
未來計劃及所得款項用途

未來計劃

請參閱「業務 — 我們的增長策略」一節以了解未來計劃的詳細說明。

所得款項用途

假設超額配股權未獲行使及按發售價為每股股份29.7港元計算，經扣除我們就全球發售應付的包銷費用及佣金以及估計開支後，我們估計將收取的全球發售所得款項淨額約為155.0百萬港元。

我們擬將全球發售中收取的所得款項淨額用作下列用途。

實施下述諸多措施需要我們持續投資勞動成本。如下表所示，我們預期勞動成本將於截至2024年3月31日止財年至截至2028年3月31日止財年期間增加，主要由於隨著我們業務的持續擴張，我們的員工數量不斷增加。隨著我們持續推進產品和技術開發，我們的研發人員（主要為軟件開發人員及產品經理）的數量通常會按比例增加。我們亦將招聘更多的銷售及營銷以及客戶成功及服務人員以支持我們客戶群的預期增長。同時，我們預期於可見未來在提供有競爭力的薪酬、福利及獎勵方面進行大量投資以吸引及挽留人才。相關投資於截至2024年3月31日止財年至截至2028年3月31日止財年期間預期普遍增加，主要歸因於勞動成本不斷增加及中國HCM數字化市場對高質量人才的競爭加劇。儘管對高質量員工的競爭日益加劇，預計中國HCM數字化市場或雲端HCM解決方案將有充裕的研發人才及銷售營銷人才供應。根據中國工業和信息化部的資料，2021年中國軟件行業的員工超過八百萬，其中大部分為研發人才及銷售營銷人才。從長遠來看，在業務增長的同時，我們預期將從更大的規模經濟及協同效應中受益。請參閱「業務 — 業務可持續性」。

未來計劃及所得款項用途

下表載列擬聘用的不同類型員工的經驗及資格要求：

職位	經驗／資格預期
產品經理	<ul style="list-style-type: none">• 逾五年項目管理經驗，熟悉企業軟件、雲計算、SaaS及其他相關領域，擁有豐富的企業產品經驗者優先；• 擁有電子人力資源及人才管理背景的候選者優先。
軟件工程師	<ul style="list-style-type: none">• 逾五年前端研發經驗及逾兩年的前端架構研發經驗；• 擁有前端架構平台及頂級互聯網公司工作經驗的候選者優先。
測試經理	<ul style="list-style-type: none">• 計算機科學或相關專業學位或以上學位；• 逾五年涵蓋網頁、移動應用程序等多終端使用場景的測試經驗及逾兩年團隊管理經驗；• 擁有HCM軟件、線上教育軟件、PaaS平台及SaaS產品測試經驗的候選者優先。
銷售經理	<ul style="list-style-type: none">• 學士或以上學位；• 擁有在SaaS及廣闊的軟件行業或我們目標行業的業務聯繫中擔任銷售代表工作經驗的候選者優先。
客戶成功經理	<ul style="list-style-type: none">• 學士或以上學位；• 擁有在SaaS及廣闊的軟件行業或我們目標行業的業務聯繫中擔任銷售代表工作經驗的候選者優先。
交付經理	<ul style="list-style-type: none">• 計算機科學、人力資源或相關專業學士或以上學位；• 逾五年HCM軟件項目實施經驗；• 熟悉大企業或集團公司人力資源業務及管理流程、熟悉招聘、考勤及工資管理的候選者優先。

以下未來計劃(包括勞動成本的預期投資)將不僅使用全球發售的所得款項淨額，也將使用我們經營及其他融資活動產生的現金。此外，下表所載2024年3月31日止財年至2028年3月31日止財年期間我們員工人數的預期增長為我們當前的估計，且由於各種因素，包括但不限於「風險因素」中討論的因素，新員工的實際數量及安排可能與我們的估計有所不同。

