

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－我們的戰略」一節。

[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），且[編纂]未獲行使，經扣除[編纂]費用及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們估計將自[編纂]收取約[編纂]百萬港元的[編纂]。

實施計劃

我們擬將[編纂][編纂]用於實施「業務－我們的戰略」所載我們的業務戰略及目標。

下表列示我們的業務戰略及動用[編纂]的實施時間表概覽。由於未來計劃的實行或會受到我們無法控制的不確定性及因素所影響，我們無法向閣下保證，實施計劃將按照估計的時間框架實現或者可以達成。

業務戰略	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	總計
			百萬港元			
1. 提升我們的研發能力						
(1) 為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(2) 增強我們算法建模的能力 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(3) 升級現有車載硬件產品	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(4) 增強我們產品及服務的雲原生技術	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(5) 加大對雲基礎設施的投資 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2. 將我們的服務範圍擴大至汽車行業產業鏈上的其他參與者 ...						
(1) 提高我們對4S店的滲透率 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(2) 擴展至保險公司	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(3) 擴展至汽車製造商	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
3. 尋求潛在的戰略投資及合作機會	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
4. 營運資金及一般企業用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及[編纂]

我們的業務戰略及[編纂]詳情

我們擬按下文段落所述方式動用[編纂][編纂]。有關我們以[編纂][編纂]招聘人員的進一步詳情，請參閱本節「我們的招聘計劃－增強我們的研發能力」及「我們的招聘計劃－擴大我們的服務範圍」。

1. 增強我們的研究及開發（「研發」）能力

根據灼識諮詢的資料，創新技術的出現為汽車後市場行業的運營模式帶來革命性改變。因此，本集團必須創新及開發客戶所需的產品及服務，以保持我們在業內的競爭力而不被競爭對手超越。我們擬於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），通過開發技術及功能改進增強和進一步加強我們的研發能力，藉此增強我們的競爭力。具體而言，我們擬將指定作此用途的[編纂]用於以下研發計劃：

(1) **為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、前端工程師、數據庫工程師、系統運維工程師、產品經理及測試工程師等總計25位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如測試設備及雲服務器）以支持我們的研發計劃及服務創新。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 通過開發創新功能以及推出我們的自主研發技術基礎設施，以升級我們的SaaS營銷及管理服務，從而接觸更大的目標客戶群體。我們擬推出可以與知名第三方社交媒體平台對接的自主研發技術基礎設施。隨著短視頻、直播及社交媒體平台在中國消費者中的流行，我們擬開發特定功能，將我們的技術基礎設施與其他知名第三方平台對接。

未來計劃及[編纂]

具體而言，我們擬開發以下功能：(i)集中管理我們汽車後市場門店客戶在第三方社交媒體平台上的用戶賬戶；(ii)對我們的汽車後市場門店客戶進行的營銷活動作出評估；及(iii)將該等銷售數據重新導向至我們的技術基礎設施以進行過濾、後期處理及線索生成。為此，我們亦致力於開發一個新的「客戶數據平台」(「CDP」)，以整合來自第三方社交媒體平台等不同來源的車用戶信息及購買興趣，以實現「oneID」(即個人車用戶信息集中管理)的概念，並進一步方便我們汽車後市場門店客戶的員工更好地了解並有效管理及向車用戶推銷，從而增加銷售線索轉化為銷售的情況。通過該新技術基礎設施平台，我們的汽車後市場門店客戶將擁有更多工具以觸達個人車用戶，如第三方社交媒體平台提供的渠道、短視頻、直播以及我們的車載硬件(如我們的車載硬件產品)。「oneID」功能將使我們的汽車後市場門店客戶更有效地管理與車用戶的多觸達方式，實現有效營銷。我們相信，開發及推出這些額外的功能可讓我們的汽車後市場門店客戶更有效地管理第三方平台的營銷活動。我們亦相信，該等技術及功能升級(將分階段實施)將使我們的汽車後市場門店客戶能夠進一步發展其數字營銷能力，為我們提供市場洞察力，並迎合更多元化的業務及應用場景，從而吸引新的汽車後市場門店客戶使用我們的SaaS營銷及管理服務。

- 擴展我們的SaaS營銷及管理服務功能，從而以橫向擴展服務的覆蓋範圍，應對更多元化的業務及應用場景。為達成此目標，我們擬擴展我們的SaaS營銷及管理服務的廣度及覆蓋範圍，以迎合汽車後市場行業的多元化應用場景(例如新能源汽車換購及銷售、洗車、汽車美容及保養、二手車換購業務)。尤其是，受惠於中國政府對新能源汽車普及化的有利政策以及中國平均車齡增加，我們擬開發營銷服務系統，專門針對新能源汽車的銷售場景，以支持我們客戶的營銷能力。例如，提供一站式服務，幫助車主購買及更換新能源汽車。通過將我們的服務拓展至新能源汽車銷售業務，我們相信我們可以為SaaS增值服務帶來更多銷售。

未來計劃及[編纂]

(2) **增強我們算法建模的能力**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），通過增強我們算法建模的能力來提高我們產品及服務的運營效率、可靠性及功能性。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、數據庫工程師、算法工程師、自動化和維護工程師、產品經理及測試工程師等總計13位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如雲數據庫）及硬件設備（如雲服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 一 利用基於大型模型的內容生成的引擎創建內容以及制定銷售及營銷策略。我們擬利用第三方基於大型模型的內容生成的引擎，並針對汽車營銷場景進行功能優化，以生成優質營銷內容，例如突出車輛優勢和賣點的內容和材料，教育車用戶日常使用汽車的內容，並通過視頻、圖片和文案等不同媒體發佈該等內容。縱使這可以手動完成，但創建過程可能會很長，且在人力和其他資源方面可能成本高昂。通過具有算法建模開發經驗的軟件工程師對算法建模平台進行適當訓練，我們旨在開發可供汽車後市場門店客戶簡便高效使用的模型，以便其在營銷活動中使用算法模型，並且將應用於4S店的不同場景，如說話技巧及銷售培訓，從而提高各門店人員的業務效率。隨著生成式大型模型應用程序的使用日益普及，以及為了保持我們在汽車後市場行業的競爭力，我們擬部署第三方基於大型模型的內容生成引擎來承載我們的內容創作功能。根據灼識諮詢的資料，生成式大型模型的內容創作工具不僅可以作為營銷工具，還可以提供數據驅動的洞察力，從而針對特定客戶群作出更好的決策，並為他們制定獨特的營銷策略。此外，在具體細化的幫助下，我們可以在算法建模工具中自動執行重複性任務，從而提高我們的效率並引入提供客製化營銷服務的多樣性。我們相信，透過利用生成式大型模型引擎創建內容以及制定銷售及營銷策

