

未來計劃及[編纂]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－我們的策略」一節。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即所述[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，經扣除[編纂]的[編纂]佣金及其他估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元。根據我們的策略，我們計劃將[編纂][編纂]按下文所載金額作以下用途：

1. 約[編纂]%或[編纂]港元用於研發及加強SaaS互動營銷平台，包括：
 - i. 約[編纂]%或[編纂]港元用於豐富內容引擎平台營銷模板的內容並開發內容引擎平台的其他功能，如內容模板、開放式模板。內容模板將提升營銷模板的質素及增加選擇。內容模板將讓設計工作室能夠在我們的平台上分享其營銷模板，以供客戶使用。有關進一步資料，請參閱本文件「業務－我們的策略－透過加強互動創意管理工具的多元性及質素、投資於數據分析能力及以新功能升級平台，擴展SaaS互動營銷業務」一節。我們亦擬招聘及建立一支員工團隊，包括(其中包括)項目經理、產品經理、用戶體驗及用戶界面設計師、平台開發工程師、系統架構師、測試工程師及運維工程師，以協助升級數字互動營銷內容編輯器、屏幕互動營銷內容編輯器以及研發內容模板，原因是其為我們內容引擎的核心功能。至於研發開放式模板方面，由於有關模板開放予公眾及第三方使用，故我們計劃委聘第三方公司提供有關服務；

未來計劃及[編纂]用途

以下載列我們於內容引擎上增強營銷模板內容及開發新模板的實施計劃：

升級數字互動營銷內容編輯器及屏幕互動營銷內容編輯器

我們的數字互動營銷內容編輯器使客戶可使用內容引擎的線上編輯工具自行設計定製小遊戲，以便捷互動方式向其終端顧客推廣其營銷內容。同樣地，我們的屏幕互動營銷內容編輯器幫助我們的客戶設計可在線下門店或活動的屏幕上玩的小遊戲，以吸引終端顧客、建立品牌名氣及提升終端顧客的購物體驗。

我們將升級數字互動營銷內容編輯器及屏幕互動營銷內容編輯器的技術及界面，為客戶提供更方便用戶及更容易的操作體驗，以致於即使是不具備專業編程能力或不精通電腦知識的客戶，亦能夠使用我們的編輯器輕鬆地創建自己的營銷模板。例如，透過訂閱我們的內容引擎，僅需要數次點擊及拖動，即可生成針對客戶需求定製的互動營銷模板(如小遊戲)。

研發內容模板，包括(其中包括)內容創意及監控功能(即營銷模板)，以及增強內容平面設計

內容模板將致力於研發及製作新的創意互動營銷模板。我們計劃緊貼最新市場趨勢及熱點及時更新及升級營銷模板，讓客戶可利用具有最新消息及大熱趨勢的最新營銷模板成功地與其終端顧客接觸及互動。

未來計劃及[編纂]用途

此外，我們亦計劃在用戶賬號系統上實施及整合新功能，該等功能專為擁有多個站點及分支機構的大型企業客戶而設。新功能包括但不限於可控制子用戶賬號設置的監控工具，以及嵌入式跟蹤系統，以便能及時跟蹤不同子用戶賬號的內容分發數據，並自動創建內容分發分析，供客戶評估營銷活動的有效性。

研發開放式模板，包括(其中包括)增強將內容引擎與內容供應商連接的能力

開放式模板透過API連接將平台與設計工作室連接，使來自中國及世界各地的設計師能夠在平台上分享營銷模板，此舉將提升內容引擎上可供客戶使用的營銷模板的內容數量及質量以及多樣性。

二零二二年

- 我們將優化各種內容編輯器，以簡化界面，為其提供更方便用戶使用的體驗。
- 我們的目標是緊貼最新市場趨勢每週提供至少25個新營銷模板，為客戶提供更多優質營銷材料的選擇，讓客戶能夠利用最新營銷模板與其終端顧客建立連繫。
- 我們的目標是為我們的平台吸引額外8,000名用戶，而用戶將透過平台創造合共超過96,000份營銷材料。

未來計劃及[編纂]用途

二零二三年

- 我們的目標是通過連接超過100,000名設計師在我們的平台分享其營銷模板，整合資源豐富的營銷模板，以增強我們平台營銷模板的內容及多樣性。
- 我們的目標是為我們的平台吸引額外22,000名用戶，而用戶將透過平台創造合共超過264,000份營銷材料。

