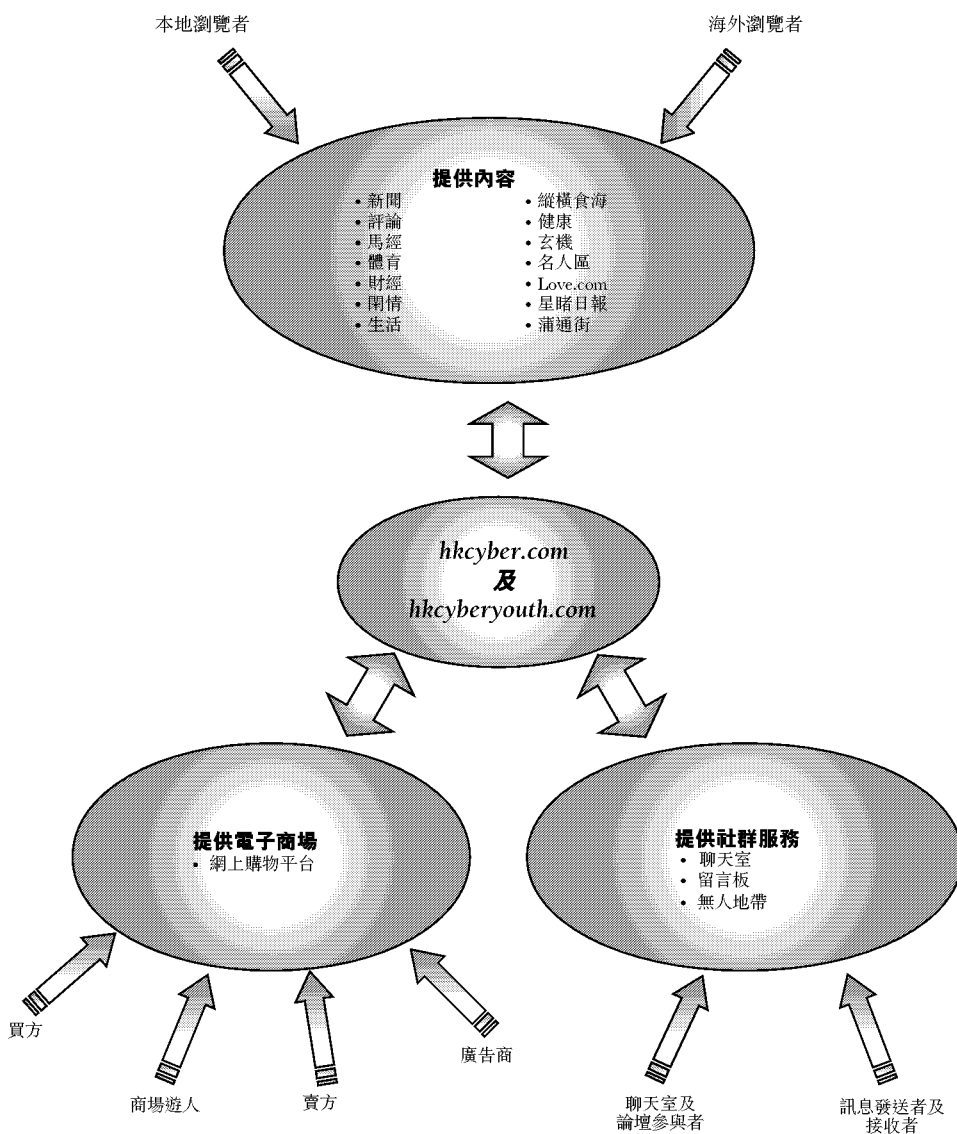


目標及策略

目標

本集團之目標是成為最受歡迎之網上社群網站，向全球中文互聯網用戶提供內容、社群服務平台及貨品和服務電子商場。

董事相信，本集團可透過向用戶提供多媒體、充實而廣泛之互動內容，以及趣味盎然之社群服務而達到目標，從而利用此等內容及服務吸引龐大之上網人流瀏覽本集團之網站，如下圖所示：