- (1) 進一步升級我們的一體化雲端HCM解決方案。約35%(或約54.3百萬港元)將分配於未來五年期間以進一步升級我們的一體化雲端HCM解決方案。具體而言：
 - (i). 進一步提高我們的雲端HCM解決方案的一體化程度。約15%(或約23.3百萬港元)將用於進一步提高雲端HCM解決方案的一體化程度。我們將專注於以下三個主要整合領域：
 - 使用場景整合。我們將進一步整合我們雲端HCM解決方案所涵蓋的使用場景。我們將專注於整合為僱員及人力資源經理設計的解決方案，

未來計劃及所得款項用途

以及為組織內其他不同職位設計的解決方案。我們擬利用數據支持的商業智能及AI技術促進我們不同解決方案之間的整合及信息共享。

- **人才數據及檔案整合。**我們將專注於升級我們的解決方案，以便客戶能夠更好及更有效地集中、整合及分析員工全生命週期各個階段收集的數據，以形成具有操作性的HCM洞見。我們擬利用有關數據及我們在人力科學方面的廣泛專業知識幫助客戶創建其自身的數字「人才檔案」。該等「人才檔案」將整合有關其勞動力的技能、資格、成就及職業偏好等信息，使組織能夠更有效地識別、選擇、評估及發展人才。我們亦打算深化與特定核心客戶的關係，並與他們密切合作以進行數字人才檔案的試用及測試。
- **用戶界面整合。**我們將於全套解決方案中提供更統一的界面及可視化系統。統一的界面將涵蓋單點登錄、一致的導航結構及用於訪問數據和流程的統一菜單。

為努力推動整合工作，我們擬擴大產品經理、軟件經理及測試經理專業團隊。分配予上述的絕大部分所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用39名從全球發售所得款項獲得薪酬的新產品經理、軟件經理及測試經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

估計所得款項用途的分配	領域	估計擬聘用的員工人數
約6%或9.3百萬港元	使用場景整合	2024財年：2 2025財年：2 2026財年：3 2027財年：4 2028財年：4 總計：15
約6%或9.3百萬港元	人才數據及檔案整合	2024財年：2 2025財年：2 2026財年：3 2027財年：4 2028財年：4 總計：15
約3%或4.7百萬港元	用戶界面整合	2024財年：2 2025財年：2 2026財年：2 2027財年：1 2028財年：2 總計：9

	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
勞動成本.....	2.8	3.4	4.4	5.5	7.1	23.3
	(百萬港元)					
	估計每年平均工資 (百萬港元)					
職位	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	
產品經理.....	0.6	1	1	2	2	2
軟件工程師.....	0.6	4	4	5	5	6
測試經理.....	0.3	1	1	2	2	2
總計.....	6	6	8	9	10	

未來計劃及所得款項用途

(ii). 增強核心人力解決方案的功能及特性。約15% (或約23.3百萬港元) 將投資於增強核心人力解決方案的功能及特徵，以更好地滿足客戶需求及使用場景。我們的產品經理、軟件經理及測試經理專業團隊將主要關注以下兩個主要方面：

- 開發更多行業特定的解決方案、功能及使用場景，以吸引來自更廣泛行業的客戶。例如，當我們意識到眾多製造企業面臨為大量員工安排輪班的挑戰時，我們近期推出了定制功能，讓製造客戶能夠按員工組別、批次及其他預定義模型安排班次，或輪班。由於該等經理及工人通常在工作時無法或不可訪問其個人電腦，近期我們在移動設備上對假勤雲添加新功能，使我們製造客戶的經理及工人能夠方便地管理其時間及安排。當前，我們正在開發其他行業特定的解決方案及功能。
- 升級我們的解決方案，以更好地滿足在多個不同行業運營且員工人數少於10,000人的大型企業的需求。該等企業具有廣泛的人員管理需求，通常與其複雜的組織結構及龐大的、地理上分散的勞動力有關。傳統的HCM解決方案難以滿足該等需求，這為我們的一體化雲端解決方案提供巨大的機會。我們認為，為該等企業服務亦將有助於我們的市場立足及擴大市場策略。我們目前專注於滿足互聯網、製造及連鎖零售行業大型企業的核心HCM需求。

