

- 由最後實際可行日期至二零零一年五月三十一日止期間，約5,000,000港元用於能加速本集團之增長策略之策略性收購及投資，並計劃於截至二零零二年五月三十一日止之十二個月期間再動用5,000,000港元；及
- 餘額約5,000,000港元作為營運資金用途。

如超額配股權獲全面行使，則額外所得款項淨額約7,000,000港元將用作辰罡之額外營運資金。

倘若辰罡業務計劃未能如期完成或進行，董事將審慎評估辰罡當時之需求及其他相關因素及情況，而在其認為資金調配乃符合本公司及其股東利益之前提下，可能會重新將該筆所得款項淨額之一部分調配到辰罡其他業務計劃、新項目及／或投資機會及／或將該筆資金存作短期存款。倘若所得款項用途與上文所述有任何重大偏差，本公司將就此作出公佈。

倘若配售所得款項淨額並未即時用作上述用途，董事現擬將該等款項存放於香港銀行或其他財務機構作短期存款。

董事相信，估計配售所得款項將不足以撥作本節所述辰罡業務之資金。尤其是董事現預計配售所得款項將僅足以撥付辰罡直至二零零二年年中前後之營運與拓展業務所需之資金。倘若出現任何資金不足之數，董事目前預期可透過多個渠道，包括(但不限於)在國際及本地資本市場、銀行及內部資源或透過同時進行上述活動籌集得額外經費。倘若未能取得額外資金，辰罡或須縮減或放棄上文所述計劃業務之規模。

業務目標陳述

業務目標及策略

辰罡擬成為亞洲著名電子商貿軟件解決方案供應商。董事相信，辰罡致力發展電子商貿軟件應用程式，此舉可讓其把握多個新商機，以吸引及與著名企業對企業電子商貿公司發展聯盟及合夥經營。

作為使本公司成為亞洲一家主要軟件公司計劃之一部分，董事計劃初步於電子商貿及電子金融市場中佔一席位。董事相信，策略投資、合併及收購亦將成為其整體增長策略之一個重要部分。

電子商貿及客戶關係管理

誠如下文所載，已為辰罡之小型業務產品及其中型至大型企業業務產品各自制定個別之業務策略。

小型業務產品

辰罡之小型業務軟件產品 (*Maximizer* 及 *ecBuilder*) 供約十個人或以下人數組成之工作小組採用之現成產品。兩種產品均更易使用，而且通常亦較本公司競爭對手所生產之類似產品更為便宜。

策略目標

辰罡小型業務產品以亞洲市場提高品牌知名度為目標，並開拓小型至中型業務市場。整體目標乃從提升裝置基礎及向小型業務用戶銷售高級產品中建立未來收益來源。

收益模式

- 預期收益將來自傳統之特許權收益。
- *ecBuilder* 進行之網上交易亦帶來潛在之經常收益來源，*ecBuilder* 將所有訂單免費轉寄予付款網關。
- 未來收益預期來自與原設備生產商訂立之產品組合銷售協議，例如美國康栢電腦公司，將為附隨產品提供極富潛力之市場基礎。

銷售及市場推廣

- 辰罡計劃應用地區分銷商如 ACA Pacific (HK) Technology Limited 及零售店舖。
- 董事計劃與有興趣透過其網頁向客戶銷售本公司軟件之互聯網服務供應商成立策略夥伴經營。

中型至大型企業業務產品

辰罡之中型至大型企業業務產品為 *Maximizer Enterprise* 及 *Entice!*

策略目標

發展中型至大型業務企業產品之目標乃建立公司客戶之基礎上。一般而言，公司客戶一旦使用某個供應商之軟件後，即會一直使用下去。這意味着一項保養收益及提供升級之未來收益之來源。

