



TACC ทางแผนปี 66 เจาะกลุ่ม "B2B-B2C" ปักธงรายได้โต 10%

TACC ก้าวสู่ปีที่ 21 "ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่" ทางแผนรุกธุรกิจกลุ่ม B2B-B2C เดินหน้าปิดดีล MA&JV ธุรกิจ Health and Wellness เสริมแกร่ง พร้อมขยายไลน์การผลิตและคลังสินค้าโรงงานบ้านบึงรองรับดีมานด์

• 16/01/2023

เรื่องที่คุณอาจสนใจ

ลิงก์ผู้สนับสนุนโดย Taboola

เทรดคริปโต CFDs กับโบรกเกอร์ที่เชื่อถือได้

IC Markets

หลังคาใหม่ใน สะพานสูง: มีราคาเท่าใด?

Roof

ขายดี 2022! โขฟาส์สำหรับบ้านที่มีพื้นที่จำกัด พับเก็บได้ง่าย ใช้แทนที่นอนได้เลย

PACHSOFA

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานและยุทธศาสตร์ในปี 2566 เป็น “ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่” (Invest for the next decade) โดยตั้งเป้ารายได้เติบโตต่อเนื่อง 10% จากปีก่อน ซึ่งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกัน ในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องตีหมั่นในหลอด (Jet Spray) และ เครื่องตี Non Coffee Menu ใน All Café ทั้งในประเทศไทย และ 7-Eleven ในประเทศกัมพูชา ในช่วงที่ผ่านมาได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดี มีการขยายสาขา และเติบโตอย่างก้าวกระโดด

สำหรับกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) บริษัทฯ พร้อมเดินทางขยาย Brand TRIVA (ทริวา) ไซร์ผลไม้เข้มข้นจากธรรมชาติ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความแตกต่างให้กับผู้ประกอบการ ร้านค้า คาเฟ่ (Total solution service offering) และสำหรับลูกค้าทั่วไป โดยเป็นสินค้าที่ต่อยอดการเจริญเติบโตของ TACC ในกลุ่ม B2C อีกส่วนคือเติบโตตามการขยายสาขาของ Lotus’s ทั้งในส่วนของ Lotus’s Hyper และ Lotus’s go fresh และการร่วมมือกับ BON Café ในการพัฒนาเครื่องตีหมั่น เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ และรุกตลาดเข้าตลาดเมล็ดกาแฟ นอกจากนี้ในส่วนของธุรกิจ License Business มีเป้าหมายที่จะเป็น One-Stop-Service และขยายตลาดไปยังประเทศ สิงคโปร์ มาเลเซีย เวียดนาม ในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

“ปีนี้ถือเป็นปีที่สำคัญของ TACC ซึ่งเป็นปีที่มุ่งสู่ทศวรรษที่ 3 หรือ ก้าวสู่ปีที่ 21 โดยพร้อมขับเคลื่อนธุรกิจสู่อนาคตที่ยั่งยืน เพื่อเป็นการต่อยอดให้เห็นถึงศักยภาพความแข็งแกร่งในการเป็นบริษัทฯ ชำนาญ ที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องตีหมั่น และสินค้าไลฟ์สไตล์ และถือว่าเป็น “ปีแห่งการลงทุนสู่ทศวรรษใหม่” (Invest for the next decade) เริ่มจากในส่วนของแผนการเข้าซื้อกิจการ (M&A) หรือการเป็นพันธมิตรร่วมลงทุน (JV) เรายังคงมองหาบริษัทที่มีศักยภาพ เพื่อเข้าร่วมลงทุน โดยเรา Focus ธุรกิจ Health and Wellness ที่จะสามารถสร้างการเติบโต และต่อยอดให้กับทางบริษัทฯ ได้ เพื่อการเติบโตที่แข็งแกร่ง และมั่นคงในอนาคต” นายชัชชวี กล่าว

ขณะที่โรงงานบ้านบึงของบริษัทฯ จะมีการขยายไลน์การผลิตเพิ่มเติม 20-30% และการสร้างคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพสูง เพื่อให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ในการรองรับกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C ที่จะเติบโตในอนาคต โดยโรงงานบ้านบึงได้รับการรับรองระบบการจัดการความปลอดภัยอาหาร (Food Safety System