

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說明，請參閱「業務—我們的策略」。

所得款項用途

假設[編纂]為每股股份[編纂](即[編纂]範圍每股股份[編纂]至[編纂]的中位數)及[編纂]未獲行使，我們估計將自[編纂]收到的所得款項淨額(經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]佣金及其他估計開支後及假設悉數支付酌情獎勵費)約為[編纂]。

根據我們的策略，我們計劃將自[編纂]取得的所得款項淨額按下述金額用作下列用途：

- 約[編纂](或[編纂])用於中國及海外市場實施銷售及營銷計劃，以擴展客戶群及增加支付交易量。我們將繼續著眼於各行各業的小微商戶及「一帶一路」地區的商機。在將用於本次用途的所得款項淨額中，我們擬動用：
 - (i) 約[編纂](或[編纂])用作有選擇性地尋求與尚處於成長階段且具吸引力及互補型客戶群的支付平台建立戰略聯盟或對其進行投資或收購，以豐富我們的客戶及實現與我們服務品類的協同效應。我們預期收購具有互補型客戶群的支付平台將促進協同效應，從而降低獲客成本。然而，一般業務擴展能否減少獲客成本視乎多種因素而定，包括整體經濟狀況、我們挽留客戶、交叉銷售及提供新服務的能力、我們的定價政策及我們與合夥人及供應商的關係。我們的目標為與該等支付平台創造協同效應，而非單純追求財務回報。我們甄選有關目標支付平台的標準包括(i)在目標行業或地區至少擁有100,000名商戶的客戶群；(ii)三至五年的收支平衡期(即根據會計基準計算的每月收益可抵銷每月成本與開支的期間)及三至十年的投資回收期(即累計利潤分成可抵銷投資成本的期間)，其計算基準為(1)我們各項投資的規模預計將低於人民幣30.0百萬元；(2)我們預計行業內一家類似規模的典型成長階段公司通常經過至少兩年至三年的快速增長後方可實現達致財務收支平衡的最低規模；及(3)我們只有在達致財務收支平衡後才開始收回投資成本)；及(iii)有穩健的過往經營現金流量。截至最後實際可行日期，我們並無發現或接觸任何有關收購目標；
 - (ii) 約[編纂](或[編纂])用作加強營銷及宣傳。我們將(1)於未來三年內招聘不少於100名銷售及營銷員工。有見及我們支付服務的快速增長，我們將需要更多人員支持我們的銷售及營銷投入。我們銷售及營銷團隊的當前結

未來計劃及所得款項用途

構相對精簡，截至2019年12月31日有57名員工。由於基數相對較小，員工人數的預計增長相當於不低於25%的按年增長。我們期盼該等員工擁有學士或以上學歷及至少三年工作經驗，且平均月薪介乎人民幣15,000元至人民幣20,000元不等。銷售人員將主要負責推行產品及營銷策略，以及維護客戶關係及銷售渠道；(2)通過強化營銷工作提升我們的品牌知名度；及(3)通過提供更具吸引力的舉措贏得優質分銷渠道營運商。

- 約[編纂](或[編纂])用作擴展我們的科技賦能商業服務供應，包括：
 - (i) 約[編纂](或[編纂])用作發展及提升我們商戶SaaS產品。我們將力求橫向及縱深擴大我們商戶SaaS產品的覆蓋範圍，提供更全面的工具以滿足商戶需求。橫向而言，我們將使我們的SaaS產品得以滿足廣泛行業的一般需求。例如，我們計劃開發基於微信小程序的分析產品以提振產品銷售。縱向而言，我們將運用我們對餐飲、批發及零售行業的了解，優化我們SaaS產品的功能。例如，我們將開發基於微信小程序的預約送餐及收銀機功能；
 - (ii) 約[編纂](或[編纂])用作發展及提升我們的營銷服務。通過利用我們自服務及第三方流量數據累積得出的數據資產，我們將進一步開發及提升數據管理平台，以更有效維護廣告投放交易的供求端平台；
 - (iii) 約[編纂](或[編纂])用作發展及提升我們的金融科技服務。我們將招聘更多行業專家，提升我們的風險管理模型，深化與金融機構的合作及擴大我們的金融科技服務組合。尤其是，我們將擴展我們平台上的助貸服務，加強向金融機構提供科技賦能服務的能力；
 - (iv) 約[編纂](或[編纂])用作有選擇性尋求與高度互補的商業服務提供商(包括廣告平台及SaaS開發商)建立戰略聯盟或對其進行投資或收購。具體而言，收購目標應具備我們可能向其擴展我們服務品類的具吸引力的客戶群，及/或可能吸引我們客戶的商業服務品類。我們將物色客戶群不少於50,000名商戶或具備強大競爭優勢的商業服務提供商。截至最後實際可行日期，我們並無發現或接觸任何收購目標；
 - (v) 約[編纂](或[編纂])，用作在未來三年招聘不少於100名科技賦能商業服務方面的業務專員及產品經理，以加快我們SaaS產品、營銷服務及金融科技服務的發展。截至2019年12月31日，我們的產品及營運團隊擁有126名

