

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數）並假設[編纂]並無獲行使，我們估計將自[編纂]收到[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除[編纂]佣金及其他與[編纂]有關的估計開支）。倘[編纂]淨額不足，我們計劃使用自有資金或可用銀行授信填補財務需求或延伸落實時限。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於下列用途：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於未來三年提升我們的Marketingforce平台及基於雲的產品組合及服務，將予分配的[編纂]明細如下：
 - i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至招聘及培訓IT專家、技術架構師、軟件開發人員、產品經理及測驗人員，彼等將提升我們基於雲的產品及服務的性能及用戶體驗，並擴大我們的產品及服務組合。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)			資質
		2024年	2025年	2026年	
IT專家	5	304	319	335	計算機科學學士學位
技術架構師	5	320	336	353	或以上學歷，具有5
軟件開發人員	31	300	315	331	年或以上
產品經理	5	300	315	331	軟件開發／設計／
測驗人員	6	280	294	309	測試經驗。
合共	<u>52</u>				

未來計劃及[編纂]用途

我們計劃通過改善Marketingforce平台及加強我們SaaS產品的整體競爭力，進一步投資我們的SaaS業務，其預計將有助於提高每名用戶平均支出並推動我們的收入增長及毛利率。新工具及特性主要包括：

Marketingforce平台。我們致力鞏固Marketingforce平台在功能模塊能力方面的領先地位。就此而言，我們計劃迭代現有的功能模塊並開發更多模塊，以滿足用戶不斷變化的多樣化營銷及銷售需求，並為營銷及銷售活動提供更多支持。

營銷及銷售SaaS。我們預計透過(i)引入與創新功能性模塊整合的新型號以應對不斷演變的客戶需求，及(ii)推出進一步定製處理行業專屬場景的可選擇性模塊的行業版本，從而持續升級並迭代我們的標誌性營銷及銷售SaaS產品，包括T雲及珍客。

專注於營銷及銷售活動的數據及分析產品。我們亦預期推出更多標誌性SaaS產品。例如，我們計劃推出專注於數據及分析的數據分析產品，該等產品助力用戶營銷及銷售業務所有主要階段並指導業務決策，其功能包括數據收集、數據清洗、數據分析、數據標籤構建、數據預測及數據賦能決策。

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至採購有效的雲計算服務、裝置、服務器及網絡安全基建，改善我們的數據儲存及實時計算能力，以支援我們的基於雲的組合。

硬件設備／

基礎設施	採購	估計總成本	服務年期
------	----	-------	------

(人民幣百萬元)

SaaS基礎設施

服務器	19	9.5	5年
IDC頻寬	基於每年需求而定	9.0	-

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年改進我們的相關技術，包括人工智能、大數據分析及雲計算。我們相信，對研發活動的投資將提高我們的產品能力，使解決方案多樣化，並使每名用戶平均合約價值增加，從而推動我們 SaaS 業務的收入增長。
- i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至招聘及培養高素質專業人員，如IT專家、平台架構師、大數據工程師、算法工程師、產品經理及測驗工程師。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)			資質
		2024年	2025年	2026年	
IT專家	7	360	378	397	計算機科學學士學位
平台架構師	6	315	331	347	或以上學歷，具備
大數據工程師	28	340	357	375	5年或以上軟件開
算法工程師	11	360	378	397	發／設計／測試
產品經理	5	340	357	375	經驗。
測驗工程師	11	320	336	353	
合共	<u>68</u>				

具體而言，我們計劃在以下領域提升我們的技術：

人工智能技術。我們計劃持續增強NLP、計算機視覺及深度學習技術。例如，我們計劃開發用於自動生成更加複雜場景的圖片及視頻的人工智能算法，以改善多模態信息融合視頻技術生成內容。我們亦計劃提升我們在自然語言推理及人機對話方面的人工智能能力；

大數據技術。我們計劃提升我們在智能營銷、流量購買及用戶增長管理方面的分析能力，並優化我們的算法模型。我們預期持續構建企業知識圖譜的上下游數據體系，提供精確的銷售轉化預測服務以助用戶把握潛在客戶；

未來計劃及[編纂]用途

雲計算。我們計劃增強我們在IaaS、PaaS及SaaS層的雲計算能力，並提高我們解決方案的兼容性及有效性。例如，我們計劃進一步增強模塊化的PaaS能力，使我們能夠快速回應客戶並降低我們的運營成本。我們亦期望以低代碼方式開發更靈活及可配置的模塊及功能設計能力。

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至升級我們的硬件基礎設施。我們計劃採購先進的服務器及裝置，以升級互聯網數據中心、大數據集群及計算節點，繼而提升總體計算能力及支援更先進技術的發展。下表載列我們於未來三年硬件基礎設施的採購計劃：

硬件設備／

基礎設施	採購	估計總成本 (人民幣百萬元)	服務年期
------	----	-------------------	------

相關技術基礎設施

網路設備	47	2.4	5年
防火牆	10	4.0	5年
態勢感知設備	7	7.9	5年
保安服務	基於每年需求而定	13.5	-

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年擴大我們的銷售網絡、提升客戶成功體系及提高品牌影響力：

