

## 未來計劃及[編纂]用途

### [編纂]的理由

公司總部設於新加坡，有鑑於智能手機日益普及推動在線營銷行業預期增長帶來商機，我們有意藉擴張營運以好好把握有關機遇。另外，如本文件「行業概覽」一節所披露，中國科技企業集團積極於東南亞市場發展，因此，董事認為，東南亞市場數碼化勢頭將加速，市場份額及人才方面的競爭加劇。於此背景下，董事經考慮以下因素後：

- (i) [編纂][編纂]將為我們提供擴展計劃所需的資金，使業務更具可擴展性及維持競爭力，並引領發展迅速的在線營銷行業。尤其是加強技術基礎建設(進一步詳情載於本節)，預期將擴大我們的市場佔有率及擴大我們在此行業的領先地位，增加收益，提升生產力，並令本集團可為客戶提供更好的服務以保持我們於新加坡的行業領先地位，同時在繼續擴展馬來西亞業務時進一步提升競爭優勢；
- (ii) 本集團作為以新加坡為基地且商譽昭著的在線營銷服務供應商，於拓展至馬來西亞時能得到馬來西亞目標客戶信任(並透過擴展能力以取得新合約及追加銷售)，董事認為，於著名證券交易所取得[編纂]地位所帶來的公信力，將令該等效益進一步加強。在此方面，經比較新加坡凱利板及主板的整體市場氣氛，並考慮到聯交所以中國門戶為定位(於下文第(iii)段進一步闡釋)，以及兩者的交易流通量(於下文第(v)段進一步闡釋)，董事認為就本集團的策略發展而言，主板是更具吸引力的[編纂]地點，並將有助加強公司形象，令本集團的服務範圍為普羅大眾及潛在投資者、潛在供應商及潛在客戶所知；
- (iii) 在香港[編纂]令我們可增加我們於大中華地區市場的曝光率並提升公司形象，為與中國數碼平台東南亞市場發展中的潛在合作鋪路。根據弗若斯特沙利文的報告，東南亞市場被視為中國科技企業集團增長的一個重要動力。特別是，隨著中國社交媒體平台於東南亞的滲透率日漸提高，本集團有意積極爭取機會與該等平台合作，而董事相信於作為中國門戶的香港[編纂]，將可有效地於東南亞突顯本集團與私營公司競爭對手不同之處，並讓我們在尋求合作機會的時候，更清晰地樹立作為新加坡行業領導者的地位。於香港[編纂]亦令我們得以(a)利用[編纂]地位提高聲譽；及(b)為僱員採納有意義的購股權計劃，藉此吸引新人才並留住現有人才，有關人才乃本集團作為在線營銷服務供應商的未來發展的關鍵；

## 未來計劃及[編纂]用途

- (iv) 先前已有五間在線營銷服務供應商於聯交所主板及GEM上市，香港投資者因而曾接觸在線營銷服務行業(惟此類公司未曾於新加坡交易所上市)及聯交所於新經濟就推廣及吸引業務所採用的策略；及
- (v) 香港股票市場比新加坡股票市場有較高交易流通量，尤其是董事注意到於二零一八年，香港股票的平均每日成交額約為1,074億港元(相當於約184億新加坡元)，而新加坡股票的平均每日成交額則約為70億港元(相當於約12億新加坡元)。另外，董事亦注意到香港涉及數碼營銷及相關行業的上市公司的有關平均每日交易流通量<sup>附註</sup>約為0.4%，而新加坡則約為0.2%，

認為香港為最適合本集團[編纂]的地方，而於聯交所[編纂]將有助本集團業務的發展，讓我們可進軍資本市場(透過[編纂]及次級市場[編纂]後)，為我們提供通過發行股權及債務證券以進行未來集資的額外來源，並使我們得以按相對更有利的條款獲得銀行融資以進行擴張及滿足資本需要。擴展計劃及業務策略的進一步詳情請參閱本文件「業務—3.業務策略」一節及本節「未來計劃」及「[編纂]用途」各段。

### 未來計劃

本集團擬依照本文件「業務—3.業務策略」一節所載策略擴展業務。尤其是，隨著[編纂]後資本基礎增大，我們擬(i)加強於馬來西亞地域上的覆蓋範圍，多元化發展業務至具有巨大潛力的行業界別；(ii)通過加強技術基礎建設及戰略性收購網站開發及寄存服務公司以擴大產能及提高生產力；及(iii)繼續緊貼最新市場的市場發展。

