

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－我們的策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費、佣金及估計開支，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將獲得的[編纂][編纂]淨額將約為[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

- 約54.4%，或[編纂]百萬港元，用於投資社交媒體營銷及廣告、發展自主品牌、豐富我們的品牌組合及加強供應鏈管理。具體而言，我們計劃分配：
 - [編纂]淨額約67.9%的用於該類別，以透過投資於社交媒體營銷及廣告，擴大我們的銷售渠道及加強全渠道營銷能力。截至最後實際可行日期，我們已與65個品牌建立業務關係。鑒於我們所合作的品牌數量不斷增加及社交媒體在營銷及促銷中的影響力日益增強，我們計劃通過擴大營銷渠道的覆蓋面來改善社交媒體營銷。具體而言，我們計劃於2021年至2023年6月30日止期間內加強相關產品的營銷力度，(a)於2021年、2022年及2023年上半年分別投放約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，用於透過電子商務平台提供的營銷工具（如直通車、淘寶客及品銷寶，為業內電子商務運營常用的有效營銷工具）進行推廣，以吸引新的消費者。我們認為直通車及淘寶客為我們網店運營的重要日常促銷工具，其中直通車為天貓及淘寶的搜索引擎，提供強大的關鍵字出價機會，通過展示一系列關鍵字吸引消費者點擊關鍵字，進而點擊搜索框下的促銷產品，而淘寶客為一種佣金付費促銷方法，該佣金乃根據第三方營銷聯盟（可透過第三方網站及移動應用程序創造額外的流量及交易）為我們的天貓店帶來的交易價值的一定百分比計算。我們亦將品銷寶視為增加網店流量的有效工具，當消費者輸入品牌關鍵字並搜索結果時，它將在搜索結果頁面上顯示促

未來計劃及[編纂]用途

銷產品；(b)於2021年、2022年及2023年上半年分別投放約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，用於利用定制化的文章、短片及視頻直播在天貓及天貓國際進行內容推廣，以擴大我們運營的網店的流量，並在微信、微博、抖音及小紅書等流行社交媒體平台及其他新建平台上進行營銷活動及推廣，以吸引新的消費者、進一步推廣品牌產品、突出品牌特色及提升品牌形象。有關擬投資社交媒體營銷及廣告的產品採購資金來源將為內部資源及銀行融資；

- [編纂]淨額的約17.0%用於該類別，用於識別並向中國引入新品牌，以擴大及多元化我們的品牌組合。我們認為，不斷探索具有潛力的新品牌對於我們挽留及擴大客戶群、分散集中風險及提高品牌組合的吸引力至關重要。因此，我們會繼續物色及獲取已受歡迎的新品牌或增長潛力巨大的新興品牌，並努力與新品牌合作夥伴建立關係，以滿足瞬息萬變的消費者喜好。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們開始與30個專注於美妝及個人護理產品類別的新品牌進行合作，目前計劃於2021年及2022年均增加約10個品牌。為更好地服務品牌合作夥伴及成功推廣新引入的品牌，我們計劃於2021年、2022年及2023年上半年分別動用約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，用於聘請約30名新僱員，負責店鋪運營、物流管理及客戶服務，並於2021年、2022年及2023年上半年分別提供約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，用於該等新品牌合作夥伴的產品在孵化階段的營銷相關費用；

- [編纂]淨額的約7.1%用於該類別，利用我們的綜合電子商務零售及批發解決方案經驗及對中國美妝及個人護理市場的深入了解，發展我們擁有利潤潛力的自主品牌，並使我們對品牌運營有更多控制權。我們已透過OEM開發及生產八種自主品牌（即初•肌音）個人護理產品，並於2020年6月通過我們在天貓的優趣匯官方旗艦店開始銷售一種產品。我們計劃於2021年及2022年分別孵化初•肌音品牌下的14種及20種產品。除致力於運營自主品牌的六人團隊外，我們計劃於2022年之前額外僱用五名員工，該等員工將負責我們自主品牌的營銷、產品設計、品牌開發及銷售管理。根據我們的可行性研究，於2021年、2022

