

## 未來計劃及策略

問博集團將按照本招股章程「業務目標陳述及未來計劃」一節「業務目標及未來計劃」一段中所載之計劃進行主要策略性行動。問博集團在未來即將進行之主要策略性行動如下。

### 拓展市場推廣網絡

問博集團已透過於中國之直接市場推廣隊伍、銷售人員管理顧問諮詢隊伍、產品顧問諮詢隊伍及客戶主任，建立一個中國市場推廣網絡。問博集團計劃透過加強其直接市場推廣隊伍及銷售人員管理顧問諮詢隊伍，以擴大其市場佔有率。此外，問博集團擬通過於中國各大主要城市如北京、上海、濟南、廣州、杭州及寧波設立代表辦事處及此外，問博集團擬於美國洛杉磯成立一間代表辦事處以拓展市場推廣網絡。各辦事處將由經培訓之客戶主任組成，為問博集團之海外客戶提供服務及推廣問博集團之服務。董事相信，加強直接市場推廣隊伍、銷售人員管理顧問諮詢隊伍、產品顧問諮詢隊伍及客戶主任以及於海內外建立代表辦事處，有助加強問博集團應付本地需求之能力，並因此刺激海外市場之發展。同時，問博集團亦擬拓展中國國內市場。

### 取得海外市場分銷權

問博集團目前擬取得國外醫藥廠商之海外醫藥產品之分銷權。於中國市場分銷海外產品方面，問博集團將確定其中國境外客戶並與其訂立銷售合約，且產品將運往中國境外客戶。客戶將自行安排在中國辦理進口、海關及分銷手續及要求。故此，在其於中國分銷醫藥產品業務方面，問博集團不受中國任何有關許可證規定之規限。董事相信，產品多元化將有助問博集團取得規模經濟效益。在收購更多海外藥品之分銷權後，問博集團將可拓展多元化之產品組合。

## 業務目標陳述及未來計劃

### 推廣問博集團互聯網入門網站

問博集團現計劃充實其網站內容以提升提供予現有及潛在客方之服務。董事相信，具有豐富內容之互聯網平台能以有效、經濟及互動之方式將信息傳遞予諸如醫生、醫院及醫藥製造商之特定目標人士。董事相信，增長之視眾及擴大之用戶基礎將有益於電子商貿之發展。

### 加強資料庫管理

問博集團正計劃通過招聘5名資料庫管理員、升級電腦設備之軟硬件及豐富資料庫之內容來加強其資料庫管理水平。可公開獲得之數據及由問博集團收集之數據將會被更新並加入資料庫以便與醫院、藥店、病人、疾病及醫生相關分析資料庫可得到開發。隨著電腦設備之改善及雇用更多經驗豐富之資料庫管理員，問博集團之資料庫將會以更加有效率和有效益之方式進行運營。有了效率效益兼備之資料庫，問博集團將能夠根據客戶要求為客戶提供資料庫管理服務。

### 建立海外聯盟

問博集團正計劃與包括醫學雜誌出版商、持續醫療教育服務供應商及資料庫管理公司在內之海外著名公司建立海外戰略聯盟。董事們相信與海外著名戰略伙伴建立聯盟將會加強問博集團之形象，擴展其海外商業網絡，並為其提供商業機會。

### 擴大服務範圍

問博集團計劃通過提供醫療出版服務，電話中心服務（如客戶服務熱線）及旨在幫助其客戶招聘僱員之人力資源管理服務來擴大其服務範圍。通過把這些服務包括於其中，董事相信問博集團能夠為其客戶提供更加多樣化及綜合性之服務，以期達到成為中國藥物市場之商業化服務領導供應商之一之目的。

因應上述問博集團之業務策略，問博集團已制定下列業務計劃以於下列期間履行策略。鑒於問博集團於蓬勃之市場經營業務，難以預測及控制迅速萬變之科技及客戶需求，故此，下列計劃僅反映問博集團目前之意向及會按市況之變動而作出相應調整：

主要業務策略	最後實際 可行日期至 二零零二年 九月三十日	截至下列日期止六個月期間			
		二零零三年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
擴展直接市場推廣隊伍					
1. 聘請直接市場推廣 客戶主任	●	→	→	→	→
2. 聘請直接市場推廣 支援人員	●	→	→	→	→
3. 改善直接市場推廣 支援設施	●	→	→	→	→
增聘人員約數	2	2	2	2	2
將投資金額約數 (百萬港元)	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2

