

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們業務目標及戰略的進一步披露，請參閱本文件「業務－發展戰略」。

[編纂]

假設[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，而[編纂]未獲行使，我們估計[編纂]將約為[編纂]港元（經扣除我們就[編纂]應付的預估[編纂]佣金以及其他費用與開支）。

我們目前擬將[編纂]按下文所載的金額用於以下用途。

	2024年	2025年	2026年	總計
		(百萬港元)		
擴大用戶群並加強營銷及				
推廣計劃.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升技術能力，升級安全機制....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
增強變現能力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及其他一般公司用途....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

下文載列我們[編纂]預計用途的使用基準及詳情：

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)用於主要通過用戶獎勵及補貼、線上廣告活動及線下推廣及教育活動擴大我們的用戶群並加強我們的營銷及推廣計劃，包括：
 - (i) 約[編纂]%(或[編纂]港元)用於擴大我們的用戶群及增強我們平台的網絡效應。我們擬通過優惠券及其他用戶參與計劃吸引乘客並增強其與我們平台之間的互動。我們亦計劃對推薦我們的平台及通過我們搭載乘客的私家車車主及出租車司機給予獎勵以吸引及留住彼等。我們計劃通過各種形式的激勵措施進一步加強用戶之間的口口相傳並形成網絡效應；
 - (ii) 約[編纂]%(或[編纂]港元)用於開展在線及線下營銷及促銷活動，以提高我們品牌和產品的公眾知名度。儘管我們已開始享受經擴大業務規模的網絡效應，但與中國汽車客運行業的整體市場規模相比，我們的用戶群仍然相對較小。我們保留及吸引用戶以擴大市場份額及擴大整體順風車市場的能力對我們的業務增長十分關鍵。由於中國各級政

未來計劃及[編纂]

府自2022年12月起已調整防疫政策並大幅解除旨在控制COVID-19病毒傳播的限制措施，出行服務的供需預計將恢復並將在未來實現快速增長。因此，我們計劃進行更多營銷活動，以緊抓大量市場機會並提高我們的市場份額。因此，我們預計營銷及推廣開支的絕對金額會隨著我們業務增長而增加，並且我們可能會根據我們的業務表現和宣傳需求不時策略性地調整我們的營銷方式。請參閱「財務資料－影響我們經營業績的特定因素－我們管理成本及開支的能力」。

於2024年、2025年及2026年，我們預期將分別在線上及線下營銷及促銷活動中投資[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元。

具體而言，對於我們的在線營銷及促銷活動而言，我們將繼續通過在主要社交媒體平台頻繁發佈最新文本及圖像、視頻以及其他內容帶動受眾參與，以吸引潛在用戶並提高我們的品牌知名度，從而推廣我們的平台。我們亦將通過橫幅廣告或其他各類型廣告格式，在互聯網網站（利用搜索引擎優化及關鍵詞搜索活動）、第三方平台、電視節目上發佈展示廣告，以為我們的平台爭取更廣泛的曝光度。我們的在線營銷活動亦包括頻繁更新我們於應用程序商店及微信的移動App來吸引用戶。此外，就我們的線下營銷及促銷活動而言，我們擬開展促銷及宣傳活動，以提倡經濟實惠及負責任的出行方式來為我們的順風車平台產生內生流量。我們亦計劃積極組織和參與各種行業活動，例如行業論壇、研討會和會議，以與監管機構、行業內部人士及其他市場參與者分享我們提倡高效、可持續的出行解決方案的第一手經驗，包括出租車行業的相關經驗；及

(iii) 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於在未來三年招聘約25名銷售及營銷職員以支持我們的營銷舉措，配合我們的業務擴充。我們預期新員工在品牌創建、新媒體、美術設計、文案寫作、在線廣告展示及公共關係方面具有至少三年的相關行業經驗。我們預計分別到2024年、2025年及2026年12月31日之前招聘5名、8名及12名銷售和營銷人員，其將視乎我們於相關時間的實際需求和市況而有所變化。

• 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於提升我們的技術能力及升級我們的安全機制，包括：

(i) 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於以有競爭力的薪酬吸引、培養及留住市場技術、路徑技術、大數據分析及人工智慧技術領域的人才。我們根據對行業競爭情況、我們的業務發展計劃、我們手頭及計劃中的研發項目、我們的過往招聘經驗以及我們所需人才的市場薪金水平的全面審查，制定未來三年的招聘計劃。由於我們預期行業參與者之間的技術基礎設施競爭將會加劇，我們將需要更多研發人員及產品和營運人員來提升我們在數據處理、地圖算法、風險控制及移動App開發方面的技術能力以服務於我們不斷增長的用戶群，從而保持並增強我們的競爭優勢。於2023年，我們啟動了8個新的研發項目，主要涉及AI算法設計、銷售及營銷管理、大數據技術、地圖POI搜索及路線規劃。我們預期於2024年及2025年12月31日前分別啟動13個及2個研

未來計劃及[編纂]

