

TACC เชื้อต่อสัญญาความร่วมมือธุรกิจกับ 7-Eleven อีก 3 ปี ตอกย้ำความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรอย่างยั่งยืน ลุยพัฒนา ผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกัน ผลักดันการเติบโตมั่นคง

📌 ธุรกิจ 🕒 1 ก.ย. 64 10:33



บมจ.ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ (TACC) เผยเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven ต่อไปอีก 3 ปี ถึงปี 2567 เรียบร้อยแล้ว และเป็นการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 สะท้อนความเชื่อมั่นตอกย้ำการเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฟาก “ซัชชวี วัฒนสุข” ระบุเดินหน้าร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด พร้อมกับนำสินค้าเข้าไปอยู่ในบริการ Delivery Platform มีแนวโน้มเติบโตสูง สนับสนุนยอดขายเติบโตอย่างมั่นคงไปด้วยกัน



นายซัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เซ็นต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPALL เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า(Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ถึงปี 2567 ทั้งนี้ การต่อสัญญาในครั้งนี้ถือเป็นการต่อสัญญาในครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกัยการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมาต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว”

ประธานกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่าสำหรับภาพรวมการดำเนินธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทจะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่น่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของธุรกิจคาเฟ่เตอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เตอร์ ประกอบด้วย “Rilakkuma”, “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” โดย “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” เป็นคาเฟ่เตอร์ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า “Rilakkuma” คาเฟ่เตอร์ ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็ว ทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้

ที่มา: ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์

Symbol: CPALL, TACC