

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略」。

[編纂]理由

董事認為，[編纂]將鞏固我們的財務狀況，並令我們得以實施「業務 — 我們的業務策略」所載列的業務策略。更重要的是，我們認為[編纂]及[編纂]對本集團及股東整體有利，理由如下：

(1) 公開[編纂]地位將改善我們的公司形象、市場地位及與資本市場對接

過去，我們一直依靠內部產生資金及股東注資來支持我們的運營及業務發展。儘管截至2019年12月31日及2020年6月30日，我們的現金及現金等價物分別約為人民幣76.7百萬元及人民幣55.3百萬元，但我們將實現與資本市場的獨立有效對接，為我們未來集資提供便利及其他渠道(包括股權或債務融資)，以用於長期業務發展。藉[編纂]後財務實力增強，我們擬擴展當前的業務板塊及業務合作夥伴網絡。董事謹此強調，本公司並非僅為獲得[編纂]而尋求[編纂]，而是[編纂]乃我們獲得長遠利益以實現持續發展的跳板。藉公開[編纂]地位提高我們的公司地位勢必會增強我們業務合作夥伴及現有客戶的信心，亦為我們贏得新客戶提供了信譽優勢，進而促進我們的業務增長，並使我們從未上市競爭者中脫穎而出。因此，董事認為[編纂]整體上具成本效益及符合商業利益。

(2) 公開[編纂]地位將有助我們招聘及挽留高質素員工

我們業務的持久成功有賴強大及穩定的專業員工團隊，彼等具備適當行業知識及培養良好客戶關係的能力。[編纂]地位將有助於我們增強員工信心，亦將提高我們招聘、激勵及挽留主要管理人員及僱員的能力，以及時有效地把握可能出現的任何業務機會。[編纂]可使我們向管理人員及僱員提供與彼等業務表現更直接相關且以股權為基礎的獎勵計劃，如受限制股份單位計劃。我們因此可藉該等獎勵計劃更好地激勵管理人員及僱員，該等獎勵計劃與創造股東價值的目標緊密結合。與此同時，[編纂]地位及提供以股權為基礎的獎勵計劃的能力將提高我們對潛在人才的吸引力，在招聘最佳合資格員工時，有效提高我們對競爭者的優勢，我們認為這對我們的業務增長而言屬關鍵因素。

未來計劃及[編纂]

(3) 本集團因業務擴張而確實存在融資需求

我們有必要通過[編纂]籌集資金，原因如下：

(a) 鑒於行業前景的業務機會及增長動力：

考慮到線上汽車廣告行業的持續增長，預計本集團業務將穩定發展。根據灼識諮詢報告，中國汽車新媒體廣告行業將於2024年前增至人民幣215億元。董事認為將有大量業務機會及增長動力，可支持本集團的擴張計劃以競爭更多線上汽車廣告項目。該等業務機會及動力包括營銷支出費用總額增長及投放於線上渠道的支出相較於線下渠道及其他廣告渠道(如對汽車製造商及汽車經銷商的吸引力減小的在線門戶網站)的支出有所增加，預計這將使線上汽車廣告活動總數增加。因此，線上廣告服務擁有更多業務機會，且近期線上汽車廣告行業將相應增長。詳情請參閱本文件「行業概覽—中國汽車廣告行業」一段。

(b) 我們認為，倘無控股股東所提供個人擔保及／或其他抵押品，本集團將難以獲得銀行借款：

董事認為，依賴涉及由控股股東及其聯繫人所提供個人擔保或任何抵押品的債務融資不符合本集團的利益，原因如下：

- (i) 我們的長期戰略為盡量減少關連交易及關聯方交易，以獨立於控股股東、董事及彼等的聯繫人開展業務；及
- (ii) 依賴控股股東、董事及彼等的聯繫人提供個人擔保及其他形式的財務資助會阻礙本集團實現財務獨立。

董事確信，(a)保持嚴謹的財務策略，以實現長久的可持續發展；及(b)維持現金水平足以支持本集團的現有業務屬必要。鑒於本集團的業務擴張計劃，董事認為，本集團並無足夠的內部產生資金可於維持本集團業務所需充足營運資金的同時為擴張計劃提供資金。董事認為，由於本集團獲得債務融資面臨困難，故通過[編纂]進行股本融資以實現業務擴張符合本集團的利益。董事認為，倘無控股股東所提供個人擔保或其他形式的抵押品，作為一家無[編纂]地位的私人公司，本公司將難以按商業上更優惠的條款獲得銀行借款。