發項目，惟視乎我們於相關時間的實際需求變化及市況變動而定。在未來三年內，我們計劃招聘約31名經驗豐富的研發人員，包括(1)22名員工，以提高我們順風車平台的匹配效率，包括(a)10名負責高併發網絡開發、神經網絡、機器學習及深度學習的算法設計的算法專家，(b)10名負責地圖數據管理及路徑規劃的地圖專家，及(c)2名滴滴出行App的編程語言及操作系統工程師；(2)5名員工，以促進中國出租車行業的數字化轉型，包括2名滴滴出租車司機App的編程語言及操作系統工程師，及3名智慧出租車服務(包括出租車智慧碼、出租車打車助手及鳳凰出租車雲平台的數字工具包)的編程語言及操作系統工程師；及(3)4名員工，以提升我們的整體技術能力，包括4名負責設計及開發MySQL數據庫的軟件架構師，以及4名負責識別、衡量運營或企業風險並就此作出決策的風險控制專家。我們預期新僱員至少具有領先大學的學士學位並精通相關領域。例如，我們預期算法專家熟悉C、GO、Python及其他編程語言，及軟件架構師精通Nginx、Tomcat及其他服務器以及Java EE和其他設計工具。對於編程語言及操作系統工程師，我們預期彼等對數據結構和高級編程語言擁有紮實知識。整體而言，我們預期所有新僱員均擁有強大的代碼編寫能力並對機器學習有深刻理解。我們預計於2024年、2025年及2026年12月31日前分別招募12名、12名及7名經驗豐富的研發人員，其將視乎我們於相關時間的實際需求和市況而有所變化。

此外，我們計劃在未來三年中為不同的業務部門招聘約7名產品和運營人員。彼等將負責為我們的順風車平台服務、智慧出租車服務及汽車增值服務規劃及開發產品。具體而言，就我們的順風車平台服務而言，我們希望新招募的營運人員可開發安全產品(例如用於軌跡分析的安全監控硬件)及路徑規劃產品，以便為用戶提供更準確的接送點選擇。就我們的智慧出租車服務而言，我們希望新招募的營運人員可進一步開發滴滴出租車司機App中的智慧出租車巡遊功能，通過提高更複雜及更準確的實時巡航指引服務的計算能力，將出租車司機引導至高需求區域，並通過擴展容量進一步升級鳳凰出租車雲平台，以實現更大規模的數據處理及分析。我們根據業務規模及增長策略制定招聘計劃。截至最後實際可行日期，我們已在中國99個城市提供出租車網約服務。截至2023年12月31日，我們已與79個城市的出租車公司及市或區出租車協會訂立戰略合作協議或備忘錄，而截至2020年12月31日則為21個城市。展望未來，我們的目標是擴展至至少75個城市，並在未來三年內逐步開展我們全面的智慧出租車合作。基於我們對擴展智慧出租車服務營運的預期，我們需要招聘更多產品和運營人員，以確保和提升我們的服務能力。我們預期新僱員在相關行業具有至少三年的工作經驗，並對各業務線的業務模式、產品設計和用戶體驗方面擁有獨特見解。我們預期於2024年、2025年及2026年12月31日之前分別招募2名、2名及3名產品和營運人員，其將視乎我們於相關時間的實際需求和市況而有所變化。

未來計劃及[編纂]

我們計劃通過提供具競爭力的薪酬方案來吸引和留住人才。我們擬招聘的31名經驗豐富的研發職員以及7名產品和營運人員的人均年薪分別約為人民幣560,000元及人民幣500,000元。因此，我們預期於2024年、2025年及2026年分別投資[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元用於新招募研發人員的薪酬總額，及[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元用於新招募營運人員的薪酬總額。我們計劃通過向不同級別的僱員提供各種培訓來培養人才，該等培訓通常包括有關企業文化、技術安全、領導力、項目管理、壓力和情感管理、大數據分析和訪談技巧方面的培訓；及