我們加強技術基礎建設的計劃主要是由於在線營銷服務(如AM+及AM-Track)目前所用的技術帶來裨益。考慮到這些系統或平台是由獨立第三方授權的系統或平台，因而部分功能有限，或不能與我們現有數據庫或知識庫完全融合，執行董事擬構建我們的自有技術平台。執行董事認為，加強本集團的技術基礎建設可為本集團規模擴展奠定穩固基礎，減低對人力資源的依賴，並可大大提升競爭實力，以保持業內領導地位。據執行董事所理解，我們希望構建的有關技術平台目前不能以「現成」形式提供，因此在使用前我們需要定制技術平台。

附註：平均每日交易流通量乃按從事數碼營銷及相關行業的上市公司的已發行股份除以其自二零一七年十月一日至二零一八年九月三十日的平均成交量計算，結果以百分比列示。

## 未來計劃及 [編纂] 用途

### [編纂] 用途

假設每股 [編纂] 的 [編纂] 為 [編纂] 港元 (即於本文件所述指示性 [編纂] 範圍的中位數)，經扣減我們應付與 [編纂] 有關的 [編纂] 費用、佣金及估計開支後，我們估計將收取的 [編纂] [編纂] 淨額將約為 [編纂] 港元 (相當於約 [編纂] 新加坡元)。

按照業務策略，我們目前擬將 [編纂] 的所得款項淨額用作以下用途：

將予動用的 [編纂] [編纂] 淨額的用途	將予動用的 [編纂] [編纂] 淨額的總金額		將予動用的 [編纂] [編纂] 淨額 的百分比
	百萬港元	百萬新加坡元	%
加強我們的技術基礎建設	[編纂]	[編纂]	[編纂]
收購網站開發及寄存公司 於馬來西亞柔佛州新山市 設立銷售辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>總計</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>100.0</b>

## 未來計劃及[編纂]用途

[編纂][編纂]淨額擬定用途的詳情明細及說明載列如下：

- (i) [編纂][編纂]淨額約[編纂]%，即合共約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)，以加強我們以下的技術基礎建設(「技術基礎建設」)：

平台	功能/特徵	[編纂]的 [編纂]淨額 (概約)	用戶	用途	時間範圍
平台A	<p>利用技術讓用戶可更迅速地以更大規模對以下項目進行健康檢查：</p> <p>(i) 搜索引擎營銷活動的有效性；及/或</p> <p>(ii) 現有網站的易用性，</p> <p>減低對人力資源的依賴</p>	<p>[編纂]港元 ([編纂]新加坡元)</p>	<p>潛在客戶及銷售團隊</p>	<p>透過識別潛在客戶(如廣告代理及搜索引擎的個人用戶自助平台)以促進市場拓展</p>	<p>自二零一九年第四季度(於聘用項目團隊(定義見下文)後)起計18個月</p>
平台B	<p>(i)將我們營運近14年以來所構建及人手維護有關各行各業的關鍵字庫數碼化(「數碼化關鍵字庫」)；及(ii)運用技術部分自動化搜索引擎營銷活動的活動策劃、執行及報告</p>	<p>[編纂]港元 ([編纂]新加坡元)</p>	<p>數碼營銷團隊</p>	<p>提高搜索引擎營銷服務的延展性及生產力</p>	<p>第一階段：活動策劃的自動化 — 自二零一九年第四季度(於聘用項目團隊(定義見下文)後)起計18個月</p> <p>第二階段：活動執行的自動化 — 第一階段完成後起計13個月</p>

## 未來計劃及 [ 編纂 ] 用途

平台	功能/特徵	[ 編纂 ] 的 [ 編纂 ] 淨額 (概約)	用戶	用途	時間範圍
平台C	促進從所有新在線營銷活動的搜索引擎及社交媒體平台API以及數碼化關鍵字庫自動進行大數據收集，以及大數據挖掘及分析，以識別更適合各行業別的在線平台	[ 編纂 ] 港元 ( [ 編纂 ] 新加坡元 )	銷售團隊及客戶關係團隊、平台A及平台B	促使我們深入了解客戶的行業界別(包括市場趨勢及搜索趨勢)，此舉有助我們推廣及推銷業務以及制定優化有效的營銷活動	自二零二零年第二季度起計18個月