提示：

- 開始
- 完成
- 持續進行






## 業務目標陳述及未來計劃



主要業務策略	最後實際 可行日期至 二零零二年 九月三十日	截至下列日期止六個月期間			
		二零零三年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
<b>擴充產品顧問隊伍</b>					
1. 聘請產品顧問客戶主任	●	→	→	→	→
2. 聘請產品顧問支援人員	●	→	→	→	→
3. 採購額外支援設施	●	→	→	→	→
增聘人員約數	3	3	1	1	1
將投資金額約數 (百萬港元)	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
<b>擴充銷售隊伍</b>					
<b>管理顧問小組</b>					
1. 聘請客戶主任	●	→	→	→	→
2. 設立額外設備及 代表辦事處	●	→	→	→	→
增聘人員約數	20	5	5	5	5
額外代表辦事處約數	1 (上海)	1 (廣州, 洛杉磯)	1 (重慶)		
將投資金額約數 (百萬港元)	1.8	1.8	1.8	0.9	0.9

提示：

- 開始
- 完成
- 持續進行

主要業務策略	最後實際 可行日期至	截至下列日期止六個月期間			
	二零零二年 九月三十日	二零零三年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
收購分銷權					
1. 爭取更多 製藥產品分銷權					
增加藥品分銷權約數	3	2	3	2	無
將投資金額約數 (百萬港元)	1.5	1.0	1.5	1.0	無
加強資料庫管理					
1. 充實資料庫內容					
2. 提升硬件及軟件電腦 設備					
3. 聘請資料庫人員					
4. 資料庫管理服務					
增聘人員約數	無	3	2	無	無
將投資金額約數 (百萬港元)	0.6	1.6	1.6	0.6	無

提示：

- 開始
- 完成
- 持續進行



## 業務目標陳述及未來計劃



主要業務策略	最後實際 可行日期至 二零零二年 九月三十日	截至下列日期止六個月期間			
		二零零三年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
發展互聯網及 電子商貿 1. 充實互聯網網站內容 2. 建立電子商貿平台					
增聘人員約數	1	1	1	1	無
將投資金額約數 (百萬港元)	0.2	0.2	0.2	0.2	無
擴大服務的範圍 1. 引入人力資源管理服務 2. 引入電話中心 設備及服務					
增聘人員約數	無	無	2	3	無
將投資金額約數 (百萬港元)	無	無	0.5	2.0	無

提示：

- 開始
- 完成
- 持續進行

主要業務策略	最後實際 可行日期至 二零零二年 九月三十日	截至下列日期止六個月期間			
		二零零三年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
爭取與海外建立聯盟 1. 與醫藥雜誌出版商 建立聯盟 2. 與持續醫療教育服務 供應商建立聯盟 3. 與資料庫管理公司 建立聯盟					
將投資金額約數 (百萬港元)	無	無	無	1.0	1.5

提示：

- 開始
- 完成
- 持續進行

## 人力資源分配

於最後實際可行日期，問博集團共有51名全職僱員。為配合其拓展計劃，董事預期間博集團之總僱員人數如下：

	最後實際		截至下列日期止六個月		
	可行日期至		二零零三年		二零零四年
	二零零二年 九月三十日	二零零二年 三月三十一日	二零零三年 九月三十日	二零零四年 三月三十一日	二零零四年 九月三十日
管理	9	9	9	9	9
直接市場推廣	13	15	17	19	21
產品顧問	19	22	23	24	25
銷售隊伍管理顧問	25	33	38	40	41
資料庫人員	3	4	5	6	6
互聯網及電子商貿	1	1	1	1	1
人力資源	2	2	2	3	3
財務及行政	4	4	4	4	4
	<u>77</u>	<u>90</u>	<u>99</u>	<u>106</u>	<u>110</u>
合共	<u>77</u>	<u>90</u>	<u>99</u>	<u>106</u>	<u>110</u>

## 基準及假設

上述問博集團之業務目標乃按下列基準及假設釐定：

### 一般假設

1. 香港或中國或問博集團營運所在國家或與其業務有關之任何國家之現行政府政策或政治、法律（包括法例或規例或規則之變動）、財政或經濟狀況並無對問博集團構成重大影響及／或負面影響。
2. 香港或中國或問博集團經營或註冊成立之任何其他地方之任何稅基或稅率變動並無對問博集團構成重大影響及／或負面影響。
3. 該等現行利率或匯率之任何變動並無對問博集團構成重大及／或負面影響。



