公司或特殊目的公司，須在該特殊目的公司的證券於境外證券交易所上市交易前獲得中國證監會批准，尤其是在特殊目的公司收購中國公司的股份或股權以換取境外公司股份的情況下。我們的中國法律顧問認為併購規則並不適用，乃由於微盟香港自微盟企業收購微盟發展的股權並認購微盟發展的股權時，微盟發展屬外商投資公司。因此，我們的中國法律顧問認為，根據併購規定，本次[編纂]無需獲得商務部及中國證監會的事先批准。然而，我們無法向閣下確保中國相關政府機構（包括商務部及中國證監會）將達致與我們的中國法律顧問相同的結論。倘商務部、中國證監會或中國其他監管機構隨後確定我們需就本次發售獲得必要批准或倘商務部、中國證監會或中國任何其他政府機構於我們上市前頒佈任何詮釋或實施細則，要求就本次發售獲得任何必要的政府批准，我們可能面臨商務部、中國證監會或中國其他政府機構的處罰。在此等情況下，該等監管機構或會就我們於中國的經營處以罰款及其他處罰，限制我們於中國的經營權利，延遲或限制我們將本次發售所得款項匯至中國，或採取會對我們的業務、財務狀況、經營業績、前景以及股份交易價格產生重大不利影響的其他措施。商務部、中國證監會或中國其他監管機構亦可能採取措施，要求我們於結算及交收本文件發售的股份前中止本次發售。

風險因素

未能遵守中國有關員工持股計劃或購股權計劃登記規定的規例或會令中國計劃參與者或我們面臨罰款及其他法律或行政制裁。

國家外匯管理局37號文規定，參與境外非上市特殊目的公司股權激勵計劃的中國居民於其行使購股權前可向國家外匯管理局或其地方分支機構登記。我們以及我們獲授受限制股份的中國僱員須遵守國家外匯管理局37號文。我們的中國受限制股東未能向國家外匯管理局辦理登記，可能使該等中國居民面臨最高人民幣300,000元（如為實體）及最高人民幣50,000元（如為個人）的罰款及法律制裁，亦可能限制我們向中國附屬公司額外出資的能力，限制中國附屬公司向我們分派股息的能力，或以其他方式對我們的業務產生重大不利影響。

國家稅務總局亦已頒佈有關員工股份獎勵的相關規定及規例。根據該等規定及規例，我們在中國工作的員工將須因行使購股權或獲授受限制股份而繳納中國個人所得稅。我們中國附屬公司有義務就已授出購股權或受限制股份向相關稅務機構提交文件，並因購股權獲行使或授出受限制股份為其員工預扣個人所得稅。倘我們員工未能根據相關法規及規定繳納或我們未能預扣其個人所得稅，則我們可能面臨政府主管部門施加的制裁。

股東不可強制執行針對我們作出的若干判決。

我們是在開曼群島註冊成立的獲豁免公司，且我們目前絕大部份業務在中國進行。此外，我們的大多數現有董事及高級職員為中國公民及居民。因此，倘閣下根據適用證券法或其他法律認為權利遭侵犯，閣下可能難以或不能在香港向我們或該等人士送達法律程序文件或在香港對我們或該等個人提起訴訟。此外，由於中國法院對於根據境外證券法提起的案件的管轄權並無明確法定及司法解釋或指引，閣下可能難以根據非中國證券法的責任規定在中國法院對我們或我們中國居民高級職員及董事提起原訴訟。即使閣下成功提起此類訴訟，開曼群島及中國法律或會使閣下無法強制執行針對我們資產或我們董事及高級職員資產的判決。

與[編纂]有關的風險

股份過往並無公開市場，且我們股份的流通量及市價可能波動。

在[編纂]完成前，我們的股份並未在任何公開市場流通。我們概不保證我們的股份將在[編纂]完成後形成或維持活躍的交易市場。[編纂]乃由本公司與[編纂]（為其自身及代表[編纂]）磋商後釐定，未必能代表我們股份於[編纂]完成後的交易價。我們股份的市價可能會於[編纂]完成後任何時間下跌至低於[編纂]。此外，我們的主要股東集團、其他現有股東及[編纂]（定義見下文）各自同意受為期六個月的禁售協議所規限，該等禁售協議將限制該等股東出售其股份並進而降低於禁售期內我們股份的公眾持股量。因此，該等人士於禁售期內並無出售任何股份可能導致或至少有助於限制股份在市場上的流動性。這可能會影響股東出售其股份的現行市價。請參閱「歷史、重組及公司架構－公眾持股量及禁售期」。