二零二四年

- 透過技術開發及平台能力升級，我們將創建一個更好的內容生態系統，我們的目標是在新營銷模板數量方面成為頂級市場參與者之一。
- 我們的目標是為我們的平台吸引額外40,000名用戶，而用戶將透過平台創造合共超過480,000份營銷材料。

下表載列我們在通過內部研發團隊執行上述研發職能的情況下擬招聘職位的員工人數、所需資格及年資以及預期薪金水平：

職位	將僱用的 員工人數	所需資格	所需經驗	預期每月 薪金水平
項目經理	2	計算機科學、計算機工程師或相關專業的本科或以上學歷	在互聯網公司、軟件或IT行業至少有三年的項目管理經驗	人民幣15,000元至 人民幣30,000元
產品經理	3	計算機科學或相關專業的本科或以上學歷	在創意設計、互動大屏幕、線上互動遊戲及平台產品方面至少有五年的產品管理經驗	人民幣15,000元至 人民幣35,000元
用戶體驗及用戶 界面設計師	1	設計、藝術、心理學或相關專業的本科或以上學歷	至少有三年的互聯網或移動產品互動設計及企業對企業產品設計經驗	人民幣15,000元至 人民幣30,000元

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

職位	將僱用的 員工人數	所需資格	所需經驗	預期每月 薪金水平
前端開發工程師	4	計算機科學、軟件工程師或相關專業的本科或以上學歷	至少有三年的大中型項目網站前端開發經驗以及企業對企業項目經驗	人民幣12,000元至 人民幣40,000元
後端開發工程師	4	計算機科學、軟件工程師或相關專業的本科或以上學歷	至少有三年的大中型項目軟件開發經驗以及企業對企業項目經驗	人民幣12,000元至 人民幣40,000元
系統架構師	3	計算機科學或相關專業的本科或以上學歷	至少有五年的軟件開發經驗；三年的大中型軟件經驗；或兩年的架構師或技術總監經驗	人民幣15,000元至 人民幣40,000元
測試工程師	2	計算機科學、軟件工程師或相關專業的本科或以上學歷	至少有三年的軟件測試及SaaS平台項目系統測試經驗	人民幣10,000元至 人民幣30,000元
運維工程師	1	計算機科學或相關專業的本科或以上學歷	至少有三年的平台／系統操作及維護經驗	人民幣12,000元至 人民幣30,000元

我們擬於二零二三年僱用上述員工。

- ii. 約[編纂]%或[編纂]港元用於分析客戶對我們營銷模塊的使用模式及終端顧客營銷模塊的傳播數據(如點擊率及轉發率)，就客戶在我們平台上使用的不同營銷模塊的營銷效果表現，為其提供見解，從而相應調整其營銷策略，以提升內容引擎平台的數據分析能力及功能。為協助開發數據分析能力及功能，我們擬聘請第三方公司提供有關服務；

未來計劃及[編纂]用途

以下載列我們增強內容引擎數據分析能力的實施計劃：

構建數據採集、數據計算、數據服務及數據安全的中台基礎設施	我們擬構建中台基礎設施，其將能夠自動收集客戶及其相應終端顧客的營銷行為，並建立一個總標籤系統，進而能夠使用不可或缺的建議功能建議更切合客戶需求的營銷模板及工具。
------------------------------	--

其亦將通過讓客戶分析使用不同營銷模板的效果來推動營銷活動數字化管理，進而使客戶能夠迅速採取行動調整營銷策略。

增強用戶模板分析及用戶行為習慣分析的功能	基於對客戶及用戶數據以及營銷活動數據的分析，我們能夠向客戶提供有關彼等於內容引擎上所用營銷模板的營銷效果表現的見解。
----------------------	--

二零二二年／二零二三年

- 我們的目標是在二零二二年底及二零二三年底前分別設立超過500個及1,500個數字標籤種類，並在二零二二年底及二零二三年底前分別利用客戶及相應終端顧客營銷行為整合超過100,000個及200,000個數字標籤，以促進數據分析功能。
- 通過經增強的數據分析功能，我們的目標是將SaaS互動營銷服務的用戶滿意度及用戶留存率提高30%。