收益模式

- 預期收益將來自傳統之特許權收益及保養合約。

- 預期其他收益將來自個人化、裝置、培訓及服務。
- 預期未來收益將來自提升現有裝置基礎。
- 預期額外收益將來自提供個人化服務之專業服務小組。

銷售及市場推廣

- 直接銷售隊伍及增值經銷商。
- 辰罡將尋求與現有軟件公司組成策略夥伴，以輔助其現有產品線。

電子金融及網上交易

電子金融包括傳統金融界如銀行、保險及投資公司之互聯網應用程式。配合撤銷市場管制規定之全球趨勢，金融業之傳統四大支柱：金融、銀行、保險、投資及退休金現時均擔任類似角色。隨着互聯網之發展，該等公司嘗試透過提供網上應用程式爭奪市場佔有率，以應付金融界之所有功能之所需。電子金融應用程式市場在亞洲是一個成長之市場。辰罡透過將應用程式集中關注電子金融市場之經紀層面，以從此等業務增長中獲利。該等應用程式包括網上交易之落盤處理、前台辦公室銷售管理及風險監控、後勤辦公室會計、監督及全球交收及結算。

策略目標

董事對辰罡之電子金融業務之目標有兩方面。主要目標乃建立其經紀客戶。辰罡95%以上之主要客戶已參與辰罡之保養及支援計劃。該等客戶乃保養收益及升級之日後收益之來源。作為第二項長遠目標，辰罡藉擴展其現有電子金融客戶基礎而於電子金融界之變動中獲益。電子金融界出現變動乃由於財務機構紛紛爭取為彼等客戶於四大金融支柱：銀行、保險、經紀及基金管理之金融產品所需提供一站式服務所致。

收益模式

- 辰罡之收益預期來自特許權、保養其**Octofront**及**Octoback**產品，以及向其提供服務，同時亦來自其網上交易應用程式**Octoweb**。
- 收益將會來自為其電子金融解決方案之裝置及個人化服務。
- 辰罡可採用按使用收費之模式，以代替收取現金特許權收費，從而建立除特許權收費以外之經常性收入來源。

- 作為另一個方法，辰罡將評估收購開辦以互聯網證券交易為主之新業務權益之可能性，以代替辰罡提供之軟件之現金特許權收費。

銷售及市場推廣

- 於香港境內，辰罡將繼續透過向中型及大型經紀行分銷其電子金融解決方案。
- 於香港境外，電子金融解決方案將會透過香港之多份分區合約分銷：透過當地辦事處及透過直銷隊足跡不及地區之分銷商進行分銷。

ASP產品

辰罡正考慮於二零零一年年底前推出ASP產品，但不一定會實現。目前所見該等產品將使ASP經營商可從中央電腦設施中寄存、管理及向其客戶提供電子商貿應用軟件。

這些ASP產品將具有現有之*Entice!*功能及電子商貿能力，可讓目標客戶即亞洲之ASP經營商為其客戶或最終用戶提供電子商貿服務。

策略目標

本公司之ASP產品有意與應用程式服務供應商建立互惠關係。除本公司之ASP產品之特許權費外，未來收益將來自服務、保養及升級。本公司於機會來臨及適當時候將會購入若干ASP之股權，以代替首次特許權收費。

收益模式

- 辰罡之基本策略乃給予有意成為供應本公司之電子商貿應用程式之ASP之客戶特許權其ASP產品之權利。在此過程中，辰罡所收取之收益將來自特許權、個人化、整合、培訓、保養，而部分則來自該等ASP所收取之用戶費
- 辰罡可購入其部分客戶之股本，以代替特許權及/或安裝收費

銷售及市場推廣

董事相信，本公司之ASP產品極有潛力透過促銷辰罡其他產品而成為額外之經常收入來源。由於ASP最終將其服務推廣至其目標社群，且本公司之ASP產品定價一般包括使用費，故此辰罡預期可因其ASP客戶之成功而獲益。

策略聯盟及收購

本公司之管理小組對業務合併及收購之經驗相當豐富。董事相信，辰罡將藉着精選之收購取得之增長比較只透過內部增長更為迅速。董事亦計劃邀請策略股東入股、組成合夥經營及物色策略聯盟，以協助其整體業務發展。

董事相信，策略聯盟之理想人選包括(但不限於)：

- 有助辰罡加快建立市場地位及將產品分銷予各國之科技同業或科技分銷同業；
- 提供一連串價值(包括當地市場地位、業務網絡、資本市場及其他融資關係)之當地集團企業；
- 與垂直市場有密切聯繫之同業(這包括數據、增值網絡及業務軟件系列之供應商)；及/或
- 策略流動電子商貿、電子商貿及電子金融網上業務，均擁有與辰罡產品策略之協同優勢。