，餘下約 [ 編纂 ] 港元 (相當於約 [ 編纂 ] 新加坡元) 將用於成立並維持內部項目團隊，目前預計包括一名項目經理及兩名項目工程師 (「項目團隊」) 以管理本項目。

上述平台的目的闡述如下：

### 平台A

#### 目的

平台A是一個自動蒐集潛在客戶資料的平台，有助我們提高銷售團隊的效率，並在不依賴人力的情況下擴大客戶群。平台A的主要目的是令用戶能利用技術，對其搜索引擎營銷活動的有效性及/或其現有網站的易用性進行健康檢查，以吸引潛在新客戶向我們尋求幫助及提供建議，並供我們推廣服務。

於往績記錄期間，我們一直通過自有專用搜索引擎及社交媒體營銷活動以及貿易活動將新流量引導至我們的網站。然而，目前網站僅基於文本，並無提供任何互動工具以吸引用戶與我們互動或供其留下個人聯絡資料。通過在我們的網站上將平台A納入作為免費診斷工具，供用戶檢查其目前搜索引擎營銷活動及/或網站的績效，我們相信此舉將顯著改善潛在新客戶與我們之間的互動，繼而大幅改善蒐集潛在客戶資料的過程。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 平台A如何運作及其目標受眾

當平台A的用戶將所需資料輸入網站系統後，平台A將於一分鐘內以編程自動分析用戶目前的搜索引擎營銷活動及／或網站，並自動生成包含診斷結果在內的測試報告，再通過流動電話及／或電郵（「平台A報告」）發送至用戶。平台A報告並不適合現有客戶，而是適合潛在新客戶。該等潛在新客戶可分為以下兩個組別：

(i) *目前通過搜索引擎自助平台及／或我們以外的代理商在搜索引擎平台上放置廣告的用戶*

就目前通過搜索引擎自助平台及／或我們以外的代理商在搜索引擎平台上放置廣告的平台A用戶而言，雖然彼等可從搜索引擎生成包含關鍵字、總關鍵字展現次數、總關鍵字點擊次數及總關鍵字費用在內的原始數據，惟無法生成其他關鍵指標，包括我們每月向客戶報告提及的各項目前活動有效性及弱點分析、失去的機會識別、比較分析及改動建議。平台A令彼等能輸入活動識別號碼（「CID」）及登錄詳情以及其個人聯絡資料（包括手機號碼及電郵），平台A將於一分鐘內以編程分析其目前的搜索引擎營銷活動在所使用的關鍵字、相應展現次數、點擊率及錯過的關鍵字等方面的績效，而平台A報告將自動生成目前活動有效性及弱點簡要分析，識別失去的機會，進行比較分析及作出改動建議，並通過流動電話及／或電郵提供予各用戶。此舉將有助我們從現有廣告客戶中開發未有通過我們發放廣告，惟希望改善活動績效的潛在客戶。由於平台A的該等用戶經已參與搜索引擎營銷，亦有興趣提高其活動績效，故該等潛在客戶通常更有價值，且具有更高的轉換潛力。

(ii) *完全不參與在線營銷惟擁有商業網站的用戶*

就現時完全不參與在線營銷惟擁有商業網站的平台A用戶而言，平台A令其得以進入各商業網站統一資源定位器（「URL」）及個人聯絡資料（包括流動電話號碼及電郵），而平台A報告將於一分鐘內自動生成其網站的優缺點詳細資料，包括下載速度、佈局、功能、圖像大小等，並通過手機及／或電郵發送予各用戶。更重要的是，平台A報告亦將載入建基於用戶的商業網站及其行業的市場潛力及銷售機會的資料，繼續吸引業務擁有人參與在線營銷，並與我們聯絡以獲得專家意見及幫助。對於至今尚未與我們聯絡的該等平台A用戶，彼等輸入的個人聯絡資料將建立潛在客戶數據庫以供銷售團隊之用，以便主動聯絡該等用戶。

## 未來計劃及 [ 編纂 ] 用途

### 平台A的裨益

銷售團隊目前以人手進行意外訪問，在尋找優質潛在客戶方面充滿挑戰性，且由於其取決於銷售團隊的規模、經驗及知識，故流程往往較慢，相較之下，平台A將有助我們以更大且意義更為深遠的自動化規模產生優質潛在客戶(由於平台A(即我們網站上提供的免費診斷工具)用戶有意提升其在線業務及/或參與在線營銷)。平均而言，每名銷售人員每天可產生兩名潛在客戶，按一個銷售團隊有10名員工計算，我們每月可產生約400名潛在客戶(按每月20個工作日計算)。平台A是在我們的網站上及營銷活動中隨時提供的免費診斷工具，預期平台A將有助我們接觸更多未知及未發現的潛在客戶。執行董事估計，每月將產生超過2,000名潛在客戶(佔新加坡中小企約0.8%，按新加坡統計局收集的統計數據計算)(由於平台A將會全自動化，在周末及公眾假期亦可運作，故按每月30個工作日計算)。

