

業務目標陳述

整體業務目標

基於電腦用戶數目增加、業務自動化及對無遠弗屆之通訊工具及應用之需求不斷上升，董事相信以IP為基礎之應用不論在商業及家用市場增長潛力均極為龐大。

董事亦認為，本集團憑藉現有技術及設備、合資格而富經驗之隊伍以及在電訊零售業務方面已建立之客戶基礎，將會因以IP基礎為應用市場之增長潛力，以及亞洲國家電訊業預期會撤銷管制規定而得益。

本集團努力爭取成為具有競爭力以IP為基礎之電訊服務供應商，旨在為亞太地區之商業客戶及個人客戶提供一站式解決方案。

由董事制訂之本集團業務目標及發展策略涵蓋三個職能範疇：

1. 透過研究與開發，繼續促進開發以IP為基礎之應用技術；
2. 透過開發新應用，將已開發之應用及設備升級及策略地投資於海外營運商及業務夥伴，不停增加產品與服務種類及提升質素；及
3. 透過增加市場據點、市場推廣及宣傳活動，及在其他策略性地區推出類似之業務模式，擴展本集團之市場覆蓋範圍及客戶基礎。

未來計劃及前景

資訊科技及電訊業之特性為技術不斷發展、產品及應用不斷推陳出新，以及技術迅速轉變。本集團為了在競爭中佔據有利位置，採取策略繼續擴大產品及服務之應用性及市場覆蓋率，透過開發與研究改進技術，以及憑藉其開發能力，將不同應用（包括CPE及其他硬件應用）商品化及持續改良。

研究與開發

A. 遵守不斷轉變之標準、指標及技術兼容

董事相信，要在資訊科技及電訊業等動態環境中成功，不單需要具有認定及了解客戶需要之能力，而且要持續留意到市場及技術之發展兼能作出敏銳及迅速之反應。

業務目標陳述

本集團將繼續致力研究與開發新應用，並且緊貼本地及國際市場之趨勢。基於本公司在本地零售及批發長途電話服務均能滿足客戶需要及要求之過往紀錄，以及在開發以IP為基礎之應用設備時表現之技術能力，董事深信本公司可繼續成為IP電訊應用之主要競爭者。

提升產品及服務

A. 網絡基建及設施

為確保本集團能夠把握本地零售及批發電訊服務之增長潛力，以及為容量使用及新應用之日後擴展提供支援，本公司將繼續投資於網絡基建以便改善營運效率及服務質素，務求達到最高之增長及價值。本集團將繼續檢討網絡基建及技術競爭力，以便確保網絡基建能夠支持預期之嶄新大型IP應用，而本身之設備設施與業務夥伴之設備設施之兼容介面得以維持。因此，倘若全球電訊業撤銷管制規定，本集團則可採用VoIP技術。

B. 客戶終端設備(CPE)

董事相信，商業企業增加應用資訊科技及業務自動化，已為以IP為基礎之應用解決方案帶來龐大增長潛力。

有見及此，本集團已設計及開發以IP為基礎之原型CPE，即NVP。該產品容許並促使話音及／或數據於家居、本地及商界企業間無界限地交換。

本集團擬透過改善NVP在多媒體應用、傳輸效率以及質素等方面之功能，擴闊其應用性，藉此確保產品各有不同，目的不單為客戶提供節省成本之服務及方便，更會提供靈活性及與傳統設備間之無縫整合。

另一方面，董事相信引入NVP使本集團能夠與本地用家及商界企業等終端客戶建立直接連繫，而並非透過設備用家所在國家之當地供應商建立間接連繫。董事相信此舉最終可增進與客戶彼此之聯繫，保證服務質素以及提升本集團之網絡使用量。

C. VoIP流量增長

董事相信，電訊業撤銷管制規定之市場趨勢近年來已蔓延多個國家，本集團在VoIP分部之增長潛力因而可望進一步增加。

業務目標陳述

為確保本集團可提供優質長途電話服務，現時本集團僅有部份本地零售長途電話服務經由VoIP傳送形式轉輸，因為若干國家頻寬不足，QoS並不穩定。董事相信，將該等國家之電訊市場撤銷管制規定時，互聯網基建投資極為重要，屆時能與使用及支持使用VoIP傳送兼容之平台將會出現。