策略聯盟及收購策略將在辰罡未來之發展中扮演重要角色。通過合併、收購、合作、策略結盟、合營等安排或其他安排，辰罡會不斷物色合適之投資目標及業務夥伴。董事目前正評估多項業務機會。然而，上述評估及與有關人士之磋商目前僅屬初步階段，並不保證上述磋商會有結果。

辰罡日後收購或出售資產將須遵守創業板上市規則之規定。根據創業板上市規則，當本集團建議收購或出售資產時，不論收購或出售之規模，尤其當有關收購或出售偏離本集團之主要業務時，聯交所有權要求本公司向股東發出通函。

落實計劃

為實踐上述主要策略及實現本公司業務及收益目標，董事擬落實下列各項：

銷售及市場推廣

加強推廣辰罡公司形象對董事銳意使辰罡成為亞太區著名電子商貿軟件公司而言尤為重要。董事相信，其若干當地競爭對手並無建立公司形象，而若干本公司之跨國競爭對手

亦缺乏一支強大之當地銷售隊伍。因此，董事相信，鮮明公司形象及銷售隊伍將給予本公司一項較跨國及當地公司為佳之競爭優勢。為達致其銷售及市場推廣目標，董事擬實踐以下目標：

- 總裁兼銷售及市場推廣主管李華栢先生將負責制定本公司之銷售基建及市場推廣策略。在其領導下，銷售總監將帶領銷售及市場推廣隊伍及支援隊伍。除負責管理本公司分銷商、增值經銷商及銷售隊伍之表現外，銷售總監將向本公司銷售人員提供有關銷售及市場推廣技術之適當培訓。
- 續聘一間公關公司提供公共傳訊及產品市場推廣範圍之支援。
- 銷售及市場推廣隊伍將透過額外增聘銷售人員而擴展。

研究及發展

董事相信，其現有科技乃為本公司提供一個穩固基礎，以迅速在電子商貿市場上佔一席位。董事亦相信，進一步發展其核心產品乃成功之不二法門。研發主要集中於四大範圍：

1. 將電子商貿及電子金融產品在亞太區各個市場本地化。
2. 綜合電子商貿及電子金融產品。

由於認識到客戶之最新及當前之經濟需求，是需要一種可供其所有業務使用之產品，因此董事擬綜合辰罡之電子商貿及電子金融產品之功能。辰罡已設立研發基建以協調綜合過程，並發展一種可讓客戶擁有電子商貿能力、客戶關係管理工具及投資功能之產品之方法。

3. 本公司電子金融產品與WAP科技相結合。

董事計劃將WAP科技引進本公司之電子商貿及電子金融產品。

4. 發展泛亞交易軟件應用程式

由於認識到個人投資者之全球投資需要，董事擬發展能與亞太區各國前台辦公室經紀業務連接，並容許個人投資者於香港以外地區買賣股票之交易應用程式。

由於產品發展及本地化之生產力將預期因技術人員對有關知識及能力日漸提升而有所改善，故此技術專業人員數目之增長率預期較溫和。

業務版圖擴展遍及亞太區

香港總部將為亞太區協調銷售及市場推廣工作。董事相信，就與北美洲多項企業層面解決方案比較之價格表現而言，其軟件解決方案於亞太區所覆蓋之市場範圍更廣。其後，辰罡將繼續致力發展以小型至中型企業之新企業軟件。董事相信，本公司透過將獲獎軟件於亞太區多個市場進行本地化，將可取得較跨國及當地軟件公司為佳之競爭優勢。

董事亦擬進行策略性收購，並物色具備互聯網相關科技專才及／或能符合電子商貿所需及配合本公司現有科技之應用程式之策略聯盟。

本節以下之資料已就遵照創業板上市規則第14.19條之目的而載列。根據該規則，辰罡須提供本公司目標及於本財政年度餘下日子及截至二零零三年十一月三十日止兩個年度期間實踐目標之建議策略之詳情。

