
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討論，請參閱「業務－我們的戰略」。

所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除[編纂]的[編纂]佣金及其他預計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們預計將收取[編纂]所得款項淨額約[編纂]港元。根據我們的戰略，我們計劃將[編纂]所得款項按下述金額擬作下列用途：

- 約30.0%或[編纂]港元用於提高我們的研發能力及改善我們的技術基礎設施，包括：
 - (i) 約25.0%或[編纂]港元用於以具有競爭力的薪資，引入更多的AI、機器學習及智能硬件領域人才，以開發智慧商業算法數據庫、加強我們微盟雲平台並開發軟硬件整合的智慧商業解決方案；
 - (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於投資大數據中心（包括購買IT服務器和設備），以建立更多的服務器和實時計算節點，以提升數據存儲容量並提升實時計算能力；
- 約25.0%或[編纂]港元用於尋求我們所認為可增加產品及供應的戰略合作、投資及收購，使我們進入新的垂直行業、加強技術及研發能力或投資於與我們當前業務互補的其他移動或數字領域。截至最後實際可行日期，我們並無確立或尋求任何收購目標。參閱「業務－我們的戰略－探索戰略合作關係及收購機會」，以了解我們在選擇戰略合作夥伴及收購目標時考慮的因素；
- 約15.0%或[編纂]港元用於提升銷售及營銷能力方面的投資，包括：
 - (i) 約5.0%或[編纂]港元用於加大廣告開支以提高我們的品牌知名度；
 - (ii) 約5.0%或[編纂]港元用於加大搜索引擎的數字化營銷開支來獲取更多客戶；
 - (iii) 約3.0%或[編纂]港元用於成立電銷中心來提高我們的直銷能力，並招募更多合資格人員加入電銷中心；及
 - (iv) 約2.0%或[編纂]港元用於招募更多具有行業專業知識及強大商戶關係的渠道合作夥伴；
- 約10.0%或[編纂]港元用於購買精準營銷業務的社交媒體廣告流量，以加強我們與騰訊及中國其他領先社交媒體平台的合作；

未來計劃及所得款項用途

- 約10.0%或[編纂]港元用於擴展我們的營銷雲及銷售雲產品種類及擴展我們的銷售渠道以擴大雲產品的客戶群；及
- 約10.0%或[編纂]港元用於營運資金及一般公司用途。

下表載列我們所得款項計劃用途的預期執行時間表：

	截至12月31日止年度				總計
	2019年	2020年	2021年	2022年	
	(百萬港元)				
提高我們的研發能力及 改善我們的技術基礎設施					
引入AI、機器學習及智能					
硬件領域的人才	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資大數據中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
戰略合作、投資及收購	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
於提升銷售及營銷能力的投資					
廣告開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
數字化營銷開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
電銷中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
渠道合作夥伴招募	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
社交媒體廣告					
流量購買	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營銷雲及銷售雲產品					
種類	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及					
一般公司目的	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

倘[編纂]定於[編纂]範圍的高位數或[編纂]範圍的低位數，則[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]港元及[編纂]港元。倘[編纂]所得款項淨額高於或低於預期，我們將按比例增加或減少用作上述擬定用途的所得款項淨額。倘我們作出[編纂]將最終[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元，則我們將自[編纂]收取的所得款項淨額將進一步減少額外金額約[編纂]港元。倘我們的所得款項淨額進一步減少，我們將按比例減少用作上述擬定用途的所得款項淨額。

如[編纂]獲行使，我們將不會收取任何所得款項淨額。如[編纂]獲悉數行使，[編纂]將會收取因[編纂]獲行使而出售及轉讓最多[編纂]股額外[編纂]的所得款項淨額。

倘我們發展計劃的任何部份由於政府政策變動導致任何項目開發不可行或發生不可抗力事件等原因而無法按計劃進行，我們將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂]所得款項淨額。

倘[編纂]所得款項淨額未即時用作上述用途，則在相關法律法規許可的情況下，我們擬在視作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投資於保本型金融產品。