為增強核心人力解決方案的功能及特點而分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用39名從全球發售所得款項獲得薪酬的新產品經理、軟件經理及測試經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

估計所得款項用途的分配	領域	估計擬聘用的員工人數							
約7.5%或11.6百萬港元	開發更多行業特定的解決方案、功能及使用場景	2024財年：3	2025財年：3	2026財年：4	2027財年：5	2028財年：5			
		總計：20							
		約7.5%或11.6百萬港元	升級解決方案以更好地滿足大型企業的需求	2024財年：3	2025財年：3	2026財年：4	2027財年：4	2028財年：5	
				總計：19					
				2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
				(百萬港元)					
勞動成本.....	2.8			3.4	4.4	5.5	7.1	23.3	

未來計劃及所得款項用途

職位	估計每年 平均工資 (百萬港元)	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年
產品經理.....	0.6	1	1	2	2	2
軟件工程師.....	0.6	4	4	5	5	6
測試經理.....	0.3	1	1	1	2	2
總計		6	6	8	9	10

- (iii). **升級其他HCM解決方案**。約5% (或約7.8百萬港元) 將進行投資以升級我們的其他HCM解決方案。我們的產品經理、軟件經理及測試經理專業團隊將專注升級HCM解決方案及開發技術以及IT服務，例如數據儲存及分析服務，以支持功能開發和增強。我們擬鞏固我們在包括招聘雲及測評雲等其他眾多人力解決方案的領導地位。我們將持續通過其他特徵及功能升級該等解決方案。例如，就招聘雲而言，我們將利用數據支持的商業智能及AI技術推出更多數字工具，使招聘流程對組織及潛在員工均更加高效及透明。該等新工具將包括一個AI驅動的簡歷分析器，可根據招聘人員設定的標準自動篩選及對簡歷評分，同時智能匹配候選人並排名，以幫助組織識別最符合其崗位要求的候選人。此外，儘管學習雲目前主要用作員工的虛擬學習工具，我們擬將其與我們的其他解決方案 (如繼任雲人力資源數據分析解決方案) 更深化整合，以便讓組織更好地了解其在員工全生命週期中的勞動力績效。我們亦將投資開發新的解決方案，以涵蓋員工全生命週期的更多使用場景。例如，我們擬開發我們所稱的「激勵解決方案」，該方案是一種以員工為中心的工具，旨在提高員工的敬業度、積極性及聯繫。

為升級其他HCM解決方案而獲分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用13名從全球發售所得款項獲得薪酬的新產品經理、軟件經理及測試經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
	(百萬港元)					
勞動成本.....	0.9	1.1	1.5	1.8	2.4	7.8

職位	估計每年 平均工資 (百萬港元)	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年
產品經理.....	0.6	—	—	1	1	1
軟件工程師.....	0.6	1	1	1	1	1
測試經理.....	0.3	1	1	1	1	1
總計		2	2	3	3	3

未來計劃及所得款項用途

有關我們升級一體化雲端HCM解決方案的計劃，下表載列關鍵項目及其實施時間線：

項目	描述	實施時間線	估計擬聘用的 員工人數
開發並實施專為製造企業設計的HCM解決方案	這些解決方案將專門用於解決大型製造企業的人員管理需求，特別是與他們複雜的組織結構和龐大的、地理位置上分散的員工隊伍有關的需求	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：1 總計：1
制定「實時調查」	「實時調查」是一種幫助企業更有效地進行內部調查和識別潛在員工關係問題並提出建議的解決方案	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：1 總計：1
開發「技能雲」	技能雲是一種利用AI技術的解決方案，幫助企業對特定職位所需的技能組合進行系統審查	截至2024年 3月31日 止財年末	2025財年：1 總計：1
開發遊戲化的評估工具	這些工具旨在幫助企業更有效地吸引員工，並通過使用互動遊戲元素進行評估	截至2024年 3月31日 止財年末	2025財年：1 總計：1
開發並實施專為零售企業設計的HCM解決方案	這些解決方案將專門解決零售公司的HCM需求，例如與他們相對更靈活的時間表和多樣化的工資模式有關的需求	截至2024年 3月31日 止財年末	2026財年：1 總計：1
制定和實施「人才檔案」	「人才檔案」是旨在整合企業員工隊伍的技能、資格、成就和職業偏好等信息的解決方案，使他們能夠更有效地識別、選擇、評估和發展人才	截至2026年 3月31日 止財年末	2026財年：2 2027財年：3 2028財年：3 總計：8