策略

本集團計劃實行以下策略，達成業務目標：

增加上網人流

本集團將繼續透過改善其內容及服務，以增加其網站之上網人流。本集團將發展涵蓋旅遊及教育等熱門興趣環節之新而深的垂直入門網站、策略性收購及內容分享安排，令hkcyber.com之內容更加豐富。董事確認，本集團並無訂立或承諾訂立任何有關收購合併之意向書或有約束力協議。本集團將繼續在構建入門網站時發揮互聯網之互動及多媒體特色，以提高網站之吸引力。

在服務方面，本集團計劃提供更多免費社群服務，包括話音郵件及視像郵件。

提高品牌知名度

董事相信，品牌知名度乃本集團業務成功之重要決定因素。本集團擬透過：

- 電子媒體及互聯網廣告；
- 戶外宣傳活動；及
- 特別項目贊助及國際巡迴展覽，以建立其品牌於全球中文互聯網市場之知名度。

增加收益

本集團預期從以下三個來源取得收益：(i)來自特許使用及訂閱其內容之收費；(ii)來自廣告及提供電子市場推廣全面解決方案之收費；及(iii)來自電子商場之租金及交易費。

於最後實際可行日期，本集團透過特許使用其內容及向其客戶提供電子市場推廣完全解決方案及廣告平台賺取收益。

1. 內容收費

除向電視台及WAP電話經營商等其他內容供應商特許使用其內容及尤其是現場節目外，本集團擬向海外瀏覽者就進入其新聞頻道及諸如賽馬貼士及運程預測等若干內容及服務而收取訂閱費。董事估計，目前本集團網站之瀏覽者中約有70%來自海外。董事相信，海外瀏覽者多願意支付費用以閱覽中文內容，因為以此方式接收實時報

道簡易方便。在多數情況下，彼等要得知中文新聞，須前往唐人街購買中文報章，而此等報章在新聞報道方面存在時差。此外，隨著WAP技術不斷發展成熟，本集團計劃向使用其內容之WAP用戶收取費用，視乎所提供內容範圍及該等內容之成本而定。

2. 廣告及電子市場推廣之全面解決方案

除了橫額廣告、按鈕廣告及商業贊助等傳統電子廣告形式外，本集團還提供全屏幕互動廣告平台，董事相信此項服務將取得較高邊際利潤。

本集團亦就其一站式電子市場推廣服務向其客戶收取費用，該等服務包括為客戶個別設計網站、於本集團電子商場之虛擬店舖門面設計、對軟件及硬件選擇之意見、廣告製作、提供市場推廣頻道及市場推廣策略、品牌及通訊方案之制定。

3. 來自電子商場之租金及交易費

本集團之電子商場在設計上希望吸引到不同興趣及年齡組別之消費者，並擬向商戶收取租金。電子商場之商戶可於本集團提供之網上平台展示商品。對於電子商場達成之每宗交易，本集團將收取交易費。

改善基礎設施

董事擬於世界上擁有龐大華語人口（例如台灣、中國、澳洲、新加坡及北美洲）之地方設立影子網站。就董事所知，在台灣、澳洲、新加坡及北美洲設立影子網站不受任何法律限制。董事完全明白，中國之互聯網業情況有欠明朗。在中國，本公司將與已經領取正式牌照經營內容業務之國內互聯網內容供應商合作。影子網站將令本集團得以更快捷地向海外瀏覽者提供優質內容及服務。

本集團亦有意購入及利用最新軟件與硬件及定期檢討現有電腦程式，以改善基礎設施，務求向所有瀏覽者提供優質快捷之內容及服務。

實施計劃

董事計劃。在下述時期內實行下列有關其營運之計劃。然而，謹請注意，董事認為，由於互聯網行業為不斷演變、日新月異且難於預測的行業，因此載於下文之董事計劃僅反映其現有之計劃。董事擬盡力捕捉互聯網行業之未來變化，並採取維持靈活