警告

本節所述辰罡之業務目標乃按辰罡之現有計劃及意向而制訂，且該等計劃及意向仍處於構思階段或預備階段中及根據未來發生之事項之假設，而未來發生事項乃屬無法確定。此外，辰罡目前預期可供動用之現金資源及信貸，連同估計配售所得款項淨額及配售股份予Acura Holdings Limited及Fitco Limited之所得款項，將不足供其估計所需之全部營運資金之用，以及「業務目標陳述」一段所涵蓋之資金開支所需提供資金。因此，辰罡之實際行動或會與下文所載之意向及計劃不同。儘管董事將盡力根據上述條款及時限執行該等計劃，然而董事並不能保證辰罡之計劃將可於達成任何協議或遵照上述時限內執行而得以達成，或辰罡之目標將可全面履行或是否獲得履行。

雖然董事相信，辰罡擁有一個有利可圖之業務模式，惟辰罡之營運現仍在發展當中，且市場上出現若干競爭力量。儘管辰罡之管理層高度重視分析市場發展，惟不能保證市場上之競爭力量將不會改變市場之前景，而此或會導致辰罡之業務目標不可行或無法達成或迫使辰罡改變其業務計劃。

以下為辰罡由最後實際可行日期至二零零三年十一月三十日期間之業務目標。

鑑於其行業發展迅速，故辰罡或有需要因應其經營環境之變動而修訂業務計劃。董事認為不適宜具體落實動用發行配售股份所得款項淨額之時間。鑑於行業競爭激烈，董事亦認為，將上述所得款項用作實踐任何業務目標之付款金額及時間均為敏感及機密之商業資料。故此，董事認為，說明上述將用於本招股章程各前瞻期間之所得款項金額並不符合辰罡之利益。

基準及假設

本招股章程之業務目標陳述乃按下列假設制定：

- a) 香港或辰罡進行或計劃進行業務之其他地方之現有政治、法律、財政、外貿或經濟狀況將不會出現任何重大變動；
- b) 辰罡經營或計劃經營業務所在國家之稅基或稅率將不會出現任何重大變動；
- c) 利率或外幣匯率與目前流通者將不會出現重大變動；
- d) 辰罡之營運，以及其客戶之營運將不會受「公元二千年」數位問題所影響；
- e) 本招股章程所述各項近期發展策略之資金需要，將不會與辰罡管理層目前所估計之款額有任何不同；
- f) 辰罡將可容易取得外界融資；
- g) 辰罡將可為其營運取得足夠之外幣；
- h) 競爭情況將不會出現重大變動；
- i) 辰罡擬進入之市場將不會有巨大之障礙(政治、競爭或其他方面)；

- j) 辰罡將可羅致足夠及合適之分銷商及增值經銷商；
- k) 將不會出現新科技、標準或代替產品，使辰罡之產品及服務變得過時或不符合經濟效益；
- l) 辰罡產品及服務將出現持續需求；
- m) 將不會向辰罡提出或由辰罡提出重大法律行動；
- n) 辰罡與其高級管理層成員、主要股東、董事會及彼等各自之聯繫人士之間將不會出現競爭；
- o) 辰罡將可挽留其現有主要人員；
- p) 辰罡之高級管理層將不會出現任何重大變動；
- q) 合資格人員之供應將為充裕，以符合本公司招聘所需；及
- r) 本集團將不會受到本招股章程「風險因素」一節所載之任何風險因素重大及嚴重影響。

