

未來計劃及[編纂]

未來計劃及策略

我們的業務目標是成為可靠的硬件專家及領先的互聯網公司。為達至該等目標，我們擬實施業務策略。有關業務目標及策略的進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務策略」。

[編纂]

倘[編纂]並無獲行使及並無計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予發行的任何股份，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件封頁所載指示性[編纂]範圍的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、[編纂]及其他估計開支後，我們估計將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬按下文所載用途及金額使用[編纂][編纂]：

- 約[編纂]%（或約[編纂]百萬港元）將用於提高我們的研發能力，包括聘請更多專家、擴充研發團隊及購買技術知識產權。我們的主要產品為需要高新技術的硬件和系統評測及監控軟件。鑒於該業務性質，我們已將大部分資源及人力投入技術研發，其為支持我們業務的主要驅動力之一。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2018年及2019年4月30日止四個月，我們已分別就研發投入人民幣13.1百萬元、人民幣16.8百萬元、人民幣23.4百萬元、人民幣7.3百萬元及人民幣8.8百萬元，佔各期間總收益18.8%、13.7%、7.3%、7.6%及7.8%。數年來我們一直遵循該業務策略尋求發展，研發已成重中之重，乃未來業務的首要基礎。我們計劃(i)通過提高硬件和系統評測及監控能力改善硬件及產品質量以及增加產品多樣性以擴大可在安卓系統下運行的任何硬件及系統的覆蓋範圍；(ii)成立電子設備實驗室，如光學實驗室、聲學實驗室及VR技術實驗室；(iii)為實驗室購買專業實驗器材及測試設施；(iv)為其他領域的業務提供數據支持，如發佈大數據及建立權威數據平台；(v)為海外市場開發定制產品；及(vi)收購評測相關技術，例如三維圖形引擎開發技術、大數據分析技術及AI技術，例如具有圖像識別功能的應用程序以及深度學習及機器學習技術。我們計劃開發AI技術以探索不同的業務線及提高我們未來產品的競爭力。根據對近期多項技術發展趨勢的預測，AI硬件應用預期將成為主流技術。儘管AI硬件技術傳統應用於手機上，但AI硬件技術亦可廣泛應用於由5G網絡覆蓋的音頻設備、視頻設備、監視設備、家庭媒體中心、雲端及所有快速反應的物聯網。根據對AI技術未來發展的理解及分析，我們計劃根據不同產品各自的特點開發多元化的AI相關硬件和系統評測及監控服務以及AI應用程

未來計劃及[編纂]

序。我們計劃建立研發團隊，專注於神經網絡模型的研究，以建立AI技術的支持系統。換句話說，擁有AI技術的支持系統有助於我們從技術原理的角度掌握獨立的研發能力。我們計劃僱用多名AI技術工程師，尤其是算法工程師，並購買AI技術的有關實驗設施和器材。對於圖像識別技術，我們計劃(i)購買大數據庫服務來建立我們自己的圖像數據庫；及(ii)基於我們的圖像數據庫開發綜合邏輯算法。憑藉我們現有的硬件和系統評測及監控技術，我們計劃應用圖像識別技術測試電子設備的圖像識別性能和應用程序的圖像識別功能。同時，我們亦計劃及時升級我們的圖像識別技術，以緊跟計算機硬件和軟件的高速發展。我們計劃僱用具有三年以上工作經驗及學士學位的20名windows及安卓系統開發人員、3名PHP工程師及8名測試工程師。我們計劃按如下方式為各業務線分配研發預算：(a)將[編纂]百萬港元用於擴充研發團隊及提升核心技術，以改善我們的產品；(b)將[編纂]百萬港元用於設立定制廣告管理系統、維護及升級我們的現有遊戲平台及開發我們的自有線上遊戲，以進一步變現我們的線上流量；及(c)將[編纂]百萬港元用於開發及維護經認證二手及原廠智能手機電商平台。我們計劃於截至2019年、2020年、2021年、2022年及2023年12月31日止年度分別就研發投入[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元；

未來計劃及[編纂]