多變之措施，從而讓本集團可在該等變化中早著先機，作出適當部署。按照互聯網行業之現況，董事作出以下計劃：

由最後實際可行日期起至二零零一年三月三十一日止

增加上網人流	提高 品牌知名度	增加收益	改善基礎設施
1. 在旅遊方面推出一個垂直網站，增加入門網站之吸引力	1. 在北美及澳洲進行巡迴展覽，推介其綜合網站，以在海外華人社區建立品牌知名度	1. 推出互動式全屏幕廣告 2. 向使用若干內容之瀏覽者收費，例如賽馬貼士及運程	1. 在台灣、中國北京設立影子網站及以MAE作東西連接，為海外瀏覽者提供更快捷及優質的接駁
2. 為WAP電話用戶提供新聞內容	2. 透過多種有效媒介，例如廣告牌、戶外電子顯示版及戶外節目，繼續進行廣告宣傳	3. 推出電子商場 4. 透過招募經驗員工及為其服務找尋廣告商和客戶，加強本集團的電子市場推廣隊伍	2. 開發一個全球網絡基礎設施
3. 網上廣播各種慶節，如國慶日、聖誕、除夕倒數迎接新年及農曆新年煙花匯演，藉此等歡樂盛事帶來額外上網人流	3. 展開推介本集團可提供電子市場推廣全面解決方案之能力	5. 向使用本集團內容之WAP用戶收費 6. 在現場直播節目內介紹廣告 7. 向本地及海外電視台授出本集團多媒體節目之特許權，增加收益	3. 採購電子商貿硬件和軟件
4. 藉招募資深員工及策略性聯盟及收購以增強本集團之網站內容規模，豐富現有內容			

現時估計，配售所得股款淨額約37,000,000港元將投入計劃於最後實際可行日期至二零零一年三月三十一日止期內達成之項目，其中約8,000,000港元用作設立影子網站、約6,000,000港元用作購買軟硬件發展電子商貿、約6,000,000港元用作改善網站基礎設施、約2,000,000港元用作舉辦巡迴展覽及約15,000,000港元用作可能進行之合併及收購。有關整體配售所得股款用途建議，請參閱下文「所得股款用途」一節。

截至二零零一年九月三十日止六個月

增加上網人流	提高 品牌知名度	增加收益	改善基礎設施
1. 推出多媒體新聞及網上主持新聞節目	1. 在新加坡進行巡迴展覽	1. 同時透過提高市場推廣服務收費及擴闊客戶基礎，不斷增加互動式全屏幕廣告及市場推廣服務之收益	1. 在澳洲、中國上海及新加坡設立影子網站
2. 推出話音郵件，讓用戶可錄載及收取話音郵件	2. 透過有效媒介，例如戶外電子顯示板及廣告板	2. 向於澳洲使用新聞頻道及指定內容與服務之瀏覽者收費	2. 檢討及改善現有資訊科技基礎設施，例如提升資料儲存設施及設立總災難復元儲存庫
3. 推出視像郵件，讓用戶可錄載及寄送視像短片	繼續廣告宣傳，及參與展覽及貿易展進行推介	3. 繼續就電子商場物色新商戶	3. 採購電子商貿軟件和硬件
4. 推出另一系列現場直播節目，題材環繞品味生活、飲食、健康、電影及日本流行時尚		4. 向其他入門網站及本地及海外電視台授出其內容之特許權，以不斷增加收益	
5. 物色策略性聯盟及合併及收購機會			
6. 繼續於適當時間推出當時得令之新互動內容，令本集團內容更加充實及廣泛			

