
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「業務 — 我們的增長策略」。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即每股[編纂]港元至[編纂]港元指示性[編纂]範圍的中位數)及經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用、[編纂]及其他估計開支並假設[編纂]未獲行使後，我們預計將收取[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬將[編纂]用作如下用途：

- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於提升我們的核心技術能力及基礎研發：
 - [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於持續升級我們的FMES平台及數字化工具。具體而言，
 - 在我們的FMES平台方面，我們將加強性能，繼續改善我們的若干數字化產品(包括**品牌秘鑰**、**品銷通**及**觸點通**)，以及開發包含所有必要功能的平台級運營系統，例如營銷人員營運系統及終端營運系統，為客戶提供廣泛的服務；
 - 在我們的數字化工具方面，我們將升級及開發新功能以滿足不斷變化的市場需求，從而更好地利用我們的數字化工具以支持我們的服務產品，並盡量減少我們在提供服務方面的人工輸入；
 - 在我們的SaaS+訂閱方面，我們將客戶線下銷售及營銷活動數字化，並提供服務及／或數字化工具，以服務於更廣泛的線下零售業務，從而使得我們能夠滿足多樣化的客戶需求；及
 - 在數據賦能方面，我們將專注於研發及優化算法方面的營運，從而幫助客戶克服數據障礙，並提高其運營效率和效益。例如，我們將建立業務系統來支持我們的FMES平台、數字化工具以及數據標籤、算法、銷售及促銷活動績效指標的索引等；
 - [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統。我們擬與同行業企業合作，通過建立涵蓋廣泛任務及營銷人員的綜合實地銷售及營銷網絡實現共贏；

為實現上述計劃，我們擬於未來三年招聘35名研發人才，當中包括行業專家、數字化產品經理及助理、測試工程師、項目經理、算法與數據分析師、產品開發、運維人員；及

未來計劃及[編纂]

- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於加強我們的IT基礎設施，包括購買硬件及軟件版權或許可權，以擴大儲存及計算功能及加強我們的IT運營管理及維護，以確保我們所提供服務的可靠性及安全性；及
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於增強上海總部及大連研發中心；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於戰略投資、收購及合作。我們有意豐富我們現有能力和提高我們的核心競爭力，並補充我們的戰略業務發展計劃；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於提高我們的銷售及營銷以及業務發展能力，以促進我們的業務增長及提高品牌知名度；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴大業務團隊的規模以於未來三年加快我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展。我們計劃於未來三年招聘逾25名具備適當技術專長的不同級別銷售人員；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於向我們的業務及營運團隊提供更多專業培訓以增強其服務客戶的能力，進而提升客戶忠誠度；及
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴大及多元化我們的銷售及營銷渠道。我們將投資於通過口碑傳播和其他渠道(例如客戶會議、進行定期市場調查及行業會議及活動)擴大我們的影響力。我們亦預期參與線上銷售及營銷渠道，包括策略性地於專業及社交網絡平台投放廣告；
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於償還我們的銀行借款，其中包括：
 - 本金約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)、年利率4.3%的銀行貸款，於2023年5月24日到期。該貸款用作我們的營運資金；及
 - 本金約人民幣[編纂]百萬元(相當於約[編纂]百萬港元)、年利率4.3%的銀行貸款，於2023年5月29日到期。該貸款用作我們的營運資金；及
- [編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元，將作為我們的營運資金，用於一般用途。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]釐定在指示性價格範圍的中位數以下或以上，則上文所載[編纂]的分配將按比例調整。

倘[編纂]獲悉數行使，扣除我們應付的[編纂]、費用及其他估計開支後，假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)，我們估計將收到額外[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬按比例將所有額外[編纂]應用於上述相同用途。

假設[編纂]未獲行使，

- (i) 倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂]港元，則[編纂]將增加約[編纂]百萬港元，於此情況下，我們擬按比例動用上文所載的額外[編纂]；及
- (ii) 倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂]港元，則[編纂]將減少約[編纂]百萬港元，於此情況下，我們擬按比例減少用於上述相同用途的[編纂]。

倘[編纂]並未即時用於上述用途，我們將僅在相關法律法規允許的情況下，將有關款項存入香港或中國的持牌商業銀行或授權金融機構(定義見證券及期貨條例或適用中國法律法規)作短期存款。

我們擴張計劃的市場需求

董事認為，我們的上述擴張計劃乃屬可行，因為在我們的業務擴張後，市場對我們的產品和服務有充足需求，理由如下：

提升我們的核心技術能力及基礎研發

1. **中國對快速消費品零售銷售及營銷服務的需求不斷增長：**根據弗若斯特沙利文報告，各種營銷渠道中媒體資源的出現和數字化的興起，可能會極大地幫助品牌商或經銷商選擇最有效、最專業的銷售及營銷服務供應商，並以相對較低的成本委聘彼等以得到優質和實時數據。到2026年，按收益計，中國零售銷售及營銷服務市場規模預計將達到約人民幣33,501億元，2021年至2026年的複合年增長率為9.1%。

由於快速消費品業務性質複雜，涉及渠道多樣，交易場景龐大，考慮到快速消費品購買頻率較高，快速消費品品牌商及經銷商通常依靠銷售及營銷服務供應商來協助其與目標消費者進行日常接觸和互動。隨著近年來數字化轉型的盛行，快速消費品零售銷售及營銷服務市場的收益從2017年的約人民幣10,005億元增加至2021年的約人民幣12,615億元，於此期間的複合年增長率為6.0%。國內快速消費

未來計劃及[編纂]

品品牌從各種渠道和消費群體崛起的進一步推動下，中國的零售銷售及營銷服務市場預計在未來的增長潛力巨大。

隨著藉由線上渠道實施銷售及營銷計劃的成本不斷增加，在可預見的未來，技術賦能線下銷售及營銷服務供應商亦不斷吸引品牌商和經銷商加強合作。在這個以客戶為中心的時代，品牌商和經銷商有望將線上及線下整合提升到一個新的水平。於這種情況下，估計截至2026年，市場的收益將達到約人民幣16,783億元，2021年至2026年間的複合年增長率為5.9%。此外，它還促使零售銷售及營銷服務供應商須配備數字化工具和平台，以便更好地服務其客戶。

