

未 來 計 劃 及 [編 纂]

未來計劃

憑藉我們的AI及技術能力，我們主要在我們的應用程序上及很小程度上在我們的企業客戶的應用程序上向我們的業務夥伴提供覆蓋其全部業務週期的撮合服務，為其業務鋪平道路。我們擬通過我們的策略實現該目標。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的策略」。

[編纂]

基於[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]、費用及估計開支後，我們估計將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]百萬港元。

我們目前擬將該等[編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將獲[編纂]用於提高我們的研發能力及改善我們的撮合服務的技術基礎設施，包括：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，一方面用於提升我們的撮合能力及服務，包括實施基於相似模型的用戶細分、使用通用測試及設計實驗方法、以及構建營銷預測模型，藉此精細化匹配準確度及最大化營銷工作效率；一方面用於建立及購買大數據存儲容量、GPU計算能力或公共雲伺服器，藉此全方位支持我們的基礎設施，提高我們的數據平台的有效運營及更新速度及迭代算法模型，以及增強我們的系統的併發能力、穩健性及穩定性；
 - (ii) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，用於為我們的研發團隊招募更多人才。隨著我們的業務及應用程序的拓展，我們計劃增聘約20名研發人員。儘管我們的應用程序已進入穩定運營，但羊小咩仍須不斷升級改進，為用戶提供更佳的購物體驗。我們計劃實行迭代更新，包括搜索引擎優化、個性化建議、會員方案、數據儲存及數據安全性。為支持該等行動，我們計劃招聘20名研發專業人員，包括三名搜索推薦工程師、八名Java後端工程師、三名大數據工程師、三名數據分析師，以及三名安全維護工程師。請參閱「業務 — 研發 — 我們的研發能力」。根據弗若斯特沙利文的資料，於2024年，中國信息傳輸、計算機服務及軟件行業的僱員平均年薪達人民幣251,300元。預計2025年至2029年中國信息傳輸、計算機服務及軟件行業的僱員平均年薪的複合年增長率為7.3%。我們主要尋找以下候選人：(1)來自在知名AI公司或學術機構並在AI技術商業化方面擁有豐富經驗的工程師；及(2)重點大學畢業的精英畢業生。請參閱「業務 — 我們的策略 — 增加對研發能力及我們的技術基礎設施的投資」。

未 來 計 劃 及 [編 纂]

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將獲分配用於推廣我們的業務模式，包括：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，用於透過各種流量獲取渠道(包括與社交媒體及電商平台合作)擴展我們的客戶群，讓客戶可直接通過該等合作夥伴渠道進行付款，以及通過讓客戶在其現有平台內完成交易，提高便利及可及性以及增加轉化的可能性。
 - (ii) 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，用於在我們的撮合服務下，與上下游業務夥伴合作，包括投資於多元化的營銷及廣告活動，例如執行線上與線下的品牌推廣活動、參與策略性營銷活動、實施社交裂變技巧、與知名平台運營商合作，以及與關鍵意見領袖合作，以提高知名度、增加市場影響力並強化消費者認同感。這種多元化的方式有助於透過廣泛的網絡和值得信賴的有影響力的人促進我們的產品與服務，增進參與度並最大化我們的市場影響力。

下表載列我們的[編纂]擬定[編纂]的預期實施時間表：

	截至12月31日止年度			總計
	2025年	2026年	2027年	
	(百萬港元)			
增強研發能力及改善技術基礎設施	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
拓展我們的運營模式	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們相信，我們的拓展計劃受到充足的市場需求支持。受人均可支配收入及線上滲透率的增長所推動，中國的消費品網絡零售額以較快速度自2018年的人民幣7.0萬億元增至2022年的人民幣12.0萬億元，複合年增長率為14.3%，預計於2027年達到人民幣21.0萬億元，2023年至2027年的複合年增長率為11.8%。預計分配至研發的[編纂]提高我們的搜索排名及智能推薦的精確性，藉此提高我們撮合能力的效率及成效，從而把握網絡零售市場的機會。我們計劃與其他技術公司及線上服務提供商合作，吸引協同的終端客戶群，助力其通過我們的應用程序賦能商品交易，這將進一步擴大我們的終端客戶群。