未來計劃及[編纂]

略，其將使我們的汽車後市場門店客戶能夠提高銷售和營銷內容的生產力和產量，提升內容創作效率並降低內容創作成本，同時使我們的客戶能夠為車用戶提供定制化體驗。

此外，我們計劃利用生成式大型模型工具，基於數據洞察力及對車用戶特徵及過往購買數據的分析，生成個性化營銷服務。基於生成式大型模型的創意輔助技術，我們認為我們可針對不同的車用戶群體提供更多精準的創新營銷策略，從而使我們的汽車後市場門店客戶能夠更好地制定其營銷策略，增強其數字化運營及營銷能力，並為我們的汽車後市場門店客戶提供更多機會發展其業務及客戶群。

- 一 通過優化可以提高碰撞事故識別準確性的算法和模型，不斷改進我們對碰撞線索生成模型的研發，並提高車用戶的汽車安全體驗。目前，我們在提供SaaS訂閱服務時使用算法建模技術產生碰撞維修線索。我們使用這種算法建模技術來檢測是否發生車輛碰撞，確定碰撞規模和碰撞類型，並通過車載傳感器根據嚴重程度觸發不同的處理動作。該車載傳感器主要包括具有自學能力的深度學習算法，如語音分類、目標檢測、視頻分類及其他深度學習算法。我們擬增強我們算法建模的能力，旨在更好地利用深度學習算法對大量數據進行複雜的計算。例如，在計算機視覺領域使用特定場景的算法來偵測目標，與傳統的閾值定義簡單分割演算法相比，降低了誤檢率，提升了客戶體驗。我們計劃增強現有的碰撞事故識別算法，以提高識別精度，更好地檢測和識別需求，使4S店能為汽車使用者提供路邊救援。例如，我們將專注於開發不同領域的功能，包括碰撞數據採集、視頻及圖像識別、碰撞數據預處理、碰撞模型訓練及碰撞模型應用。

未來計劃及[編纂]

通過我們在研發方面的持續努力，我們認為，我們可以提升圖像識別能力、實現更高的檢測精度、縮短處理時間，提升車載硬件的反應能力和靈敏度，從而更準確識別車輛是否發生碰撞，為4S店提供更準確、及時的事實線索，提高向用戶所提供信息的相關性及提升用戶滿意度。因此，增加維修線索生成，並有望為4S店帶來更多的銷售額及增強我們的核心競爭力。

憑藉我們的研發能力，我們旨在繼續與行業價值鏈上的更多行業參與者建立聯繫，並繼續增強及擴展我們的產品及服務，以推動客戶及用戶參與。我們認為，我們的產品及服務擁有不斷增加及高度參與的用戶群對我們業務的成功至關重要。我們相信，投資於(i)開發SaaS營銷及管理服務的創新功能；(ii)擴展SaaS營銷及管理服務的廣度；(iii)利用生成式大型模型引擎創建內容以及制定銷售及營銷策略；及(iv)不斷改進我們的碰撞事件識別算法，將使我們能夠更好地把握行業趨勢、留住現有客戶及吸引新客戶使用我們的產品及服務。這些努力將使我們能夠通過SaaS訂閱服務及SaaS增值服務的並行運作實現協同效應，並為我們在汽車後市場行業提供高度競爭優勢。

(3) **升級現有車載硬件產品銷售**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），升級我們現有車載硬件產品的銷售及開發我們的軟件平台。分配的金額將主要用於(i)招聘Java軟件工程師、APP軟件工程師、嵌入式產品工程師、系統運維工程師、硬件產品經理、測試工程師及產品經理等領域總計14位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 通過開發包含V2X技術及大數據分析技術的技術平台，升級我們的現有產品及服務。隨著我們預期SaaS營銷及管理服務功能的開發以及應用生成式大型模型技術以創建新工具和營銷內容，我們認為有必要升級我們的車載硬件產品，通過提供及時且相關的輸入數據，能夠與該等新工具無縫融合。該技術平台將使我們可為客戶提供更多元化的

未來計劃及[編纂]

車載硬件產品能力及功能，並更好地滿足其特定需求及偏好。該平台將允許第三方開發者為網聯出行場景開發各種功能或數據應用。隨著我們開發及推出技術平台新功能，我們擬定期升級並繼續推出新版本的車載硬件產品，以使客戶及用戶獲得我們多元化的服務及能力。基於我們升級的車載硬件產品，我們相信我們可以加強與潛在客戶的連繫，並提高我們獲取新客戶的能力，繼而為我們的SaaS營銷及管理服務創造協同效應。

(4) 增強我們產品及服務中的雲原生技術：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%），以加強我們的產品及服務使用雲原生技術。分配的金額將主要用於(i)招聘雲原生工程師、測試工程師和產品經理等總計9位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 加強雲原生技術在SaaS營銷及管理服務中的應用，旨在縮短軟件交付時間及快速應對客戶需求並提升效率。雲原生技術是一種在雲計算環境中構建、部署和管理現代应用程序的方法。該技術使用容器、微服務和服務網格等技術提高軟件模塊的可重用性和可擴展性，從而支持在雲端構建和管理应用程序，消除了對車載硬件的依賴，並使用戶能夠實現应用程序的效率和靈活性。這將能夠根據需要進行資源配置及擴展，以降低運營成本。其將具有自動恢復、容錯及故障隔離的功能，並可提高应用程序的耐用性和業務穩定性。該技術亦將可屏蔽底層硬件差異並簡化軟件及應用開發、運營及維護的工作量。我們計劃升級我們的SaaS系統以進行雲端轉型和升級，以加快產品及服務交付