研發預算分配明細列示如下：

| 領域 | 截至12月31日止年度 | | | | | | 總計 |
|---|-------------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | | |
| | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | |
| (i) 通過提高硬件和系統評測及監控能力改善軟件及產品質量以及增加產品多樣性以擴大可在安卓系統下運行的任何硬件及系統的覆蓋範圍..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| (ii) 成立電子設備實驗室，如光學實驗室、聲學實驗室及VR技術實驗室.. | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| (iii) 為實驗室購買專業實驗器材及測試設施..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| (iv) 為其他領域業務提供數據支持，如發佈大數據及建立權威數據平台..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| (v) 為海外市場開發定制產品..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| (vi) 收購評測相關技術，例如三維圖形引擎開發技術、大數據分析技術、AI技術、具有圖像識別功能的應用程序以及深度學習及機器學習技術..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元) 將用於在第三方電子平台宣傳及推廣魯大師軟件以及相關軟件及產品，及繼續實施現有營銷計劃。過去我們藉開發魯大師軟件的額外功能於達人用戶間建立起硬件專家的知名品牌形象，並拓展功能軟件。該品牌形象在很大程度上有賴於對我們滿意且擁有巨大未來發展潛力的忠實用戶的口碑宣傳。此外，我們亦採取互聯網行業最常見的推廣方式，即在其他平台投放廣告。於往績記錄期間，我們通過設置超鏈接、在第三方軟件或網站租賃廣告空間或購買第三方推薦提高品牌的市場知名度，此舉已產生巨額開支。由於互聯網市場競爭激烈，我們需保持該高強度廣告投放，同時採用本文件所披露的其他宣傳及推廣方式，以獲得持續曝光。我們計劃(i)推出線上及線下營銷，如在關鍵意見領袖微博個人主頁及互聯網媒體以及其他線上廣告渠道投放廣告；(ii)就數碼產品召開新聞發佈會；(iii)在全球加強線上及線下宣傳，如紙質媒體廣告、自媒體及商業地標，如不同城市的商業中心著名或知名建築的外牆及地鐵站；及(iv)在海外市場推廣Dual Space及Easy Clean。我們計劃於截至2019年、2020年、2021年、2022年及2023年12月31日止年度在宣傳及推廣方面分別投入[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元；

儘管我們已建立知名硬件專家形象，我們仍計劃投放大量廣告，乃基於下列理由：(i) 2017年的硬件和系統評測及監控軟件用戶的滲透率僅為11.7%，仍有巨大持續增長空間。作為重要的市場參與者，魯大師軟件亦蘊含巨大增長潛力；(ii)我們擁有大量達人用戶。作為品牌發展戰略的一部分，我們計劃推廣我們的產品，如遊戲庫、Dual Space及Easy Clean，及提升彼等在普通用戶中的知名度；(iii)「魯大師」乃國內知名硬件專家品牌。我們需提高我們產品（如Dual Space及Easy Clean）在甄選海外市場的聲譽，而此將需要大量資金；(iv)我們宣傳經認證二手及原廠智能手機並為該業務線建立電商平台，乃由於隨著印有「魯大師」或「小魯好貨」標誌的經認證二手及原廠智能手機在最終用戶中的聲譽不斷提升，我們可提高「魯大師」在該等用戶中的聲譽，而該等用戶可能會成為魯大師軟件的潛在用戶；及(v)我們亦需要推廣線上遊戲平台，通過增加用戶對我們產品的黏性，有助於提高魯大師軟件的聲譽。提高用戶產品粘性和提升魯大師軟件

未來計劃及[編纂]

聲譽的方法如下：(a)我們在遊戲庫上宣傳魯大師軟件。遊戲庫中的玩家越多，可能被魯大師軟件吸引的用戶就越多；(b)開發溫度監控軟件，與遊戲庫一起使用，監控用戶個人電腦的溫度和操作。其有助於留住遊戲庫所吸引的用戶；及(c)遊戲玩家通常對其個人電腦的硬件有更高的期望，可能需要我們的核心技術、硬件和系統評測及監控來測試其硬件。