- (ii) 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於升級我們順風車平台服務、智慧出租車服務及設備採購的安全機制，包括(1)約[編纂]%或[編纂]港元，用於採購先進的服務器和軟件以支持我們的持續增長；及(2)約[編纂]%或[編纂]港元，用於佈局智慧硬件、面部識別、虛擬號碼和實名身份驗證技術，以進一步優化用戶體驗。具體而言，我們計劃加大旅途中錄音的存儲容量，將虛擬號碼產生的語音呼叫內容實時轉換為字詞，以識別任何潛在風險，以短信形式向用戶發送更多安全警報，採購更多存儲和計算資源以收集和分析旅程數據，並聘請第三方服務提供商使用其他安全管理工具。此外，我們計劃將面部識別應用於更多場景以檢測搭乘車過程中不合規的用戶行為，包括不系安全帶、駕駛時車內吸煙及疲勞駕駛。我們亦計劃通過採用光學字符識別技術來準確識別所提交的圖像內容，從而進一步加強私家車車主的背景查證程序。
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於提升變現能力，包括：
 - (i) 約[編纂]% (或[編纂]港元) 用於通過與更多市政交通運輸部門及出租車協會合作以區域或市政為基礎戰略性地擴大我們智慧出租車服務的地理覆蓋範圍，從而提高變現的可能性。根據弗若斯特沙利文報告，考慮到我們智慧出租車服務的過往表現及全行業數字化的市場趨勢，我們基於我們對智慧出租車服務的充足市場需求的預期制定擴展計劃。儘管由於大量司機湧入中國網約車行業導致競爭加劇，以及我們終止與出租車網約服務相關的聚合平台的合作，對我們的出租車網約業務產生了負面影響，但我們認為，由於以下原因，我們的出租車網約服務於往績記錄期間的下降趨勢不會長期持續，並將會逐步改善：
(1)憑藉我們在中國出租車網約行業的豐富經驗以及我們與出租車公司、地方交通運輸部門及出租車協會的緊密聯繫，有望促進我們智慧出租車服務的長遠發展，及(2)根據弗若斯特沙利文報告，鑒於許多新增的網約車司機不具備提供該等服務的必要資格或許可證，我們預計，隨著行業監管力度加大，司機暫時過剩的情況將會逐漸減少。例如，截至2023年12月31日，我們已與79個城市的出租車公司及市或區出租車協會訂立戰略合作協議或備忘錄，而截至2020年12月31日則為21個城市，這證明了我們擴張戰略的可行性。

未來計劃及[編纂]

根據弗若斯特沙利文報告，儘管中國的出租車行業受到快速增長的網約車市場的挑戰，尚未完全實現數字化，但其於2022年中國汽車客運市場仍保持著58.5%的可觀市場份額，並有望在可預見的未來保持其主導地位和活力。根據同一資料來源，我們預計，中國的出租車行業將因數字化轉型的加速而蓬勃發展，我們相信，將傳統的出租車揚招與網約車相結合可以提高中國汽車客運市場的效率和靈活性。因此，我們的業務擴展計劃旨在實現這種創新的出租車服務組合。因此，我們計劃擴展至更多城市並逐步推出我們的全面智慧出租車合作，我們認為這將促進我們的服務模式、培養用戶習慣並為我們的平台積累用戶基礎，從而為我們智慧出租車服務的可持續長期增長奠定基礎。展望未來，我們擬於未來三年內擴展到至少18個城市。截至最後實際可行日期，我們已與17個城市的地方交通運輸部門及出租車協會展開全面的智慧出租車合作，並準備在呼和浩特、北海及邵陽等其他城市複製我們的地方合作模式並已訂立戰略合作協議，隨著我們的業務發展，逐步實現我們的擴張計劃並在更多城市收取服務費。根據該等戰略合作協議，當地的出租車協會及／或市政交通運輸部門承諾（其中包括）向出租車司機推廣使用我們的平台，並且向我們提供存取行業數據的渠道以及強大的政府支持。利用我們在該等城市建立的合作關係，我們計劃通過以優惠券或其他推薦獎金的形式向用戶提供激勵，將營銷和推廣費用直接花在用戶身上，而不是線上廣告等其他間接營銷活動或線下教育活動，以激活區域市場。為此，我們預期削減吸引新出租車司機的成本並提升變現能力。我們亦計劃分享與西安市出租車管理處及西安市出租車協會合作積累所得的經驗，以展示我們的智慧出租車服務的優勢及裨益。我們預期我們的地理覆蓋擴張計劃將產生地方營銷及推廣開支以及員工開支；及

(ii) 約[編纂]% (或[編纂]港元)，用於探索從我們龐大的用戶群尋求變現的機會。我們擬進一步發展廣告及其他服務，以吸引更多的公司客戶，包括提供更多的定製廣告服務。憑藉我們擁有龐大用戶群的優勢，我們將專注於在我們的平台上為第三方汽車增值服務提供商投放廣告，以將其與私家車車主和出租車司機進行連接，並根據彼等透過我們的平台產生的銷售線索或獲得的新客戶數量向其收取佣金。

- 約[編纂]% (或約[編纂]港元) 用作營運資金及其他一般公司用途。

倘[編纂]設定於[編纂]範圍的上限或下限，則[編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。在該等情況下，我們將按比例增加或減少用於上述目的之[編纂]分配。倘若我們獲得的實際[編纂]少於預期金額，我們計劃通過可動用的銀行結餘和現金、經營所得的預期現金流以及銀行貸款或借款為差額提供資金。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]獲悉數行使，且假設[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），我們將收取[編纂]港元（經扣除我們就[編纂]應付的預估[編纂]佣金以及其他費用與開支）。我們擬按比例將額外[編纂]用於上述目的。

倘[編纂]並未實時應用於上述目的，則我們擬將[編纂]存入持牌商業銀行或金融機構的短期計息賬戶（非香港存款之定義見《證券及期貨條例》或相關司法權區的適用法律），惟須符合本公司的最佳利益。

我們估計，假設[編纂]為每股[編纂][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），[編纂]根據[編纂]出售[編纂]的[編纂]將約為[編纂]港元（經扣除[編纂]應付的估計[編纂]及其他費用和開支）。我們將不會收取根據[編纂]出售[編纂]的[編纂]。