



โฆษณาโดยGoogle

หยุดแสดงโฆษณา

ทำไมจึงแสดงโฆษณา



TACC มั่นใจรายได้ปีนี้โต 5-10% ลุยออก ผลิตภัณฑ์ใหม่ บุกตลาดตปท.

TACC มั่นใจรายได้ปีนี้เติบโต 5-10% เดินหน้าออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศ ทั้งในประเทศไทย ลาว กัมพูชา สิงคโปร์ และมาเลเซีย

- 29/09/2021

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี คอนเซ็มเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทมั่นใจวารายได้ปีนี้จะเติบโต 5-10% โดย ทิศทางรายได้ในประเทศเริ่มกลับมาพื้นตัวได้อ่อนต่อเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 เริ่มคลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้น ส่งผลให้ประชาชนเริ่ม กลับมาใช้การบริโภคและเดินทางมากขึ้น ในขณะเดียวกันบริษัทยังคงเดินหน้าเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทได้เตรียมความพร้อมมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะรองรับ สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่คลี่คลาย และขยายตลาดไปยังต่าง ประเทศให้มากยิ่งขึ้น ทั้งในประเทศไทย ลาว กัมพูชา สิงคโปร์ และมาเลเซีย

สำหรับเป้าหมายการเพิ่มสัดส่วนรายได้ของกลุ่ม B2C หรือกลุ่มที่เป็นสินค้าแบรนด์ของ TACC นั้น บริษัทตั้งเป้าจะเพิ่มสัดส่วนเป็น 20-25% ในอีก 3 ปีข้างหน้า ขณะที่สัดส่วน B2B หรือกลุ่มสินค้าที่ร่วมกับเช่าวัน นั้น ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มเครื่องดื่มเย็นประเภทกด 4 โถ (Cold Beverage Dispenser) มี 12,000 สาขา กลุ่มเครื่องดื่ม Non Coffee Menu @All Cafe coffee corner เช่น ชาเย็น ชาเขียว ซึ่งปัจจุบันมี 9,500 สาขา กลุ่มเครื่องดื่ม กดร้อนอัตโนมัติ รวม 540 สาขา จะมีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ 75-80% ในอีก 3 ปีข้างหน้า จากปัจจุบันอยู่ที่ 97%

ส่วนด้านธุรกิจในกลุ่มคาแรคเตอร์ คาดว่าจะเติบโตได้ต่อเนื่องในปี 2565 ขณะที่ปีนี้มองว่าจะ ทรงตัวมากกว่า เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในประเทศและต่าง ประเทศ โดยปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการหารือกับลูกค้ารายใหญ่หลายราย รวมถึงติดต่อ ในการเดินทาง สิงคโปร์ และมาเลเซียด้วย ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างวางแผนการทำการตลาด หลังจากสถานการณ์โควิด-19 เริ่มคลี่คลาย โดยปัจจุบันมีคาแรคเตอร์ ประกอบด้วย Rilakkuma, หมาจ่า, Jay The Rabbit และ Warbie Yama ส่วนผลลัพธ์จากการขาย น้ำตาลนั้น ที่ผ่านมาบริษัทได้ปรับล่วงหน้าไปเรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้บริษัทจะไม่ได้รับ

ผลกระทบจากการเรียกเก็บภาษีนำเข้าต่อสัมภาระ ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการซื้อขาย แต่เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ประกอบการ จึงต้องหาทางรับมือ ด้วยการปรับตัว เช่น การลดต้นทุน การหันมาขายสินค้าออนไลน์ หรือหันมาขายสินค้าในประเทศแทน การจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน

“ช่วงโควิด-19 นโยบายของเรามาใช้ช่วงของการบุก แต่เป็นการเล่นเกมรับ ประคองการขาย ระมัดระวังการลงทุน รอสถานการณ์ที่เหมาะสมเมื่อโควิดชาลنج เราเตรียมการลงทุนทั้งในตลาดในประเทศ และตลาดต่างประเทศไว้บุกเดิมที่” นายชัชชวี กล่าว



TACC ผนึก “BONCAFÉ” รุกตลาดกาแฟ-พัฒนาเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์



TACC ส่งซักผลงานโต รับแรงบุน “เชเว่นฯ” ขยายสาขา “กัมพูชา”

[Tags](#) [TACC](#) [“ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์”](#) [ชัชชวี วัฒนสุข](#) [หมายจ่า](#) [Rilakkuma](#) [ทัน TACC](#)
[Jay The Rabbit](#) [Warbie Yama](#) [All Cafe coffee corner](#)

recommended by mgid ▶

4 : ณา : (0:15) ⏷