- 約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元) 將用於優化自有經認證二手及原廠智能手機電商平台(<https://www.xiaoluyouxuan.com>)及線下銷售渠道「小魯好貨」。於往績記錄期間，我們在建立二手智能手機平台的同時，將大部分資源用於採購、運輸、包裝及倉儲。我們將採取以下策略繼續優化這一相對較新的業務線：(i)將約[編纂]百萬港元用於擴充現有經認證二手智能手機的銷售及日常營運團隊；(ii)通過指派銷售代表，負責與將於未來設立的線下零售店對接以及與該等線下零售店訂立經雙方協定固定銷量及相關折扣的協議，將約[編纂]百萬港元用於開拓與線下業務實體客戶的合作渠道。該等銷售代表將探訪中國主要城市的二手智能手機零售店，向該等商店銷售經認證二手智能手機，並嘗試與其建立長期合作關係。該等銷售代表將指示有合作意向的零售店使用「魯大師」或「小魯好貨」標誌進行店鋪裝飾，定期探訪該等商店及收集資料，如銷量、售價及消費者偏好，以及時調整營銷策略；(iii)將約[編纂]百萬港元用於在移動設備應用程序平台投放廣告；(iv)將約[編纂]百萬港元用於在擁有大量線下平台的若干特定地區的廣告牌投放廣告；(v)將約[編纂]百萬港元用於投放電視媒體廣告；及(vi)將約[編纂]百萬港元用於舉辦用戶（尤其是我們的目標用戶，即由於預算有限需要用二手智能手機的學生）促銷活動。我們計劃為經認證二手智能手機業務線招聘40名銷售人員，並調配部分人員到中國主要城市以：(i)搶佔新興線下二手智能手機市場及(ii)緊跟線下經認證二手智能手機業務線的快速發展及擴張，以於2019年覆蓋超過25個省份。在我們計劃招聘的40名銷售人員中，將有(i)一名銷售人員負責一個省，合共30名銷售人員可負責中國25個以上省份，負責管理所有銷售環節、與零售店溝通、了解市場以及及時對市場需求做出回應，以與當地的該等零售店緊密合作，並與其他零售店建

未來計劃及[編纂]

立合作關係（鑒於我們的銷售團隊於往績記錄期間已與該等零售店遠程合作），及(ii) 10名市場營銷人員，當中5名負責制定及執行市場營銷及銷售活動及政策及追蹤執行情況，另外5名負責通過不同渠道宣傳及推廣以及監察宣傳及推廣政策的效果。我們計劃於截至2019年、2020年、2021年、2022年及2023年12月31日止年度於經認證二手及原廠智能手機電商平台分別投入[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元；

經認證二手及原廠智能手機電商平台預算的分配明細列示如下：

| 領域 | 截至12月31日止年度 | | | | | | 總計 | |
|-----------------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|------|------|--|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 百萬港元 | % | |
| | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | % | |
| (i) 擴充現有銷售及日常營運 團隊 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |
| (ii) 開拓與線下業務實體客戶的 合作渠道 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |
| (iii) 在移動設備應用程序平台 上投放廣告 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |
| (iv) 在擁有大量線下平台的若干 特定地區的廣告牌投放廣告 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |
| (v) 投放電視媒體廣告 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |
| (vi) 舉辦用戶推廣活動 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | |

未來計劃及[編纂]

為開拓與線下業務實體客戶的合作渠道分配的[編纂]明細列示如下：

| 事項 | 截至12月31日止年度 | | | | | | 總計 |
|--------------|-------------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | | |
| | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | |
| 零售店管理開支..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 零售店回扣..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 維護及售後團隊..... | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 產品檢查及測試團隊.. | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |

- 約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元) 將用於僅以現金或現金結合股權的方式作出額外戰略投資及收購。我們於2015年開始投資如智能手機充電線、充電器及轉換插頭等智能配件產品。我們於2017年建立經認證二手及原廠智能手機業務線，並於2018年進一步擴張該業務線。日後，為進一步整合及優化業務結構，我們計劃繼續執行現有策略，專注技術研發及經認證二手智能手機銷售、使用、維修及回收。整套策略可能會增加對相關領域的投資及收購其他實體的需求。我們計劃繼續投資或收購與我們業務互補及可提高我們於硬件和系統評測及監控行業領先地位的業務，如(i)技術門檻較高的實驗室；(ii)擁有關鍵成熟前沿技術如VR、大數據分析及與我們業務相關的其他技術的業務；(iii)擁有與我們繼續變現用戶基礎的計劃相協同及卓有成效的互聯網服務（包括但不限於廣告、電子商務及互聯網增值服務）變現模式的業務；(iv)運營具有可觀用戶基礎的應用程序或社區的公司；及(v)擁有與我們業務相關的優質知識產權並可豐富我們產品的公司。截至2019年、2020年、2021年、2022年及2023年12月31日止年度，我們計劃用於策略投資及收購的開支分別為[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。於最後實際可行日期，我們並無發現任何目標公司或業務可進行收購；及