### 平台B

#### 目的

平台B的目標是(i)創建數碼化關鍵字庫，以提高整體效率及生產力；及(ii)採用程序化技術無縫合併(a)規劃(包括了解客戶的目標、關鍵字選擇、創建廣告文字、關鍵字競價及預算設定)；(b)執行(活動設置及激活、日常監測及競投調整)；及(c)報告生成(由平台B自動生成並透過各自的流動電話及/或電郵向客戶發送每月報告，其內容與現有客戶報告相同(如本文件「業務 — 6.我們受聘的工作流程 — 於整個受聘期間及受聘期屆滿後作出報告」一節所述，下文統稱「現有客戶報告」，或客戶可登錄我們的應用程序(與平台B共同開發)以實時檢查同一報告)，搜索引擎營銷活動的有關每月及實時報告整體稱為「平台B報告」，並將以上全部合併為自動化流程，藉以提高生產力。自動生成實時報告亦將提升我們對客戶的回應能力，使彼等能立即採取行動，進一步提高活動績效。

#### 平台B如何運作

目前，規劃、執行(由AM+自動管理的關鍵字競投除外)以及報告生成均由數碼營銷團隊人手進行。數碼營銷團隊最多需要五個工作日以規劃及執行單一活動，並再需要七個工作日以人手生成逾900份發送予客戶的每月現有客戶報告。

## 未來計劃及[編纂]用途

搜索引擎營銷活動的規劃、執行及報告將在平台B下自動相互聯繫，而自動報告生成系統(詳情請參閱本文件「業務—3.業務策略—擴大產能及提高生產力」一節)將完全整合至平台B，以便搜索引擎營銷活動的規劃、執行及報告均可於同一平台上同時自動管理。規劃及執行新的搜索引擎營銷活動需時約20分鐘內，而生成逾900份平台B報告則將需時約五分鐘內，過程中並不涉及勞動力。現時我們大量工作均以人手進行，由於我們可依賴技術以將該等工作流程自動化，此舉將大幅提高活動質量及回應，並減少我們對人力的依賴，從而將可顯著提升效率及節約成本。平台B的加強競投功能(即根據客戶的目標及預算對關鍵字進行競投)及追蹤來電功能亦將分別取代AM+(僅允許根據客戶預算進行關鍵字競投)及AM-Track，其將減少我們對第三方特許授權人的依賴，並加強我們為客戶提供的服務。

### 平台B的裨益

#### (i) 數碼化關鍵字庫將提高整體效率及生產力

我們營運近14年以來已構建有關各行各業的關鍵字庫(由數碼營銷團隊人手保存及管理)，並在過去及現在一直用以有效開展在線營銷活動。目前的關鍵字庫包括來自逾100個行業界別的800,000個以上關鍵字，其相應展現量、點擊次數、費用、電郵及電話轉換次數均由數碼營銷團隊人手收集及記錄。數碼營銷團隊其後會人手分析來自同一行業的關鍵字，並依照行業的特定產品及服務將其分為較小組別。因此，目前過程費時，亦可能出現人為錯誤及受主觀解釋所影響。我們擬透過引入平台B，將目前關鍵字庫中的數據載入至平台B，以創建數碼化關鍵字庫，從而提高數據挖掘的效率(即在搜索引擎營銷活動下檢查及分析關鍵字庫的過程，以便根據客戶的行業、預算及特定活動目標，以編程建議一組最合適的關鍵字)。通過將數碼化關鍵字庫納入平台B，客戶的活動將根據其目標及預算更有效地及更有效率地實施，從而提高整體效率及生產力。

## 未來計劃及[編纂]用途

### (ii) 實時讀取平台B報告

讓客戶可實時登錄讀取平台B報告(除每月接收報告外)的目的，是向其及時提供按關鍵指標劃分的各活動績效詳盡明細，使客戶可立即採取行動，進一步提高活動績效，並符合消費者對「即時享受」的普遍喜好。平台B旨在提高我們為客戶提供服務的整體質量及效率。董事認為，實時平台B報告載有在線營銷的可計量利益，並將滿足現今複雜且發展迅速的市場中的客戶需求及期望。