現時估計，配售所得股款淨額約20,000,000港元將投入計劃於截至二零零一年九月三十日止六個月期內達成之項目，其中約6,000,000港元用作設立影子網站、約3,000,000港元用作購買軟硬件發展電子商貿、約3,000,000港元用作改善網站基礎設施、約1,000,000港元用作舉辦巡迴展覽及約7,000,000港元用作可能進行之合併及收購。有關整體配售所得股款用途建議，請參閱下文「所得股款用途」一節。

截至二零零二年三月三十一日止六個月

增加上網人流	提高 品牌知名度	增加收益	改善基礎設施
1. 推出一個全新之教育入門網站	1. 在中國北京及上海進行巡迴展覽	1. 向於新加坡使用新聞內容及指定內容之瀏覽者收費	1. 在新加坡及歐洲設立影子網站
2. 繼續發展更多充實和具新意之互動多媒體內容及現場直播節目，例如棟篤笑喜劇、「Larry King」式訪問及烹飪節目	2. 透過有效媒介，例如戶外電子顯示板、廣告板及推介活動，例如參與貿易展及展覽，繼續廣告宣傳	2. 繼續為電子商場業務及電子市場推廣服務物色新商戶 3. 向於美國及加拿大使用新聞頻道及指定內容與服務之瀏覽者收費 4. 向其他入門網站及本地及海外電視台授出其內容之特許權，以不斷增加收益	2. 發展一個全球式網絡，進一步提升下載之質素及時間 3. 採購電子商貿軟件和硬件

現時估計，配售所得股款淨額約16,500,000港元將投入計劃於截至二零零二年三月三十一日止六個月期內達成之項目，其中約6,000,000港元用作設立影子網站、約3,000,000港元用作購買軟硬件發展電子商貿、約3,000,000港元用作改善網站基礎設施、約2,000,000港元用作舉辦巡迴展覽及約2,500,000港元用作其他建立品牌活動。有關整體配售所得股款用途建議，請參閱下文「所得股款用途」一節。

截至二零零二年九月三十日止六個月

增加上網人流	提高 品牌知名度	增加收益	改善基礎設施
1. 繼續充實及擴大本集團網站之內容及服務，於適當時間推出當時得令之節目	1. 透過有效媒介，例如廣告板、戶外電子顯示板及推介活動，例如舉辦比賽及參與貿易展與展覽，不斷進行廣告宣傳	1. 招募富經驗員工，加強提供電子市場推廣服務全面解決方案之人手，以及本集團之市場推廣收益 2. 向於歐洲使用新聞頻道及指定內容與服務之瀏覽者收費 3. 進一步開拓電子商場業務	1. 設立影子網站及北美區域辦事處，從而改善本集團服務及增加知名度 2. 增加及改善本集團之傳輸設施，提升質素及速度，從而擴展本集團業務 3. 採購電子商貿軟件和硬件
2. 發展及建構3G手提電話內容			
3. 開發更多互動多媒體內容			
4. 尋求策略性聯盟及合併及收購機會			

現時估計，配售所得股款淨額約28,500,000港元將投入計劃於截至二零零二年九月三十日止六個月期內達成之項目，其中約2,000,000港元用作設立影子網站、約4,000,000港元用作購買軟硬件發展電子商貿、約4,000,000港元用作改善網站基礎設施、約2,500,000港元用作其他建立品牌活動及約16,000,000港元用作可能進行之合併及收購。有關整體配售所得股款用途建議，請參閱下文「所得股款用途」一節。

截至二零零三年三月三十一日止六個月

增加上網人流	提高 品牌知名度	增加收益	改善基礎設施
<ol style="list-style-type: none"> 繼續豐富網站之內容，於適當時間推出當時得令之節目 尋求策略性聯盟及合併及收購機會 	<ol style="list-style-type: none"> 透過有效媒介，例如廣告板、戶外電子顯示板及贊助活動，例如比賽及參與貿易展及展覽，繼續進行廣告宣傳 	<ol style="list-style-type: none"> 招募富經驗員工，加強提供電子市場推廣服務全面解決方案之人手，以及本集團之市場推廣收益 向其他內容供應商及本地及海外電視台授出特許權，以不斷增加收益 增加電子商場之商店數目及發展超級電子商場 	<ol style="list-style-type: none"> 繼續增加及改善本集團之傳輸及資料儲存設施，提升質素及速度，從而擴展本集團業務 採購電子商貿軟硬件

