

TACC วางแผนปี 67 เร่งขยายฐานลูกค้า เดินหน้าผลักดัน ESG ตั้งเป้ารายได้โต 10%



Manager Online
เผยแพร่ 1 วันที่แล้ว • MGR Online

ติดตาม



บมจ. ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) เปิดตัวแผนปี 67 รุกสร้าง New Growth จากนวัตกรรมสินค้า Health and Wellness ลุยขยายฐานลูกค้า เน้นออกผลิตภัณฑ์ใหม่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใส่ใจสุขภาพ ต่อยอดธุรกิจเดิมที่มีความแข็งแกร่งร่วมกับพันธมิตร วางเป้ารายได้เติบโตระดับ 10% พร้อมเดินหน้าแนวคิด ESG สร้างโอกาสการเติบโตอย่างยั่งยืนเคียงคู่สังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล

โฆษณา - อ่านบทความด้านล่าง

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) ผู้จัดการผลิต และจัดจำหน่ายเครื่องประเภทกาแฟ และสินค้าไลฟ์สไตล์ เปิดตัวแผนดำเนินงานในปี 2567 ถือเป็น “ปีแห่งการสร้างฐานของ New Growth จากนวัตกรรมสินค้า Health and Wellness” ต่อยอดธุรกิจเดิมที่มีความแข็งแกร่ง ผ่านความร่วมมือพันธมิตร ควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน (ESG) โดยตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 10% จากปีก่อน และในปีนี้มีแผนออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีนวัตกรรมด้านสุขภาพ และความเป็นอยู่ที่ดี (Health and Wellness) สอดรับพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่ใส่ใจดูแลสุขภาพ

“เรายังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาสินค้าเครื่องดื่ม Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในโถกด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม Non Coffee Menu ใน All Cafe ทั้งร้าน 7-Eleven ในประเทศไทย ร้าน 7-Eleven ในประเทศกัมพูชา และในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) ซึ่งคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตามการขยายตัวของ 7-Eleven”

สำหรับ License Business ในปี 2567 บริษัทฯ เตรียมเปิดตัวคาเฟ่เครื่องดื่มใหม่ ซึ่งในครั้งนี้จะมาเป็นแก้มันใจว่าจะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างดีเยี่ยม หลังจากในช่วงปลายปี 2566 ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนดูแลลิขสิทธิ์ และทำการตลาดในประเทศไทย สำหรับ “Bellygom” หมีสัมพูสดคั่วหัวแตกจากประเทศเกาหลี เป็นระยะเวลา 4 ปี

👍 0 🗨 0

🔗 🗨 🏠

โดยปัจจุบัน License Business ของบริษัทฯ มีทั้งคาแรคเตอร์ต่างประเทศ และคาแรคเตอร์ของไทย เช่น หม่าจ๋า , Warbie Yama , Line Creators เป็นต้น คาดว่าจะมีส่วนสำคัญในการผลักดันรายได้ในกลุ่มของ ธุรกิจ B2C ให้เติบโตได้อย่างดี



โฆษณา - อ่างบ่อด้านล่าง

ในส่วนของบริษัท เฮอร์ อินสไปรด แพลนเน็ต จำกัด (HIP) ที่เป็นบริษัทย่อยนั้น ซึ่งมีแบรนด์ Bloss Natura ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ความงาม และอาหารเสริมชั้นนำที่ผลิตจากประเทศเกาหลี โดยคาดว่าจะมีแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2567 เริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้นจากปีก่อน

“ในปีที่ผ่านมาเราได้เข้าไปปรับโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างของต้นทุน การเสริมทัพทีมการตลาด และในปีนี้มีแผนจะเปิดตัวสินค้าใหม่ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์อาหารเสริม และความงาม เพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยตั้งเป้าหมายรายได้ให้เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ทั้งในส่วนช่องทางจำหน่ายออนไลน์ และออฟไลน์” ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการร่วมทุน หรือ M&A เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตให้กับธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานต่างๆ ต้องพิจารณาอย่างรอบด้านในทุกมิติ เพื่อประโยชน์สูงสุดกับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

ในส่วนของการลงทุนในปี 2567 ทางบริษัทฯ ทำการลงทุนอย่างต่อเนื่องในโรงงานของบริษัทฯ ที่ อ.บ้านฉาง จ.ชลบุรี เพื่อเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โรงงานของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานความปลอดภัยอาหาร (FSSC 22000) อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 อยู่ภายใต้การยอมรับจาก (GFSI) โดยเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับจากผู้ค้าปลีกในระดับนานาชาติ

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ เดินหน้าและผลักดันการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึง 3 ปัจจัยหลักคือ ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) มีโปรเจกต์เกี่ยวกับ ESG ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และอยู่ระหว่างการดำเนินการ อาทิเช่น บริษัทฯ ได้มีแผนดำเนินการติดตั้งโซลาเซลล์ที่โรงงานของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นพลังงานสะอาด และในอนาคตจะมีการขยายพื้นที่ในการติดตั้งให้เพิ่มขึ้นอีกด้วย นอกจากนี้ พันธมิตรของบริษัทฯ ก็ได้มีการดำเนินการติดตั้งโซลาเซลล์เช่นกัน

website : mgronline.com
facebook : [MGROnlineLive](https://www.facebook.com/MGROnlineLive)
twitter : [@MGROnlineLive](https://twitter.com/MGROnlineLive)
instagram : [mgronline](https://www.instagram.com/mgronline)
line : [MGROnline](https://www.line.me/tv/MGROnline)
youtube : [MGR Online VDO](https://www.youtube.com/MGROnlineVDO)