風險因素

股份的交易價可能出現波動，或會給閣下帶來巨大損失。

我們股份的交易價可能出現波動，且可能受到我們控制範圍之外的因素影響而大幅波動，包括香港、中國、美國及全球其他地區證券市場的整體狀況。尤其是，其他業務營運主要位於中國且其證券在香港上市的公司股份表現及市價波動，可能影響我們股份價格及交易量的波動性。眾多總部位於中國的公司已將其證券在香港上市，部份公司正在準備將其證券在香港上市。部份該等公司的股價曾經經歷劇烈波動，包括發售後價格大幅下跌。該等公司證券於其發售之時或之後的交易表現可能影響整體投資者對總部位於中國但在香港上市的公司的情緒，因此可能影響我們股份的交易表現。該等廣泛的市場及行業因素可能嚴重影響我們股份的市價及波動性，而不論我們的實際營運表現如何。

可能於進行[編纂]後設定[編纂]。

我們具有靈活性可以作出[編纂]並將最終[編纂]設定在每股[編纂]指示性[編纂]範圍下限最多10%。因此，倘作出全面[編纂]時，最終[編纂]可能設定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將繼續進行及撤回機制將不適用。倘最終[編纂]設定為每股[編纂][編纂]港元，我們從[編纂]獲得的所得款項淨額將減少至[編纂]港元，而該減少的所得款項將如「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」所述予以使用。

閣下的投資將被即時攤薄，且日後可能面臨進一步攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於每股股份在緊接[編纂]之前的匯總有形資產淨值，因此，於[編纂]購買我們股份的買家的備考經調整匯總有形資產淨值將立即遭到攤薄。我們的現有股東名下股份的每股備考經調整匯總有形資產淨值將會增加。此外，如我們日後發行更多股份以進行集資，則我們股份持有人的權益可能進一步遭到攤薄。

我們已根據受限制股份單位計劃授出受限制股份單位，將使參與者可於若干情況下收取股份。進一步資料，請參閱「附錄四－法定及一般資料－受限制股份單位計劃」。根據受限制股份單位計劃新授出的任何受限制股份單位、期權或我們可能不時授出的任何其他股份補償，或會導致我們的已發行股本增加，進而可能導致我們股東於本公司的持股權益遭到攤薄且每股盈利減少。

實際或被視為出售大量股份或有大量股份可供出售，尤其是由董事、行政人員、主要股東集團及[編纂]前投資者作出時，可能會對我們股份的市價產生不利影響。

於未來出售我們的大量股份，尤其是董事、行政人員、主要股東集團及[編纂]前投資者作出時，或被認為或預期將作出該等出售時，可能會對我們股份在香港的市價以及我們在未來於合適的時機以我們認為合適的價格籌集股本的能力產生負面影響。

風險因素

由主要股東集團持有的股份及由[編纂]前投資者持有的若干股份須遵守若干禁售期。有關進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－公眾持股量及禁售期」。儘管我們目前並不知悉任何有關人士有意於禁售期屆滿後出售其持有的大量股份，但概不保證彼等不會出售任何目前或未來可能擁有的股份。

我們無法向閣下保證本文件所載從不同獨立第三方來源（包括行業專家報告）獲得的若干事實、預測及其他統計數據的準確性或完整性。

本文件，尤其是「業務」及「行業概覽」等節，包含SaaS產品及精準營銷市場有關的資料及統計數據。該等資料及統計數據是從我們委託的第三方報告及公開可得資料來源獲得。我們認為該等資料來源為相關資料的適當來源，且我們在摘錄及複製該等資料時已採取合理謹慎態度。然而，我們無法保證該等資料來源的質量或可靠性。我們、[編纂]、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他人士並未對該等資料進行獨立查驗，且概不就其準確性作出任何聲明。該等資料的收集方法可能存在瑕疵或缺陷，或發佈的資料與市場慣例間可能存在差異，這可能會導致本文件所載的統計數據失實或不可與其他經濟組織編製的統計數據進行比較。因此，閣下不應過度依賴該等資料。此外，概無法保證該等資料的呈列或編纂方法或準確程度與其他來源的類似統計數據相仿。閣下應審慎考慮對該等資料或統計數據的重視程度。

閣下應仔細閱讀整份文件，且不應依賴新聞報道或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。

我們強烈提醒閣下不可依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。於本文件刊發之前，已有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報導。該等新聞及媒體報導可能包括對本文件未刊載的若干資料的引述，包括若干經營及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並未授權在新聞或媒體中披露任何有關資料，亦不就任何該等新聞或媒體報導或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何該等資料或刊物的任何適宜性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或有所衝突，我們概不為此承擔責任，閣下亦不應依賴該等資料。