未來計劃及[編纂]

- 約[編纂]% (或約[編纂]百萬港元) 作營運資金及一般企業用途。過往營運資金包括日常營運成本，如宣傳及推廣成本、電子設備成本、僱員薪酬、行政開支、銷售及分銷開支及稅項。上述成本及開支亦將因日後所有業務線及營運規模擴張而增加。截至2019年、2020年、2021年及2022年12月31日止年度，我們計劃投資於策略投資及收購的金額分別為[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。

[編纂]分配時間線列示如下：

| 領域 | 細分領域 | 截至12月31日止年度 | | | | | 總計 | |
|-------------|------------|-------------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| | | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 百萬港元 | % |
| | | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | 百萬港元 | | |
| 研發 | (i) 人工成本 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| | (ii) 固定資產 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | | |
| 宣傳及推廣 | | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 經認證二手及原廠 | | | | | | | | |
| 智能手機電商 | (i) 人工成本 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 平台 | (ii) 宣傳及推廣 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | | |
| 策略性投資及收購 .. | | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 營運資金 | | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 總計 | | | | | | | [編纂] | [編纂] |

未來計劃及[編纂]

僱員招聘及分配計劃明細列示如下：

| 領域 | 於最後實際 可行日期 | | 僱用的 僱員類型 | 僱用的 僱員數目 | 合資格經驗 最低年限 | 負責領域 |
|-----------------|---------------|-----------------------------|-----------------------|-------------|---------------|---------------------|
| | 現有僱員數目 | 擴張發展需求 | | | | |
| 魯大師軟件... | 13 | 過去及將來均為主要 產品，亟需僱員 | 開發人員 | 7 | 5 | 優化評測、研究及開 發能力 |
| | | | 開發人員 | 5 | 3-5 | 評測實驗室 |
| | | | 魯大師軟件移動版的 安卓系統開發人員 | 2 | 3-5 | 開發魯大師軟件移動 版的新功能 |
| 手機模擬 大師..... | 7 | 為優化產品功能及性 能以及提升用戶體 驗 | 客戶端開發人員 | 1 | 5 | 優化客戶端 |
| | | | Windows基礎設施開 發人員 | 3 | 5 | 維護及優化基礎設施 系統 |
| 海外市場 產品..... | 6 | 為開發新產品及加快 產品更新及優化 | 安卓系統開發人員 | 1 | 3-5 | 維護及更新現有產品 及開發新產品 |
| | | | 產品開發人員 | 1 | 3-5 | 新功能改良及產品運 行 |
| 服務器..... | 13 | 為緊跟本集團產品及 服務的用戶及客戶 增加 | PHP工程師 | 3 | 3 | 背景系統建立、開發 及服務器維護 |

未來計劃及[編纂]

| 領域 | 於最後實際 可行日期 | | 僱用的 僱員類型 | 僱用的 僱員數目 | 合資格經驗 最低年限 | 負責領域 |
|-----------|---------------|------------------|-------------|-------------|---------------|-----------|
| | 現有僱員數目 | 擴張發展需求 | | | | |
| 質量保證..... | 16 | 為滿足產品開發的測 試需求 | 開發人員 | 8 | 3 | 檢測新功能及新產品 |

倘[編纂]獲悉數行使及並無計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予發行的任何股份，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件封頁所載指示性[編纂]範圍的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計開支後，我們估計[編纂]該等額外股份產生的額外[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬按相同比例將該等額外[編纂]用作上述用途。

倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的上限）及假設[編纂]並無獲行使且並無計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予發行的任何股份，我們將收取額外[編纂]約[編纂]百萬港元。倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述指示性[編纂]範圍的下限）及假設[編纂]並無獲行使且並無計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予發行的任何股份，我們收取的[編纂]將減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]設定為高於指示性[編纂]範圍的中位數，我們擬按相同比例用於上述用途。倘[編纂]設定為低於指示性[編纂]範圍的中位數，我們擬按比例調減分配作上述用途的[編纂]。

倘[編纂][編纂]未立即用作上述用途，在適用法例及規例允許的範圍內，我們擬將[編纂]存入持牌金融機構的賬戶。倘我們作上述用途的[編纂]或我們按上述比例分配[編纂]發生任何變動，我們將作出正式公告。