未來計劃及[編纂]

此外，儘管於往績記錄期間我們的營運並無依賴銀行借款所得資金，但倘突然出現市場不確定因素，如中國利率上升及線上汽車廣告行業的現市場趨勢出現任何意料之外的惡化，致使對債務融資實施進一步嚴格規定，本集團的財務表現及流動資金或會受到不利影響。因此，董事認為，長遠看來，相對於債務融資，本集團通過[編纂]進行股本融資以實現業務擴張符合本集團的利益。

因此，董事認為確有必要進行[編纂]，以為日後的長期業務發展提供更好的籌資平台及通過[編纂]為我們的業務計劃募集資金。

[編纂]

我們估計，於扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]開支後，[編纂]將為下列金額：

- 假設[編纂]為每股[編纂]港元(即建議[編纂]範圍的低位數)，約[編纂]港元(倘[編纂]未獲行使)，或約[編纂]港元(倘[編纂]獲悉數行使)；
- 假設[編纂]為每股[編纂]港元(即建議[編纂]範圍的中位數)，約[編纂]港元(倘[編纂]未獲行使)，或約[編纂]港元(倘[編纂]獲悉數行使)；或
- 假設[編纂]為每股[編纂]港元(即建議[編纂]範圍的高位數)，約[編纂]港元(倘[編纂]未獲行使)，或約[編纂]港元(倘[編纂]獲悉數行使)。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]未獲行使且假設[編纂]釐定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，我們計劃將[編纂]按照下列金額作以下用途：

主要類別	估[編纂]總額		子類別	估[編纂]總額		具體計劃		36個月內估[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額(百萬港元)	2022年計劃使用金額(百萬港元)	2023年計劃使用金額(百萬港元)	36個月內計劃使用總額(百萬港元)
	[編纂]總額	[編纂]百分比		[編纂]金額	[編纂]百分比	[編纂]	[編纂]					
鞏固我們的市場地位及PGC的數量	[編纂]	[編纂]	(i) 提升我們PGC的質量及數量	[編纂]	[編纂]	(a) 根據選擇標準(包括：(i) KOL製作的內容質量；及(ii) KOL對自媒體的影響(包括在線粉絲數量))與KOL合作及聘請彼等。本公司計劃與KOL合作，以訪問優質內容及獲取其關注者。本公司計劃於2021年與10位KOL合作及於2022年與10位KOL合作，且本公司預計應付予每位KOL的平均合作費用為每年人民幣[編纂]元(「[編纂]港元」)。合作安排將主要包括使用KOL平台發佈汽車內容及提供支持服務，例如根據本公司的規定安排KOL來訪及拍攝。通過該等合作，本公司旨在進一步吸引KOL的關注者至其平台，從而獲得更多的訪問量及用戶流量。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]		[編纂]	[編纂]	(b) 通過招聘更多有經驗的創作團隊及視頻製作團隊人員(包括編輯、主持人、攝像師、後期製作人員及軟件開發師)，並向員工提供專業培訓。本公司計劃通過擴大創作團隊並於2021年及2022年分別招聘15名及25名經驗豐富的編輯及人才以增強內容創造的能力。新聘人員中，有17名將作為創作團隊成員，其應具備在中國汽車	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

主要類別	估[編纂]總額百分比	[編纂]金額(百萬港元)	子類別	估[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內估[編纂]總額(百萬港元)	2021年計劃使用金額(百萬港元)	2022年計劃使用金額(百萬港元)	2023年計劃使用金額(百萬港元)	36個月內計劃使用總額(百萬港元)		
					市場的經驗，例如汽車廣告內容創作、設計及汽車數據分析，其每人的平均薪資預估為每年人民幣[編纂]元(編纂)港元)。彼等擬協助創作新上市汽車品牌及車型的內容，測試和比較汽車參數，以及為汽車用戶創作涉及保險、貸款、汽油及其他日常用車相關內容的汽車產品的文章。新聘人員中的3名僱員將致力於在線上平台開發新軟件以支持創作團隊的職能，其每人每年的平均薪資預估為人民幣[編纂]元(編纂)港元)。餘下20名僱員將在視頻製作團隊工作，該團隊包括10名視頻主持人、5名後台支持人員、2名視頻策劃員及2名視頻製作員以及1名製作人。職責為製作更多視頻以豐富PGC，其涵蓋有關新車上市及比較、用車及維護以及視頻編輯的汽車視頻展示。每位新聘視頻製作人員的平均薪資預估為每年人民幣[編纂]元(編纂)港元)。							
			(i) 加強與業務合作夥伴的合作並提升我們的品牌知名度	[編纂]	(a)							
					為了加強我們與現有業務合作夥伴的合作以及吸引潛在業務合作夥伴，將通過與彼等訂立合作協議，按以下選擇標準進行，包括(i)業務合作夥伴的活躍用戶數量；及(ii)業務合作夥伴製作或發佈的內容質量。本公司將專注於與(1)在三線及以下城市具							