- 2. 中國對SaaS產品的需求不斷增長：**我們將使用[編纂]的部分[編纂]來升級我們的FMES平台和與SaaS + 訂閱相關的數字化工具。我們相信未來對我們的SaaS + 訂閱將有足夠的需求，因為根據弗若斯特沙利文的資料，隨着COVID-19疫情加速蔓延，越來越多的企業開始積極參與SaaS作為軟件交付模式的應用，因為他們認識到SaaS產品帶來的成本降低及盈利提升的好處。從2017年到2021年，按SaaS服務供應商產生的收益計，中國SaaS市場從人民幣116億元增長至人民幣443億元，年複合增長率為39.8%。
- 3. 中國對PaaS系統的需求不斷增長：**作為我們擴張計劃的一部分，我們打算建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統。根據弗若斯特沙利文報告，中國的雲服務市場一直在快速增長，大量企業正在從傳統的軟件模式向雲服務遷移。因此，在中國雲基礎設施蓬勃發展的同時，平台即服務(PaaS)系統也因其多樣的應用場景而迅速發展。從2017年到2021年，按PaaS服務供應商產生的收益計，中國PaaS市場從人民幣35億元增長到人民幣196億元，年複合增長率為53.8%。隨着各行業場景應用和業務加速雲化，弗若斯特沙利文預計，伴隨着AI、IoT、大數據等新技術的不斷迭代和創新，未來PaaS平台的業務需求將會更多。中國PaaS市場將更快更好地滿足各行業的多樣化應用需求。展望未來，預計到2026年，中國PaaS市場規模將達到人民幣632億元，2021年至2026年的年複合增長率為26.4%。
- 4. 中國政府政策的支持：**根據弗若斯特沙利文報告，中國零售銷售及營銷服務市場已受「十四五規劃」期間國民經濟及社會發展等中國政府政策的推動，為開展新業務創造了良好的發展環境，並為市場創造了新的增長潛力。

未來計劃及[編纂]

提升我們在銷售、營銷及業務發展能力

5. **人才積累：**正如弗若斯特沙利文所強調，數字化零售支持服務比傳統零售支持服務所需知識密集程度更高，而具備IT、數字化運營、數字化營銷甚至跨行業技能人才在市場上相對稀缺。為持續提供可靠服務，我們花多年時間建立公司人才庫，並成立經驗豐富的團隊，以支持和擴大業務運營。同樣地，根據弗若斯特沙利文報告，為提供可靠服務，主要市場參與者花數年時間建立自己的人才庫並設立經驗豐富的團隊。這種競爭優勢必然給新進入者帶來競爭壁壘，可為我們創造更多發展機會。

實施計劃

加強我們的核心技術能力及基礎研發

我們的業務計劃及商業理由

在加強我們的核心技術能力及基礎研發方面，我們的業務計劃主要包括(i)持續升級我們的FMES平台及數字化工具；(ii)建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統；(iii)加強我們的IT基礎設施；及(iv)增強上海總部及大連研發中心。

預計FMES平台及數字化工具的升級以及建立雲端銷售及營銷PaaS系統將通過以下方式推動我們的業務增長並將其轉化為可持續的溢利：

1. FMES平台及數字化工具將升級，為我們的服務及產品增加新的特性及功能，我們相信此舉將提高客戶的忠誠度，並可增加客戶數量。我們亦將對若干新功能收取額外費用；
2. FMES平台及數字化工具的大部分升級旨在提高我們日常運營的內部效率，以及提升用戶體驗及鼓勵品牌商及經銷商使用我們的平台及數字化工具。部分升級通過減少處理時間來提高我們的內部效率。此外，部分升級將增強平台及數字化工具的數據處理能力，以便我們將能夠提供更高質量的數據並適應伴隨業務增長而增加的待處理數據量；
3. 部分升級增強了營銷人員使用我們平台時的體驗，因此隨著更多營銷人員對我們的平台及數字化工具感到滿意，我們的營銷人員池亦有望擴大；

未來計劃及[編纂]

4. FMES平台及數字化工具的一系列升級適用於我們的SaaS+服務訂閱，透過提供新功能及減少處理時間來提高我們的服務效率並改善使用者體驗。鑑於可供客戶使用的功能多種多樣，我們預計SaaS+服務的用戶數量將會增加，因為用戶在實施其營銷策略時可以做出更精確的數據驅動決策。因此，我們的整體盈利能力將得到改善。特別是，我們打算繼續藉由交叉銷售推動SaaS+訂閱向現有品牌商及經銷商滲透。我們相信，這不僅將推動我們的SaaS+訂閱業務，使之更具成本效益，而且還有助於加強我們與品牌商及經銷商的關係，並鼓勵彼等委聘我們及挽留他們。我們將進一步擴大我們的客戶群，方式是向線下零售運營客戶（比如經銷商及營銷人員）提供具有增強功能的數字化工具。藉由於線下零售業務中推廣我們的SaaS+訂閱，我們也將能夠強化我們對品牌商客戶的價值主張；及
5. 根據弗若斯特沙利文的資料，中國的PaaS市場因其多樣化的應用，其收益自2017年的人民幣35億元已快速增長至2021年的人民幣196億元。由於中國的PaaS市場將更快更好地滿足各行業多樣化的應用需求，因此預計未來PaaS平台的業務需求會更多。鑑於該市場趨勢，開發雲端平台即服務(PaaS)對於保持競爭優勢迫在眉睫，且我們期望通過我們的新PaaS平台獲得新的商機。我們相信中國雲服務市場的增長為我們挖掘新客戶提供了巨大的增長空間。我們努力獲得新客戶以擴大我們的客戶羣。我們將加強平台的網絡效應，吸引更多品牌商及經銷商加入我們的平台，提高我們的品牌知名度及口碑推薦，這反過來又使我們能夠快速獲得新客戶。我們還將加強銷售及營銷力度，以吸引新客戶，並加速對我們平台的採用速度。

為支持上述FMES平台和數字化工具的升級，以及我們研發能力的持續提升，我們計劃：

1. 增強上海總部及大連研發中心；及
2. 加強IT基礎設施，以提升我們所提供服務的可靠性和安全性。

未來計劃及[編纂]