未來計劃及所得款項用途

員工，員工人數的預計增長相當於不低於20%的按年增長。我們期盼該等員工擁有學士或以上學歷，至少有四年工作經驗，且平均月薪介乎人民幣25,000元至人民幣50,000元不等。彼等應具備SaaS產品的營運與管理、中級營銷策略及／或風險控制模型方面的背景；

- 約[編纂](或[編纂])用作提升我們的研究及科技實力，包括：
 - (i) 約[編纂](或[編纂])用作以具競爭力的薪酬吸引、培育及保留大數據分析及AI領域的人才。特別是，我們計劃於未來三年招聘不少於200名富有經驗的研發員工。由於我們預期行業參與者之間的科技基礎設施的競爭將會加劇，我們將需要更多研發人員維持及加強我們的優勢。截至2019年12月31日，我們的研發團隊擁有199名員工，與可比規模的公司相比相對較小。員工人數的預計增長相當於不低於25%的按年增長。我們期盼該等員工擁有頂尖學府的學士或以上學歷，且平均月薪介乎人民幣30,000元至人民幣60,000元不等。彼等應具備於機器學習、數據挖掘、推薦系統、風險管理平台及／或支付數據管理方面的背景；
 - (ii) 約[編纂](或[編纂])用作升級我們的雲計算系統及我們的大數據系統基礎設施。我們將標準化及模塊化我們的雲計算系統以提升擴展性及穩定性，以及增加我們的大數據系統處理能力以支持更精細分析。具體而言，我們會將我們的系統重組為模組，各模組可獨立運作或與其他模組結合以執行更複雜的計算。模塊化有助於資源管理及標準化。標準化模組可根據業務需求配置至各項任務，從而提供充裕的計算能力。該等升級將加強我們支付及商業服務雲系統的穩定性及我們營銷數據分析的精準度；及
 - (iii) 約[編纂](或[編纂])用作支持我們的AI實驗室的研發。為支持我們在提升服務組合及探索創新技術的應用方面的努力，我們將探索AI技術的應用(包括機器學習及計算機視覺)以提升我們的產品及服務供應；
- 約[編纂](或[編纂])用作營運資金及其他一般公司用途。

未來計劃及所得款項用途

執行時間表

下表載列我們計劃所得款項用途的預期執行時間：

	截至12月31日止年度			
	2020年	2021年	2022年	合計
	(百萬港元)			
擴展客戶群.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
與支付平台建立戰略聯盟或				
對其進行投資或收購.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營銷及宣傳.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴展產品及服務組合.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升商戶SaaS產品.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升營銷服務.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升金融科技服務.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
與商業服務提供商建立戰略聯盟或				
對其進行投資或收購.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
招聘業務專員及產品經理.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資研究及科技實力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
招聘技術人才.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
升級雲計算及大數據系統基礎設施.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
支持AI實驗室的研發.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及一般公司用途.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合計.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

所得款項淨額的範圍

倘[編纂]定為[編纂]範圍的最高價或最低價，則[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]及[編纂]。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配作上述用途的所得款項淨額。

倘[編纂]獲全面行使，並假設[編纂]為每股股份[編纂]（即[編纂]範圍的中位數），則本公司將額外收到所得款項淨額約[編纂]。根據[編纂]，本公司可能須額外發行最多合共[編纂]股股份。

倘[編纂]所得款項淨額無須立即用作上述用途，或倘我們無法按計劃實施我們發展計劃的任何部分，則我們可能會在視為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購買短期理財產品。