



Public Relation

TACC เสริฟ “ชาพีช วิตามินซีสูง” ในเซเว่นฯ 28 ก.ย.นี้ ขยายเครื่องดื่ม Health and Wellness รับกินเจ

🕒 28 ก.ย. 2566



TACC พร้อมเสริฟ “ชาพีช วิตามินซีสูง” ในร้าน 7-ELEVEN ทั่วประเทศ วันที่ 28 ก.ย.นี้ “ชัชชวี วัฒนสุข” ระบุแผนพนักพันธมิตร



7-Eleven สร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ขณะที่ผลงานครึ่งปี
หลังมีโอกาสเติบโตต่อเนื่อง หุ่นกึ่งปีเติบโตเข้าเป้า 10% เดินหน้า
ขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Health and Wellness เต็มรูปแบบ

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอน
ซูเมอร์ (TACC) เปิดเผยว่า TACC ได้เปิดตัวสินค้าใหม่ “ชาพีช
วิตามินซีสูง” (Peach Tea Hi-C) ออกสู่ตลาด จับกลุ่มคนรัก
สุขภาพ เพื่อต้อนรับในช่วงเทศกาลกินเจ พร้อมวางจำหน่ายใน
ร้านเซเว่น - อีเลฟเว่น (7-Eleven) ทั่วประเทศในวันที่ 28 กันยายน
2566 โดยความพิเศษของ Peach Tea Hi-C คือ การคัดสรร
โปรไฟล์กลิ่นพีชจากสายพันธุ์ Fukushima Akatsuki Peach ของ
ญี่ปุ่น ที่ขึ้นชื่อในเรื่องของความหอมหวานของลูกพีช นำมาผสม
ผสานเข้ากับรสเข้มข้นของชาดำและชาเขียว ได้เป็นชาพีชที่มีกลิ่น
หอมพีชฉ่ำๆ รสชาติหวานอมเปรี้ยวเล็กน้อย ให้ผู้ดื่มรู้สึกเต็มเปี่ยม
ไปด้วยอรรถรสของความละมุนและสดชื่นอย่างลงตัว และที่สำคัญ
คือมีวิตามินซีสูง

ปัจจุบัน TACC ได้จับมือเป็นพันธมิตรที่แข็งแกร่งกับ 7-Eleven
ในฐานะ Key Strategic Partner และได้ส่งเครื่องดื่มเข้าไปขาย
เพื่อสร้างรายได้ที่แข็งแกร่ง ส่งผลให้ TACC มีโอกาสเติบโตตาม
การขยายสาขาของ 7-Eleven ในต่างประเทศด้วยเช่นกัน ซึ่ง
ล่าสุดเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2566 7-Eleven ได้เปิดสาขาแรกใน
สปป.ลาว ซึ่งบริษัทฯ ได้ส่งเครื่องดื่มทั้ง Jet spray และ All Café
เข้าไปด้วย และได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าหลัง 2 ปีก่อนหน้านี้
ประสบความสำเร็จในการขยายสาขาและเติบโตในกัมพูชา

สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2566 คาดว่าจะดี
ต่อเนื่องจากไตรมาส 2/2566 สอดรับกับการฟื้นตัวของภาคการ
ท่องเที่ยวที่คึกคักมาตั้งแต่ช่วงปลายปีก่อนจนถึงปัจจุบัน ขณะ
เดียวกันธุรกิจคาเฟ่แคเตอร์ ได้จัดทำโครงการ “Thai Character
Pop up in Tokyo” เพื่อนำสินค้า “หมาจ๋า” ไปจำหน่ายในร้าน



Roppongi Hills Uchimori Art Museum เมื่อเร็ว ๆ นี้ โดยมั่นใจว่า จะได้รับความนิยมจากกลุ่มลูกค้าประเทศไทยเป็นอย่างดี

ส่วนแนวโน้มผลประกอบการโดยรวมในงวดครึ่งปีหลัง 2566 คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรก ที่มีรายได้รวม 826.54 ล้านบาท โดย TACC ยังคงดำเนินกลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์เดิม และพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบโจทย์ลูกค้าและผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

“ในครึ่งปีหลัง TACC มีการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม Health and Wellness เต็มรูปแบบ โดยกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ได้มุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu และออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ทั้งเครื่องดื่มเย็นในโถกกด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café ทั้งในประเทศไทย และ 7-Eleven ต่างประเทศ กลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) พร้อมเดินหน้าขยาย Brand TRIVA (ทริว่า) ไซร์ผลไม้เข้มข้นจากธรรมชาติทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความแตกต่างให้กับผู้ประกอบการร้านค้า คาเฟ่ (Total solution service offering) เพื่อขยายฐานลูกค้าในกลุ่มต่างๆ และคาดว่ารายได้รวมปี 2566 จะโต 10% ตามเป้าหมาย” นายชัชชวี กล่าว