(2) 持續改善技術開發能力。約30% (或約46.5百萬港元) 將於未來五年進行分配以持續改善技術開發能力。具體而言：

- (i). 升級我們的PaaS基礎設施。約20% (或約31.0百萬港元) 將用於升級PaaS基礎設施。我們的產品經理、軟件經理及測試經理專業團隊專注升級PaaS基礎設施並開發一套廣泛的標準化開發工具。增強PaaS基礎設施亦是我們進一步升級一體化雲端HCM解決方案的關鍵部分。我們已將「PaaS」設計為一個單

未來計劃及所得款項用途

一、統一的「基礎設施」作為iTalentX平台的基礎，使我們的解決方案與各種使用場景同步。擁有一個統一的基礎設施，我們可在不同的使用場景的解決方案中無縫共享勞動數據，於整個就業周期中產生有價值的洞見，洞見難以通過傳統孤立的本地部署軟件獲取。我們是中國唯一一家提供基於統一開放的PaaS基礎設施所構建的雲端HCM解決方案的服務提供商。

- 我們將升級PaaS基礎設施，並將其提供予更多選定大型客戶，以便彼等可以為自身特定業務場景開發定制應用程序及功能。作為上述舉措的一部分，我們亦擬改進PaaS基礎設施的運營和維護，以提高穩定性、效率及性能。
- 我們亦將開發一套廣泛的標準化開發工具，如可輕鬆部署及組合以開發更複雜軟件的基本程序SDK及API。我們與我們的客戶，以及選定的獨立軟件供應商可使用該等開發工具，通過PaaS基礎設施更有效地開發HCM解決方案。隨著更多客戶及獨立軟件供應商使用我們的PaaS基礎設施，彼等將開發更多可用於未來應用程序的解決方案或開發工具。這反過來使我們能夠吸引更多使用我們PaaS基礎設施的開發人員，產生自我強化的飛輪效應，從而在我們的平台建立一個充滿活力的開發人員社群。
- 我們亦將擴展我們的應用商店，以增加我們PaaS基礎設施的變現潛力。我們目前經營的在線應用商店可使客戶免費找到及訪問由我們內部開發人員開發的精選HCM軟件及應用程序。展望未來，隨著更多客戶使用我們的PaaS基礎設施開發其自身軟件，我們擬幫助彼等在我們的應用商店上架有關軟件，以供更廣泛的開發人員社群訪問。我們認為，從長遠來看，該等工作為我們將PaaS基礎設施變現奠定基礎，儘管我們近期並無計劃向我們應用程序商店的參與者收取費用或佣金。截至本招股章程日期，我們尚未與任何第三方就上述升級PaaS基礎設施及擴展應用商店的計劃達成任何協議、安排或諒解。

為升級PaaS基礎設施而獲分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用50名從全球發售所得款項獲得薪酬的新產品經理、軟件經理及測試經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

估計所得款項用途的分配	領域	估計擬聘用的員工人數
約8%或12.4百萬港元	升級PaaS基礎設施	2024財年：3 2025財年：3 2026財年：4 2027財年：5 2028財年：5 總計：20

未來計劃及所得款項用途

估計所得款項用途的分配	領域	估計擬聘用的員工人數
約8%或12.4百萬港元	開發標準化開發工具	2024財年：3
		2025財年：3
		2026財年：4
		2027財年：5
		2028財年：5
		總計：20
約4%或6.2百萬港元	擴展應用商店	2024財年：1
		2025財年：2
		2026財年：2
		2027財年：2
		2028財年：3
		總計：10