未來計劃及[編纂]用途

年及2023年上半年，與發展初•肌音品牌相關的產品製造、營銷及銷售開支以及員工成本預計分別約為[編纂]百萬港元、[編纂]港元及[編纂]百萬港元；及

- 一 剩餘部分用於加強我們的物流能力。具體而言，我們計劃(i)動用約[編纂]百萬港元用於升級與物流管理相關的技術系統，以提高從第三方及交易中收集及管理數據的能力，並更好地跟踪存貨信息；(ii)動用約[編纂]百萬港元用於擴大國內倉庫的覆蓋範圍，以確保足夠的存儲能力；(iii)動用約[編纂]百萬港元用於在長三角地區投資一個小型保稅倉庫以增強我們的倉儲能力，乃由於保稅倉庫目前供不應求，並有望在跨境進口電子商務業務高速發展的情況下滿足不斷增長的需求；及(iv)投入約[編纂]百萬港元用於升級及發展上述保稅倉庫及僱用多名員工，並通過合作協議與若干物流服務提供商合作為商戶提供倉儲及物流服務，此舉預計將提高我們在提供倉儲及物流服務方面的競爭力。在考慮與海外倉儲合作夥伴合作時，我們主要評估以下因素：(i)其全球網絡覆蓋範圍，例如覆蓋國家的數量；(ii)交付方式、交付時間及交付頻率；(iii)倉庫的位置及按倉庫劃分的服務類型；及(iv)執照、證書及清關能力。截至最後實際可行日期，我們尚未確定或尋求任何收購目標。
- 約15.7%，或[編纂]百萬港元，用於豐富健康產品的品牌及產品種類（尤其是OTC藥品）。我們計劃與更多海外OTC藥品品牌合作，擴大我們的產品陣容，以利用我們在OTC藥品類別中的先行者優勢。我們亦計劃進一步發展及加強與其他健康產品（主要為海外膳食補充劑）的優質新興品牌的合作。具體而言，除大判、大正製藥、獅王及小林外，我們已開始與另外兩個日本OTC品牌進行合作，根據灼識諮詢報告，該等品牌為日本排名前13的OTC品牌（按2019年的GMV計）。為服務越來越多的品牌合作夥伴，我們計劃在未來兩年內將我們的團隊擴大到約40名成員，包括藥劑師及負責品牌運營的其他員工，並預算未來兩年內該等品牌合作夥伴的產品營銷費用。於2021年、2022年及2023年上半年，用於招募新僱員的[編纂]淨額分別為約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，而該等品牌的營銷費用分別為約[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]用途

- 約7.0%，或[編纂]百萬港元，用於加強我們的技術系統及數據分析能力，其中(i)約[編纂]將投資於硬體硬件及軟件，以升級我們的技術基礎設施及開發數據中台。我們計劃在未來兩年內購買與局域網及系統安全性有關的軟件及硬件以提高信息安全性，並購買內部軟件（包括處理交易及運營數據的雲存儲器及關係型數據庫服務(RDS)）及硬件（例如彈性計算服務(ESC)伺服器）以提高本集團的數據處理及分析能力。為促進我們的數據中台的構建及升級以增強數據分析功能，我們計劃購買各種軟件產品，該等軟件產品用於數據管理、數據可視化及／或客戶洞察力以及營銷自動化。於2021年、2022年及2023年上半年的購置及開發成本以及使用費用預計分別約為[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。我們正在建立數據中台，該平台旨在集中及統一本集團內部不同部門生成的多重數據以及第三方數據庫，並將該等原始數據通過可詮釋、分析及用於各種目的的過程轉換為有意義的資料，以支持業務運營。我們各個部門之間現有的數據分散導致一定程度上重複的數據獲取工作。數據中台將簡化並加快我們對所需數據的訪問，並在特定業務場景下啟用實時數據分析，從而對銷售及營銷策略獲得可行的見解，以改善業務效率；及(ii)約[編纂]將用於招聘及留住於技術基礎設施、系統開發及數據分析方面有專長的人才。隨著我們業務的增長及發展，挽留足夠的研發人才對提供優質服務及改善業務效率至關重要。我們的研發活動包括開發網店系統、建立並維護數據中台及提高數據分析能力。截至2020年12月31日，我們擁有25名從事研發活動的信息技術專家。為滿足長期業務發展的不斷變化的需求、進一步增強我們的數據安全性、統一各個部門的數據以支持業務決策、優化及升級數據中台以及進一步開發數據分析功能以開展精準營銷，我們計劃投資約[編纂]百萬港元，用於於2023年中之前將我們的研發團隊擴大至約46名成員。該等員工將負責開發及採用信息系統、局域網、信息安全系統、數據分析、數據庫管理、系統管理及服務器開發以及支持我們的數據中台的運作。