鑑於本集團已在市場成立據點及在本地零售長途電話服務市場具有經驗，本集團將繼續尋求合適之海外營運商及業務夥伴達成策略聯盟，作出共同投資或收購，使本集團能夠充份利用預期將會增加之VoIP流量，以及該等國家之電訊市場撤銷管制規定時成本因此下降之機會。於最後可行日期，本集團並未物色任何適當目標作策略性投資。

銷售及市場推廣

A. 擴展覆蓋地區及擴大分銷網絡

為善用本集團之經驗及已建立之本地零售電訊服務客戶基礎，董事擬在香港及中國、日本、南韓、馬來西亞、新加坡、泰國、印尼、菲律賓及汶萊等其他亞洲國家擴展服務範圍及市場。

本集團擬透過開設額外銷售門市擴大分銷渠道，滲入旅遊業等其他有潛質之市場及在國際批發網絡擴展。董事亦擬憑藉Lotus Club之成功模式在其他國家市場設立類似業務，以地區化之方式在批發層面盡量增加撥出及撥入之通話量。

本公司擬以以下方式擴展地區覆蓋範圍及產品分銷網絡：

- i. 投入更多資源於本身之銷售及市場推廣隊伍上；
- ii. 在多個策略位置設立零售門市；及
- iii. 進行廣泛推廣及宣傳活動及採取靈活及有效率之市場推廣策略。

B. 推出產品

本集團將致力推廣其IP應用電訊設備，確保本公司可展開先進最終用家硬件業務。本集團已完成開發及整合原型CPE（即NVP），以協助客戶使用本集團之服務。NVP為一種VoIP接入式網關，專門在公司IP網絡上提供公司內部之語音及傳真傳輸。NVP之試行運作預期在二零零二年底前進行，一旦試行運作成功，商品化服務將透過交易商及分銷商在經選定之亞洲城市如馬來西亞、新加坡、印尼、台灣、日本及南韓推出。

業務目標陳述

本集團亦將推出其他特定國別卡及尊貴卡滿足不同客戶之特別需要。

C. 強化品牌形象

為了增加在市場上及主要業內競爭對手之間出現之機會，本集團亦計劃積極參與主要展覽會、貿易展銷會及舉行研討會。此外，本集團計劃進一步透過加強其業務管理、業務靈活性及經營效率及產品品質及產品可靠程度，爭取客戶之信心，提升其品牌形象。

重要事項

為配合本集團之業務目標及發展策略，本集團將由最後可行日期至二零零三年五月三十一日期間及截至二零零五年五月三十一日止兩個年度努力達到下列之重要事項。投資者務須注意，該等重要事項及其各自之預定達到時間乃根據本節「基準及假設」一段所指之基準及假設制訂。

業務目標陳述

最後可行日期 至二零零三年 五月三十一日	截至 二零零三年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零四年 五月三十一日 止六個月	截至 二零零四年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零五年 五月三十一日 止六個月
----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

研究及開發

技術研進	研究及測試與不同賣方VoIP網關之NVP兼容問題	研究NVP視象會議	研究在NVP上運作H.323協定	研究SIP協定及其於H.323之功能。研究在NVP上設立之可行性	研究以SIP協定提供綜合訊息功能
	繼續開發NVP	繼續開發NVP	參觀主要電訊設備製造商	開發第二代NVP	參觀主要電訊設備製造商
		增聘1名電訊領域之技術員工	增聘1名電訊領域之技術員工	增聘1名電訊領域之技術員工	增聘1名電訊領域之技術員工

產品及服務提升

網絡基建及設施	在香港架設思科AS5300網關	在香港架設及安裝額外網關			
	在香港設立後備站	在南韓及日本安裝兩台VoIP網關	在新加坡及馬來西亞安裝兩台VoIP網關	在菲律賓及英國安裝額外VoIP網關	在法國及印尼安裝額外VoIP網關
		進行中央站IP樞紐升級		中央站IP樞紐升級	
		採用Excel 2000交換系統			
客戶物業設備(CPE)	於最終用戶端安裝試驗站	繼續進行系統升級以改善傳輸效率及質量	進行系統升級以作遙距視象監控及影象傳輸	繼續進行系統升級以改善傳輸效率及質量	
	完成首次測試	為現有用家提供來電轉駁之增值服務	為現有用家提供電話會議之增值服務	為現有用家提供視象會議之增值服務	為現有用家提供短訊服務之增值服務

