



News Feed

TACC ปักหมุดปี 65 รายได้โต 10-15% รับอานิสงส์โควิด-19 คลายกังวล-ยอดขายฟื้น พร้อมเสิร์ฟโปรดักส์ใหม่บุก 7-Eleven-Non 7-Eleven

📅 14 ก.พ. 2565 ⌚ 10:04:04 👁 135



สำนักข่าวหุ้นอินไซด์(14กุมภาพันธ์ 2565)----TACC เปิดแผนปี 65 วางเป้ารายได้โต 10-15% เทียบปีที่ผ่านมา หลังสถานการณ์โควิด-19 เริ่มคลายกังวลในทิศทางที่ดีขึ้น พร้อมเสิร์ฟสินค้าใหม่บุก 7-Eleven และ Non 7-Eleven ต่อเนื่อง แยมในปีนี้ได้เตรียมส่งโปรดักส์กัญชง-กัญชawangตลาด รองรับดีมานด์ผู้บริโภค ปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษาทั้งในรูปแบบ M&A และ JV หลายโปรเจกต์เพื่อต่อยอดธุรกิจ ผลักดันผลการดำเนินงานให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานในปี 2565 บริษัทฯตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10-15% เทียบกับปีที่ผ่านมา โดยได้รับปัจจัยหนุนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 เริ่มคลายกังวลในทิศทางที่ดีขึ้น หลังประชาชนฉีดวัคซีนเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ ทำให้การบริโภคเริ่มกลับมาฟื้นตัว และมาตรการผ่อนคลายเป็นสถานการณ์โรคโควิด-19 จากรัฐบาลรวมถึงบริษัทฯมีแผนส่งสินค้าเครื่องดื่มใหม่เข้าทำตลาดใน 7-Eleven และ Non 7-Eleven อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าและผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น

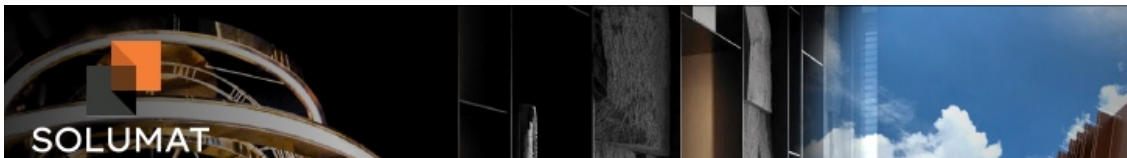
สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ 7-Eleven ในช่วงที่ผ่านมามีการเติบโต ซึ่งบริษัทฯในฐานะ Key Strategic Partner ได้รับโอกาสที่ดีเสมอมาในการพัฒนาสินค้าและทำการตลาดร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าเครื่องดื่มเย็นในโถกอด (Jet Spray) หรือสินค้าใน All Café ในการผลักดันสินค้าปัจจุบัน ผ่านการทำโปรโมชั่นต่อเนื่องทั้งปี และ

สินค้าใหม่

ส่วนการขยายลูกค้าใหม่ในกลุ่ม Non 7-Eleven ล่าสุดได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งใน Lotus Hypermarket ในรูปแบบของ Food Court ปัจจุบันมีจำนวน 45 สาขา และมีเป้าหมาย 200 สาขา ภายในปี 2565 ส่วนใน Lotus' go fresh ที่ส่งเครื่องดื่มเข้า Jungle Café ปัจจุบันมีจำนวน 1,400 สาขา และมีเป้าหมาย 1,700 สาขา ภายในปี 2565 และเพิ่มโอกาสในการขยายเมนูหลัก (Signature Menu) อื่นเพิ่มเติม จากปัจจุบันขายอยู่ 2 เมนู

ขณะที่ผลิตภัณฑ์กัญชง-กัญชา คาดเห็นความชัดเจนทั้งในแง่ของกฎหมายและการพัฒนา Product ในการส่งสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด รongรับความต้องการของผู้บริโภคในปีนี้ และเป็นไปตามกฎหมายที่กำหนด เพื่อเจาะตลาดทั้งในกลุ่มของธุรกิจ 7-Eleven และ Non 7-Eleven

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการขยายธุรกิจร่วมกับพันธมิตร เพื่อต่อยอดธุรกิจ และผลักดันผลการดำเนินงานเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาได้มีการเจรจาหลากหลายรูปแบบทั้งที่เป็น M&A และ JV ในหลายโปรเจกต์ แต่ยังไม่ได้ข้อสรุป เนื่องจากต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ เพื่อประโยชน์สูงสุดผู้ถือหุ้น



อณุกา ศิริรวง

: รายงาน/เรียบเรียง โทร 02-276-5976 อีเมล: reporter@hooninside.com ที่มา: สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

เนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

- ➔ TACC ปักธงใช้บรรจุภัณฑ์รักษ์โลก "Green Carton" by SCG Packaging ประเดิม "บรรจุภัณฑ์" ขนาด 16 ออนซ์ ของเครื่องดื่ม All Cafe' ในร้านเซเว่น อีเลฟเว่น
- ➔ TACC ต่อสัญญา Character "หมาจ๋า" อีก 2 ปี ลุยขยายฐานลูกค้าเพิ่ม - ส่งกลุ่ม San-X เจาะตลาดมาเลฯ - สิงคโปร์
- ➔ TACC เดินหน้าผนึกพันธมิตรต่อยอดธุรกิจ ลุยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อเนื่อง สู่เป้าหมายผู้นำวิจัย พัฒนาลาดเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์ของไทย