最後實際可行日期至二零零一年五月三十一日期間之業務目標

基建	市場推廣、銷售及業務發展	產品發展	策略投資及合營						
繼續精簡內部營運架構，包括組織架構及各部門之匯報專線。	為 <i>ecBuilder</i> 之本地化版本於日本及韓國展開正式市場推廣。	開始於香港、中國及／或台灣（倘若適用）正式推出／推廣 <i>ecBuilder</i> 本地化版本（簡體字及繁體字）。開始推出韓文及其他亞洲語言（倘若適用）之 <i>ecBuilder</i> 版本。	開始為電子金融產品於中國尋求合適之合營夥伴。						
為總辦事處及分區辦事處（主要為新加坡及澳洲）招聘額外人員（包括管理、銷售及市場推廣）。為研究及發展隊伍招聘額外人員，以應付增加之發展活動（倘若適用）。預期之增加如下：	於中國及台灣（倘若適用）成立銷售及業務發展隊伍。繼續為電子商貿／電子商貿及電子金融產品於其他亞洲國家成立銷售及業務發展隊伍。	開始正式成立互動多媒體分部（倘若適用）。							
	展開市場推廣工作，提高辰罡產品於亞太區之品牌知名度。目標市場包括但不限於香港、新加坡、澳洲及日本（倘若適用）。初步焦點將放在宣傳辰罡產品及參與貿易展覽會上。	透過合營夥伴為日本及韓國完成 <i>ecBuilder</i> 之本地化。							
		為 <i>Entice!</i> 之中文版完成本地化。							
<table border="0"> <tr> <td style="text-align: right;">概約百分比</td> <td></td> </tr> <tr> <td>銷售及市場推廣</td> <td style="text-align: right;">68</td> </tr> <tr> <td>其他</td> <td style="text-align: right;">13</td> </tr> </table>	概約百分比		銷售及市場推廣	68	其他	13	於日本、韓國、中國、台灣、香港、澳洲及新加坡（倘若適用）委任分銷商。繼續為電子商貿及電子金融產品於區內物色分銷商。	為日本及韓國展開 <i>Entice!</i> 之本地化。	
概約百分比									
銷售及市場推廣	68								
其他	13								
設立新加坡辦事處作為西部地區樞紐，以支持附近地區，包括印尼及馬來西亞之擴展。	倘若適用，則與硬件生產商訂立附隨銷售協議。繼續為硬件生產商物色組合辰罡產品之合營夥伴。	<i>e-bidding</i> 工具之發展工程將予完成。源代碼將作產品化，並將加入辰罡所提供之軟件解決方案之名單內。							
探討於日本、韓國及中國擴展辰罡業務之可行性。	配合 AMS/3 而將電子金融產品（包括互聯網交易工具）之市場推廣活動擴展至股票經紀行。	完成發展於 <i>Octofront</i> 之泛亞互聯網買賣工具。							
於網站內加入額外市場推廣資料（如閃現動畫形式及投資回報分析）（倘若適用）。繼續為辰罡重新設計及精心改良網站，以宣傳產品及服務。	繼續向香港銀行業推廣電子培訓產品。開始探討修改電子培訓銀行服務課程軟件之可行性，以符合其他行業如保險業及其他行業之所需。	繼續為其銀行電子培訓組合改良及發展其他內容。							
於中國、台灣及其他國家（倘若適用）與外判夥伴展開磋商。	繼續為附隨或原設備製造機會物色合營夥伴。	繼續發展 <i>Octofront</i> 及 <i>Octoback</i> 多平台第2版本。							
為辰罡軟件產品本地化，持續物色適合之外判夥伴。		開始研究將 <i>Entice!</i> （包括其客戶關係管理功能）與電子金融軟件－ <i>Octofront</i> 結合。							