未來計劃及[編纂]

速度，從而更快地回應客戶的需求。通過加大及提升投資於我們產品及服務中的雲原生技術，我們亦致力提高我們產品及服務的可靠性、安全性及功能性。

(5) **增加對雲基礎設施的投資：**於[編纂]後的五年內分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）加大我們的SaaS服務在雲基礎設施的投入。分配的金額將主要用於(i)招聘雲架構工程師、數據庫工程師、系統運維工程師等總計5位技術專業人員；及(ii)租用新軟件產品（如軟件開發工具及系統）及硬件設備（如計算機及服務器）。更具體而言，我們計劃投資於以下方面：

- 一 構建多個公有雲基礎設施及藉助多雲融合，以保障我們的業務免受突發事件或單雲平台攻擊造成的異常中斷。

加強研發能力的實施計劃

以下列示我們就主要研發措施的詳細計劃，以及我們預期獲得的成果。

技術開發領域		實施步驟及研發成果
為我們的SaaS營銷及管理服務開發創新功能...	推出我們自行開發的技術基礎設施（增加公域互聯平台）	公域線索與私域客戶數據融合，幫助我們的4S店客戶獲取公域流量線索，以及除傳統的接入方式（如短信及電話）外，協助門店增加使用多接入方式及車載智能屏終端。
	建設新能源汽車換購營銷服務系統	開發營銷系統，為新能源汽車行業參與者提供營銷工具，實現對客戶的快速營銷，實現新能源汽車購買與以舊換新的轉換。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域

實施步驟及研發成果

建設二手車拍賣平台

開發以拍賣為主要銷售形式的終端消費者與二手車經銷商的交流平台，致力成為二手車買家、賣家及經紀人的包容性平台，助力賣家高效營銷宣傳及有意買家購車。

增強我們算法建模的能力... GPT營銷系統

GPT營銷系統旨在為汽車行業建立以GPT為基礎的營銷系統。GPT營銷系統利用GPT的內容生成技術能力(包括文圖生成模型和GPT業務培訓)與數據流及任務自動分發、業務場景內容庫、營銷權限管理等功能，為車企及門店提供高效營銷工具，提高車企及門店的數字營銷能力，降低營銷內容製作成本及時間，提升營銷效果及用戶服務體驗。

碰撞修復計劃

通過引入算法建模技術，碰撞修復算法得到進一步升級。結合算法建模的自動學習功能，碰撞修復算法在服務器端自動識別和過濾碰撞數據，提高碰撞識別及碰撞評估的準確度，從而為4S店提供更準確及時的事務線索，協助4S店更準確及時地聯繫車主，提高車主及4S店的滿意度。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域	實施步驟及研發成果
升級現有車載硬件產品 建設設備接入平台 建設應用中心	為OBM及解決方案提供商開發設備接入平台，以快速、低成本的方式滿足客戶對聯網車載設備的需求。 成立應用中心。除集成我們提供的碰撞檢測算法等數據應用服務外，該平台亦可接入第三方開發者為網聯場景下的用戶所提供的各種數據應用服務。
增強我們產品及服務中的 雲原生技術	通過引入雲原生軟件開發模型來改造我們現有的系統，實施微服務和容器化，並使用容器技術進行管理及部署，以在雲平台上運行。
自動化部署與運維	利用自動化工具及平台，實現自動化部署、自動化測試、自動化運維，從而提高效率及可靠性。雲原生自動化能力的引入，讓研發團隊能夠專注於業務，從而快速有效地支持業務發展。
服務網絡集成	使用服務網絡技術來管理應用與服務之間的通信，以提高可靠性、安全性及可擴展性。 在目前的微服務架構體系中，微服務具有緊耦合結構，需要自行訪問服務註冊、服務發現及路由，以及運維層面的管理邏輯侵入業務層。 服務網絡的引入可以有效地解除偶聯並簡化微服務的管理及維護。

未來計劃及[編纂]

技術開發領域

實施步驟及研發成果

加大對雲基礎設施的 投資	雲基礎設施	通過引入雲設施，硬件採購流程可以縮短，提高基礎設施選擇的靈活性、穩定性及可靠性。雲設施可以根據業務需求及負載情況靈活擴容與收縮，具有高可用性及容錯性，管理及維護更加方便。
	雲安全	通過引入雲設施，採用嚴格的訪問控制機制，包括有效的安全審計及監控、實時監控及警報，從而有效隔離風險及防範漏洞。雲設施提供更全面、更高效的安全保障，更快地應對安全風險。
	多雲機制	我們希望透過向多個雲服務提供商購買雲服務，實現多雲機制，提高靈活性、安全性，保障資料安全以增強業務安全能力。

本集團擬分階段推出不同SaaS及雲產品及服務，並隨著時間逐步通過軟件及雲基礎設施迭代升級，為客戶提供新產品、服務及功能。根據現時實施計劃，本集團預期將於2025年下半年初步推出新功能，並於2028年末或之前完成大部分研發工作及推出大部分功能。

未來計劃及[編纂]

我們的招聘計劃 — 增強我們的研發能力

就上述目的而言，我們對技術專業人員的招聘計劃及要求如下：

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪	預期
			(人民幣千元)	增聘人數
為我們的SaaS營銷及 管理服務開發創新功能...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責軟件產品的評審、模塊設計、數據庫設計及編寫代碼； 評估現有系統的性能並優化其運行狀態、消除軟件錯誤； 對現有系統進行新業務開發、系統改造及長期規劃。 	[編纂]	[8]
	前端軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責網頁的開發、維護及優化； 提供定向功能優化以及網頁建設及設計的技術支援； 	[編纂]	[5]
	數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責數據庫架構設計；數據庫環境的安裝、配置、部署； 監控數據庫的穩定性及安全性以及性能，包括數據加密、用戶管理、訪問控制； 	[編纂]	[1]
	系統運營工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責生產、測試環境的業務系統維護，確保業務系統穩定安全運行； 提供技術支持； 	[編纂]	[2]
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 負責市場信息及競爭產品數據的收集及分析； 制定產品版本的開發流程及功能； 	[編纂]	[4]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 制訂測試計劃；使用多種測量方法對程序進行多層級測試及缺陷追蹤； 保證被測系統的質量； 進行接口介面測試或大數據測試。 	[編纂]	[5]

