
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討論，請參閱本文件「業務－我們的發展戰略」一節。

所得款項用途

按照[編纂]及[編纂]每股[編纂]的指示性[編纂]均為[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數）計算，經扣除我們應付的預計[編纂]費用及預計發售開支後，假設[編纂]未獲行使，則估計我們將獲得[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬港元；假設[編纂]悉數獲行使，則為[編纂]百萬港元。

我們計劃將[編纂]獲得的所得款項淨額用於促進實施我們的戰略：

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於增強我們的研發能力，包括研發新產品、升級現有產品、開發新品牌及新品類。我們亦打算深化我們在寵物護理和個人護理行業的佈局，並促進相關研發中心的建設。此外，我們亦計劃為我們的研發團隊招募更多經驗豐富的人才；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於改善我們的銷售和分銷網絡；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於通過(i)吸引新客戶及流量；(ii)擴大我們的銷售及分銷團隊；(iii)開發新功能；及(iv)組織營銷及促銷活動以及其他措施來進一步開發線上分銷渠道（例如鞏固我們在主流電商平台及生鮮產品電商平台的覆蓋範圍）及其他新渠道（例如消費者社區及自有平台）；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於建立及優化我們的海外線上和線下銷售網絡並開發新市場，重點開發東南亞等市場；我們亦計劃發展企業及團體客戶；

未來計劃及所得款項用途

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於市場營銷活動以加強品牌和產品推廣；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於提升我們線下的終端形象店、社區營銷及低線城市的市場滲透；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於投資線上品牌營銷活動，以提升品牌和產品知名度及教育消費者，包括內容營銷活動、娛樂營銷活動、社交媒體互動、與品牌／名人／IP和關鍵意見領袖（KOL）合作推廣及視頻營銷；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於改善我們全球供應鏈的效率和靈活性；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於建立海外供應鏈以提高我們的成本優勢；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於升級我們現有的生產基地並改善我們供應鏈的靈活性，主要通過升級我們在安福和番禺工廠的現有生產線，以及建立新的生產線以提高生產能力和效率。剩餘所得款項淨額亦將主要用於我們現有生產工廠、設施和設備的一般維護及改善；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於建立電商渠道的供應鏈基地，包括一個倉庫及物流中心以及辦公室，以加強線上渠道供應鏈的靈活性。

未來計劃及所得款項用途

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於實施我們的數字化戰略，加強信息技術基礎設施，進一步開發用於供應鏈管理、消費者社區及自有平台營運及經銷渠道管理的技術及數據驅動的業務中台以提高運營效率；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於上游和下游業務的戰略性收購，以獲得外部高質量、互補技術、品牌和業務。在挑選收購目標時，我們將考慮眾多因素，其中包括公司規模及對我們業務增長的預期貢獻。就所尋求業務的性質和類型而言，我們將繼續專注於主要在中國探索家居護理、個人護理及寵物護理公司。儘管我們將繼續評估潛在的業務或產品收購，於最後可行日期，我們尚未確定任何收購目標，並且我們概無，亦無任何人代表我們，直接或間接地就確定任何收購目標發起任何討論；及
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂]所得款項淨額的[編纂]%）將用於營運資金及其他一般公司用途。

倘[編纂]為指示性[編纂]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]百萬港元（假設[編纂]未獲行使）。在該情況下，我們將按比例增加或減少用於上述目的的所得款項淨額分配。

倘[編纂]獲悉數行使且假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），我們將收取的所得款項淨額約為[編纂]百萬港元。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外所得款項淨額用於上述目的。

倘[編纂]的所得款項淨額未即時用於上述目的且在適用法律法規允許的範圍內，我們擬將所得款項淨額存入短期活期存款及／或貨幣市場工具，前提是其被視為符合本公司的最佳利益。在該情況下，我們將遵守上市規則下的適用披露要求。