未來計劃及[編纂]用途

二零二四年

- 通過利用內置標籤系統及用戶行為分析，我們旨在將客戶使用我們的營銷模板所進行營銷活動的終端顧客響應率提高30%，從而幫助客戶以更有效方式實現觸達其終端顧客的營銷目標。
- 通過持續優化數據分析功能，我們的目標是繼續將SaaS互動營銷服務的用戶留存率提高30%。

進行SaaS擴展計劃的理由

由於我們已充分利用研發團隊的現有員工來創建及開發內容引擎平台，故我們並無足夠的員工滿足進一步開發內容引擎平台新功能的需求。

我們認為，聘請內部研發人員以擴展內容引擎具有若干優勢，包括：

- 對我們而言，管理內部研發團隊通常更為高效及有效；
- 內部研發團隊對我們的SaaS業務及客戶需求均有充分理解；
- 我們更容易估算資源，並在調配人手方面具有更大的靈活性；及
- 可能較難將第三方公司開發的技術及功能整合到我們現有系統。

鑒於聘請內部研發人員的種種優勢，我們擬自行招聘員工以開發內容引擎的核心功能及技術，這些均屬機密及商業敏感內容。然而，為更妥善地管理風險及於資源分配上保留更大靈活性，倘所需技術或服務在市場上容易獲得且交付時間不長，則我們擬將非核心職能外包予第三方公司。

我們投放於發展SaaS互動營銷服務的資源將用於內容引擎的應用及基礎設施發展，此舉預期有助我們創造未來經濟利益。與SaaS擴展計劃有關的額外成本將資本化為無形資產，並按十年期攤銷。我們預期能於二零二二年

未來計劃及[編纂]用途

達至收支平衡。此外，鑒於SaaS擴展計劃的資金將來自[編纂][編纂]，董事預期該擴展計劃不會對本集團的流動資金造成重大不利影響。

經考慮上述及下列因素：

- 我們現有的業務策略連同於上述SaaS擴展計劃的指定時間範圍內取得里程碑成就的實施計劃；
- 我們的SaaS互動營銷服務可通過加強品牌客戶現有個人會員的忠誠度及提高其回購率幫助品牌客戶獲得及商業化私域流量；
- 根據弗若斯特沙利文報告，去中心化電子商務(擁有私域流量的電子商務)正變得日益重要，交易額由二零一六年的人民幣0.4萬億元增加至二零二一年的人民幣1.9萬億元，複合年增長率為36.6%，並預期將於二零二六年進一步增加至人民幣6.9萬億元。預期去中心化電子商務市場的快速發展及去中心化電子商務平台不斷增長的用戶群將進一步推動品牌擁有人對SaaS營銷服務的需求；
- 與在美國及歐盟介乎約40%至50%的滲透率相比，中國SaaS營銷服務市場的滲透率相對較低，約為10%，因此本公司認為中國SaaS營銷服務市場具有高增長潛力；
- 鑒於獲得公域流量的成本持續上升使中國私域流量的認可度日益提高，SaaS互動營銷服務市場在中國的市場規模預期快速增長，預期以複合年增長率約27.0%由二零二一年的人民幣33億元增加至二零二六年的人民幣109億元；
- 於二零二一年及二零二二年首四個月，我們的SaaS互動營銷服務的歷史資本開支分別為人民幣91.1百萬元及人民幣8.5百萬元；
- 儘管我們於二零二一年六月方始正式推出SaaS平台，惟於二零二一年及二零二二年首四個月我們的SaaS互動營銷服務產生的收益分別為人民幣10.6百萬元及人民幣9.0百萬元，佔我們的總收益約3.0%及6.2%；及
- 我們的SaaS互動營銷服務高速增長，於自首次推出內容引擎起約15個月內，於二零二二年九月三十日已積累逾8,000個用戶賬號；

董事認為且獨家保薦人同意，SaaS擴展計劃屬合理。

未來計劃及[編纂]用途

2. 約[編纂]%或[編纂]港元用於增加IP內容組合及拓展整合營銷解決方案業務，包括：
 - i. 約[編纂]%或[編纂]港元用於開發自有IP內容及約[編纂]%或[編纂]港元用於透過購買或授權收購第三方IP內容(例如遊戲、電影及動畫)，以拓寬IP組合及豐富IP內容供應。我們將透過我們的運動及時尚內容營銷項目將該IP內容商業化；