未來計劃及[編纂]

技術開發領域	職位	主要職責	預期	
			每人年薪 (人民幣千元)	增聘人數
增強我們算法建模的能力...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[3]
	數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[2]
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[2]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[2]
	算法工程師	<ul style="list-style-type: none"> 評估及優化大模型的性能； 開發及維護大模型的接口介面，以便第三方應用程序可以與大模型集成； 	[編纂]	[3]
	自動化運維工程師	<ul style="list-style-type: none"> 部署自動化工具及技術以規劃、部署、監控及維護信息技術基礎設施，包括計算機、網絡、存儲、數據庫； 在測試、開發及生產環境中配置自動化工具，建立基礎設施及測試環境，並確保環境的一致性與穩定性； 	[編纂]	[1]
升級現有車載硬件產品...	Java軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責產品規格評審、模塊設計、數據庫設計及高質量編碼工作； 評估現有系統的性能並優化其運行狀態； 	[編纂]	[2]
	C++軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責大數據整體技術架構，包括數據中台、數據應用程序、雲應用程序； 負責大數據收集、清洗、統計、分析、挖掘、應用等相關工作的技術選擇及團隊招聘； 與產品經理共同規劃設計數據服務工具，提升數據研發效率，開發數據服務工具/產品，賦能業務產品，靈活支持業務創新及探索，釋放數據價值。 	[編纂]	[1]

未來計劃及[編纂]

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪 (人民幣千元)	預期 增聘人數
	APP軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 設計及開發支持物聯網協議的安卓應用程序，實現設備連接、控制及管理等功能； 參與項目需求分析、程序制定及代碼審查，確保代碼質量及可維護性； 	[編纂]	[3]
	嵌入式軟件工程師	<ul style="list-style-type: none"> 為底層驅動程序、操作系統、嵌入式系統應用程序編寫軟件代碼，並進行除錯調試及測試； 進行硬件及軟件集成，測試系統的整體性能，進行除錯調試及優化； 硬件及軟件維護：負責嵌入式系統的硬件及軟件維護升級、錯誤修復及提升系統可靠性及安全性。 	[編纂]	[2]
	硬件產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 開發及設計網絡硬件產品； 進行項目技術數據分析，確認產品體系結構圖，協助市場銷售部門分析硬件產品需求，並支持產品技術解決方案的預報價； 	[編纂]	[1]
	維修工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[3]
	產品經理	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
增強我們產品及服務中的雲原生技術.....	雲原生工程師	<ul style="list-style-type: none"> 負責設計、構建及維護雲原生應用程序，使用雲原生技術及工具開發、部署及管理應用程序，確保應用程序在雲環境中高效、可靠及安全地運行； 設計及開發自動化測試及部署流程，確保應用程序的高質量及可靠性； 	[編纂]	[5]

未 來 計 劃 及 [編 纂]

技術開發領域	職位	主要職責	每人年薪 (人民幣千元)	預期 增聘人數
加大對雲基礎設施的投資...	測試工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[2]
	產品工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[2]
	雲架構工程師	<ul style="list-style-type: none"> 主導設計、開發及部署支持多雲架構的各種業務系統； 領導項目重大障礙研究及系統性能提升； 負責研發團隊的管理、考核及人才發展及繼任。 	[編纂]	[2]
	高級數據庫工程師	<ul style="list-style-type: none"> 制定數據庫容災及災備策略，包括數據備份、可用性、災備演練，確保數據安全及連續性； 執行相應計劃，包括數據備份、容災複製、數據同步、異地備份，根據容災及災備策略，確保在系統發生故障時快速恢復； 	[編纂]	[1]
	自動化運維工程師	<ul style="list-style-type: none"> 參見上文 	[編纂]	[1]
	網絡工程師	<ul style="list-style-type: none"> 根據業務需求及雲服務提供商的技術特點，設計滿足業務需求的雲計算架構； 配置雲計算網絡，包括虛擬機之間的通信、與公有雲的對接、外網接入； 研究雲計算技術的最新趨勢及應用案例，推動雲計算技術的發展。 	[編纂]	[1]

未來計劃及[編纂]

我們建議投資加強研發能力的考慮因素

- (1) 技術進步及行業前景：汽車後市場行業的特點是技術進展日新月異，客戶需求不斷轉變，因此，我們的持續取得成功將有賴於能否及時跟上最新的技術發展步伐。根據灼識諮詢報告，隨著NEV市場的快速發展及公私領域整合營銷的盛行，預計短期之內，現有汽車後市場技術將可能無法滿足客戶不斷增長的需求。根據灼識諮詢的資料，汽車後市場目前面臨的挑戰包括營銷效率低、無法及時滿足客戶服務需求及產品質量不穩定。此外，根據灼識諮詢的資料，隨著ICV的快速普及以及汽車使用和製造的數據積累，中國傳統汽車行業正在演變，產生以用戶為中心的商業模式。該轉型涉及以ICV為中心的新產業鏈的形成，以及從新的維護和使用模式中創建的各種下游細分市場，包括軟件和服務、汽車後市場服務及出行服務。這種持續演變增加了對ICV行業的價值貢獻，同時也提高了下游終端用戶的價值及重要性。於2022年，中國ICV行業規模超過人民幣1.0萬億元，預計於2027年將達到人民幣2.9萬億元，複合年增長率為22.5%。為利用市場增長機會，我們致力加強研發能力。

鑒於上述行業發展及ICV價值鏈的需求，生成式大型模型的應用為汽車後市場領域的數字化轉型提供了機會。具體而言，通過分析客戶數據，我們可以生成個性化產品推薦及促銷計劃，從而提高銷售業績。聊天機器人使用自然語言處理，可以理解客戶的請求並自動回應，大大提高了服務效率。此外，計算機視覺及機器學習模型可以自動進行質量檢查及識別可疑的欺詐模式，從而減少手動工作量。此外，生成式大型模型可以通過加強相關硬件及軟件產品來提高汽車後市場產品的性能和安全性。例如，生成式大型模型工具可促進並優化用戶體驗、客戶服務交付、內容生成、流程檢討及增強數據分析能力。因此，我們有必要不斷深化大模式和行業場景的適應能力，將新技術、新能力落實到產品及服務規格中，提升整體技術的競爭力。