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內佔[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額 (百萬港元)	2022年計劃使用金額 (百萬港元)	2023年計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內計劃使用總額 (百萬港元)		
					<p>有相當大覆蓋範圍的業務合作夥伴；(2)金融機構；及(3)擁有龐大用戶流量的移動互聯網平台的合作，如下所示：</p> <ul style="list-style-type: none"> 與在三線及以下城市的本地化平台建立持續合作關係。根據灼識諮詢報告，較一線及二線城市而言，預計中國三線及以下城市的汽車零售市場增長將更為強勁，因：(i)汽車市場飽和度較低；(ii)汽車購買政策較為寬鬆；及(iii)三線及以下城市可支配收入持續增長。由於預計中國三線及以下城市的汽車銷售市場將以最高增長率擴張，營銷開支將分配予該等地區，為特定範圍的目標受眾提供更多量身定製的廣告服務。預計該等當地地區的汽車營銷服務市場將自2019年至2024年具有極大的增長潛力。本公司通過與業務合作夥伴合作，將汽車內容精準投放到三線及以下城市，業務合作夥伴在該等地區經營該等城市居民用戶經常訪問的地方平台。根據灼識諮詢報告，本公司是為數不多的幾家預見到三線及以下城市新興汽車營銷服務市場巨大商機的領先汽車新媒體平台之一，已在該等地 							

未來計劃及[編纂]

主要類別	估[編纂] 總額 百分比	[編纂] 金額 (百萬港元)	子類別	估[編纂] 總額 百分比	具體計劃	36個月內 估[編纂] 總額 百分比	2021年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2022年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2023年 計劃使用 金額 (百萬港元)	36個月內 計劃使用 總額 (百萬港元)
					<p>區建立了有針對性內容的充足及穩定用戶群。此外，相較於中國一線及二線城市，傳統汽車媒體平台於三線及以下城市的覆蓋範圍仍然較窄，為像本公司這樣於該等地區擁有完備的用戶群且能夠提供精準且更加定制化內容以吸引更多用戶流量的線上汽車新媒體平台提供了巨大的潛在市場。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 擁有龐大用戶流量且其平台上所展示內容及/或使用功能較為優質的金融機構。 • 移動互聯網平台是具有龐大流量平台並可以通過移動互聯網(例如資訊推送、網頁瀏覽器、搜索引擎及tool App)進行訪問的組織。 <p>本公司的目標為於2021年、2022年及2023年分別增加20家、20家及30家業務合作夥伴</p>					

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內 佔[編纂]總額百分比	36個月內 計劃使用金額 (百萬港元)	2021年 計劃使用金額 (百萬港元)	2022年 計劃使用金額 (百萬港元)	2023年 計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內 計劃使用 總額 (百萬港元)
					伴，平均應付每家業務合作夥伴的年費為人民幣[編纂]元(編纂)港元)。						
					(b) 通過投放戶外廣告來推廣我們的品牌及平台。為提升本公司自身的品牌知名度，推廣將主要包括在一線城市的許多住宅區及商業區投放的廣告。在旺季(例如每年的7月至12月)及節日高峰期(例如農曆新年)期間，推廣將以在中高端商業樓宇及住宅公寓(過往人群往往更有汽車購買力)的標牌及廣告牌上投放網上車市品牌廣告的形式進行。在確定地點時，本公司會考慮各種因素，包括廣告空間的可用性、流量規模、目標受眾的消費能力以及其他所需的相關費用。據估計，每個廣告展示的成本將約為人民幣[編纂]元(編纂)港元)，本公司的目標是在2021年及2022年每年投放1000至1,500個廣告。						
					(c) 通過參加在國內外城市舉辦的汽車展覽、會議及論壇，包括設立展台，來推廣我們的品牌。本公司將加大對區域及海外城市舉辦的汽車展覽、會議及論壇活動的參與力度。於往績記錄期間，本公司每年通常參加四次汽車展覽及一次論壇活動。除本公司每年參加的數次活動外，本公司還計						