業務目標陳述

最後可行日期 至二零零三年 五月三十一日	截至 二零零三年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零四年 五月三十一日 止六個月	截至 二零零四年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零五年 五月三十一日 止六個月
----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

銷售及市場推廣

擴展覆蓋地區及擴大分銷網絡	推出預付電話卡以滲入旅遊市場	分配更多銷售人力資源於旅遊市場		
	在香港設置可使用八達通之預付電話卡販賣機	在香港設置更多可使用八達通之販賣機		在香港設置更多可使用八達通之販賣機
		在新加坡、馬來西亞、日本或南韓設立 Lotus Club 店舖		在新加坡、馬來西亞、日本或南韓增設 1 間 Lotus Club 店舖
	在香港增設 1 至 4 間 Lotus Club 店舖	在香港增設 2 至 5 間 Lotus Club 店舖	擴大及翻新現有之 Lotus Club 店舖	在香港設立更多 Lotus Club 店舖
	將分銷商數目維持於約 750 間	將分銷商數目維持於約 750 間	將分銷商數目維持於約 750 間	
		與另外 2 間電訊服務供應商訂立協議，擴大國際批發業務		與另外 2 間電訊服務供應商訂立協議，擴大國際批發業務
推出產品	開始銷售 NVP			試用第二代 NVP
	向馬來西亞、新加坡及印尼之企業用戶作巡迴推介，以推廣 NVP	向馬來西亞、新加坡及印尼之企業用戶作巡迴推介，以推廣 NVP	向台灣、日本及南韓之企業用戶作巡迴推介，以推廣 NVP	向台灣、日本及南韓之企業用戶作巡迴推介，以推廣 NVP

業務目標陳述

	截至 二零零三年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零四年 五月三十一日 止六個月	截至 二零零四年 十一月三十日 止六個月	截至 二零零五年 五月三十一日 止六個月
最後可行日期 至二零零三年 五月三十一日	額外調配2名銷售員工負責推出新產品	額外調配2名銷售員工負責推出新產品	額外調配2名銷售員工負責推出新產品	額外調配2名銷售員工負責推出新產品
	在汶萊、印尼及馬來西亞設立NVP經銷權及分銷權	在南韓、日本及其他亞洲國家設立NVP經銷權及分銷權		繼續設立NVP經銷權及分銷權
	在尼泊爾推出專門針對該國之預付電話卡		推出新系列之尊貴卡	
強化品牌形象	在九廣鐵路沿線各站作巡迴推介	在九廣鐵路沿線各站作巡迴推介		在九廣鐵路及地下鐵路沿線各站作巡迴推介
	透過巴士站廣告牌展開宣傳攻勢	透過本地雜誌展開宣傳攻勢	透過不同媒體繼續宣傳攻勢	透過不同媒體繼續宣傳攻勢
	在香港或海外參與至少1次展覽會	在香港或海外參與至少1次展覽會		在香港或海外參與至少1次展覽會
		舉辦至少3次講座	舉辦至少5次講座	舉辦至少5次講座
		在香港參與ITU展覽	在香港參與ITU展覽	
		在中環設立示範點	在香港之策略性位置設立示範點	
	在香港分派海報及宣傳單張	在香港分派海報及宣傳單張	在香港分派海報及宣傳單張	在香港分派海報及宣傳單張
	分配更多銷售及市場推廣員工負責刊物出版	加強 Venus 報之內容及提高出版量		