二零零一年六月一日至二零零一年十一月三十日期間之業務目標

基建	市場推廣、銷售及 業務發展	產品發展	策略投資及合營						
<p>繼續精簡內部營運架構，包括組織架構及各部門之匯報專線。</p> <p>為總辦事處及分區辦事處（主要為新加坡及澳洲）招聘額外人員（包括管理、銷售及市場推廣）。為中國研究及發展隊伍招聘額外人員，以應付增加之發展活動（倘若適用）。預期之增加如下：</p> <p style="text-align: right;">概約 百分比</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">銷售及市場推廣</td> <td style="text-align: right;">23</td> </tr> <tr> <td>研究與發展</td> <td style="text-align: right;">7</td> </tr> <tr> <td>其他</td> <td style="text-align: right;">9</td> </tr> </table> <p>探討將辰罡業務擴展至亞太區其他部分之可行性。</p> <p>為中國、澳洲及馬來西亞增加電子金融銷售及支援隊伍（倘若適用）。</p> <p>繼續向香港銀行業推廣電子培訓產品。為修訂之電子培訓課程軟件發展銷售策略。繼續探討修改電子培訓銀行課程軟件以配合其他行業之可行性。</p> <p>於中國及台灣訂立外判合營協議（倘若適用）。於韓國及其他國家與外判合營夥伴展開磋商（倘若適用）。就會將辰罡軟件產品本地化，繼續於其他國家物色合適之外判夥伴。</p>	銷售及市場推廣	23	研究與發展	7	其他	9	<p>繼續為香港、新加坡、澳洲及區內其他國家之銷售及業務發展隊伍增添約30名成員（直銷員及間接銷售員如增值商經銷及分銷商）（倘若適用）。</p> <p>於菲律賓成立銷售及業務發展隊伍（倘若適用）。繼續探討為流動電子商貿／電子商貿及電子金融產品於其他亞洲國家成立銷售及業務發展隊伍之可行性。</p> <p>繼續展開市場推廣工作，提高辰罡產品於亞太區之品牌知名度。目標市場包括但不限於台灣、韓國及中國及馬來西亞（倘若適用）。</p> <p>擴展亞太區之銷售渠道計劃。</p> <p>完成發展 <i>Octofront</i> 及 <i>Octoback</i> 多平台第2版本（倘若適用）。開始發展新版本。</p> <p>於中國、新加坡、馬來西亞及韓國、澳洲及泰國委任其他分銷商（倘若適用）。繼續為電子商貿及電子金融產品於區內（包括菲律賓）物色分銷商。</p> <p>為 <i>Octofront</i> 及 <i>Octoback</i> 第2版本多平台展開市場推廣工作（倘若適用）。</p>	<p>互動多媒體分部正式經營（倘若適用）。</p> <p>透過合營夥伴為日本及韓國完成 <i>Entice!</i> 之本地化。</p> <p>為馬來西亞展開 <i>ecBuilder</i> 之本地化。</p> <p>繼續發展 <i>Octo</i> 及 <i>Entice!</i> 之模式。</p> <p>完成於 <i>Octofront</i> 設立泛亞互聯網交易應用程式，並與產品市場經理緊密合作以提升產品之功能。</p> <p>繼續為銀行之電子培訓組合精簡及發展其他內容。</p> <p>完成發展ASP之應用程式。</p>	<p>與合營夥伴就中國及區內其他國家之電子金融產品訂立協議（倘若適用）。</p> <p>繼續為中國及區內其他國家之電子金融產品物色合適之合營夥伴（倘若適用）。倘若物色合適之人士，則可與合適之合營夥伴展開討論。</p>
銷售及市場推廣	23								
研究與發展	7								
其他	9								

二零零一年十二月一日至二零零二年五月三十一日期間之業務目標

基建	市場推廣、銷售及業務發展	產品發展	策略投資及合營
<p>為總辦事處及分區辦事處招聘額外人員(包括管理、銷售、市場推廣及研究及產品發展)。預期之增加如下：</p> <p style="text-align: right;">概約百分比</p> <p>銷售及市場推廣 14</p> <p>研究與發展 7</p> <p>其他 15</p> <p>開設額外分辦事處(倘若適用)。</p> <p>繼續探討將辰罡業務擴展至亞太區其他部分之可行性。</p> <p>檢討、重新設計及改善辰罡網頁以宣傳其產品及服務(倘若適用)。</p> <p>於韓國及菲律賓訂立外判合營安排(倘若適用)。於其他國家與外判合營夥伴展開磋商(倘若適用)。就將辰罡軟件產品本地化，繼續於區內其他國家物色合適之外判夥伴。</p>	<p>繼續銷售及業務發展隊伍增添約10名成員(直銷員及間接銷售員如增值經銷商及分銷商)(倘若適用)。</p> <p>繼續展開市場推廣工作，提高辰罡產品於亞太區之品牌知名度。</p> <p>於中國、新加坡、馬來西亞、香港、台灣、印度、菲律賓、韓國及澳洲委任其他分銷商(倘若適用)。繼續於區內為電子商貿及電子金融產品物色分銷商。</p> <p>繼續向香港銀行業推廣電子培訓產品。為修訂之電子培訓課程軟件發展銷售策略。繼續探討修改電子培訓銀行課程軟件以配合其他行業之可行性。</p> <p>繼續為併合辰罡產品如<i>ecBuilder</i>之硬件生產商物色夥伴。</p> <p>開始為ASP應用程式進行市場推廣。</p>	<p>為馬來西亞完成<i>ecBuilder</i>之本地化。</p> <p>為泰國完成<i>ecBuilder</i>之本地化。</p> <p>為印度及菲律賓完成<i>Entice!</i>之本地化(倘若適用)。</p> <p>完成發展及整合<i>Octo</i>及<i>Entice!</i>之模式。</p> <p>繼續在產品市場經理之協助下改善於<i>Octofront</i>之泛亞互聯網交易應用程式。</p> <p>繼續發展<i>Octofront</i>及<i>Octoback</i>多平台第3版本(倘若適用)。</p> <p>繼續為銀行之電子培訓組合精簡及發展其他內容。</p> <p>開始發展ASP應用程式第2版本。</p>	<p>於區內國家就電子金融產品與合營夥伴訂立協議(倘若適用)。</p> <p>繼續為區內其他國家之電子金融產品物色合適之合營夥伴(倘若適用)。倘若物色合適之人士，則可與合適之合營夥伴展開討論。</p> <p>繼續評估可配合本集團小至中型企業產品之合適技術。就購入合適技術展開磋商。</p>