### (iii) 平台B的潛力

平台B正式啟動後，我們擬最終推廣並將其作為新的在線服務向潛在新客戶推介，有關客戶乃通過搜索引擎自助平台及／或其他代理商進行其活動。對於該等用戶，平台B將可為彼等提供無縫並可同時簡易規劃、執行及生成搜索引擎營銷活動報告(包括實時讀取)的渠道，而客戶現時透過搜索引擎自助平台及／或其他代理商仍未能做到以上幾點。由於廣告客戶在使用平台B時不受地域所限，彼等只需向我們支付費用，即可隨時隨地經互聯網造訪，我們預期平台B將於正式啟動後有助增加收益。

## 平台C

### 平台C如何運作

通過API收集的大數據(與新的在線營銷活動相關)以及數碼化關鍵字庫(我們於近14年的營運中建立)將為平台C提供重要內容，以便透過編程分析來自不同行業客戶的不同關鍵字有效性、網站佈置，人口統計學定位等(無論是否享有平台A服務的潛在新客戶、享有平台B服務的搜索引擎營銷服務現有客戶及／或在線營銷服務的任何其他潛在或現有客戶，如社交媒體營銷服務及搜索引擎優化服務)。根據收集的數據，平台C其後將根據行業界別及時期(即具有較高及較低搜索量的月份)對該等數據進行相應排序及分組。此外，平台C亦可提供來自同一行業的廣告客戶的比較分析，並對比較基準進行比較。隨時間過去，由於該等大數據會藉著客戶增加而有所增長，故系統會更加準確地透過編程預測不同行業的趨勢及活動結果。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 平台C的裨益

#### (i) 更迅速且更準確的數據收集、記錄及分析

通過API(由搜索引擎及社交媒體平台開發的應用程序編程接口集，允許集成至平台C)收集數據的過程完全自動化，我們將能夠快速有效地收集、記錄及分析來自搜索引擎及社交媒體平台的數據(每項客戶活動均在10分鐘內)，而非經由數碼營銷團隊人手收集並記錄來自搜索引擎及社交媒體平台的數據(每項客戶活動需時三至四小時)，並在線人手分析該等數據(根據數碼營銷團隊成員的經驗及行業知識，每項客戶活動需時兩至三天)，其往往可能受到人為錯誤及主觀解釋的影響。由於通過API收集的數據僅屬「半完成」，故需進一步組織、分組及分析，方具有任何價值，平台C設有定制程式，可依照行業界別及期間通過API高效且具有經濟效益地自動檢索及組織所收集的數據，對我們而言此乃至關重要。根據執行董事與外部供應商的討論，將API集成至平台C中以為一名客戶收集、記錄及分析數據，僅將需時約10分鐘，且所分析的數據亦將更統一及標準化，而不會出現人手數據分析的主觀解釋及人為錯誤。最後，減少對人手的依賴亦將使我們免於招聘及挽留人才的壓力(對我們的未來發展乃至關重要)，並將使業務更具可擴展性。

#### (ii) 提升平台A及B的準確性及有效性

通過平台C收集及分析大數據的主要目的之一是向平台A及平台B作出反饋，藉以形成我們為自動化平台A報告的潛在新客戶及自動化平台B報告的搜索引擎營銷服務現有客戶所提供的意見及建議基礎。透過平台C收集更多大數據，平台A及平台B的準確性及有效性將有所提升。

### 對本集團的整體裨益

該等平台將滿足我們迫切的業務需求，使業務更具可擴展性，並將擴大我們在該快速發展的在線營銷行業的領先地位，故其對我們未來發展而言至關重要。

## 未來計劃及[編纂]用途

下表載列(1)分配用作項目團隊招聘的[編纂][編纂]淨額的明細；(2)從有關[編纂]淨額支付彼等薪金的期間；及(3)彼等應有的經驗及資歷：

項目團隊	分配用作項目團隊招聘的[編纂]淨額		從[編纂]淨額支付項目團隊薪金的期間 月	應有的經驗及資歷
	百萬港元	百萬新加坡元		
一名項目經理	[編纂]	[編纂]	48	任職產品／項目／投資組合經理，在管理諮詢及企業策略方面擁有八年經驗或具有類似經驗  擁有關於結構化查詢語言(SQL，一種用於編寫程式的領域特定語言)、資料操作、匯報及定量分析方面的經驗
兩名項目工程師	[編纂]	[編纂]	48	主修電腦科學的科學學士或以上學歷；或研究類似的科技領域；或具有同等的實務經驗  擁有使用一種或以上較通用編程語言的軟件開發經驗
<b>總計</b>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>		