未來計劃及[編纂]用途

- 約13.0%，或[編纂]百萬港元，用於尋求對技術公司及O2O服務提供商的戰略投資。我們的董事認為，該等投資可與我們現有業務產生協同效應，增強我們的技術能力，並擴大我們的消費者基礎。具體而言，我們計劃投資於(i)中國的數據技術公司，原因為有關投資便於我們取得若干技術基礎設施及數據資產，有助於提高我們的技術能力及賦能我們的業務營運。目標公司的關鍵選擇標準包括技術基礎設施、知識產權、數據相關資格（例如數據服務提供商的資格證書）及年收入超過人民幣100百萬元；及(ii)中國的O2O服務公司，以加強我們通過線下渠道接觸消費者的能力。在確定O2O服務提供商的投資目標時，我們主要評估以下因素：(i)目標公司在改善購物體驗及營銷效率方面的運營及執行能力，例如專業的促銷人員可為線下消費者提供愉悅的購物體驗；(ii)其線下銷售網絡覆蓋範圍；(iii)現有的客戶基礎；(iv)線下店鋪數字化的往績；及(v)年收入介於人民幣100百萬元至人民幣200百萬元之間。儘管我們的重點及主要業務仍為向品牌合作夥伴提供電子商務零售及批發解決方案，但我們認為投資具有線下渠道的公司可擴大我們的客戶群，並進一步提升客戶的購物體驗。憑藉線上營銷資料及被投資公司的線下渠道，我們認為我們將獲得更大的客戶群。較線上銷售而言，線下渠道可向我們的客戶提供不同購物樂趣的實時購物體驗。我們希望利用被投資公司的經驗加強我們的線上及線下營銷綜合能力，尤其是為我們通過線下渠道銷售的產品吸引更多用戶流量，以擴大消費者覆蓋面，從而有望提高我們的競爭力。

根據灼識諮詢報告，截至最後實際可行日期，市場上已有數百家滿足上述標準的數據技術公司及O2O服務公司。我們計劃分別斥資約[編纂]百萬港元及約[編纂]百萬港元投資於一家O2O服務目標公司及一家數據技術目標公司。投資目標公司的數量取決於實際收購的規模及對價。我們將進行市場研究、財務盡職調查及可行性研究，並建立嚴格的審批系統及程序以審查目標公司、盡職調查結果以及投資建議及批准。截至最後實際可行日期，我們尚未確定或尋求任何收購目標。

- 約10.0%，或[編纂]百萬港元，用於營運資金及一般企業用途。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的上限），且假設[編纂]不獲行使，則我們將收取約[編纂]百萬港元的額外[編纂]淨額。倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的下限）且假設[編纂]不獲行使，則我們收取的[編纂]淨額將減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]乃定為高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]分配將按比例調整。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得的額外[編纂]淨額為(i)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的上限）；(ii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的中位數）；及(iii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的下限）。倘[編纂]獲行使，因任何[編纂]獲行使而收取的額外[編纂]淨額將按比例用於上述用途。

對於[編纂]淨額未立即用於上述用途的部分，在適用法律及法規之許可下，我們擬將部分或全部[編纂]計入短期計息存款及／或存放於香港及／或中國的持牌銀行。倘上述[編纂][編纂]淨額的用途或用作上述用途的[編纂]淨額的分配出現任何重大變動，本公司將根據上市規則的規定作出正式公佈。