

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 未來計劃

我們的目標為進一步加強我們於業內的市場地位，並繼續擴張我們的業務。有關未來計劃的詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

### [ 編纂 ]

假設 [ 編纂 ] 未獲行使及 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所述的 [ 編纂 ] 的中位數)，我們估計自 [ 編纂 ] 收到的 [ 編纂 ] 淨額 (經扣除我們就 [ 編纂 ] 應付的 [ 編纂 ]、[ 編纂 ] 及估計開支後) 將約為 [ 編纂 ] 港元。我們計劃按以下用途使用 [ 編纂 ] 淨額。

1. 預計約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元將用於投資改進我們的研發功能。我們擬使用該等 [ 編纂 ] (i) 改進我們各業務線的研發功能；及 (ii) 提高整體研發能力。有關我們各業務線擴張計劃的理由及詳情，請參閱下文「－擴張計劃」。在擬用於此目的的 [ 編纂 ] 淨額中，我們打算在未來三年內逐步將：
  - 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於招聘具有三年以上相關經驗並專注於我們不同業務線的研發人員 (包括 (i) [ 編纂 ] 港元用於為我們的用戶運營 SaaS 平台業務招聘共約 50 名員工 (2019 年 20 名、2020 年 20 名及 2021 年 10 名)，服務線上業務及線下業務 (即主要通過實體店經營線下業務的企業)；(ii) [ 編纂 ] 港元用於為我們的互動式效果廣告業務招聘共約 20 名員工 (2019 年 10 名、2020 年 5 名及 2021 年 5 名)，以支持發展本地業務的互動式效果廣告解決方案；及 (iii) [ 編纂 ] 港元用於為其他業務招聘共約 100 名員工 (2019 年 50 名、2020 年 30 名及 2021 年 20 名)，以支持我們自營 App 的開發，因為我們目前在此方面並未設立專門團隊)。我們認為，招聘更多的研發人員是合理的，主要是因為我們計劃 (i) 擴大以線下企業為目標的用戶運營 SaaS 平台業務的產品開發團隊；(ii) 擴大互動式效果廣告業務的產品開發團隊，以進入本地化廣告市場；及 (iii) 發展我們的其他業務 (詳情請參閱下文「－擴張計劃」)；
  - 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於升級現有服務器、安裝新服務器、投資核心系統

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

及優化數據分析及人工智能功能，以應付業務運營擴張及改進我們的服務和解決方案，例如提高我們的廣告投放效率；

- 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於招聘共約40名(2019年20名、2020年15名及2021年5名)具有三年以上相關經驗的員工來改善我們的系統基礎設施，以滿足業務擴展的需要(例如(i)採用應用程序容器化，從而減少虛擬機的使用，以便提高新版本的效率、降低維護成本及優化資源使用(鑒於容器化設置比為每個單獨應用程序部署虛擬機消耗更少的系統資源)；(ii)促進我們業務流程的自動化，以提高效率、減少人為錯誤；及(iii)升級我們的中間件，以更好地同步和鞏固我們不斷擴展的運營、人力資源及財務系統)；及
- 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於建立研發中心大樓。截至最後可行日期，我們已與中國政府機構訂立框架協議，據此，其將向我們提供位於杭州紫金港科技城的一副地塊用於建設大樓。我們打算將該建築物主要用作我們的研發設施。詳情請參閱「概要－近期發展」。

我們相信，投資研發能夠增加我們為客戶提供的解決方案種類，並提高運營效率。例如，我們的數據分析技術的改進有助於我們更好地了解我們擁有的大量用戶數據，從而優化我們的解決方案。

我們的研發開支(主要包括相關人員的薪酬及福利)與我們的業務增長大致一致，分別佔2017年及截至2018年10月31日止十個月收入的8.8%及7.8%，但由於我們於早期發展階段正在加快運營，2015年及2016年我們的研發開支遠遠超過上述比例。我們計劃繼續產生類似或稍高的研發開支，以支持我們的業務增長。