持續升級我們的FMES平台及數字化工具以及建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統

為實施我們有關(i)持續升級我們的FMES平台及數字化工具；及(ii)建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統的未來計劃，於未來三年，我們擬啟動18項研發項目，按研發主題可分為六類，即(a)數據處理；(b)操作功能；(c)算法；(d)平台框架；(e)輔助功能；及(f) PaaS，有關詳情如下：

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
(a) 數據處理：			
1. 數據中台建設	建立一個數據平台，將營銷人員透過我們的FMES平台上各種數字化工具收集的數據集中。	通過我們的各種數字化工具收集的業務數據可以集中處理。因此，可以更有效地分析我們的業務數據。	(a) 生成分析報告以改進銷售及營銷策略的制定，預期將提高客戶的忠誠度且客戶數量亦可能會增加； (b) 提高我們的數據處理能力並縮短處理時間，從而提高我們的內部效率； (c) 提高任務與營銷人員匹配推薦的準確性以提升客戶體驗；及 (d) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。
2. 平台主資料管理中心	建立主數據標準化系統，將我們各種數字化工具收集的業務數據的格式統一，提高數據質量，減少處理從各種數字化工具收集的數據所需的人力及時間。	目前各種數字化工具收集的業務數據為不同格式。	(a) 提高業務數據的準確性，從而使數字化工具的用戶能夠做出更好的數據驅動決策，以增強客戶體驗；及 (b) 縮短開始提供服務前的準備時間，以提升客戶體驗。

未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
(b) 操作功能：			
3. SaaS平台綜合運營中心	為我們的SaaS平台開發一個系統，以持續為營銷人員提供更多及時的任務推薦。	目前，存在營銷人員在完成營銷項目後離開我們平台的情況，因為我們的平台運營商可能無法根據營銷人員的需求及時推薦其他任務。	<p>(a) 營銷人員在完成一個營銷項目後，可以及時得到其他任務的推薦，從而提升營銷人員的體驗，我們的營銷人員池亦將得到擴大。此外，我們可以通過做更多的任務推薦來獲得更多的佣金；</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
4. 平台財務結算中心	開發一個系統，使用戶能夠通過我們的在線平台結算賬單。	薪酬結算程序將被縮短。	<p>(a) 使營銷人員用戶能夠更快地獲得營銷服務的報酬，提升營銷人員體驗，從而擴大我們的營銷人員池；及</p> <p>(b) 縮短結算賬單時間以提升我們的內部效率。</p>

未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
5. 公共域：品牌優惠大廳	豐富FMES平台的功能，使品牌商能夠管理經銷商並向其提供特別銷售優惠。另一方面，經銷商將能夠搜索及兌現特別銷售優惠。	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 品牌商可以更好地監控及分析其營銷策略的有效性，而經銷商可以及時獲知品牌商的任何特別銷售優惠，從而提高客戶忠誠度並增加客戶數量。客戶體驗亦可以得到提升；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
6. 公共域：渠道服務大廳	通過分享其他經銷商的經驗，豐富FMES平台的功能，將我們的服務擴展至經銷商。	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 通過學習其他經銷商的成功案例，為經銷商制定營銷策略，提供優質信息，並據此改善其業務運營。因此，客戶體驗將得到增強；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>

未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
7. 運營中心：品牌業務運營中心	為品牌商自動生成並提供定制營銷解決方案	此乃我們將為客戶提供的新功能。	<p>(a) 品牌商能夠在更短的時間內制定營銷策略，並更好地監控其在營銷計劃中投入的資源，從而提高客戶忠誠度並增加客戶數量。客戶體驗亦可以得到提升；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
(c) 算法：			
8. 動銷場景（場員等）推薦算法研究開發	開發一種算法，為分銷渠道及商品的匹配等提供推薦。	我們的新算法將能夠優化營銷人員的匹配推薦並提高我們客戶的銷售業績。	<p>(a) 優化任務與營銷人員匹配服務的準確性，從而提高客戶的銷售業績，提升客戶體驗；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
9. 歸一驗真算法研究（動態）	開發一種算法，統一我們系統中各線下零售店的描述。	目前，存在因線下零售店描述不一致導致營銷人員無法匹配到合適任務的情況。	<p>(a) 提升匹配能力，從而改善營銷人員體驗，並有望擴大我們的營銷人員池；及</p> <p>(b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>

未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
10. 圖像識別演算法研究	開發一種算法，自動識別線下零售店圖像中顯示的有用信息，如貨架佔有率。	圖像識別所需的時間將縮短。	(a) 使客戶能夠及時了解線下零售店的運營數據，以提升客戶體驗及我們的內部效率；及 (b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。
(d) 平台框架：			
11. 平台基礎技術能力構建(應用架構，系統架構)	構建包含系統基本功能的模板模塊，可應用於任何新系統或現有系統的更新。	目前，當我們構建新系統或更新現有系統時，我們都需要重新開發基礎功能。	可以在更短的時間內完成新系統的開發及現有系統的更新，及時滿足用戶不斷變化的需求，提升客戶體驗。
12. 平台門戶	為我們的平台開發一個界面，在一個單獨的界面中提供我們所有服務及產品的介紹，以用於營銷。	目前，我們每個應用程序都有其專屬入口及界面。客戶可能無法獲悉我們提供的其他產品及服務。	客戶可能會找到適合其營銷需求的服務及產品，從而提高客戶忠誠度並吸引新客戶。
(e) 輔助功能：			
13. 平台簽約中心	開發一個系統，使用戶能夠通過我們的平台與其他用戶簽約。	目前，用戶之間通過線下方式簽約合約，比較耗時。	(a) 用戶可以更有效地與其他用戶簽約合約，從而提高客戶忠誠度，收取額外費用，增加客戶數量；及 (b) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。

未來計劃及[編纂]

