

TACCต่อสัญญาเซเว่นฯอีก3ปีร่วมปั้นสินค้าดีลิเวอรี่-ชুমผุดคาเฟ่

ผู้จัดการรายวัน360° – TACC เผยเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven ต่อไปอีก 3 ปีถึงปี 2567 เรียบร้อยต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 “ซัชซวี วัฒนสุข” ระบุเดินหน้าร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ นำสินค้าเข้าไปอยู่ในบริการ Delivery Platform พร้อมมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

นายซัชซวี 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

การต่อสัญญาในครั้งนี้ถือเป็นการต่อสัญญาเป็นครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

“การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกันเป็นการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทฯเป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทฯได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมามีความต้องการ

ขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว”

ประธานกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่า สำหรับภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลัง พ.ศ. 2564 ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทฯ จะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทฯจะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างน่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของธุรกิจคาเฟ่เตอร์เป็นธุรกิจที่บริษัทฯให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เตอร์ ประกอบด้วย “Rilakkuma”, “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” โดย “หมาจ๋า”, “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” เป็นคาเฟ่เตอร์ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า “Rilakkuma” คาเฟ่เตอร์ ลิขสิทธิ์ของประเทศญี่ปุ่น

นอกจากนี้บริษัทฯยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤตเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้