2. 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元預計將用於投資改善我們的銷售及市場推廣功能。我們擬使用該等 [ 編纂 ] 改善我們各業務線的銷售及市場推廣功能。有關我們各業務線擴張計劃的理由及詳情，請參閱下文「－擴張計劃」。擬用於此目的的 [ 編纂 ] 淨額中，我們打算在未來三年內逐步將：

- 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於招募具有三年以上相關經驗並專注於我們不同業務線的銷售及市場推廣人員(包括(i) [ 編纂 ] 港元用於為我們的用戶運營SaaS平台業務招聘共50名員工；(ii) [ 編纂 ] 港元用於為我們的互動式效果廣告業務

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

招聘共 100 名員工；及 (iii)[ 編纂 ] 港元用於為其他業務招聘共 10 名員工)。我們認為，拓展我們的銷售及市場推廣功能是合理的，主要是因為我們計劃 (i) 將線下企業作為我們的用戶運營 SaaS 平台業務的目標；(ii) 進入互動式效果廣告業務的本地化廣告市場；及 (iii) 發展我們的其他業務 (詳情請參閱下文「一擴張計劃」)；及

- 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於開展我們不同業務線的市場推廣活動 (包括 (i) [ 編纂 ] 港元用於我們的用戶運營 SaaS 平台業務；(ii)[ 編纂 ] 港元用於我們的互動式效果廣告業務；及 (iii)[ 編纂 ] 港元用於我們的其他業務)，如 (i) 舉辦全國及地區市場推廣會議，邀請潛在業務合作夥伴 (包括需要用戶運營 SaaS 解決方案的線下企業、線下企業的分銷合作夥伴以及本地化互動式效果廣告業務的廣告客戶及媒體供應商)；及 (ii) 推廣我們品牌、服務和產品，例如通過與我們的用戶運營 SaaS 和互動式效果廣告業務相關的行業贊助計劃和活動。
3. 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元預計將用於投資改善我們的運營功能。我們擬使用該等 [ 編纂 ] (i) 改善我們各業務線的運營功能；及 (ii) 整體改善我們的設備。有關我們各業務線擴張計劃的理由及詳情，請參閱下文「一擴張計劃」。擬用於此目的的 [ 編纂 ] 淨額中，我們打算在未來三年內逐步將：
- 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於招聘專注於我們不同業務線的運營人員 (包括 (i) [ 編纂 ] 港元用於為我們的用戶運營 SaaS 平台業務招聘共 20 名員工；(ii)[ 編纂 ] 港元用於為我們的互動式效果廣告業務招聘共 30 名員工；及 (iii)[ 編纂 ] 港元用於為其他業務招聘共 10 名員工)；及
  - 約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元用於改善我們的設備，如購買新計算機硬件及支付租金 (包括 (i)[ 編纂 ] 港元用於用戶運營 SaaS 平台業務；(ii)[ 編纂 ] 港元用於互動式效果廣告業務；(iii)[ 編纂 ] 港元用於其他業務)。
4. [ 編纂 ] 淨額的約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元預計將用於投資及收購與我們的業務及技術相關或互補的公司及企業，以支持我們的發展戰略。例如，我們將探索 (i) 移動 App，如生活方式、影視、閱讀及休閒遊戲類，每一類都有相當大的用戶流量 (如日活躍用戶數超過五百萬人) 且目標用戶主要處於中國，我們可以變現其用戶流

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

量；(ii)從事數據分析或人工智能應用的商戶，主要為中國的移動 App 用戶提供服務；及(iii)從事移動 App 廣告的中國商戶，因幫助放置廣告，其日活躍用戶數均超過五百萬人的潛在收購機會。目前，我們計劃關注中國的收購目標，但倘出現有吸引力的機會，我們亦會於稍後階段考慮海外收購目標。截至本文件日期，我們尚未發現任何特定目標或參與任何潛在收購或投資交易。

5. [ 編纂 ] 淨額的約 [ 編纂 ] 或 [ 編纂 ] 港元預計將用作營運資金及其他一般公司用途。

倘上述 [ 編纂 ] 有任何重大變更，我們將發佈適當的公告。

### 擴張計劃

我們打算應用上述 [ 編纂 ] 淨額來進一步擴展我們現有的業務線，即我們的用戶運營 SaaS 平台業務、互動式效果廣告業務及其他業務(包括我們的自營 App)。我們在下文進一步載列詳情，包括我們認為自己能從有關業務擴張中獲益的原因，以及我們計劃針對每條業務線實施的一些具體舉措。