業務目標陳述

人力資源部署

於最後可行日期，本集團僱用總共24名全職員工。緊隨配售完成及實施業務目標及發展策略後，董事擬增加本集團在研究與開發，以及銷售與市場推廣部門之僱員數目。

本集團預期由最後可行日期至二零零五年五月三十一日於各功能部門之僱員數目如下：

期間	於二零零三年	於二零零三年	於二零零四年	於二零零四年	於二零零五年
	五月三十一日	十一月三十日	五月三十一日	十一月三十日	五月三十一日
管理	5	5	5	5	5
技術及機械工程	2	3	4	5	6
銷售及市場推廣	11	13	15	17	19
客戶服務	4	4	4	4	4
財務及行政	7	7	7	7	9
總計	<u>29</u>	<u>32</u>	<u>35</u>	<u>38</u>	<u>43</u>

運用所得款項以實施業務及發展策略

配售所得款項估計將按以下概列時間用於實施業務目標及發展策略：

期間	最後可行日期	截至	截至	截至	截至	總計
	至二零零三年	二零零三年	二零零四年	二零零四年	二零零五年	
	五月三十一日	十一月三十日	五月三十一日	十一月三十日	五月三十一日	
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元
研究及開發	0.7	1.15	1.15	1	1	5
產品及服務提升 及策略性投資	0.7	1	1	1.15	1.15	5
銷售及市場推廣	0.6	0.85	0.85	0.85	0.85	4
償還貸款	2.3	—	—	—	—	2.3
一般營運資金	1.7	—	—	—	—	1.7
總計	<u>6.0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>18.0</u>

業務目標陳述

基準及假設

董事在制訂上述本集團之業務目標及達成業務目標之發展策略時，乃是根據過往行業趨勢及經驗，以及市場預期之未來增長及需求。董事在設立本節所述之重要事項時依據以下基準及假設：

- 香港之法律及法規架構並無對本集團業務或活動構成不利影響之重大變動；
- 不會出現對本集團業務及運作構成不利影響之重大經濟變動；
- 適用於本集團之香港稅基或稅率並無重大變動；
- 資訊科技及電訊界及商業應用市場在整體上並無重大不利變動；
- 電腦系統、互聯網、通訊網絡之投資及應用及對有關產品之需求將持續增長；
- 本集團能夠招聘及挽留合適之員工；
- 本集團與其業務夥伴之合作關係並無變動；
- 本集團獲發之牌照及許可證狀況並無變動；
- 不會出現可嚴重中斷本集團之業務或運作或對其資產及設施帶來龐大損失、損毀或破壞之自然、政治或其他災難；及
- 通脹率、息率及匯率與本售股章程刊發當日所適用者並無重大差別。

業務目標陳述

配售理由及所得款項用途

董事相信，配售新股所得款項將使本公司有能力實施及實現本節所述之業務及發展策略。

配售新股所得款項淨額經扣除本公司負責之有關開支後，估計約為**18,000,000**港元（假設超額配股權並無行使）。目前擬將該筆配售新股所得款項淨額作如下用途：

- 約**5,000,000**港元將用於研究及開發電訊及VoIP技術；
- 約**5,000,000**港元將用於提升產品及服務，以及開發及策略投資，當中約**3,900,000**港元將用於提升及開發本集團之網絡基建及設施及CPE，約**1,100,000**港元將用於策略投資；
- 約**4,000,000**港元用於銷售及市場推廣方面，其中約**1,000,000**港元將用於宣傳活動、約**1,500,000**港元將用於推出產品，而約**1,500,000**港元則用於成立銷售店舖；
- 約**2,300,000**港元將用於向電訊服務供應商償還若干短期應付賬款；及
- 餘款約**1,700,000**港元則將用作本集團一般營運資金。

倘超額配股權獲全面行使，本公司將可額外收取所得款項淨額約**3,600,000**港元，當中約**2,000,000**港元將用作償還銀行貸款，約**1,600,000**港元將用作額外營運資金。

董事確認配售新股所得款項淨額將足以實現本售股章程所述之全部目標。

倘配售新股所得款項淨額毋須即時用作上述用途，董事現擬將該等所得款項淨額存放於香港金融機構作短期存款。倘由於任何原因，該等款項並未用於上述用途或重新分配，本集團將按照創業板上市規則發出公佈。

倘本集團業務計劃之任何部份未能實現或如期進行，董事將審慎評估情況，及可能將擬動用資金重新分配於其他業務計劃及／或本集團之新項目及／或持作短期存款，惟董事必須認為該等做法乃符合本公司及全體股東之最佳利益。