- i. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至持續擴招我們的直銷團隊。

我們的直銷是銷售體系的核心，致力於通過探索及滿足客戶需求來堅持我們以客戶為中心的原則。於往績記錄期，我們的直銷團隊於2021年、2022年及2023年分別貢獻SaaS產品收入的90.1%、91.2%及93.0%。於往績記錄期內，我們的直銷人員數目因COVID-19疫情及相關限制的不利影響而出現波動，儘管如此，我們仍維持合理的銷售團隊規模，並提高薪酬水平。這些努力促進我們SaaS業務的用戶總數逐步增加。截至2023年12月31日，我們的直銷團隊由844名成員組成，在23個城市設有直銷辦事處，以尋求及服務當地客戶。我們相信，擴大高素質銷售人員的招聘，不斷提高直銷人員的專業水平，將進一步提升客戶價值。

未來計劃及[編纂]用途

我們預期加強銷售網絡，以幫助進一步提高市場滲透率並擴大我們營銷及銷售SaaS產品在中國市場的現有客戶群，以及擴大我們在中國的業務足跡以覆蓋更多城市，從而推動我們SaaS產品的收入增長。目前，我們在中國主要城市如上海、無錫、深圳、廣州及成都擁有直銷團隊，覆蓋長三角、珠三角、東南地區及極具經濟潛力的其他地區。我們計劃主要加強現有地域範圍內的銷售團隊，進一步改善各銷售辦事處的銷售業績及客戶覆蓋範圍。我們亦計劃進軍新地域市場的主要城市，如福州、南昌或重慶，以發展我們的營銷及銷售SaaS業務。我們預計到2026年將在24個城市擁有31個銷售辦事處。下表載列我們於未來三年銷售人員的招聘計劃：

地理位置	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)	資質
長三角	314		
珠三角	131	60-110 (視乎	學士學位；有相關
東南地區	35	資歷而定)	銷售經驗者
西南地區	19		優先。
華中	23		

- ii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至持續完善我們的客戶成功體系。我們計劃加大對客戶成功體系建設的投入，擴大客戶成功團隊，並開展內部培訓。我們致力幫助用戶更好地了解及使用我們的產品，繼而持續提升客戶滿意度及留存率。我們預期建立客戶關係評估體系，在營銷及銷售活動的整個生命週期內密切跟進用戶。下表載列我們於未來三年的招聘計劃：

職位	招聘人數	估計平均年薪 (人民幣千元)	資質
客戶成功人員	48	80-150	學士學位；2年或以上企業服務經驗

未來計劃及[編纂]用途

iii. 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至進一步提升我們的品牌影響力。我們預期(a)持續製作並在多個數字媒體平台發佈營銷內容，以推廣本公司以及我們的產品及服務；及(b)舉辦專業論壇及研討會以進一步建設我們的品牌。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至於未來三年達成戰略投資及收購，從而提升我們的Marketingforce平台，豐富我們的產品組合並提升現有產品功能，旨在提高處於數字化轉型迅速的垂直行業中的目標客戶滲透率以及優化我們的客戶結構。我們的潛在投資或收購目標主要包括：(a) SaaS產品及模塊可與我們的產品及服務組合互補的公司；(b)在數字營銷及銷售領域擁有前沿人工智能或大數據技術的公司；及(c)在具有強大數字化轉型需求的特定行業垂直領域（例如汽車及金融服務）的地理區域中擁有廣泛客戶群的數字化營銷及銷售行業的公司。我們計劃投資位於北京、上海、廣州、深圳及杭州等地高端IT人才充足的公司，且我們旨在進一步滲透當地市場。我們主要尋找每年收益為人民幣20百萬元至人民幣100百萬元已經有盈利或可在中短期內盈利的公司。截至最後實際可行日期，我們概無識別或尋求任何戰略投資或收購目標，亦無設定任何明確投資或收購時間表。我們相信市場上有充裕數量的收購及投資目標供我們選擇。根據弗若斯特沙利文的資料，營銷及銷售行業內約有600個潛在目標在包括業務性質、地區及運營規模方面符合我們的準則。

由於我們的投資及收購計劃，於短期內，我們可能會增加用於投資活動的現金及增加商譽。我們相信有關影響將由我們的業務增長吸收，因為有關計劃將讓我們增強我們的技術能力，擴大我們的產品及服務供應，並吸引新行業客戶。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將分配至營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]定為[編纂]範圍的上限或[編纂]範圍的下限，則[編纂][編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。倘我們的[編纂][編纂]淨額多於或少於預期，我們將按比例增加或減少擬用作上述用途的[編纂]淨額。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將按每股[編纂][編纂]港元的[編纂]（即[編纂]範圍的中位數）悉數行使[編纂]後將予配發及發行的[編纂]股股份收到額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除本公司應付[編纂]費用及佣金）。籌集所得額外款項將按比例用於上述[編纂]用途的範疇。

倘因政府政策變動導致我們不能開發任何項目或發生不可抗力事件，導致我們發展計劃的任何部分無法按計劃進行，我們將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂][編纂]淨額。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用作上述用途，在相關法律法規允許的範圍內，我們僅將該等[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或證券及期貨條例所界定的其他認可金融機構的短期計息賬戶。