項目名稱	目的及採用或增強的功能／技術	該項目與已完成的研發項目有何區別	增值
14. 平台綜合商城系統	為我們的平台開發一個購物中心系統，列出我們的SaaS產品，使SaaS+訂閱用戶能夠通過我們的平台線上訂閱我們的服務並進行支付。	處理產品展示、訂閱及付款所需的時間將縮短。	縮短客戶訂閱及支付我們的產品及服務所需的時間，以提高我們的內部效率。
15. 行業應用體系構建	提供我們之前提供予其他品牌商及經銷商的解決方案，作為品牌商及經銷商的現成解決方案產品。	此乃我們將為客戶提供的新產品。	<p>(a) 減少品牌商及經銷商自行設計營銷解決方案所需的時間及失敗的風險，從而提高客戶忠誠度，增加客戶數量，並提升客戶體驗；</p> <p>(b) 我們可以就該新產品收取費用；</p> <p>(c) 由於其適用於我們的SaaS+訂閱，用戶體驗將得到增強，因此我們的SaaS+訂閱的訂閱用戶數量預計會增加。</p>
(f) PaaS：			
16. 開發者中心	為開發者搭建一個接口平台，使彼等可以把我們的PaaS系統鏈接到其系統上。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。
17. 實地生態解決方案中心	為開發者及商業夥伴提供有關(其中包括)其產品的展示、定價及銷售的服務。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。
18. PaaS支持中心	為開發者及業務夥伴提供技術及資源支持。	PaaS平台將是我們的新服務。	客戶可以利用我們的PaaS系統來滿足其多樣化的應用需求。我們預期通過我們新的PaaS系統抓住新的商機。

附註：本集團的編程及編碼可能包括Java或Golang的使用，並涉及AI算法等先進技術。

未來計劃及[編纂]

鑑於我們啓動上述18個研發項目的計劃，我們計劃透過第三方招聘網站、內部推薦及校園招聘招募更多的研發人才。該等研發人才包括行業專家、數字化產品經理及助理、測試工程師、項目經理、算法及數據分析師、產品開發、運營及維護人員。我們的董事，基於他們的市場洞察力和經驗以及我們的業績記錄，考慮到我們未來的計劃，尤其是持續升級我們的FMES平台及數字化工具並建立一個雲端銷售及營銷平台即服務(PaaS)系統的業務計劃，預期我們未來三年需要上述其他研發人才，這是因為當前人力資源不足以支持全面實施計劃。

於業績記錄期，我們的研發人員主要負責(i)研發項目(包括研發新的數字化工具、數字化工具的主要功能、支持數字化產品及FMES平台的技術及算法等)；(ii)日常維護及優化我們當前正在使用的已完成研發項目，及其他IT系統及硬件；及(iii)為研發過程的順利進行提供行政支持(如客戶服務及資源配置)。於業績記錄期，截至2022年12月31日，我們已完成9個研發項目，對19個我們已投入使用的已完成研發項目進行了維護並保持優化，並發佈了1,000多項更新或新功能。

下表概述了於2022年12月31日我們現有研發人員的數量，以及我們計劃為每種職能招募的新研發人員：

職能	僱員數目	
	於2022年 12月31日	根據擴張計劃 招募
研發項目 (附註1)	26	28 (附註2)
當前使用的已完成研發項目的日常維護及優化	12	7
行政支持 (附註3)	12	—
總計：	<u>50</u>	<u>35</u>

附註：

- (1) 負責研發項目(包括研發新型數字化工具、PaaS系統、數字化工具主要功能、支持數字化工具的技術和算法及FMES平台等)的員工。
- (2) 在計劃招募的另外28名負責研發項目的員工中，將有(i)17名負責產品開發的人才；(ii)8名負責算法的人才，特別是AI算法，搭建算法平台以支持我們的研發過程；及(iii)3名負責業務開發及項目管理的人才，以確保研發項目從業務角度的適宜性及研發項目的順利實施。
- (3) 行政支持的例子包括客戶服務及資源配置，以使研發過程順利運行。

未來計劃及[編纂]

為實施開展上述18個新的研發項目的計劃，我們須於截至2023年、2024年及2025年止年度，分別額外招聘14名、15名及6名研發人員，以逐步擴大研發團隊。該等研發職位之間並無職能及角色定位重疊。我們根據以下因素估計上述職能所需的新增研發人員數目，該等因素包括(其中包括)(i)已完成研發項目的過往經驗以及研發項目及日常維護及優化我們當前正在使用的已完成研發項目所需研發人員的過往經驗；(ii)我們於未來三年持續升級FMES平台，研發新的數字化工具、平台即服務(PaaS)系統、算法、技術及數字化工具主要功能的未來計劃所需計劃研發人員數目；(iii)計劃研發項目及適用線下零售業務的複雜程度；及(iv)我們的能力及資源是否充足。

我們預期，除我們現有的26名研發人員(負責研發項目)外，我們還需增聘28名人員來研發新的數字化工具、平台即服務(PaaS)系統、數字化工具的主要功能、支持研發的技術及算法，因為(i)現有人員中大部分均需持續優化我們已投入使用的已完成研發項目(如FMES平台)，因此，將其全部重新分配至未來研發項目不具商業可行性；(ii)我們預期，隨著業務營運擴張及客戶群的擴大，線下零售業務範圍將會增大，因此我們將需要更多人員同時負責適合於不同線下零售業務的研發項目，以鞏固我們的市場地位；(iii)我們將需要不斷提高我們現有的數字化產品的品質並開發新的數字化工具，以跟上我們客戶的需求及市場趨勢，並推動擴張計劃；及(iv)我們需要持續優化算法並增強數字化工具及系統的其他技術含量，以強化用戶體驗，從而保持數字化工具及系統的競爭力。

此外，我們將不斷要求員工為數字化產品及系統進行日常維護。儘管我們的FMES平台及現有的數字化工具已投入應用及營運，我們預期我們負責數字化工具及系統日常維護的現有研發人員將需要持續維護我們的FMES平台及現有的數字化工具。因此，考慮到根據我們的增長策略開發的新系統及數字化工具，我們預計需要增聘7名員工，以日常維護將在未來三年推出的新數字化工具及系統。

特別是，我們希望該等研發人員能夠促進並支持我們快速增長的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱。由於我們的任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱仍處於早期發展階段，新的數字化工具的研發、算法及數據分析就任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱增長而言必不可少，亦可增強我們提供更廣泛任務與營銷人員匹配服務及SaaS+訂閱的能力。我們預計新的研發人員將有助於我們加快技術及數字化工具的創新，並將我們的數字化工具的適用性擴展到各個行業的更多商業場景。此外，該等新員工有助於我們滿足客戶及價值鏈上其他行業參與者不斷變化的業務需求。根據弗若斯特沙利文的資料，研發人員的月薪(包括基本月薪及花紅)(有關詳情載列於下表)符合行業慣例。