	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
	(百萬港元)					
勞動成本.....	3.7	4.6	5.9	7.3	9.5	31.0

職位	估計每年 平均工資 (百萬港元)	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年
		產品經理.....	0.6	1	2	2
軟件工程師.....	0.6	5	4	6	7	7
測試經理.....	0.3	1	2	2	3	3
總計		7	8	10	12	13

- (ii). 擴大研發團隊並提高研發效率。約10% (或約15.5百萬港元) 將投資於技術及系統改進，以擴大我們的內部研發團隊並提高研發效率。我們將擴展產品經理、軟件經理及測試經理專業團隊，專注於數據支持的商業智能及AI，並為我們研發團隊提供定期的內部及外部培訓。

我們擬通過我們的PaaS基礎設施繼續提高我們的研發效率及規模經濟。由我們的PaaS基礎設施支持的研發規模經濟支持並整合所有的雲端HCM解決方案。該基礎設施使我們能夠更容易及以具成本效益的方式開發新模塊及應用程序。PaaS基礎設施的通用功能使得對於各產品提升、新客戶或新使用場景，不再需要從頭開始構建核心模塊。通過PaaS基礎設施所提供的低代碼或無代碼開發工具，開發者可簡單地拖放預先配置的模塊及功能，且幾乎無需代碼便可迅速開發新應用程序，使得軟件開發所需時間大幅減少。我們亦計劃通過簡化現有集成產品開發模式提高我們的研發效率，該模式為一個完善的研發程序，使多學科內部團隊可根據客戶需求及反饋有效地合作及開發產品。通過該模式，我們存有客戶的功能需求清單，並優先開發最多客戶要求的功能；對於一次性個性化功能要求，我們向客戶提供定

未來計劃及所得款項用途

制產品開發服務，以滿足其特定業務需求，且於若干情況下，我們也免費向選定客戶及業務夥伴開放我們的PaaS基礎設施，以便其內部IT專家定制產品功能及特性。

為擴大研發團隊及提升研發效率而獲分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用26名從全球發售所得款項獲得薪酬的新產品經理、軟件經理及測試經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
勞動成本.....	1.9	2.3	2.9	3.7	4.8	15.5

(百萬港元)

職位	估計每年 平均工資 (百萬港元)	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年
產品經理.....	0.6	1	1	1	1	1
軟件工程師.....	0.6	2	2	3	4	5
測試經理.....	0.3	1	1	1	1	1
總計.....		4	4	5	6	7

有關我們繼續加強技術開發能力的計劃，下表載列我們的主要項目及其實施時間線：

項目	描述	時間線	估計擬聘用的 員工人數
為PaaS基礎設施開發 DeOps系統	我們計劃為PaaS基礎設施升級DeOps系統，使其能夠支持頻繁、大規模的產品升級和部署10,000名客戶的需求	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：1 總計：1
為PaaS基礎設施開發 故障排除和警報系 統	我們計劃建立強大的故障排除系統，使我們能夠有效地識別和提醒系統故障和錯誤，以確保PaaS基礎設施的安全性和可靠性	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：1 總計：1
建立「PaaS ISV開發 中心」	我們計劃建立「PaaS ISV開發中心」，一個數字系統，選定的獨立軟件供應商(ISV)可以使用我們提供的各種開發工具，利用PaaS基礎設施有效地開發HCM解決方案	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：2 2025財年：4 2026財年：5 2027財年：6 2028財年：7 總計：24

未來計劃及所得款項用途

實施上文第(1)及(2)項所載的舉措通常需要我們招聘更多研發人員，並增加我們的一般研發支出。因此，預計我們的研究和開發費用均將繼續增加。由於我們將繼續對產品開發進行大量投資，我們可能需要為該等舉措提供除全球發售所得款項淨額以外的資金，可能會限制我們的營運資金及流動資金。然而，我們預計該等舉措將對我們的收入及增長前景產生長期的積極影響，原因為其使我們能夠吸引更多客戶並隨著時間的推移擴大彼等對我們解決方案及服務的使用率。