二零零二年六月一日至二零零二年十一月三十日期間之業務目標

基建	市場推廣、銷售及業務發展	產品發展	策略投資及合營
<p>為總辦事處及分區辦事處招聘額外人員(包括管理、銷售、市場推廣及研究及產品發展)。預期之增加如下：</p> <p style="text-align: right;">概約百分比</p> <p>銷售及市場推廣 19</p> <p>研究與發展 6</p> <p>其他 7</p> <p>開設其他辦事分處(倘若適用)。</p> <p>繼續探討將辰罡業務擴展至亞太區其他部分之可行性。</p> <p>就將辰罡軟件產品本地化，繼續於區內其他國家物色合適之外判夥伴。</p> <p>檢討、重新設計及改善辰罡網站以宣傳其產品及服務(倘若適用)。</p>	<p>繼續擴展銷售及業務發展隊伍(倘若適用)。</p> <p>繼續展開市場推廣工作，提高辰罡產品於亞太區之品牌知名度。</p> <p>為電子金融及電子商貿產品擴展亞太區之銷售渠道計劃。</p> <p>繼續向香港銀行業推廣電子培訓產品。為修訂之電子培訓課程軟件發展銷售策略。繼續探討修改電子培訓銀行課程軟件以配合其他行業之可行性。</p> <p>推出 Octofront及 Octoback多平台第3版(倘若適用)。</p> <p>繼續為ASP應用程式進行市場推廣。</p>	<p>於馬來西亞及區內其他部分推介 Entice!(倘若適用)。開始籌備於泰國及區內其他部分推出Entice!(倘若適用)。</p> <p>繼續在產品市場經理之協助下改善於Octofront之泛亞互聯網交易應用程式。</p> <p>將ecBuilder泰國版推出市場(倘若適用)。為推出其他亞洲版ecBuilder展開籌備工作。</p> <p>繼續為銀行之電子培訓組合精簡及發展其他內容。</p> <p>於市場展開推廣 Octofront及Octoback第3版。</p> <p>開始發展ASP應用程式第2版本。</p>	<p>於區內國家就電子金融產品與合營夥伴訂立協議(倘若適用)。</p> <p>繼續為區內其他國家之電子金融產品物色潛在合營夥伴(倘若適用)。倘若物色合適之人士，則可與潛在合營夥伴展開討論。</p> <p>繼續評估可配合本集團小至中型企業產品之合適技術。就購入合適技術展開磋商。</p>

截至二零零三年十一月三十日止財政年度之業務目標

董事認為，詳細列出於截至二零零二年十一月三十日止財政年度後之每個半年業務計劃乃不切實際。然而，董事已確定其於截至二零零三年十一月三十日止財政年度之主要業務目標會集中於下列事宜。

本集團長期目標乃成為亞太區內主要軟件解決方案供應商。本集團之市場推廣目標將致力於發展產品策略、透過新聞界人士與分析員建立市場知名度、製作與維持市場推廣資訊與銷售工具、製造與發展客戶來源、尋求與管理與系統綜合商、增值經銷商、廣告代理商及技術夥伴之關係。本集團之銷售策略將是參與策略性商業聯盟，於市場推廣、銷售及發展客戶應用軟件方面加以協助。地區辦事處將推動該等銷售與市場推廣活動，亦會為其特定市場需要而設計及進行宣傳活動。

本集團相信，日後之成功亦將視乎其提升產品，以及滿足亞太區客戶不斷需求之能力，並會努力邁向此目標。