未來計劃及[編纂]

下表載列我們擬招聘的研發人員和管理及支持人員的薪酬水平及職位要求：

職位	職責及職能	待聘僱員 人數	月薪 資質 (人民幣 千元)	經驗	截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數		增聘本職位人才的原因
					本職位的 僱員人數	增聘本職位人才的原因	
行業專家	業務開發並確保服務及數字化工具適合性及執行。	1	65-75	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷，計算機科學、市場營銷或電子商務專業。 五年軟件操作經驗或熟悉數據庫安裝及運行、常規軟件及網絡安全； 行業流程管理經驗。 	5	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
數字化工具 經理	產品創新與開發及市場用戶研究。	3	45-50	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷，計算機科學、市場營銷或電子商務專業。 三年產品管理經驗，具有豐富的移動互聯網新產品的設計策劃經驗。 	5	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
數字化工具 助理	產品創新與開發及市場用戶研究。	2	13-16	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷。 一年產品需求分析經驗。 	1	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	
測試經理	測試方案設計與產品測試。	2	30-35	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷，計算機科學、通信或其他相關專業。 三年產品測試經驗。 	2	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫	

未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	月薪 (人民幣千元)	資質	經驗	增聘本職位的原因
測試工程師	產品測試及編製測試報告。	3	15-20	本科或以上學歷，計算機軟件或其他相關專業。	一年的測試經驗，具有編程經驗更佳。	3 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
算法及數據科學家	數據分析、構建及優化業務模型及監管研發團隊實施。	1	68-72	本科或以上學歷，數學、統計學、計算機相關專業。	<ul style="list-style-type: none"> 五年算法及數據科學家行業經驗； 具有模型算法建設經驗。 	— 基於數據導向業務的目標，本公司需要開發數據產品以支持及反饋我們的業務，因此，我們於2022年建立了一個算法及數據中心，以設立算法及數據科學家職位。
數據分析師	分析營運數據及提供實施建議。	2	28-32	本科或以上學歷，計算機、統計學、數學、大數據及其他相關專業。	一年數據建模及應用經驗。	3 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
算法工程師	數據分析及優化算法	5	25-29	本科或以上學歷，計算機或數據應用相關專業。	一年建立知識庫及數據處理、分析及建模的經驗。	— 基於數據導向業務的目標，本公司需要開發數據產品以支持及反饋我們的業務，因此，我們於2022年建立了一個算法及數據中心，以設立算法工程師職位。

未來計劃及[編纂]

截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數		增聘本職位人才的原因	
職位	職責及職能	待聘僱員 人數	月薪 資質 (人民幣 千元)
項目經理	項目管理。	2	28-35 本科或以上學歷，計算機科學或其他相關專業。
產品開發架構師	產品開發，包括架構設計、引入先進技術及解決技術問題。	1	45-50 本科或以上學歷，軟件工程及計算機科學專業。
產品開發經理	產品開發，包括項目管理及開發核心代碼及關鍵模塊。	2	30-35 本科或以上學歷，計算機科學專業。
產品開發工程師	產品開發及單元測試。	4	13-16 本科或以上學歷，計算機科學專業；
項目經理	五年軟件開發經驗；或	3	五年軟件開發經驗；或
產品開發工程師	兩年項目管理經驗。	2	兩年項目管理經驗。
產品開發工程師	五年獨立軟件項目系統分析及架構設計經驗且擁有軟件架構設計成功案例或大型系統經驗。	3	五年獨立軟件項目系統分析及架構設計經驗且擁有軟件架構設計成功案例或大型系統經驗。
產品開發工程師	三年開源應用開發經驗。	3	三年開源應用開發經驗。
產品開發工程師	一年相關經驗。	9	一年相關經驗。

未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	月薪 資質 (人民幣千元)	經驗	增聘本職位人才的原因
維護經理	運營維護，包括日常維護及處理緊急事務。	2	28-35 大專或以上學歷，市場營銷或其他相關專業。	<ul style="list-style-type: none"> 五年運營維護經驗及兩年管理職位； 具備公共云平台運營管理經驗或實際自動化運維經驗者優先。 	2 根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
維護工程師	運營維護，包括系統監控、數據備份及故障排查等。	5	14-20 大專或以上學歷，計算機科學專業。	<ul style="list-style-type: none"> 一年運營維護經驗； 有平台運維經驗者優先。 	— 隨著研發團隊規模的擴大，產品數量及功能的增加及對數據產品的使用增多，僅由一名維護經理協調所有系統的維護無法滿足平台開發的高可用性及數據安全，需要一支全職維護支援團隊，並需擴充運維規模，設立維護工程師職位。

截至2022年
12月31日
本集團
本職位的
僱員人數

未來計劃及[編纂]

加強我們的IT基礎設施

我們計劃加強我們的IT基礎設施，包括購買硬件及軟件版權或許可權，以擴大儲存及計算功能及加強我們的IT運營管理及維護，以確保我們所提供服務的可靠性及安全性。具體而言，

- 於2023年第二季度，我們計劃為我們的算法實驗室採購能支持PB級數據量及計算力的軟件(例如操作系統、算法授權、數據分析工具等)及硬件(例如服務器、計算卡等)。我們預計該等軟硬件將為我們的大數據分析及優化算法提供強大的算力支持；
- 於2023年第四季度，我們計劃購買虛擬桌面軟件以支持我們的IT供應商研發、營運及維護等的安全且獨立的遠程訪問平台。我們預計該虛擬桌面軟件可以幫助節省差旅開支。
- 於2024年第三季度，我們計劃分別在上海、大連及廣州建立PB級安全備份服務器，實現多副本異地容災備份。我們亦計劃採購專業級數據備份軟件及高穩定性的企業寬帶專線，確保對數字化工具傳輸的數據進行穩定且實時的備份。備份服務器將使用RAID 1陣列構建，因此即使若干磁盤損壞，其仍可以恢復。我們預計我們可以提高我們的備份效率並節省數據安全管理的成本。
- 於2025年第四季度，我們計劃構建一個統一且集成的IT監控平台，全面監控分佈在公有云及私有云中的所有軟硬件環境及系統資源，並提供實時反饋。我們預期監控平台能夠幫助我們快速定位故障原因，從而及時解決任何系統問題，確保系統的可靠性，降低監控相關的運維成本以及提高服務及IT維護質量。