未來計劃及[編纂]

考慮到行業的未來進展，我們的董事認為，我們有必要對新技術的研發進行大量投資，以升級我們的業務模式，保持我們的核心競爭力及我們的領先市場地位。我們計劃通過新技術的應用，增加公私領域之間的相互聯繫、藉著算法建模生成式引擎的能力提高營銷內容創作和營銷輸出的成效，設計嶄新的行業專門產品及服務，如二手車評估、檢驗及拍賣以及新能源汽車置換。

- (2) 客戶需求：董事認為有必要提升我們的研發能力，使我們能夠開發創新功能，以滿足更廣泛的客戶需求。根據灼識諮詢報告，除私域營銷外，汽車後市場行業參與者普遍對公域營銷有需求，而市場上其他行業的營銷公司亦正在向公私領域相結合的全域營銷路線發展。根據灼識諮詢的資料，公域營銷較為傳統，且將有更多公司關注更為有效的私域營銷。公域營銷的獲客成本較高，客戶對群組聊天、社交媒體等私域的信息更感興趣和更敏感，並可增加與客戶互動。因此，4S經銷商開始更關注能夠有效增加客戶黏性的私域營銷。然而，公域營銷的重要性不能被私域營銷取代，特別是對於那些對行業瞭解有限的客戶。因此，營銷策略正朝著公域與私域相結合的全域營銷路線發展。
- (3) 保持我們的競爭力：我們期望通過增強研發能力，為客戶提供全面的技術支持，並且保持我們的市場競爭力。根據灼識諮詢的資料，雲基礎設施及雲原生技術為汽車後市場的智能網聯服務提供商提供了穩建的基礎設施及工具，以支持其業務擴展、創新，並提供更好的用戶體驗及增值服務。其對於在競爭激烈的市場中保持競爭優勢至關重要。目前，大多數以技術實力為核心競爭優勢的智能網聯服務提供商均正在加大對雲原生技術平台的投資。2022年，中國汽車後市場行業領先的SaaS營銷及管理服務提供商已經開始使用雲原生應用程序。根據灼識諮詢的資料，這些公司投入了大量資金，並將超過30%的總研發開支投放在雲基礎設施及雲原生技術上。因此，緊貼競爭對手進度並升級與提升我們算法建模的能力至關重要，以保持我們在行業中的競爭力，避免被競爭對手超越。

未來計劃及[編纂]

- (4) **使用雲基礎設施**：於往績記錄期間，我們的服務以單一第三方雲平台為前提。根據我們管理層的運營經驗，考慮到預期的業務擴張以及數據量，我們認為，未來繼續依賴單一第三方雲平台對我們而言成本高昂且耗時，並可能對業務可持續性、數據完整性、準確度及一致性方面造成不必要的風險。在使用單一第三方雲平台時，若干公司可能會面臨可用性和數據安全方面的限制。舉例而言，第三方雲平台在高峰時段可能會出現性能下降，這可能會影響公司服務的可用性及回應時間。此外，這些平台有一定的數據隱私及安全政策，可能會限制公司對數據的控制以及其確保數據保護的能力。為了確保性能一致及避免任何安全問題，我們認為購買多雲端基礎設施對我們而言更為合適。此外，投資於多雲端基礎設施將使本集團能夠確保其服務的穩定性、可靠性和高性能，並滿足客戶對可用性及回應能力的需求。董事認為，我們的服務基於雲原生技術，可增強我們的創新及快速開發能力、有助本集團快速推出新功能、改進現有功能並適應日新月異的市場需求。

2. 將我們的服務範圍擴大至汽車行業產業鏈上的其他參與者

我們擬於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）擴大我們的服務範圍並推出我們的產品及服務，覆蓋更多的業務和應用場景至汽車行業產業鏈上的其他參與者。具體而言，我們擬將[編纂]用於以下方面：

- (1) **提高我們對4S店的滲透率**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）提高我們產品及服務對更多4S店的滲透率。於2023年12月31日，我們為超過3,600名4S店客戶提供服務。根據灼識諮詢報告，2022年中國約有31,200家4S店，預計2027年4S店數量將增加至約32,900家。因此，我們認為存在巨大的客戶群增長商機。我們對擴大4S店客戶的投資包括對直銷團隊加大投入、增強營銷服務能力及區域渠道合作夥伴網絡以及參與行業展覽及行業協會。為實施此策略，我們計劃於2024年至2028年期間增聘21名營銷人員，以(1)涵蓋更多4S店及渠道合作夥伴，從而擴大我們的銷售地理覆蓋範圍，(2)透過提供更多定製及周到服務以提高客戶滿意度，及(3)透過提高我們的直銷隊伍及渠道合作夥伴的產品分銷、產品安裝

未來計劃及[編纂]

及線下營銷技能來提升彼等效率。透過此等舉措，我們旨在向潛在的4S店客戶展示我們的能力以及產品及服務的優勢，從而實現從傳統營銷無縫及一致地過渡至數字營銷。

我們亦尋求透過不同渠道吸引更多4S店客戶，以提升我們在行業內的品牌形象及競爭力。於往績記錄期間，我們成功透過網路營銷及參加汽車相關行業協會舉辦的活動及展覽來推廣我們的品牌。此等促銷活動提高了我們在業界客戶中的品牌及服務知名度，我們相信有利促進後續商機。我們計劃透過參加汽車後市場行業的論壇及會議（例如參展、贊助及結合行業活動進行線上營銷），增加我們對該等活動的參與度及加強該等活動的營銷力度。透過此等工作，我們的目標是爭取更多機會接觸潛在客戶並與彼等開展業務往來。