我們擬透過於二零一九年第四季度聘請項目團隊啟動本項目。項目團隊將負責(a)於本項目首六個月中確定技術基礎建設的規格及功能，以定制適用於銷售、客戶關係及數碼營銷團隊日常運營的技術基礎建設；(b)推動平台B的開發，包括數據挖掘、利用我們於近14年營運中所積累涉及各行各業的主要轉換關鍵字數據庫，就平台B開發應用程序基礎建設供應商(專用的基礎建設資源)；(c)推動開發平台C，該平台涉及我們自搜索引擎及社交媒體平台的API所得資料的大數據收集、挖掘及分析；(d)與外部供應商合作；及(e)向員工提供相關培訓及持續支援。

## 未來計劃及[編纂]用途

我們計劃於二零二零年第一季度委聘外部供應商。預計外部供應商擁有技術知識及經驗，將協助我們開發技術基礎建設，有關供應商亦將負責提供規格並測試交付成果以確保其符合我們的規格。

於最後實際可行日期，預計將於二零二一年第一季度至二零二一年第四季度對技術基礎建設的設計、功能、效能及可靠性進行內部測試；

- (ii) [編纂][編纂]淨額的約[編纂]%，即約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用於收購一間網站開發及寄存公司，主要目標為兩個：(a)擴大及加強網絡團隊的實力，以滿足對我們創意及技術服務持續增長的需求；及(b)立即擴展客戶數據庫，以投入至其他在線營銷服務，此舉將有助增加收益。

目前，網絡團隊的職責包括開發新模板或定制網站(每名設計師需時六至八個星期以進行概念化、規劃、開發及激活一個網站)，以及增強／排除並非經我們開發的網站(需時兩天至兩個星期，取決於依照客戶要求需要進行的變化程度)。除該等一次性網站開發及增強服務外，網絡團隊亦負責及時回應現有客戶的頻繁網站更新要求。我們平均每天接獲約20個網站的更新要求，有關更新通常不可預測且易受時間影響，對網絡團隊日常運作添增壓力。此外，網絡團隊亦是支持搜索引擎優化服務的重要支柱。就每名搜索引擎優化客戶而言，為改善其搜索引擎優化結果，網絡團隊需要一個工作日以全面優化其網站結構、速度及內容。

因此，倘我們尋找專門從事網站開發及寄存、具有五年以上營運歷史並聘有最少五名全職網站設計人員的公司定為目標，而該等公司於過往三年營運中：(a)每年營業額約為3.0百萬新加坡元；(b)純利率至少為15.0%；(c)活躍客戶群至少為700名；及(d)擁有正股東權益，董事相信本集團將可從中受惠，並將立即擴展及加強網絡團隊(從網站專家級別至管理級別，而我們毋須在招聘及培訓上投入大量時間)，以滿足對我們創意及技術服務(包括搜索引擎優化服務以及網站開發及寄存服務)持續增長的需求，於往績記錄期間，該等服務的毛利率錄得增長趨勢。通過此收購事項，我們亦可即時接觸經已數碼化並擁有自身商業網站的數百名新客戶，從而有助我們與更多未知及未被發現的潛在客戶聯絡，以採用我們的其他在線營銷服務。

## 未來計劃及[編纂]用途

假設(a)簽訂的每份合約的平均合約金額將保持穩定於21,000新加坡元(即二零一九財政年度六個月的相同金額)；及(b)平均轉換率將約為30%(即為我們接觸的每三名潛在新客戶取得合約)，執行董事估計所收購的網站開發及寄存公司引入的該等潛在新客戶每年產生的收益及毛利分別約為4.4百萬新加坡元及1.3百萬新加坡元。因此，預期網站開發及寄存公司的收購成本(即[編纂]新加坡元)將於約兩年八個月內悉數收回。