增強上海總部及大連研發中心

關於增強上海總部及大連研發中心，我們計劃在2023年第二季度開始強化，預計將於2023年第三季度完成強化，於2023年第四季度完成構建。增強後的上海總部及大連研發中心預計將提供額外及充分的辦公空間，以支持我們未來三年招聘35名研發人才的計劃。我們相信，我們擴大後的研發團隊將有助於我們加快技術及數字化工具的創新，並將數字化工具的適用性擴展到更多線下零售業務。此外，該等新僱員有助於我們滿足客戶及價值鏈上其他行業參與者不斷變化的業務需求。

未來計劃及[編纂]

為了利用技術共同開發及提升零售及營銷服務，我們與大連一所擅長數據結構及算法的著名大學簽訂了合作協議，並打算為我們的研發人才及該大學的人才建立一個交流合作平台。該等人才可能包括算法研究和圖像識別技術的專業人員。

成本及利益分析

為了不斷升級對我們日常營運及提供服務至關重要的FMES平台及數字化工具，我們計劃在未來三年內招聘35名研發人才，此乃由於我們目前的勞動力不足以支持全面實施。與此同時，董事認為委聘第三方IT服務供應商升級我們的FMES平台及數字化工具並不符合本集團的最佳利益。FMES平台的整體安全是我們最大的考慮，因此，我們已盡最大努力將有關FMES平台或數字化工具的任何風險降至最低。倘我們將升級外包予第三方，我們可能面臨有關(i)知識產權、程序代碼、商業機密及專有技術洩露；及(ii)用戶資料或其他重要數據洩漏或濫用的風險。此外，第三方IT服務供應商或可能無法如願升級FMES平台及數字化工具或其組織或營運狀況的任何重大變化(如破產、裁員或關鍵項目人員離職)均可能影響其如願升級FMES平台及數字化工具的能力。同樣，出於保密性及數據敏感性考慮，我們認為委聘第三方IT服務供應商建立PaaS系統並不符合本集團的最佳利益。

根據自人力資源機構獲取的費用報價，預計我們自行招聘及僱傭研發人才可節省人力資源外包(即招聘機構尋找並僱傭合適的人才，再派駐予我們)成本，同時使我們能夠更好地控制有關人才的表現，乃由於相較於人力資源外包，我們對自有的僱員總體上有更多的控制權。此外，人力資源機構提供的人才可能會有波動，因此會缺乏連貫性並可能影響研發過程及不同研發人員之間的協作。因此，董事相信直接及內部僱傭研發人才有助於降低該等不確定性風險並有利於我們的長遠發展，乃由於我們可更好地控制我們的成本及彼等的表現。

除招聘研發人才外，我們預期投資於增強上海總部及大連研發中心，這可能會影響我們的盈利能力及流動資金。據董事最佳估計，我們預期我們的財務表現及流動資金狀況將會受到以下因素的不利影響：(i)租賃我們經擴大的上海總部及大連研發中心將初步確認為使用權資產(倘租期超過一年)且相應負債將初步確認為租賃負債。使用權資產將於租期內折舊，且相應折舊將確認為開支。租賃負債的財務成本將於租期內自損益扣除；(ii)租賃物業裝修付款及收購初步設立所需辦公設備付款將確認為廠房及設備(將於未來折舊)；及(iii)我們亦預期總部及研發中心將產生辦公開支。

未來計劃及[編纂]

尋求戰略投資、收購及合作

我們的業務計劃及商業理由

我們預計我們的戰略投資、收購及合作可以豐富我們現有的能力，提高我們的核心競爭力，並補充戰略業務發展計劃。目前，我們計劃戰略收購位於北京、上海、成都、廣州及深圳等中國一線城市的大型公司，該等公司可令我們快速在全國範圍擴展業務。具體而言，我們計劃於中國尋求傳統銷售及營銷公司。由於我們目前的業務涵蓋中國31個省／直轄市逾320個城市，因此目標公司的經營地點將不受限制。選擇及評估潛在目標公司時，我們將考慮一系列的篩選標準。特別是，我們打算尋找並將有選擇地尋求以下潛在目標公司：

- (i) 為中國專注於快速消費品行業的傳統銷售及營銷公司，因此，該目標公司將擁有類似業務重點及服務快速消費品客戶的經驗。因此，我們期望目標公司能夠幫助我們提高服務更廣泛快速消費品客戶的能力，並擴大我們服務的適用線下零售營運。此外，彼等服務快速消費品客戶的經驗應互為補充，使我們能夠提供更好服務及達致更佳協同效應，從而提高我們客戶的忠誠度。我們可以最大限度地縮短自然增長及業務擴張所需的時間；
- (ii) 擁有穩定客戶群(包括國際及當地頭部品牌商及／或經銷商)。倘目標公司與我們擁有相同客戶，但目標公司於不同地區為該等客戶提供服務，則通過收購目標公司，我們可擴大現有客戶的服務覆蓋範圍。

此外，儘管我們認為品牌商及經銷商通常對在更廣泛的地域範圍內增加使用數據驅動的營銷服務有需求，但由於不同地區營銷服務供應商的技術水準與數據庫不一致，此類需求可能無法得到滿足。董事認為在收購其他區域營銷服務供應商後，我們可以將我們的業務模式及技術應用於收購目標，從而實現協同效應，進而使我們的客戶能夠在覆蓋更多銷售點及銷售渠道的更大地理覆蓋範圍內實現數據收集。