- (2) **擴展至保險公司**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）將我們的服務擴展至保險公司。全球而言，2020年UBI車險滲透率僅為[4.5]%，且主要在歐美及其他發達國家廣泛使用。根據灼識諮詢的資料，UBI車險在中國仍處於起步階段，目前滲透率不足1%，並預計於2027年達到約5%。利用該趨勢及憑藉我們的行業洞察力及技術經驗，我們為保險公司提供車用戶保險全生命週期的產品及服務，涵蓋車險的精準定價、理賠的精準查勘、新能源車電池的健康度管理及電池的數字化回收估值等場景。未來五年，我們計劃進一步將我們的服務擴展至保險公司。

為此，我們計劃由2024年至2028年，(i)為我們的銷售團隊增聘14名具有汽險行業經驗的員工，讓我們更有效了解保險業的需求並推動銷售工作，向

未來計劃及[編纂]

保險公司推廣我們的SaaS銷售及管理服務；及(ii)為我們的營運團隊增聘18名具有車險行業營運經驗的營運員工，幫助我們滿足保險公司對數據分析的需求，使我們得以進行精準營銷及交易轉化。

- (3) **擴展至汽車製造商**：於未來五年分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）將我們的服務擴展至汽車製造商，而我們目前尚未開發該市場潛力。根據灼識諮詢報告，隨著汽車行業的智能網聯化轉型，應用和功能的擴展增加了用戶在車輛全生命週期的總消費。除傳統硬件及汽車製造外，中國的智能網聯汽車行業亦包括更多持續的軟件及增值服務消費，未來將成為智能網聯汽車行業的核心部分。我們計劃利用我們在服務4S店客戶方面積累的專業知識和經驗，推動汽車製造商（包括NEV製造商）建立及優化其數字化鏈接、數字化營銷及數據服務能力，與車主更好及直接地聯繫。考慮到行業發展及汽車OEM迎向的最新市場趨勢，我們認為，汽車OEM一般正尋求逐步從一次性交易轉向於車輛全生命週期採用增值服務及訂閱為基礎的收費模式。因此，該等汽車OEM觸達及激活購車客戶及從彼等中獲得銷售線索將變得更加重要。因此，我們計劃利用我們在服務4S店客戶方面積累的專業知識及經驗，將我們的服務延伸至汽車OEM，以推動汽車OEM（包括NEV OEM）建立及優化其數字連接、數字營銷及數據服務能力，從而實現更好對車主的直接連接。為此，我們計劃由2024年至2028年通過額外僱用約19名具有車廠銷售及運營經驗的營銷及運營人員來專攻汽車OEM，加強我們與目標汽車OEM的往來。

未來計劃及[編纂]

擴大服務範圍的實施計劃

我們的招聘計劃 – 擴大我們的服務範圍

就上述目的而言，我們對技術及營銷專業人員的招聘計劃及要求如下：

職位	資歷(經驗及能力)	每人年薪 (人民幣千元)	2024年至2028年 總增聘人數
(1)提高4S店滲透率 銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> 學士學位或以上學歷 兩年以上4S店客戶銷售經驗 負責業務發展及與特定地區的目標4S店客戶維持客戶關係 負責客戶聯絡、業務磋商、合同的簽署及執行 負責產品培訓、售後服務及客戶關係管理 	[編纂]	21
(2)擴展至保險公司 銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> 學士學位或以上學歷 三年以上保險公司銷售經驗 負責辨識客戶需求，設計產品及服務，將車用戶車輛全生命週期的服務場景與保險公司進行整合 負責業務拓展及與保險公司磋商，維持與目標客戶的客戶關係 負責根據產品及推廣渠道設計合作模式及業務方案，監控及提升不同推廣渠道的效果 負責產品上市、產品定價、對外營銷包裝、售後服務 	[編纂]	14
運營經理	<ul style="list-style-type: none"> 學士學位或以上學歷 兩年以上保險公司銷售經驗 負責相關保險產品及服務的使用者操作支援及業務轉型 負責進行使用者管理、辨識使用者需求、促進精準獲客及變現以及制定針對性的推廣策略及計劃 負責設計數字化營銷平台的日常內容及監控平台的推廣效果、提升相關產品的曝光度、活躍度與交易量 分析業務數據、洞察用戶需求、提供產品改善策略以及與內部及外部合作團隊密切溝通以優化客戶體驗 	[編纂]	18

未來計劃及[編纂]

職位	資歷(經驗及能力)	每人年薪 (人民幣千元)	2024年至2028年 總增聘人數
<i>(3)擴展至汽車製造商</i>			
銷售經理	<ul style="list-style-type: none"> • 學士學位或以上學歷 • 兩年以上銷售經驗 • 負責向汽車製造商推廣SaaS營銷及管理服務 • 負責設計符合汽車網聯場景下車主數字化運營的產品及服務 • 負責監督產品及服務的交付及後續運營，提供售後服務及客戶維繫以及不斷提升客戶滿意度 	[編纂]	7
運營經理	<ul style="list-style-type: none"> • 學士學位或以上學歷 • 與汽車製造商客戶合作超過兩年的運營經驗 • 負責向汽車製造商客戶交付產品及服務，並促進客戶對產品的使用以及相關使用的頻率及深度 • 負責協助客戶向車輛用戶進行相關產品的營銷及推廣，監控推廣效果，並協助客戶提升相關產品的曝光度、活躍度及交易量 • 負責為客戶提供產品培訓，分析客戶疑問並提供產品及服務 • 負責收集及分析客戶需要及反饋，提供產品優化及升級建議 	[編纂]	12

3. 尋求潛在的戰略投資及合作機會

我們擬於未來三年分配約[編纂]百萬港元(佔估計[編纂]約[編纂]%)用於尋求可補充或增強我們現有業務的潛在戰略收購及投資機會。具體而言，我們預期收購先進汽車硬件製造商的少數權益，或尋求與4S店集團或汽車製造商合作，以收購行業上游及下游的少數權益或與其合作，藉以擴大我們的服務範圍、銷售渠道、開發新產品及／或共同投資，同時提高我們硬件及服務供應的穩定性並降低採購成本。

(1) 先進汽車硬件製造商：我們對投資先進汽車硬件製造商的估計選擇標準包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；(ii)過去三個財政年度的年收益平均至少