未來計劃及[編纂]

主要類別	估[編纂]總額百分比	[編纂]金額(百萬港元)	子類別	估[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內估[編纂]總額(百萬港元)	2021年計劃使用金額(百萬港元)	2022年計劃使用金額(百萬港元)	2023年計劃使用金額(百萬港元)	36個月內計劃使用總額(百萬港元)	
			(ii) 把握新客戶及業務機會	[編纂]	<p>對於2021年參加兩次汽車展覽，於2022年參加兩次車展及論壇活動，及於2023年參加一次汽車展覽。所參與的該等額外活動將涉及2021年、2022年及2023年的區域或海外汽車展覽。參與一次活動的估計成本(包括場地費、展位搭建及員工成本)約為人民幣[編纂]元(「編纂」港元)。藉此，本公司預期，上述推廣活動使得本公司可更為便捷地建立品牌形象及提升市場知名度。</p> <p>通過招聘新銷售員工及在成都和北海設立新的區域辦事處擴大線上廣告服務。本公司計劃於2021年、2022年及2023年分別另外聘用五名、五名及五名員工，以此擴大銷售及營銷團隊。預計每名新銷售人員的平均年薪為人民幣[編纂]元(「編纂」港元)。彼等將被分配到本公司在北京、上海、廣東的現有辦公室以及成都和北海的新辦公室。銷售團隊新聘請的員工將主要負責開發新客戶及新廣告業務，維持客戶關係及了解客戶需求以加強我們的銷售工作，這對本公司提升創收能力至關重要。彼等亦將開展市場研究、監測市場趨勢及客戶偏好並回應客戶反饋。</p>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
			(a)	[編纂]		[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	

未來計劃及[編纂]

主要類別	估[編纂]總額百分比	[編纂]金額(百萬港元)	子類別	估[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內估[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額(百萬港元)	2022年計劃使用金額(百萬港元)	2023年計劃使用金額(百萬港元)	36個月內計劃使用總額(百萬港元)
------	------------	--------------	-----	------------	------	-----------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

本公司藉由成都及北海的兩個新辦公室擴大其在中國西南及南部地區的覆蓋率。由於：(i)四川和廣西兩地的傳統汽車產業集群(包括高產能的知名汽車製造商)；(ii)相對較低的人工成本；及(iii)政府政策支持(包括開發創新型汽車的稅收優惠和補貼)，成都和北海均有利於我們擴張計劃的發展。就線上廣告服務及交易促成服務業務而言，在成都和北海開設新的銷售辦公室有望拓寬與地區汽車製造商、其廣告代理商及汽車經銷商的銷售網絡並加強與其的合作關係。董事認為，鄰近當地客戶可使本公司更為緊密地為客戶服務，更有效地在客戶之間建立信任和忠誠度。該等新辦公室主要負責開發服務訂單和向該等地區的客戶推廣我們的服務，與我們的直接客戶及終端客戶保持緊密聯絡，了解他們的偏好，定制廣告服務來滿足他們的需求，安排活動以促成汽車經銷商及保險公司的銷售及交易，以及吸引和招聘本地人才。經計及開設其他銷售辦公室的成本，於2021年及2022年，開設成都及北海新辦公室的估計成本(包括辦公室租賃、

