

TACC ผนึก CPALL ส่งเครื่องดื่มยาว 3 ปี

20 November 2562 / เวลา 10:33 น.



มติหุ้น-TACC จับมือ CPALL พันธมิตรรายใหญ่เซ็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) อย่างต่อเนื่อง ระยะเวลา 3 ปี เพื่อจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ส่งตรงเข้าร้าน 7-Eleven พร้อมช่วยกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกัน สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ผู้ถือหุ้น และนักลงทุน ด้าน"ชัชชวี วัฒนสุข"มั่นใจจะได้รับการสนับสนุนจากลูกค้าในระยะยาว ผลักดันให้ยอดขายเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บมจ.ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทได้เซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับ "บมจ.ซีพี ออลล์หรือ CPALL" เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven มีระยะเวลาแห่ง สัญญา 3 ปี

ในปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ นอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว TACC จะทำงานกับพันธมิตรอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดรวมถึงร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้า และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ



โดยจะเห็นได้จากการที่ TACC เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอด

"การเซ็นสัญญาในครั้งนี้ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่าย และที่ผ่านมามีต้องขอขอบคุณทาง CPALL ที่ให้การสนับสนุนเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว นอกเหนือจากนี้ยังเป็นปัจจัยสำคัญคือก่อให้เกิดความเชื่อมั่นจากผู้ถือหุ้นและนักลงทุนอีกด้วย"นายชัชชวี กล่าว

ส่วนแนวโน้มผลงานไตรมาส 4/62 จะมีทิศทางที่ดีต่อเนื่องเพราะเป็นช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ และทำให้มั่นใจว่ารายได้ในปี 62 น่าจะเติบโต

15% ตามเป้าหมายที่วางไว้

สำหรับปี 2562 บริษัทได้พัฒนาสินค้าใหม่ ได้แก่ เครื่องดื่ม รสสตอร์วเบอร์รี่ คูกี้ แอนด์ ครีม, เครื่องดื่ม ราสเบอร์รี่โรส, อัญชันน้ำผึ้งมะนาว, มะม่วงโยเกิร์ตปั่น, น้ำฝรั่งชมพู และเครื่องดื่มตามฤดูกาล ได้แก่ ชานมบุก เครื่องดื่ม Salted Egg Series เครื่องดื่ม Unicorn Milky เป็นต้น

นอกจากนี้ ธุรกิจคาเฟ่เตอร์จากกลุ่ม San-X ถือเป็นอีกธุรกิจที่จะช่วยผลักดันรายได้ และกำไรอย่างมีนัยสำคัญ โดยได้เปิดตัวคาเฟ่เตอร์ชื่อดังทางออนไลน์ คือ “หมาจ๋า” ซึ่งเป็นของคนไทย และที่ผ่านมาก็ได้ทำสินค้าร่วมกับพันธมิตรแบรนด์ชั้นนำ เช่นการร่วมจัดงาน Event ใหญ่แห่งปีที่ห้างสรรพสินค้า สยามพารากอน ในธีม Rilakkuma World Happiness Town ซึ่งถือเป็นครั้งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และได้รับความสนใจอย่างคึกคัก

www.mitihoon.com