或者，在所收購目標公司與我們並無任何重疊客戶的情況下，我們期望該目標公司能夠有助我們擴大客戶群，從而增強我們的市場知名度及提高我們的市場份額；

- (iii) 擁有穩定的營銷人員群(可為僱員營銷人員及／或第三方營銷人員)，因此目標公司能夠有助於我們擴大營銷人員群。隨着營銷人員基礎的擴大，我們期望擴大營銷人員網絡的地理覆蓋範圍，更有效地管理任務驗收及完成能力，從而提高我們的任務完成率。此外，由於我們打算選擇一個擁有豐富經驗的營銷人員池的目標公司服務於數量龐大的品牌商，要對不同品牌商的需求有著多元化的理解。藉由獲得該目標公司，我們可以迅速提高我們將合適營銷人員與市場領先的品牌商相匹配的能力，該等市場領先的品牌商即為我們的主要客戶；

未來計劃及[編纂]

- (iv) 在我們認為對我們現有業務運營有價值的領域或主題方面擁有競爭優勢。因此，我們期望該目標公司能夠有助於擴大我們在不同線下零售營運方面的服務覆蓋面並與我們現有服務及業務增長互補，並提升我們的品牌知名度及財務表現。此外，我們亦可取得目標公司過往提供服務所累積的數據。我們相信該等運營數據可能涵蓋更廣泛的線下零售運營，從而進一步改善我們制定銷售和營銷策略的能力；及
- (v) 在提供傳統銷售及營銷服務方面有良好的業績記錄，我們認為其能盈利，年收益至少為人民幣150百萬元，並且我們還會考慮包括預期預期市盈率在內的其他因素，參考於聯交所上市的傳統銷售及營銷服務供應商，並計及收購私營公司的折扣因素。此外，倘目標公司具備國際地位，其可進一步補充我們與國際地位有關的戰略業務發展計劃。

從財務角度來看，在收購及成功整合後，根據我們收購的實際目標的規模及業務重點，鑑於將予收購的目標公司預計在我們收購時擁有良好的財務狀況，錄得收益及溢利，我們預計收購將對我們的財務業績作出積極貢獻。

從經營的角度來看，鑑於(i)有關目標公司從事在我們經營所處且具有經驗的同一行業；(ii)我們將專注於識別有良好客戶基礎及盈利能力的目標；及(iii)我們計劃保留目標公司的管理層，我們預計在完成收購後不會對我們的經營產生重大干擾或影響。

為便於確定目標公司，(i)我們打算指定一個由我們的高級管理人員組成的團隊作為工作小組，監督收購和投資計劃的實施；(ii)我們的僱員，特別是那些掌握我們業務合作夥伴第一手資料並與之直接溝通的僱員，將被指示通過內外部市場調研在市場上物色可能符合我們選擇標準的潛在目標；及(iii)我們的執行董事亦可能根據彼等的個人關係及行業經驗物色潛在目標，並將作為專家小組在開始談判之前審查目標公司是否適當。我們預計將於2023年上半年開始物色收購或投資目標並對物色的合適目標進行一系列可行性研究及盡職調查後與其進行磋商。倘若我們認為潛在目標合適，我們將進一步與潛在賣方磋商，以商定公平合理且符合本公司及股東整體利益的正常商業條款。

我們相信，我們豐富的行業經驗及洞察力將使我們能夠識別合適的潛在機會，並有效地評估及利用有關機會。對於潛在投資，長遠而言，我們將利用內部所得資源提升被收購公司的表現，例如分享我們豐富的行業經驗、推行我們的先進運營模式、重組其公司管治架構以協助其融入我們的運營，以及建立有競爭力且靈活的薪酬體系，旨在與有關被收購公司建立可持續互利關係。

未來計劃及[編纂]

成本及利益分析

我們擬將[編纂]的[編纂]%或[編纂]百萬港元用於戰略投資、收購及合作。倘[編纂]金額低於收購代價的金額，我們認為以下事宜具有商業可行性：(i)藉由收購目標公司超過50%的股權(而非全部股權)以與交易方建立聯系並取得對目標公司的控制權；及／或(ii)動用我們的內部資源及／或外部融資以結算代價的任何剩餘部分。基於以下分析，董事認為戰略收購將有利於我們的業務戰略，從而進一步擴大我們的業務規模及市場份額：

(i) 最大限度減少自然發展所需的時間

根據董事的過往經驗，我們需要六年才能以自然發展的方式實現至少人民幣150百萬元的年收益，主要包括(i)在我們現有的地域覆蓋範圍內擴大客戶群；及(ii)通過(i)招標申請；及(ii)直接銷售來擴大我們的地域覆蓋範圍。

另一方面，董事估計我們一般需要約一年才能完成對目標的收購，視目標的複雜程度、位置、規模及服務產品而定，包括(i)進行及執行估值、盡職調查及磋商；(ii)簽署相關協議；及(iii)完成收購的法定要求及商業條款。我們的董事認為，戰略收購及投資對於實現業務擴展而言更具時間效率。

(ii) 最大限度減少自然發展相關的不確定性及附加成本

戰略收購不僅可以節省擴大客戶群及服務產品的時間，還可以增加技術和管理人才，有助於根據當地監管要求、社會文化及市場環境調整管理模式，控制與新客戶或遠程管理相關的風險，並節省成本及精力。此外，董事認為，戰略收購還有助於我們實現客戶群多樣化，因為我們可以接觸到被收購目標公司的現有客戶群。繼承收購前由目標公司妥善管理的現有客戶群可以最大限度減少獲取上述新客戶的風險及不確定性，並在短時間內擴大我們的收益來源。

相較於自然發展至新市場，參照目標公司的財務表現及現有客戶群，戰略收購可確保更穩定的收入來源及可預測的投資回報。我們將對目標公司進行估值及盡職調查，確保合理範圍內的投資回報。

儘管我們自成立以來主要通過自然發展擴展業務，從而增加我們在中國的市場份額，董事認為，自然及外延發展增長相結合就一間公司而言頗為理想，因為藉由戰略收購進行擴張將使我們能夠更快進入新市場，擴大我們現有市場的佔有率，其方式更有效且更安全，進而使收益基礎多樣化，無需僅僅依靠當前運營來實現增長。

未來計劃及[編纂]

目標可獲得性

根據弗若斯特沙利文進行的專家訪談，針對我們的選擇標準和該等目標可獲得性，截至2021年，中國有超過300家收益至少為人民幣150百萬元的銷售及營銷公司。

提高我們的銷售及營銷能力

我們的業務計劃及商業理由

為提高我們的銷售及營銷能力，我們計劃(i)於未來三年通過招聘28名具備適當技術專長的銷售人才來擴大業務團隊的規模以加快我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展；(ii)擴展及多樣化我們的銷售及營銷渠道；及(iii)為我們的業務團隊提供更專業的培訓。