### 特定假設

1. 本招股章程「風險因素」一節所載之任何風險因素並無對問博集團構成重大及／或負面影響。
2. 任何指定期內之業務目標已載列，問博集團因應市場狀況及特別產品之市場反應等因素而不時予以修訂或調整；問博集團已於上一期間或過去期間成功達致其所述之業務目標。並假設問博集團並無於任何指定期間在達致其所述之業務目標上有任何重大延誤。
3. 問博集團並無於資訊科技範疇遇上任何重大困難。
4. 問博集團並無於任何方面遇上任何嚴重問題或阻礙而對其營運或業務目標造成負面影響。
5. 製藥業將會如預期般持續發展及增長。
6. 接獲問博集團業務夥伴及有關當局之必要合作及批准。

## 業務目標陳述及未來計劃

### 配售理由及所得款項用途

董事相信股份於創業板上市將可提高問博集團的知名度，而發售新股將有助問博集團實行本招股章程「業務目標陳述及未來計劃」一節所述的未來計劃。發售新股所得款項淨額經扣除有關開支（假設超額配股權並未行使及假設配售價定為每股配售股份0.5港元，即配售價的中位數）後，預計將為約32,500,000港元。董事現擬利用該所得款項淨額作以下用途：

- 約6,000,000港元用作招聘問博集團的直接市場推廣客戶主任及直接市場推廣支援人員，以及改善直接市場推廣支援設施，如圖像設計電腦軟件及硬件；
- 約6,000,000港元用作招聘問博集團的產品顧問主任及產品顧問支援人員，以及購置其他支援材料，如醫療保健電子出版物及百科全書；
- 約6,700,000港元用作招聘問博集團的銷售隊伍管理顧問人員，以及設立其他設施（如銷售隊伍管理電腦系統）及代表處；
- 約3,500,000港元用作取得其他海外醫藥產品分銷權；
- 約4,400,000港元用作擴充數據庫內容、升級軟件及硬件電腦設施，招聘資料庫管理人員，以及提供資料庫管理服務；
- 約800,000港元用作擴充互聯網入門網站內容及建立電子商貿平台；
- 約2,500,000港元用作引入人力資源管理服務及提供呼叫中心設施及服務；
- 約1,500,000港元用作與醫療雜誌出版商結成聯盟，繼續提供醫療教育服務及資料庫管理服務；及
- 餘款約1,100,000港元撥作一般營運資金。

倘超額配股權獲悉數行使，則問博集團將額外收取所得款項約9,100,000港元（假設發售價定為每股配售股份0.50港元，即配售價的中位數），經扣除相關開支後淨額將達約9,000,000港元。董事擬用該筆行使超額配權所得款項淨額用於以下用途：(i)約2,000,000港元（或所得款項淨額約22%）用於直接市場推廣服務；(ii)約2,000,000港元（或所得款項淨額約22%）用於產品諮詢服務；(iii)約4,000,000港元（或所得款項淨額約44%）用於銷售管理諮詢服務及取得分銷權；及(iv)所得款項餘額用於增強問博集團數據庫。倘配售價按其最低價0.45港元或最高價0.55港元或任何二者之中間值予以確定，行使超額配股權所得款項淨額之同等百分比將用於上述問博之業務。

倘最終配售價按最高配售價每股配售股份0.55港元釐定，發售新股所得款項淨額（按超額配股權未獲行使之基準）扣除相關費用後將約為36,400,000港元。於該情況下，董事擬將該筆額外所得款項淨額約3,900,000港元（按配售價幅度之中位數計算）用於問博集團一般營運資本。

倘最終配售價按最低配售價每股配售股份0.45港元釐定，所得款項淨額將約為28,600,000港元。發售新股所得款項之不足部份將約為3,900,000港元（相對於按配售價幅度之中位數計算之所得款項）。於該情況下，董事擬將用於直接市場推廣服務、產品諮詢服務及銷售隊伍管理之所得款項淨額之計劃投資分配自6,000,000港元、6,000,000港元及6,700,000港元分別減至5,000,000港元、5,000,000港元及4,800,000港元。由於董事於編製投資預算時已作出若干折讓，董事確信，該項減縮之投資將不會對本招章程所述之問博集團業務目標及策略造成重大不利影響。

倘發售新股所得款項淨額未有即時需要撥作以上用途，則董事目前有意將上述所得款項淨額作為短期存款存放在香港金融機構。