



บ้าน-กีฬา

เศรษฐกิจ-ธุรกิจ > ข่าวเศรษฐกิจ-ธุรกิจ

TACC ต่อสัญญา 7-Eleven อีก 3 ปี ลุยเพิ่มเครื่องดื่มน้ำใหม่

วันที่ 01 ก.ย. 2564 เวลา 15:45 น.



TACC- 7-Eleven เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตอบโจทย์ลูกค้า ดันสินค้าเข้าโหมด Delivery Platform รับผิดชอบขยายตัว

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

"การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกันการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกันบริษัทเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมาต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว

[OR ก้าวไปฟุ้งกว่า 100% คุยหาพันธมิตรสร้างโอกาสธุรกิจ](#)

[TACC ชุกฤทธิ์เครื่องดื่มเพิ่มสดชื่นไอเท็มใหม่กระตุ้นยอดขายกลางวัน หลังคุมโควิด-ปิดเขเว้นฯสองทุ่ม](#)

สำหรับภาพรวมการค้าเงินธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทฯ จะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทฯ จะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่น่าสนใจ รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

ADVERTISEMENT

อย่างไรก็ตามในส่วนของ ธุรกิจคาเฟ่แคคเตอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่แคคเตอร์ ประกอบด้วย "Rilakkuma", "หมาจ๋า", "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" โดย "หมาจ๋า", "Jay The Rabbit" และ "Warbie Yama" เป็นคาเฟ่แคคเตอร์ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า "Rilakkuma" คาเฟ่แคคเตอร์ ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้

ข่าวที่เกี่ยวข้องในอดีต

[สิงห์มันข้างซ้อไฮเนเก้น](#)

[เบปี่ซ่าลุยตลาดอาหาร](#)

[ดีแมทซึ่งทั้งเอ็นเวนตูกเครื่องดื่ม](#)

ข่าวที่เกี่ยวข้อง



ชินไทร์ฯ ส่ง "ทีฟลัส"
เจาะตลาดชาวพร้อมดื่ม
11 หนึ่เป็นล้านบาท บุค
ชัยเบอร์ปี่



TACC จับ "Jay The
Rabbit" บุคตลาด
สินค้าแรกเตอร์
เจาะกลุ่มสาวไฮ-



เย็นเย็น จัดเต็ม "ลิบ
เต็ดคอลเลคชั่น ดร
ก่อนบอล แซด" กับ
ก้าคอลเลคชั่น 42