儘管我們經營所在的市場高度分散且競爭激烈，然而中國消費行業對線上市場的需求日益增加，為我們把握不斷增長的市場需求鋪路。由於我們旨在繼續幫助傳統企業數字化其業務運營，故與消費相關的細分產業(比如批發零售、住宿餐飲)的發展為我們帶來幫助其數字化業務的大量機會。根據弗若斯特沙利文的資料，受益於「消費升級」趨勢及「新消費」的趨勢，中國城市消費基礎設施市場自2020年的人民幣244億元增至2024年的人民幣575億元，複合年增長率為24.0%，並預計進一步增至2029年的人民幣1,265億元，2025年至2029年的複合年增長率為15.9%。我們的專有本地消費應用程序作為城市消費基礎設施，連接線

未 來 計 劃 及 [編 纂]

下業務夥伴與線上流量，吸引並提高本地消費需求。為把握不斷增長的業務機會，我們計劃擴大我們的地面銷售團隊，通過我們的應用程序吸引更多線上商戶，從而營銷及推廣我們的品牌。此外，第三產業其他細分產業的發展為我們提供機會，以把握提供商品及服務的市場供應商的撮合需求。中國整個第三產業的附加值自2020年的人民幣55.4萬億元增至2024年的人民幣76.6萬億元，複合年增長率為8.4%。在宏觀經濟增長的推動下，預計中國第三產業的附加在2029年達到人民幣106.7萬億元，2025年至2029年的複合年增長率為6.7%。通過構建及拓展我們針對本地經濟的專有本地消費應用程序，我們能幫助傳統行業的市場供應商數字化其運營流程，並建立線上業務。我們已建立並致力於建立可彼此共享技術及資源的平台（比如羊小咩及消費地圖），我們能使用該等平台支持及開發我們自有應用程序，並將我們的服務擴展到並無自有應用程序或促進消費的特定應用程序的企業客戶。隨著我們幫助更多的業務夥伴通過我們的服務維繫其終端客戶，我們將吸引更多感興趣的終端客戶至我們的應用程序，從而提高我們服務的效益，並使我們能夠拓展我們的服務。有關拓展可進一步幫助我們的其他業務夥伴擴大其終端客戶群，通過加強我們的業務夥伴與其終端客戶之間的聯繫，增強我們的增長潛力，進一步降低我們生成流量的成本。我們已經並正在計劃與本地機構（比如地鐵站）合作，拓展我們的消費地圖的終端客戶群，加之本地資源，我們能進一步吸引本地終端客戶，並實現我們振興本地經濟的策略。憑藉我們的卓著聲譽、行業專長及我們不同應用程序之間的線上流量的流動性，我們能夠拓展我們的業務夥伴群，進一步加速我們的增長，從而把握市場的需求。此外，由於我們是通過鎖定特定終端客戶群（而不是創建一個超大型的電商平台）賦能商品及服務的銷售來運營應用程序，因此我們擬繼續與其他電商平台競爭。我們計劃進一步改進我們的算法，更好地服務並振興我們的目標終端客戶，進一步加強我們在終端客戶中確立的知名度。通過相似的算法，我們能有效分析及瞭解終端客戶的消費需求及購物偏好，並向其精準地推銷商品及／或服務，以提高終端客戶黏性及轉化率。我們亦計劃通過深化我們與企業客戶的合作擴大對終端客戶群的觸達，向及自其應用程序或網站引導線上流量，以累積及擴大終端客戶群。

倘[編纂]設定為指示性[編纂]範圍的最高價或最低價（假設[編纂]未獲行使），則[編纂]將分別增加約[編纂]港元或減少約[編纂]百萬港元。我們將按比例增加或減少分配至上述用途的[編纂]。倘[編纂]獲悉數行使，我們將按[編纂]每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）收取[編纂]約24.2百萬港元。

倘因政府政策變動等理由導致我們不能發展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[編纂][編纂][編纂]。

倘[編纂][編纂]並未即時用作上述用途，則我們只會將該等[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他獲認可金融機構（定義見證券及期貨條例（或其他司法權區的適用法律法規））的短期計息賬戶。如果擬定[編纂]有任何重大變更，我們將適時發佈公告。