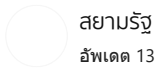




TACC ไชว์ 3 ด.แรกของปี 65 รายได้รวมเพิ่ม 3.10% ลุยเสิร์ฟสินค้าใหม่ร่วมกับพันธมิตรกลุ่ม B2B และ B2C-มั่นใจรายได้ปี 65 โต 10%



สยามรัฐ

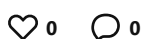
อัปเดต 13 พ.ค. เวลา 17.24 น. • เผยแพร่ 13 พ.ค. เวลา 17.24 น.

ติดตาม



TACC ไชว์ผลงาน 3 เดือนแรกของปี 65 รายได้รวมเพิ่ม 3.10% ขณะที่กำไรสุทธิอยู่ที่ 60.15 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 28.82% เทียบช่วงเดียวกันของปีก่อน รับอานิสงส์สถานการณ์โควิดคลายกังวล โดยผู้บริโภคมีการใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง และรวมถึงมีการส่งสินค้าใหม่ร่วมกับพันธมิตร-กลุ่มลูกค้า B2B และ B2C มั่นใจปี 65 รายได้โต 10% ตามแผน

โฆษณา - อ่านบทความด้านล่าง



นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานของบริษัทฯใน 3 เดือนแรกของปีนี้ มีรายได้รวม 337.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.54 ล้านบาท หรือ 3.10% จากงวดเดียวกันของปีก่อนมีรายได้รวม 328.58 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 60.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.46 ล้านบาท หรือ 28.82% จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 46.69 ล้านบาท โดยได้รับปัจจัยหนุนจากยอดขายที่ฟื้นตัว หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 คลายกังวล และมีการออกสินค้าใหม่ต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของ 7-Eleven และพันธมิตรอื่น ๆ ในฐานะ Key Strategic Partner



โฆษณา - อ่านบทความต่อต้านล่าง

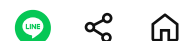
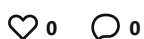
นอกจากนี้ บริษัทยังเริ่มรับรู่รายได้และเจริญเติบโตจากกลุ่มลูกค้า B2C หลังจากได้ทยอยขยายสินค้าเข้าไปในกลุ่ม Lotus's ทั้งใน Lotus Hypermarket ในรูปแบบของ Food Court ปัจจุบันมีจำนวน 83 สาขา และมีเป้าหมาย 200++ สาขา ภายในปี 2565 ส่วนใน Lotus' go fresh ที่ส่งเครื่องดื่มเข้า Jungle

Café ปัจจุบันมีจำนวน 1,780 สาขา และมีเป้าหมาย 1,700++ สาขา ภายในปี 2565 และเพิ่มโอกาสในการขยายเมนูหลัก (Signature Menu) ขึ้นเพิ่มเติม จากปัจจุบันขายอยู่ 2 เมนู สำหรับ License Business ในช่วง 3 เดือนแรกของปียังทรงตัว โดยบริษัทฯยังมองเห็นโอกาสในการเติบโตในช่วง 9 เดือนหลังของปี จากสัญญาการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการใช้จ่ายของผู้บริโภค



โฆษณา - อ่านบทความด้านล่าง

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า มั่นใจว่าแนวโน้มรายได้ในช่วง 9 เดือนหลังของปีนี้จะยังคงเติบโต จากในส่วนของกลุ่มสินค้าในปัจจุบัน (Existing Portfolio) และการออกสินค้าใหม่ (New Products) เข้าสู่ตลาด ในการกระตุ้นยอดขายร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯสามารถเติบโตตามพันธมิตรทางการค้า ในฐานะ Key Strategic Partner ซึ่งคาดว่าจะสนับสนุนรายได้ในปีนี้เติบโตเป็นไปตามเป้า รวมถึงยังได้แรงหนุนจากยอดขายของกลุ่ม B2C และ License Business เข้ามาเสริม ช่วยผลักดันธุรกิจเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต





#ไอที ธุรกิจ ไอที ธุรกิจ

ดูข่าวต้นฉบับ

โฆษณา



โฆษณาโดยGoogle



หยุดแสดงโฆษณา

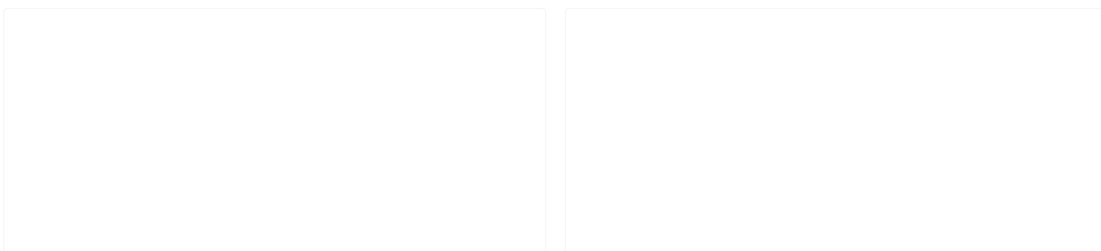
ทำไมจึงแสดงโฆษณา

แจกโค้ด AG15 ลดเลย 15%

กรอกโค้ดเมื่อจอง รับส่วนลด 15% ไปเลยทันที ง่ายสุด

Agoda

### ล่าสุดจาก สยามรัฐ



0 0