我們預計我們計劃利用 [ 編纂 ] 的 [ 編纂 ] 淨額招聘的員工的薪酬水平將大致與市場費率一致。

### 用戶運營 SaaS 平台業務

在我們繼續將用戶運營 SaaS 擴張至線上業務的同時，我們計劃增加擴張服務至線下業務的投資。我們越來越關注線下業務，因為這是中國的主要發展趨勢之一。根據艾瑞諮詢的數據，從2013年到2018年，線下用戶運營 SaaS 業務的市場規模以 76.5% 的年複合增長率增長，而其市場滲透率在 2018 年仍相對較低(為 3.4%)。具體而言，中國線下業務用戶運營 SaaS 市場規模預計將從 2018 年的人民幣 39 億元增至 2023 年的人民幣 291 億元，年複合增長率為 49.4%。鑒於目前我們用戶運營 SaaS 平台業務的銷售團隊主要在服務線上客戶方面有經驗，為了業務擴展及為線下企業提供服務，我們計劃投資於加強我們的銷售及市場銷售能力，例如招聘更多的銷售人員、為銷售人員提供更多的培訓及與具備更多專業經驗且與線下企業有穩固關係的分銷合作夥伴合作。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

該分銷合作夥伴應對相關當地市場有深入了解，並具備識別對用戶運營有潛在需求的潛在線下企業的強大能力。我們理想分銷合作夥伴包括(i)代理商，擁有一年以上服務從事線下業務(如食品交付)的上市公司的經驗；及(ii)此類上市公司的唯一當地代理商，具有一年以上經驗。我們將在特定行業中尋找具有相應經驗的代理商，並將其視為我們在當地市場的銷售及市場推廣代理。我們新招募的銷售及營銷人員將與代理商合作，通過授予代理商我們SaaS產品的經銷權以開發該等市場，而代理商將幫助我們推廣及銷售我們的SaaS產品。我們認為，在我們的新拓展地區，基於彼等與上市公司客戶的業務關係，彼等將為我們帶來商機。我們計劃建立專注於行業及區域的銷售團隊並發展與代理商的關係，以吸引中小客戶。具體而言，我們期望分銷合作夥伴通過識別及聘請更了解當地用戶和現有當地用戶群的本地代理商來探索當地市場。我們預計會將重點放在擁有活躍的消費者市場和對用戶運營有強烈需求的城市(如北京、上海及天津)，特別關注食物、飲料、銀行及零售等行業。

儘管我們的用戶運營SaaS平台業務僅佔我們收入的一小部分，但因諸多原因使我們認為有必要繼續加強及改善我們的用戶運營SaaS解決方案，包括(i)於我們的用戶運營SaaS平台業務運營中積累的移動App用戶行為數據將繼續使我們能夠分析用戶的行為偏好、社交屬性及關注領域，以優化我們的用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務；(ii)通過我們向客戶提供的用戶運營SaaS解決方案，我們可以將互動式效果廣告解決方案交叉銷售予該等客戶；及(iii)除了我們的採購服務收入外，我們預計將從2018年4月開始就用戶運營SaaS解決方案進行試點收費獲取收入。

### **互動式效果廣告業務**

我們計劃通過我們預計為前述[編纂]中所述互動式效果廣告業務招募的研發人員及銷售與營銷人員開發本地化廣告銷售及市場推廣團隊來進一步發展我們的互動式效果廣告業務。我們本地化銷售及市場推廣團隊成員須在為主要移動App開發者開發本地業務方面擁有三至五年的經驗。新聘的銷售人員及市場推廣人員將主要負責在中國發掘潛在的廣告客戶及媒體供應商、建立新的業務關係及維護現有關係。