第三方IP收購的甄選標準

我們根據行業經驗及以下一般甄選標準為潛在收購機會物色及評估第三方IP目標：

- *IP內容類型*—我們將瞄準符合現行社會發展趨勢或常態的IP內容。我們亦將考慮不同行業的IP內容性質及相關性。
- *IP內容規模*—我們將主要考慮IP內容對相關行業是否有巨大影響力或會否造成巨大影響。我們將考慮IP內容是否具備兩年或以上的IP用戶數據及其他主要數據。
- *宣傳和發行渠道*—我們將考慮IP內容可用的發行渠道及潛在的宣傳曝光量，包括於傳統媒介渠道觸及的人數和於線上媒介渠道的宣傳曝光量，如線上視頻點擊總次數。
- *人氣*—我們將對準熱門的IP內容。於確定IP內容的人氣時，我們將考慮多項因素，包括但不限於IP內容營銷權的買家數量、IP內容於不同媒介渠道的粉絲數量以及根據百度指數(基於百度搜索數據運作的數據共享平台)顯示的IP內容人氣。
- *潛力*—我們將考慮IP內容的潛在市場及目標群體的消費能力、IP內容的適用範圍及靈活性；未來IP趨勢及IP內容的商業價值。

未來計劃及[編纂]用途

視乎IP內容類型，我們可能有不同選擇標準。例如，就遊戲IP內容而言，我們一般預期該IP內容於線上平台擁有超過130,000名粉絲以及每月擁有超過180,000名活躍用戶。就電影IP內容而言，我們一般預期該IP內容於線上平台擁有逾15百萬名粉絲及平均逾50百萬次瀏覽量。然而，於決定是否收購IP內容時，我們將作全盤考慮，故上述標準並不詳盡，僅供參考。

弗若斯特沙利文已確認，經其獨立研究及盡職查詢，有大量符合上述甄選標準的合適IP目標。於最後可行日期，我們並無物色任何潛在第三方IP以供我們動用[編纂][編纂]淨額進行收購。

自有IP的開發計劃

於往績記錄期間，我們成功開發及商業化多項自有IP內容，包括ABC Kids小馬星球。於往績記錄期間各期間，我們的自有IP內容利用率為37.5%、54.5%、53.8%及30.8%，該比率以相應期間內至少於一個項目中獲商業化及使用的自有IP內容數目除以期內自有IP內容總數計算。由於不同行業的客戶可能對IP內容的偏好不同，為持續吸引客戶及保持我們的競爭力，我們有必要建立一個大型而多樣化的IP內容組合，以跟上最新的市場趨勢並照顧客戶的需求。因此，我們有意通過以下實施計劃，經由內部營銷及設計團隊繼續開發自有IP內容以擴大IP組合：

- **識別目標消費者群組**—我們將進行市場調查以識別我們客戶的目標消費者群組，並對相關消費者群組進行分析，以確定時下的偏好及需求。鑒於我們在運動及時尚行業的優勢，我們預期開發聚焦於該等行業的自有IP內容作為我們的初步計劃。
- **確定開發自有IP的需要**—我們確定了目標消費者群組及彼等的偏好及需求後，將評估我們現有的IP組合並進行成本效益分析，以確定我們是否應該開發自有IP內容或採購第三方IP內容。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

- 評估客戶對IP提案的興趣—我們將於考慮開發IP內容的成本、預期出席活動的參與者人數、活動地點及將用於納入建議IP內容到項目的渠道後，制定IP內容的方向及基本概念。然後，我們將接觸多名目標客戶，介紹我們提議的IP內容並衡量彼等的興趣。
- 設計及創建自有IP內容—倘我們已獲取目標客戶的正面反饋及得知彼等充滿興趣，我們會著手開發自有IP內容。我們將根據客戶的需要設計及創作營銷內容及材料，並將客戶的品牌加入營銷內容及材料。

下表載列開發我們的自有IP內容及收購或授權第三方IP內容的預期數目及預期時間表。

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二三年	二零二四年
自有IP內容	3	1
第三方IP內容	6	3
總計	<u>9</u>	<u>4</u>