未來計劃及[編纂]

為人民幣30.0百萬元；(iii)擁有穩固的據點並在華南地區設立總部；(iv)在某個與我們服務互補的汽車產品類別中擁有強大的產品設計及生產能力。通過少數股權投資，我們預計將加強硬件供應、探索開發新產品的商機、降低採購成本，並通過分派股息實現投資收益。

- (2) **4S店集團**：我們對4S店集團的估計選擇準則包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；(ii)在百大汽車後市場門店中排名前20位至前80位；及(iii)在華中及華東地區經營至少十家4S店。通過戰略合作，我們預計將增加本集團的收益來源，並通過分派股息實現投資收益。
- (3) **汽車製造商**：我們對汽車製造商的估計選擇標準包括(i)擁有不少於五年的經營歷史；及(ii)實現每年新車銷量不低於100,000輛，總部設在華中及華東地區。通過戰略合作，我們預計將探索開發新服務的商機（例如提高車用戶黏性的會員權益服務及新車銷售後的汽車裝飾產品及服務）、增加本集團的收益來源，並通過此類投資的溢利分成及分派股息實現投資收益。

甄選標準

- **經營歷史**：目標公司應擁有不少於五年的經營歷史。我們認為，經營歷史門檻可顯示目標公司在網聯汽車硬件市場積累了足夠的業務運營經驗、營銷能力及行業洞察力。我們亦將考慮目標公司提供的產品／服務組合、管理團隊的經驗及技能、經營規模，以評估其與本集團的配合程度、其可擴展性及未來增長潛力。
- **表現指標**：目標公司應具備：(i)就網聯汽車硬件製造商而言，其財務或經營成績平均不低於人民幣30百萬元；或(ii)就4S店集團而言，在百大汽車後市場門店中排名前20位至前80位，並在華中及華東地區經營至少10家4S店；或(iii)就汽車製造商而言，有年度銷量要求。我們相信，通過設立該等

未來計劃及[編纂]

甄選標準，我們將會甄選已積累大量業務資源（如銷售渠道資源）及我們相信將與我們現有的服務系列產生協同效應的潛在戰略投資目標，從而促進我們在銷售車載硬件產品及提供SaaS營銷及管理服務的客戶群方面的業務增長。因此，我們相信將能夠為利用潛在戰略投資目標的業務資源及為我們的現有服務系列探索更多商機，奠定堅實的基礎。

- 地理位置：就網聯汽車硬件製造商及汽車製造商而言，我們優先考慮總部位於華南地區以及華中及華東地區的目標公司，尤其是在廣東省內的珠江三角洲地區。一方面，華南地區是中國汽車相關產業發展的成熟區域，擁有強大的產業配套資源及消費能力，我們認為其有利於我們更便捷高效地選擇潛在的投資目標。另一方面，我們自身的運營總部位於廣東省深圳市，而潛在戰略投資目標位於華南地區的鄰近地理位置，將有助於加強我們與其戰略合作及業務協同，並降低交通成本及提高溝通效率。
- 技術能力：就網聯汽車硬件製造商而言，我們優先考慮具有強大產品設計及生產能力的目標公司。一方面，根據灼識諮詢報告，自COVID-19以來，車主更加重視智能車載硬件產品的便利和安全相關功能，並傾向於支持車載硬件產品的銷售。COVID-19導致車主更加重視提供便利及安全相關功能及產品的產品及服務，例如中控台、智能汽車GPS導航及行車記錄儀。具體而言，聲控及手勢識別等無接觸式控制功能更受重視，原因為其能夠降低病毒傳播風險。因此導致汽車後市場行業網聯車載硬件產品的滲透率提高。為應對汽車後市場行業中車主不斷變化的需要，我們需要迅速作出反應，設計出符合市場需求的產品及服務，並加快產品上市的速度。另一方面，我們在智能硬件的軟件開發、網絡流量及應用服務方面具有優勢，結合潛在戰略投資目標的產品設計及生產能力，可產生強大的協同效應，有助於加快產品開發進度，並實現銷售。

未來計劃及[編纂]

- 計劃投資形式：為審慎起見，我們目前認為我們將在適當機會出現時進行網聯汽車硬件製造商的少數股權投資；同時探索與4S店集團及汽車製造商的合作機會。具體而言，我們正在尋求與4S店集團及汽車製造商的合作機會，在出現合適機會時與彼等成立合資公司。在決定是否成立合資公司及投資形式時，我們的董事將考慮（其中包括）(i)合資夥伴的背景，包括公司背景、競爭優勢、業務資源、目標客戶群；及(ii)潛在商機及本集團與合資夥伴所累積的營運經驗，以增加本集團的收益來源。我們相信，與4S店集團及汽車製造商的預期合作機會將在以下方面對我們有利：
 - (i) *整合及共享業務資源，帶來業務增長*：董事相信，通過與合資夥伴（假設為4S店集團及汽車製造商）成立合資公司，預期本集團及合資夥伴能享有彼此的共享業務資源，如客戶及供應商網絡、成熟銷售渠道、營運專業知識、技術及人才。由於能夠獲得及利用合併業務資源，我們相信我們的合資公司及我們的業務能以更快的速度增長。
 - (ii) *創建長期業務關係平台並擴大我們的服務範圍*：我們相信，設立合資公司將能創建一個更適合我們探索開發新服務組合商機的平台。在上述合資夥伴共享業務資源的支持下，我們相信我們能夠深化服務組合的範圍及深度，並不斷推出更多創新業務線。例如，我們預計將拓展會員權益服務及增值服務，如新車銷售後的汽車裝飾產品及服務。此外，設立合資公司標誌著本集團與合資夥伴開展業務的長期業務策略，對我們業務的成功及未來增長至關重要。
 - (iii) *增加收益來源*：我們相信，通過設立合資公司此種投資形式將促進我們的業務增長，從而增加我們的整體收益來源。在合資公司業務規模及收益不斷擴大的基礎上，我們亦期望透過分派股息實現投資收益。

未來計劃及[編纂]