擴大業務團隊的規模以加快我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展

我們打算擴大業務團隊的規模以加快我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展。此業務團隊預計將負責擴大項目組合、客戶群和營銷渠道、制定銷售策略和相應措施以確保戰略的實現，並不斷提高我們的服務質量以增強與客戶的長期關係。我們相信，通過不斷培養優秀的銷售人才，我們可以實現可持續增長。特別是，我們計劃在未來三年內通過第三方招聘網站、內部推薦及學校招聘聘請28名具備適當技術專長的銷售人才。一般來說，這些人才應具備定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的運營和管理、營銷策略及／或風控建模等領域的背景。根據弗若斯特沙利文的資料，銷售人才的年薪(包括基本工資及花紅)符合行業標準，有關詳情載於下表。

未來計劃及[編纂]

下表載列我們打算招聘的銷售人才的工資水平及崗位要求：

職位	職責及職能	待聘僱員人數	年薪 (附註) 資質 (人民幣 千元)	經驗	截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數	增聘本職位人才的原因	
銷售副總裁	<ul style="list-style-type: none"> 設立銷售戰略目標 了解客戶需求及時解決問題 具備建立銷售管理團隊的能力 	1	1,744	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷 深耕SaaS + 服務行業並熟悉相關產品 於開拓全國性市場有實踐經驗 	五年中高層銷售業務管理經驗	—	由於營銷人員大幅增加，需要副總裁級別的人員協同部門人員管理以配合定制營銷解決方案，任務與營銷人員匹配服務及SaaS + 訂閱發展
銷售總監	<ul style="list-style-type: none"> 開發多種銷售方法以達成銷售目標 根據銷售目標合理制定業績目標 能夠開發新客戶及新市場 	8	920	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷 具有市場洞察力及強大的市場拓展及銷售能力 於企業服務及快速消費品行業有經驗及深刻的見解 	五年銷售經驗，包括三年以上SaaS相關行業銷售經驗及三年以上銷售團隊管理經驗	11	為服務更多頂級品牌商客戶，需要大量高水平的銷售人員去聯繫及滿足客戶的需求

未來計劃及[編纂]

職位	職責及職能	待聘僱員人數	年薪 (附註) (人民幣 千元)	資質	經驗	截至2022年 12月31日 本集團 本職位的 僱員人數	增聘本職位人才的原因
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> 負責區域市場分銷渠道建設 支援當前業務合作夥伴以提高其銷售能力 了解SaaS+服務相關產品的市場情況 	9	332	<ul style="list-style-type: none"> 本科或以上學歷並有一定行業資源 熟悉主流SaaS+服務產品及銷售模式 有SaaS+服務或雲產品銷售經驗者優先 	三年銷售經驗	45	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫
銷售專員	<ul style="list-style-type: none"> 實施營銷計劃 協助銷售經理完成月度銷售計劃 持續提高客戶交易率 	10	204	<ul style="list-style-type: none"> 大專或以上學歷，優秀的應屆畢業生亦可接受 對SaaS+服務產品及銷售模式有一定了解 有較強的商業談判技巧及新客戶開拓能力 	不適用	43	根據我們的預期發展及增長擴充人才庫

附註：年薪包括基礎薪金及銷售分紅。

未來計劃及[編纂]

為我們的業務及營運團隊提供更專業的培訓

我們計劃為我們的僱員營銷人員(即我們業務及營運團隊的一部分)提供各類培訓，以增強彼等為客戶提供服務的能力，從而提高客戶的忠誠度。該等僱員營銷人員是我們的寶貴資產，因為彼等直接與消費者互動，彼等的表現直接影響我們的收益。因此，促進彼等的個人發展及提高技能，對提高我們的服務質量非常重要。

擴大及多元化我們的銷售及營銷渠道

我們將投資並通過口碑推薦和一系列其他渠道(如客戶會議、定期市場研究以及行業會議及活動)擴大我們的影響力。我們還希望聘用在線銷售及營銷渠道，包括在專業和社交網絡平台上戰略性地投放廣告。繼2021年10月我們參加了一家總部位於中國的領先人工智能公司組織的行業活動，並與弗若斯特沙利文和頭豹一起發佈《2022年中國線下動銷數字化白皮書》之後，我們計劃在2023年發佈第二份白皮書。同時，我們計劃積極參與客戶會議和行業活動，以提高我們的品牌知名度並使我們的客戶群多元化。

成本及利益分析

為加速我們定制營銷解決方案及任務與營銷人員匹配服務的發展，我們計劃通過額外招聘28名具備適當技術專長的銷售人才來擴大業務團隊的規模。

根據自人力資源機構獲取的費用報價，預計我們自行招聘及僱傭銷售人才可節省人力資源外包(即招聘機構尋找並僱傭合適的人才，再派駐予我們)成本，同時令我們能更好地控制有關人才的表現，乃由於相較於人力資源外包，我們對自有的僱員總體上有更多的控制權。此外，人力資源機構提供人才可能有所波動，因此缺乏連貫性並可能影響我們與客戶的關係及實施長期銷售策略。因此，董事相信直接僱傭銷售人才可能有助於降低相關不確定性風險並有利於我們的長遠發展，乃由於我們可以更好地控制我們的成本及彼等的表現。

未來計劃及[編纂]

預期實施時間表

下表載列我們計劃使用[編纂]的預期實施時間表：

	截至12月31日止年度				總計
	2023年	2024年	2025年	2026年	
	(百萬港元)				
加強我們的核心技術能力及基礎研發	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
尋求戰略投資、收購及合作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提高我們的銷售及營銷能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
償還銀行借款	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

投資者應注意，上述實施計劃乃根據當前經濟狀況制定，且受許多不確定性及不可預測因素影響，尤其是「風險因素」中所載列的風險因素。我們的實際業務過程可能與本文件中所載列的業務目標有所不同。因此，概不保證我們的業務計劃將按照估計時間表落實，亦不保證我們的未來計劃將能完全實現。