- ii. 約[編纂]%或[編纂]港元用於(i)深化與現有媒介渠道的合作，利用新媒介渠道(如線上視頻、直播渠道及著名關鍵意見領袖的參與)探索新商機；及(ii)透過於媒介渠道進行廣告宣傳，提升我們IP內容的商業價值。視乎IP內容的類型，我們將採納不同的廣告及推廣策略。例如，就體育相關IP內容而言，我們擬於專注於運動及健身消費者群體的線上媒介及應用程序(例如KEEP(中國的健身移動應用程序)、悅跑圈(擁有逾110百萬名用戶的中國運動數據平台)、悅動圈(設有國家運動社區及服務平台的中國應用程序)、咕咚(中國的運動移動程序)及橙獅體育(線上運動平台))推廣有關IP內容。就遊戲相關IP內容而言，我們擬透過嗶哩嗶哩、咪咕動漫、騰訊視頻、愛奇藝及PPTV等專注於遊戲及動漫內容的線上媒介及視頻平台推廣有關IP內容。

未來計劃及[編纂]用途

新冠肺炎對我們活動內容營銷服務及擴張計劃的影響

儘管我們的內容營銷服務過往主要專注進行活動內容營銷項目，惟中國政府施加的各種新冠肺炎限制措施導致部分內容營銷項目(尤其是活動內容營銷項目)暫時推遲或取消。自二零二零年新冠肺炎爆發以來，我們的數字內容營銷項目激增，主要由於我們的客戶對利用線上營銷渠道進行營銷的需求增加及新冠肺炎疫情進一步加速中國的數字化進程所致。因應客戶需求日益殷切，於二零二零年，我們推出多個運動及時尚數字內容營銷項目，於二零二零年及二零二一年自數字內容營銷項目錄得較高收益。根據客戶的需求，我們擬繼續加大投資以進一步開發自有IP，並把握機會收購優質第三方IP，以進一步豐富我們的IP內容組合，以及通過線上及線下渠道擴展我們的整合營銷解決方案業務。

3. 約[編纂]%或[編纂]港元用於投資於擴大我們的地理範圍及擴大客戶群，包括：
- i. 約[編纂]%或[編纂]港元用於將北京辦事處升級為我們的第二總部、在一二線城市設立新分區辦事處及／或聘請銷售及營銷人員於該等地區推廣我們的服務。儘管我們的項目及客戶遍佈中國不同地區，惟大部分客戶位於福建省及廣東省，而大部分項目位於福建省、浙江省、廣東省及山東省。因此，進一步加強我們對其他一、二線城市的地域覆蓋是我們戰略的一部分。我們將租賃新辦事處空間並聘請新僱員，包括(其中包括)經理、媒介資源僱員、行政僱員以及一般銷售及營銷僱員，此舉對我們而言屬必要，以此將北京辦事處升級為我們的第二總部及設立新分區辦事處，從而能夠透過擴展整合營銷服務的地域覆蓋擴大我們的客戶群。此外，透過擴大地域覆蓋範圍，我們擬接觸其他行業(例如酒品公司、傢具公司及化妝品公司)客戶，以分散及擴大我們的客戶群。本集團現有項目及客戶遍佈中國各地。

未來計劃及[編纂]用途

- ii. 約[編纂]%或[編纂]港元用於(i)增加廣告支出，以提高我們的品牌知名度(如於雜誌刊登廣告及參與行業展覽)；及(ii)與更多具有龐大客戶群的營銷代理公司合作；
4. 約[編纂]%或[編纂]港元用於尋求我們認為能夠擴大我們的供應、增強我們的技術能力的投資及收購。根據我們的業務策略，我們擬投資於與我們現時業務及增長策略互補的其他上游公司，特別是有助於豐富我們的供應、提升技術及產品的公司，如IP內容公司、內容創作公司、媒介資源公司及SaaS技術公司。有關進一步資料，請參閱本文件「業務－我們的策略－尋求投資及收購機會」一節；及

收購目標的甄選標準

我們根據行業經驗及以下一般甄選標準物色潛在收購及投資機會並甄選潛在目標：

- **業務重點**－我們的目標為可實現我們業務策略的業務。潛在目標的業務重點包括IP內容公司、內容創作公司、媒介資源公司及SaaS技術公司。
- **地理位置**－為配合我們拓展地域覆蓋範圍的戰略，我們主要聚焦位於北京市、上海市、廣州市、深圳市、武漢市、長沙市、南京市或成都市的目標。
- **收益規模**－我們計劃主要聚焦於收益介乎約人民幣1億元至人民幣2億元的目標，原因為我們認為該規模的目標將與我們自身的規模相稱。