(3) 增強我們的銷售及營銷力度。約15% (或約23.3百萬港元) 將於未來五年投資以增強我們的銷售及營銷力度。具體而言：

(i). 在全國各地擴展銷售版圖。約7% (或約10.9百萬港元) 將用於在全國各地擴展銷售渠道佈局。我們的投資將包括為我們的銷售人員提供有競爭力的薪酬及定期崗位培訓，建立當地附屬公司及分公司，以及與當地市場的客戶及業務夥伴建立關係等。對於業務初具規模且我們稱之為「一線城市」的北京、上海、廣州、深圳及杭州，我們計劃進一步加強滲透。我們還計劃擴大在高增長非一線城市的銷售團隊，如蘇州、南京、武漢、成都和重慶，我們認為這些城市對一體化雲端HCM解決方案存在大量未被滿足的需求。截至2020年、2021年及2022年3月31日止財年以及截至2022年9月30日止六個月，來自一線城市的收入分別佔同期總收入的60.2%、64.8%、63.6%及63.7%。

為擴大我們在全國範圍內的銷售團隊而獲分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用18名從全球發售所得款項獲得薪酬的新軟件經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

估計所得款項用途的分配	領域	估計擬聘用的員工人數					
約3%或4.7百萬港元	一線城市	2024財年：	1				
		2025財年：	1				
		2026財年：	1				
		2027財年：	2				
		2028財年：	2				
		總計：	7				
約4%或6.2百萬港元	高增長非一線城市	2024財年：	2				
		2025財年：	2				
		2026財年：	2				
		2027財年：	2				
		2028財年：	3				
		總計：	11				
		2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
		(百萬港元)					
勞動成本		1.3	1.6	2.1	2.6	3.3	10.9

未來計劃及所得款項用途

職位	估計每年 平均工資 (百萬港元)	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年
銷售經理.....	0.5~0.6	3	3	3	4	5
總計.....		3	3	3	4	5

- (ii). 拓展及多元化我們的銷售及營銷渠道。約5% (或約7.8百萬港元) 將投資於拓展我們的銷售及營銷渠道並使其變得多元化。我們計劃積極組織及參與各種行業活動，如行業論壇、研討會、會議及解決方案展會，以加強與現有客戶的關係並與潛在客戶建立關係，及通過口碑相傳擴大我們的影響力。我們亦預期投資於線上銷售及營銷渠道，包括戰略性投放於專業及社交網絡平台的廣告。
- (iii). 提升用於銷售及營銷的技術。約3% (或約4.7百萬港元) 將投資於提升用於銷售及營銷的技術。例如，我們擬利用AI驅動的算法及流程，自動將潛在客戶分配至最合適的銷售人員，以最大限度地將潛在客戶轉化為訂閱率並提升客戶體驗。我們亦將持續投資採用世界領先的B2B營銷自動化解決方案以及客戶資料及互動管理系統。我們亦計劃購買由第三方開發的用戶標籤及分析工具，幫助我們更有效地與目標客戶進行內容營銷。

有關我們加強銷售和營銷力度的計劃，下表載列我們按地區及運行時間線劃分的擴張計劃：

地區	擴張計劃及時間線描述
一線城市	我們擬進一步滲透北京、上海、廣州、深圳及杭州，截至2023年3月31日止財年至截至2026年3月31日止財年間每年增量投資15%
高增長非一線城市	我們擬擴展銷售團隊及於選定的二三線城市建立分公司以及當地辦公室。例如，我們計劃於截至2024年3月31日止財年在鄭州及合肥建立當地辦公室，於截至2026年3月31日止財年末前於西安、瀋陽及石家莊建立當地辦公室。

透過實行上文第(3)項所載列的舉措，我們預計因銷售人員增加及擴展銷售及市場活動而產生額外的銷售及市場開支。然而，我們預計該等舉措可令我們通過交叉銷售及向上銷售機會擴大客戶群，長遠來看，這有利於我們的收入及盈利能力。