現時估計，配售所得股款淨額約26,000,000港元將投入計劃於截至二零零三年三月三十一日止六個月期內達成之項目，其中約4,000,000港元用作購買軟硬件發展電子商貿、約4,000,000港元用作改善網站基礎設施、約2,000,000港元用作其他建立品牌活動及約16,000,000港元用作可能進行之合併及收購。有關整體配售所得股款用途建議，請參閱下文「所得股款用途」一節。

基準及假設

上文所述本集團之業務目標及實行計劃乃依據以下各項假設：

1. 市場狀況

- (a) 互聯網市場持續增長。
- (b) 利用互聯網作為商業交易平台之商務企業及消費者數目持續增加，令本集團之電子商場業務從中獲益。
- (c) 本集團提供之增值電子市場推廣服務有強大需求。

2. 人力資源

- (a) 本集團經營之行業有充裕技術員工供應。
- (b) 本集團經營之行業有充裕之內容製作及設計員工。
- (c) 本集團能挽留優秀員工，並能成功招募卓越能幹之人才。

3. 業務關係

- (a) 本集團能就其電子商場及電子市場推廣服務與現有廣告商及商戶維繫業務關係，並為日後擴充吸納新廣告商及商戶。

4. 法律狀況

- (a) 本集團擬擴充業務之地並無任何對本集團經營業務之法律限制。
- (b) 香港、中國或本集團計劃擴充業務之任何其他地方之現有政治、法律、財政或經濟狀況並無重大變動。

5. 資金來源

本集團將有充足財政資源應付本招股章程刊發之日起至二零零三年三月三十一日止期間之計劃資本開支及業務發展需要，包括配售將根據及如本招股章程「配售之結構」所述得以完成。

6. 其他事宜

- (a) 不會發生對本集團業務或運作構成重大干擾或為本集團招致任何重大損失或損害之自然災禍、政治衝擊或其他災難事故。

所得股款用途

配售之所得股款淨額(扣除有關開支後)估計約為158,000,000港元(按超額配股權並無獲行使之基準)。董事目前擬按下列方式運用有關之所得股款淨額：

- 約20,000,000港元撥作在中國北京及上海，以及台灣、澳洲、新加坡及北美洲設立影子網站；
- 約21,000,000港元撥作購買發展電子商貿活動之軟件及硬件；
- 約21,000,000港元撥作改善網絡基建；
- 約5,000,000港元撥作在北美洲、澳洲、新加坡及中國主要城市舉行巡迴展覽，藉以建立品牌知名度；
- 約7,000,000港元撥作在北美洲、澳洲、新加坡及中國主要城市進行其他建立品牌知名度活動，包括贊助活動、宣傳活動及其他市場推廣計劃；
- 約54,000,000港元用於可能進行之合併及收購事項，以進一步促進橫向及縱向整合；及
- 餘額約30,000,000港元撥作本集團之額外營運資金。

倘超額配股權獲全面行使，本公司將取得額外所得股款淨額約25,500,000港元，連同在扣除有關開支後之配售所得股款淨額將約達183,500,000港元。董事擬利用超額配股權籌得之額外所得股款淨額約25,500,000港元作為本集團之額外營運資金。

倘配售之所得股款淨額現時毋須即時作上述用途，董事現擬將該等款項存入香港之持牌銀行作短期存款。

倘本集團業務計劃之任何部份未能如期實現或進行，董事將審慎評估有關情況並將預定用途資金重新分配至其他業務計劃及／或本集團之新項目及／或在董事認為符合本公司及其股東整體最佳利益之情況下，以短期存款方式持有該等資金。倘出現有關情況，本公司將作出公佈。