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內佔[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額 (百萬港元)	2022年計劃使用金額 (百萬港元)	2023年計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內計劃使用總額 (百萬港元)
					裝修、水電費及其他相關成本)分別約為人民幣[編纂]元(編纂)及人民幣[編纂]元(編纂)。					
					(b) 通過在中國副一線及二線城市招聘新交易服務員工，並於該等城市設立25至30個當地辦事處，擴大我們的交易促成服務業務。本公司擬定於2021年、2022年及2023年分別聘用30名、30名及20名交易服務人員，從而在中國25至30個副一線及二線城市推廣及開展交易促成服務。我們將複製現有的交易促成服務模式，將其應用到我們指派新聘用交易團隊員工開展交易促成服務業務的目標城市。據預計，每名交易服務員工每年的平均薪資預估值為人民幣[編纂]元(編纂)。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
					(c) 通過招聘業務開發團隊發展業務合作夥伴網絡及通過營銷活動提升品牌知名度，以挖掘新商機。業務開發團隊主要負責市場	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內 佔[編纂]總額百分比	2021年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2022年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2023年 計劃使用 金額 (百萬港元)	36個月內 計劃使用 總額 (百萬港元)		
加強研發與IT系統及開發新產品	[編纂]	[編纂]	(i) 優化Picker引擎	[編纂]	<p>營銷職能，如推廣車市品牌、透過有關平台提供的推廣服務和技術功能識別及尋求新的業務合作夥伴進行業務合作，而由於業務開發團隊的職能更側重於業務合作夥伴平台採購及選擇以及向潛在客戶推廣網上車市品牌，而銷售團隊主要負責線上廣告服務採購業務(開發和改善與汽車製造商和廣告代理商的業務關係)；交易服務團隊主要負責與交易促成服務採購業務(開發和改善與汽車經銷商和售後服務提供者(如汽車保險公司)的業務關係)，故不同於銷售團隊和交易服務團隊的銷售職能。本公司計劃於2021年及2022年分別另外聘用五名及兩名業務開發員工，每名員工的平均年薪約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)。</p> <p>通過優化Picker引擎進而定義我們的汽車內容以應用於我們業務合作夥伴的平台設計及界面，並僱用計算機人員。本公司現有的Picker引擎具有同步發佈功能，可將汽車資訊分發到其自有平台及業務合作夥伴平台。截至最後可行日期，本公司在其自有平台及業務合作夥伴平台上分發的內容基本標準化，即通過Picker引擎</p>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內佔[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額 (百萬港元)	2022年計劃使用金額 (百萬港元)	2023年計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內計劃使用總額 (百萬港元)	
					分發的汽車資訊基本相同。通過優化Picker引擎的數據分析，本公司旨在提升Picker引擎中的技術，使其能夠根據業務合作夥伴的平台設計及界面定制將要分發的汽車資訊。藉此，通過使傳播更加準確有效，並使業務合作夥伴平台上的內容展示更具吸引力及用戶友好性，可加強向最易接受此類內容的用戶發佈汽車資訊的能力。						
					為實現優化，本公司將於2021年聘用5名數據工程師，並於2022年聘用10名具備數據分析經驗的相關工程師，彼等各自的平均年薪約為人民幣[編纂]元(編纂)港元；於2021年聘用5名計算機技術人員負責系統升級並於2022年聘用5名相關人員，彼等各自的年薪約為人民幣[編纂]元(編纂)港元；此外，於2022年另外聘用5名系統技術人員負責後台研發，彼等各自的平均年薪約為人民幣[編纂]元(編纂)港元。						
			(ii) 強化現有IT系統及基礎設施	[編纂]	維護及升級現有IT系統及服務器以擴大用戶群及增加視頻分銷；提升數據存儲及寬帶容量；及僱用服務器技術人員。為滿足我們專有平台上不斷增長的用戶流量以及投入時間，本公司計劃升級IT系統基礎設施。於最後可行日期，						

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內佔[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額 (百萬港元)	2022年計劃使用金額 (百萬港元)	2023年計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內計劃使用總額 (百萬港元)		
			(iii) 開發新產品	[編纂]	<p>本公司合共擁有65台計算機服務器並使用該等服務器展開運營。本公司計劃於2021年、2022年及2023年分別購買70台、130台及50台新計算機服務器，用於置換已使用相當長時間的若干不列先進的服務器並保持用戶流量、改善數據存儲及寬帶容量、支持監控與內容管理系統的數據處理，以及滿足未來對汽車內容及廣告視頻不斷增長的使用需求。預計每台計算機服務器的成本約為人民幣[編纂]元(編纂)港元)；及預計2021年、2022年每年的服務器維護費用平均約為人民幣[編纂]元(編纂)港元)，以及預計2021年及2022年每年的平均服務器存儲費用約為人民幣[編纂]元(編纂)港元)。</p>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
			(a)	[編纂]	<p>(a) 開發向用戶及客戶提供新功能與工具的產品以及應用程序開發人員。本公司的研發團隊致力於在平台上開發新技術、網站、應用和工具，為用戶及客戶帶來新的體驗與互動。例如，本公司於2017年7月及2018年7月分別推出「蒙車事」及「皮卡車市」頻道；於2016年9月重新推出網上車市App；以及於2017年1月推出車市寶。本公司計劃於2022年前推出下列主要功能及工具：</p>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	

未來計劃及[編纂]