- 可供考慮的目標公司：董事會認為，於最後實際可行日期，中國一二線城市有多個符合上述標準的戰略合作夥伴及收購目標。

潛在戰略投資及合作機會的預期業務及財務影響

就業務營運而言，鑒於目標公司須與我們所經營的行業相同，且根據我們上文所載的甄選標準，我們將尋求物色具有成熟運營經驗、財務或經營成績以及有強大的產品能力的目標公司，我們預期，達成投資或潛在合作不會對我們的業務運營造成重大干擾或影響。

從財務角度來看，於潛在戰略投資及合作機會達成後，視乎我們投資的實際目標的規模及業務重心，我們預期收購將對我們的財務表現產生正面貢獻，因為預期將予收購的目標具備良好財務狀況，在投資時貢獻收益及溢利。

潛在戰略投資及合作機會的預期利益及協同效應

我們認為，相較於單純依靠提升內部研發能力，戰略投資及合作機會可以是我們獲取行業業務資源的有效方式。在選擇及評估潛在收購機會時，我們將考慮目標與我們現有運營及發展戰略之間的協同效應（例如潛在目標提供的產品／服務的財務或運營成績及兼容性，以及其運營歷史）、對我們未來業務增長的預期貢獻。我們預期，目標公司可以補充我們現有的產品及服務，增強我們的核心競爭力，並補助我們的戰略業務發展計劃。我們亦預期，目標公司可協助我們擴大智能硬件產品類別及增加現有服務的收益。此外，我們亦可通過目標公司的股息分派實現投資收益。

於最後實際可行日期，我們尚未物色到任何潛在的戰略投資目標或合作機會。我們或會使用公司內部資源以補足投資機會的資金不足需求。

未來計劃及[編纂]

4. 營運資金及一般企業用途

我們擬分配約[編纂]百萬港元（佔估計[編纂]約[編纂]%）用作營運資金及一般企業用途。

[編纂]範圍

倘[編纂]定為指示性[編纂]的上限或下限，假設[編纂]未獲行使，則[編纂][編纂]將增加或減少約[編纂]百萬港元。在該等情況下，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，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），本公司將收取的額外[編纂]將約為[編纂]百萬港元。我們擬按上述比例將額外[編纂]應用於上述用途。

倘[編纂]並未即時應用於上述用途，在適用法律及法規允許的範圍內，我們持有該等資金的辦法，將為僅以短至中期計息存款結存於中國及／或香港的持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見證券及期貨條例或中國其他適用法律）。

倘上述[編纂]的用途有任何重大變動，我們將按規定（如有需要）刊發公告。

基準及假設

董事所呈列的未來計劃乃基於以下基準及假設：

- 於未來計劃相關期間，我們將有充足的財務資源應付計劃資本支出及業務發展需求；
- 與本集團相關的現行法律、規則及法規或其他政府政策，或本集團運營所在地區的政治、經濟或市場狀況不會發生重大變動；
- 本文件中所述的每項近期未來計劃的資金需求與董事估計的數額不會出現變動；

未來計劃及[編纂]

- 適用於本集團活動的稅基或稅率不會發生重大變動；
- 不會發生嚴重擾亂本集團業務或運營的自然災害、政治或其他災害；
- 本集團取得的資質及執照的效力不會發生變動；及
- 我們不會受到本文件「風險因素」一節所載的任何風險因素的重大影響。

根據本公司目前可獲得的資料，截至最後實際可行日期，本公司預期將實施我們的業務戰略，如提升我們的研發能力及為我們僱用更多人才以擴大我們的服務範圍、擴大我們的營銷力度及拓展客戶群，將增加我們的開支，包括但不限於我們的分銷及銷售開支、行政開支及研發開支。因此，該等開支可能會對我們的溢利率造成負面影響，而我們的董事及高級管理層將投入更多時間管理我們的戰略計劃實施情況。鑑於汽車後市場行業競爭激烈，我們可能需要提供具競爭力的薪酬待遇，以維持穩定的員工團隊及優質服務。除上述者外，在本文件所載的風險因素以及本節所述基準及假設的規限下，董事目前預期不會對本集團的經營現金流量、純利率或風險狀況產生重大不利影響。

[編纂]的理由

我們擬通過[編纂]籌集資金，以促進實施我們視為本集團長遠發展的業務戰略。我們的董事認為，由於我們有充足的產品及服務需求支持我們的業務擴張，本文件所述我們的擴張計劃乃屬可行。我們亦正在尋求[編纂]，原因如下：

- **中國對SaaS營銷及管理服務的需求不斷增長：**根據灼識諮詢報告，中國汽車後市場行業的智能網聯服務總收益自2018年的人民幣66億元增加至2022年的人民幣109億元，複合年增長率為13.1%，且預計至2027年將增加至人民幣283億元，自2022年至2027年的複合年增長率將為21.1%。於2022年，中國汽車後市場銷售車載硬件產品以及提供SaaS營銷及管理服務總收益分別達到人民幣66億元及人民幣43億元；根據灼識諮詢報告，自2022年至

未來計劃及[編纂]

2027年，該等類型服務的市場規模預計將分別以2.5%及37.1%的複合年增長率增加至人民幣74億元及人民幣209億元。鑒於行業的快速發展，我們認為我們的車載硬件產品以及SaaS營銷及管理服務確立了我們的競爭優勢，以受益於汽車後市場行業大量且不斷湧現的商業化機會。

- **長期籌資平台：**除繼續使用我們的內部資源及銀行借款外，我們亦將享有更大的靈活性，並於必要時獲得各種集資渠道，包括發行股本證券及債券，為我們的中長期發展提供資金。
- **加強本集團競爭力：**[編纂]地位可提升我們的企業形象及地位，令客戶及供應商對我們安心及充滿信心，進而在與客戶及供應商探索新商機時提供更強的議價能力，我們相信此舉將有利於我們的整體業務增長。
- **股東利益最大化：**[編纂]前私人持有的股份流動性有限，而[編纂]後將擴大我們的股東基礎並提高股份的流動性。因此，[編纂]將擴大及多元化我們的股東基礎。

因此，董事認為，本公司申請[編纂]以實現業務計劃及未來增長實屬必要及適當。