此外，我們計劃識別更多本地市場推廣合作夥伴及滿足中國40個主要一二線城市本地商戶的廣告需求。為此，我們將利用目前與我們合作的現有內容分發渠道並進一步拓展與

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

其他內容分發渠道的合作範圍。具體而言，我們將尋求加強與在服務(包括婚禮、婦幼、娛樂等)、電子商務、教育及金融行業具有豐富經驗的本地化廣告代理商合作。

當時機出現時，我們還計劃通過為海外在線出版商及廣告主建立互動式效果廣告平台來拓展海外市場。具體而言，我們計劃推出定制產品及平台服務以滿足海外廣告需求，例如新的廣告形式和內容，以及根據其特點和文化為不同地區的受眾定制的市場推廣活動。我們看到廣告主在向中國境外擴展其全球業務的過程中獲取海外移動應用用戶流量的需求不斷增加，因此我們計劃進入海外市場，這是一個潛在的可觀市場。截至最後可行日期，我們尚未確定任何特定目標海外市場。

就互動式效果廣告業務而言，我們計劃與具有強大財務背景的廣告代理商(強大的財務背景令其可為終端廣告主作出預付款項(鑒於在通常情況下，廣告代理商的業務模式為就提供服務向廣告主收取加成費率，包括為廣告主作出預付款項))建立關係，我們亦計劃每週向廣告主提供有關其廣告客戶對互動式效果廣告解決方案消費量的最新資料並定期拜訪廣告主以加強溝通效果，從而鞏固與廣告主的關係。我們亦將考慮廣告主的品牌形象及其可否帶來新的廣告主。

### 其他業務

我們計劃開展其他業務開發活動(包括開發自營App)來提高整體競爭力。我們認為，開發自營App可提升自身整體競爭力，原因是其可幫助我們加深對用戶行為及偏好的了解，從而可為廣告主提升轉化效果。我們認為，我們亦可受益於自營App帶來的用戶流量，從而可降低流量獲取成本。此外，開發自營App可創造與互動式效果廣告業務的協同效應。倘互動式效果廣告平台用戶流量過多，有關用戶流量可被引導至自營App，從而可提高出版商的變現效率。相反，倘互動式效果廣告平台用戶流量不足，已被引導至自營App的用戶流量則可獲分流以滿足廣告主需求。

如上文所披露，我們計劃利用[編纂]淨額為業務開發(除我們的用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務外)招聘120名員工，主要是為了加強有關其他業務的研發職能。由於過往我們一直專注於開發用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務而未成立專職團隊專注開發其他業務，故我們認為，有必要就其他業務投資構建新團隊。新團隊將包括軟件開發人員及產品設計人員。

憑藉我們對有關移動App的用戶運營及獲取的深入了解，我們亦計劃擴大用戶流量變現的規模。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 實施時間表

下表載列將用於不同時期的 [ 編纂 ] 淨額明細。

	2019年	2020年	2021年	合計
	(以百萬港元計)			
<b>研發：</b>				
— 專業業務人員招聘 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
— 服務器投資 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
— 改善技術基礎設施 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
— 研發中心 .....	—	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
小計 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
<b>銷售及市場推廣：</b>				
— 專業業務人員招聘 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
— 市場推廣活動 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
小計 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
<b>運營：</b>				
— 專業業務人員招聘 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
— 運營設施 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
小計 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
收購 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
營運資本 .....	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]

### [ 編纂 ] 淨額的範圍

假設 [ 編纂 ] 未獲行使及假設 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所列 [ 編纂 ] 的高位數)，經扣除就 [ 編纂 ] 應付的 [ 編纂 ]、[ 編纂 ] 及估計開支後，我們估計將獲得的 [ 編纂 ] 淨額約為 [ 編纂 ] 港元；假設 [ 編纂 ] 未獲行使，且假設 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所列 [ 編纂 ] 的低位數)，則約為 [ 編纂 ] 港元。

倘 [ 編纂 ] 獲悉數行使及假設 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所述 [ 編纂 ] 的中位數)，我們估計將獲得的額外 [ 編纂 ] 淨額約為 [ 編纂 ] 百萬港元；假設 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所載 [ 編纂 ] 的高位數)，則約為 [ 編纂 ] 港元；假設 [ 編纂 ] 為每股股份 [ 編纂 ] 港元 (即本文件所載 [ 編纂 ] 的低位數)，則約為 [ 編纂 ] 港元。