主要類別	估[編纂] 總額 百分比	[編纂] 金額 (百萬港元)	子類別	估[編纂] 總額 百分比	具體計劃	36個月內 估[編纂] 總額 百分比	36個月內 [編纂] 總額 (百萬港元)	2021年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2022年 計劃使用 金額 (百萬港元)	2023年 計劃使用 金額 (百萬港元)	36個月內 計劃使用 總額 (百萬港元)	
					<ul style="list-style-type: none"> 車主服務：面向有意置換汽車之用戶的新功能。該功能為該等用戶提供汽車置換的有用資訊，如新車規格及功能以及加油與充電紀錄、過往違規記錄、年費支付、車輛維護、洗車、修車、車輛保險以及二手車估值等其他資訊。 車市商機：主要為汽車用戶提供服務的會員系統。會員透過貢獻大量優質的用戶生成內容、評論以及為他人的用戶生成內容「點贊」來獲得獎勵積分。會員可用獎勵積分(外加現金)兌換車輛服務和禮品(如加油卡)。 車市Virtual Reality：平台上推出的一項新功能，用戶可借此利用虛擬現實技術瀏覽車輛模型。 							
					<p>本公司計劃於2021年聘用2名、於2022年聘用3名及於2023年聘用1名具備計算機編程工作經驗的計算程序員；負責管理上述產品、工具和系統的研發，包括程序編碼和開發、界面設計、測試以及持續維護。據預計，應付予每名計算機程序員的年薪約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)。</p>							

未來計劃及[編纂]

主要類別	佔[編纂]總額百分比	[編纂]金額 (百萬港元)	子類別	佔[編纂]總額百分比	具體計劃	36個月內佔[編纂]總額百分比	2021年計劃使用金額 (百萬港元)	2022年計劃使用金額 (百萬港元)	2023年計劃使用金額 (百萬港元)	36個月內計劃使用總額 (百萬港元)
未來投資及收購	[編纂]	[編纂]	對我們認為能夠與我們目前的業務產生協同效應力的公司進行投資 ⁽ⁱ⁾	[編纂]	(a) 根據尋找合適投資目標(包括PGC生產者及自媒體廣告公司)的標準對公司進行投資及(i)所生產內容能夠確保質量並能補充及豐富我們的PGC(如汽車的日常使用及維修、新能源汽車及二手汽車);(ii)擁有可觀的用戶流量;及(iii)擁有穩健的財務狀況。本公司亦考慮投資能夠提供本公司認為可與交易促成服務業務產生協同作用的技術及服務方案的公司。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]		[編纂]	(b) 藉助所產生的相關維護成本，維持產品開發。預計2021年及2022年的新功能維護費用及成本分別約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)及人民幣[編纂]元([編纂]港元)。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]		[編纂]	(c) 通過在高用戶流量的平台上投放廣告以推廣我們的平台，尤其是我們推出新開發的應用程序，以吸引其用戶下載並註冊為我們的用戶。本公司計劃利用第三方服務提供商的廣告服務來推廣新產品、系統及工具，例如點擊收費，該費用於2021年及2022年均約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)，於2023年則約為人民幣[編纂]元([編纂]港元)。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

- (d) 我們與主要客戶及供應商的業務關係並無重大變動；
 - (e) 本集團能夠留聘管理層及主要運營部門的關鍵人員；
 - (f) 本集團不會因本文件「風險因素」一節中所載的任何風險因素而受到重大影響；
 - (g) 各項計劃達成的資金需求並無重大變動；及
 - (h) 本集團將能夠以與本集團於往績記錄期間大致相同的運營方式繼續運營，並且本集團將能夠執行發展計劃，而其運營或業務目標不會以任何方式遭受對其造成不利影響的干擾。
- (3) 2021年至2023年實施計劃擬使用的總額約為【編纂】港元，其中本公司將使用【編纂】約【編纂】港元及使用其自有資金約【編纂】港元。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]釐定為低於或高於指示性[編纂]範圍的中位數，上述[編纂]的分配將按比例進行調整。因[編纂]獲行使而收取的任何額外[編纂]亦將按比例分配至上述用途。倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得[編纂]港元（假設[編纂]為每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數）。

董事認為，[編纂]連同我們的內部資源將足以為實施上述業務計劃提供資金。[編纂]務請注意，由於各種因素，我們業務計劃的任何部分都有可能不會按照上述時間框架執行，在該等情況下，董事將審慎評估有關情況並將於相關業務計劃落實前保留有關資金作為短期存款。