- (4) 增強我們在客戶成功及服務方面的能力。約10% (或約15.5百萬港元) 將於未來五年進行分配，以增強我們在客戶成功及服務方面的能力。我們將有一隻客戶成功經理及交付經理專業團隊。該等員工將負責就如何最佳利用我們的解決方案向客戶提供建議，與客戶分享我們的行業見解及產品升級，並解決產品應用中的關鍵問題。我們的客戶成功及服務團隊亦負責處理客戶的投訴及疑慮，並提供解決方案以減輕及改善任何不滿意的體驗。我們將改善我們公司層級的客戶

未來計劃及所得款項用途

成功系統。具體而言，我們擬制定及實施公司層級客戶服務政策及標準，包括分層客戶服務模式，通過此服務，我們根據客戶的性質、規模、複雜程度及對我們解決方案的訂閱情況向其提供差異化服務及支持。我們亦正在引入一套統一的可量化關鍵績效指標（如響應時間及走訪客戶次數等），以評估運營業績及產品支持人員的表現，從而更好地追蹤客戶滿意度。為提高客戶的成功及服務能力而獲分配的絕大多數所得款項將由勞動成本組成。我們擬於未來五年內僱用28名從全球發售所得款項獲得薪酬的新客戶成功經理及交付經理。下表載列我們的招聘計劃及勞動成本分配詳情：

	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	合計
	(百萬港元)					
勞動成本.....	1.9	2.3	2.9	3.7	4.8	15.5
	估計每年 平均工資 (百萬港元)					
職位	2024財年	2025財年	2026財年	2027財年	2028財年	
客戶成功經理.....	1	2	2	2	2	2
交付經理.....	3	3	4	4	5	5
總計.....	4	5	6	6	7	

有關我們增強客戶成功及服務能力的計劃，下表載列主要項目及運行時間線：

項目	描述	時間線	估計擬聘用的 員工人數
「核心」客戶成功計劃	我們將執行「核心」客戶成功計劃支持客戶越來越迅速地採納我們的核心人力解決方案。作為本計劃的一部分，我們擬建立經驗豐富的產品經理團隊，於一線城市引領核心人力解決方案的實施及維持龐大的客戶服務諮詢團隊，於蘇州客戶服務中心為客戶提供遠程服務	截至2024年 3月31日 止財年末	2024財年：2 2025財年：3 總計：5
開發分層客戶服務	我們擬開發一個分層的客戶服務模型，使我們能基於客戶的性質、規模、複雜程度及對我們解決方案的訂閱情況，為其提供差異化服務及支持	截至2025年 3月31日 止財年末	2024財年：1 2025財年：1 2026財年：1 總計：3

未來計劃及所得款項用途

項目	描述	時間線	估計擬聘用的 員工人數
開發共享服務中心	我們擬於二三線城市建立一個新的共享服務中心，支持客戶群的增長。使用共享服務中心將有助我們透過將服務功能集成到單個部門，從而減少組織內的服務重複及業務單位隔離。	截至2026年 3月31日 止財年末	2024財年：1 2025財年：1 2026財年：5 2027財年：6 2028財年：7 總計：20

通過實施上文第(4)項所載舉措，我們預計因客戶成功及服務人員增加而產生額外的營業成本。然而，我們預計該等舉措能提高我們的客戶滿意度，並預計在長期提高我們的訂閱收入留存率。

(5) 預計約10% (或約15.5百萬港元) 將用作營運資金及其他一般公司用途。

倘若超額配股權獲悉數行使，按發售價為每股股份29.7港元計算，則我們將獲得所得款項淨額約189.3百萬港元。於超額配股權獲悉數行使的情況下，我們擬按上述比例將額外所得款項淨額用於上述用途。

若所得款項淨額並無即時用於上述用途，則於相關法律及法規允許的情況下，我們僅會將所得款項淨額作為短期存款存置於位於中國的持牌銀行或獲授權金融機構(定義見中國法律)。在此情況下，我們將遵守上市規則下的適用披露規定。