未來計劃及[編纂]用途

下表載列各類潛在目標的甄選標準：

	IP內容公司	內容創作公司	媒介資源公司	SaaS技術公司
業務範疇	開發IP內容及銷售源自 IP內容的周邊產品	內容創作	透過媒介渠道及媒介 資源代理商投放廣告	開發SaaS技術及 技術支援
目標的 地理位置	北京市、上海市、深圳市、 廣州市、成都市、 長沙市或武漢市	北京市、上海市、 深圳市或廣州市	北京市、上海市、 深圳市或廣州市	深圳市、廣州市、成都市、 長沙市或武漢市
概約收益 及純利	收益約人民幣 100百萬元	收益約人民幣 100百萬元	收益約人民幣 300百萬元	收益約人民幣 100百萬元
	溢利約人民幣10百萬元	溢利約人民幣10百萬元	溢利約人民幣10百萬元	溢利約人民幣20百萬元
主要客戶群	快消品行業	家庭及個人護理 產品行業	汽車行業	鞋服行業

是否存在目標

我們預期收購兩至三間目標公司。弗若斯特沙利文已確認，經其獨立研究及盡職查詢，符合上述甄選標準的合適目標公司合共約有800間。因此，董事認為有足夠數量的目標可供我們收購。

未來計劃及[編纂]用途

潛在影響

我們預期收購計劃將對本集團的業務營運及財務表現帶來正面影響。隨著增加符合我們甄選標準的目標以補充我們現有的業務，我們預期所收購公司將為我們的整體業務營運帶來協同效應，從而為我們的收益作出貢獻，降低我們的外部採購或外包成本，改善我們的成本結構，並達致更高的盈利能力。

於最後可行日期，我們並無物色到或尋求任何收購目標。

資金

我們預期，收購潛在目標的總收購金額將不超過人民幣150百萬元，當中[編纂]港元擬以[編纂][編纂]提供資金，而餘下部分則由內部資源(包括我們的營運產生的現金流量)提供資金。

5. 約[編纂]%或[編纂]港元用於運營資金及一般公司用途。

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

實施時間表

由於我們經考慮[編纂]的預期可動用[編纂]後制定我們的業務戰略及未來計劃，我們的[編纂]計劃用途與我們的進一步戰略計劃相稱。我們預期實施計劃及時間表以及業務計劃所需的計劃資本投資將依循我們的[編纂]計劃用途的預期實施時間表，載列如下：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二三年	二零二四年	總計
	(百萬港元)		
加強SaaS互動營銷平台			
• 豐富內容引擎平台的內容及功能	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 提升內容引擎平台的數據分析能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]
增加IP內容及拓展整合營銷解決方案業務			
• 投資於IP內容供應	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 購買媒介資源以及IP內容的廣告及推廣	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資於擴大我們的地理範圍及客戶群			
• 擴大地理範圍	[編纂]	[編纂]	[編纂]
• 廣告支出及與營銷代理公司合作	[編纂]	[編纂]	[編纂]
策略性合作、投資及收購	[編纂]	[編纂]	[編纂]
運營資金及一般公司用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]定於[編纂]範圍的上限或[編纂]範圍的下限，則[編纂][編纂]淨額將增加或減少約[編纂]港元。倘我們[編纂]使[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元，則[編纂][編纂]淨額將進一步減少額外約[編纂]港元。

倘[編纂]獲悉數行使，則在[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)、在[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)、或在[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)或在我們[編纂]使[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元的情況下，[編纂]額外[編纂]將分別為約[編纂]港元、約[編纂]港元、[編纂]港元或約[編纂]港元。

於上述各情況下，我們擬按上述比例將[編纂]淨額用於上文所載的各項擬定用途，而用於各項擬定用途的[編纂]淨額的金額將相應調整。[編纂]的上述建議用途如有任何變動，我們將作出適當公告。

倘[編纂][編纂]淨額未即時用作上述用途，則在相關法律法規許可的情況下，我們僅會將該等資金存放於認可金融機構及／或持牌銀行(定義見證券及期貨條例或中國的適用法律及法規)作短期計息存款。