為將所收購的網站開發及寄存公司完全融入至本集團，並讓客戶關係團隊與該收購公司至少700名現有活躍客戶群的潛在新客戶建立有意義的關係，執行董事估計將需時約六至12個月，以便最終向其介紹我們的其他在線營銷服務。由於我們目前的數碼營銷團隊並無多出的人力以管理額外在線營銷活動(如搜索引擎營銷活動)，故於不久將來完成收購時，我們無法享有該等潛在新客戶的銷售機會產生的最大利益。

我們現擬於二零二一年第一季度結束前進行收購，原因是執行董事認為於該時候：(1)按於往績記錄期間的創意及技術服務需求增長計算，我們目前的網絡團隊將接近滿員(惟為免生疑問，於最後實際可行日期，我們目前由九名員工組成的網絡團隊，已足以應付現時客戶對我們創意及技術服務的需求)；及(2)平台B將於二零二二年第二季度投入運營，其中搜索引擎營銷活動的規劃、執行及報告可自動管理，而其後數碼營銷團隊將有能力為該等潛在新客戶管理額外在線營銷活動，令我們能夠享有所收購公司引入的潛在新客戶的最大利益。

於最後實際可行日期，我們尚未確定任何潛在收購目標，亦未與其進行任何聯絡，原因是我們希望首先將注意力及資源集中於技術基礎建設的開發，從而解決我們迫切的業務需求，使我們在該快速發展的在線營銷行業的業務更具可擴展性，有助我們以更大且意義更為深遠的自動化規模擴大客戶群，增加收益，加強我們為客戶提供的服務，提高生產力，減少對人力的依賴，減輕招聘及挽留人才的壓力，並為我們提供大數據，令我們得以透過編程就所有類型的在線營銷服務(包括搜索引擎優化服務以及網站開發及寄存服務)更準確及有效地預測不同行業的趨勢及活動結果。尤其是，平台B將大大提高我們在提供搜索引擎營銷服務方面的效率，其為我們的主要收益來源，並佔我們於往績記錄期間的收益80%以上。然而，倘由現時起至二零二一年第一季度期間內隨時出現適當目標，我們準備加快收購網站開發及寄存公司的時間。

## 未來計劃及[編纂]用途

- (iii) [編纂][編纂]淨額的約[編纂]%，即約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用於與建馬來西亞新山市(馬來西亞第三大城市，我們部分現有客戶與潛在新客戶的總公司設於該地)建立新的銷售辦事處，該新辦事處策略性地坐落於我們的新加坡總部及馬來西亞吉隆坡的銷售辦事處之間，以加強我們於馬來西亞地域上的覆蓋範圍及深化市場滲透。該等[編纂]淨額中，(a)約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用作辦事處租金；(b)約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用於員工調派及招聘(共有五名銷售員工、三名客戶關係管理人員及兩名行政人員)；(c)約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用於辦事處裝置及設備；及(d)約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用於未來五年的有關營運資金。我們預期將於二零一九年第四季度開始就新山辦事處進行招聘；及
- (iv) [編纂][編纂]淨額的約[編纂]%，即約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)將用作營運資金及其他一般企業用途。

就收購網站開發及寄存公司而言，本集團可能會通過自行研究或我們的網絡推介來物色潛在目標。董事會將審閱、討論及(如其認為合適)批准有關潛在收購或其他策略安排提案，並確保有關提案乃根據上市規則、有關司法管轄區的適用法律及法規作出。於最後實際可行日期，本公司並無就上述任何潛在收購及其他策略安排進行任何磋商或就此簽訂任何意向書或任何明確承諾或協議(無論是否具有法律約束力)。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限或下限，並假設[編纂]未獲行使，[編纂][編纂]淨額將增加或減少約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)。倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收取到[編纂]的額外[編纂]淨額約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即本文件所述之指示性[編纂]範圍的中位數)。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限或下限，悉數行使[編纂]後估計[編纂]的額外[編纂]淨額將增加或減少約[編纂]港元(相當於約[編纂]新加坡元)。我們取得的[編纂]的[編纂]淨額將按上述披露的相同比例使用而不理會：(i)[編纂]是否定於指示性[編纂]範圍的上限或下限；及(ii)[編纂]是否獲行使。

倘[編纂][編纂]淨額並非即時應用於上述用途，而在適用法律及法規批准的情況下，我們擬將[編纂][編纂]淨額存入新加坡或香港認可金融機構及/或持牌銀行作短期活期存款。倘上述[編纂]用途有任何重大變動，本公司將根據上市規則刊發適當公告及於本公司年報作出披露。