

หูนอินไซด์ รายวัน HOONINSIDE DAILY Circulation: 5,000 Ad Rate: 50,000	Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน วันที่: พุธที่ 30 พฤษภาคม 2567 ปีที่: - ฉบับที่: - หน้า: 13(เต็มหน้า) จำนวนหน้า: 1 Ad Value: 50,000 PRValue (x3): 150,000 คลิป: สีสี่ หัวข้อข่าว: TACC เชินต่อสัญญา กับ CP ALL เรียบร้อย ตอกย้ำความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ...

TACC

เชินต่อสัญญากับ CP ALL เรียบร้อย ตอกย้ำความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

บมจ. ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) จรดปากกาเชินสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ บมจ.ซีพี ออลล์ ซึ่งเป็นผู้บริหารร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-Eleven แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ("CP ALL") ต่อไปอีก 3 ปี ถือเป็นการตอกย้ำความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฝ่ายผู้บริหาร "ชัชชวี วัฒนสุข" พร้อมเดินทางพัฒนาโปรดัคส์ใหม่ร่วมกัน ดันยอดขายสินค้าทั้งในและต่างประเทศเติบโตต่อเนื่อง

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด(มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า บริษัทฯได้เชินต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) (CPALL) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า (Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ซึ่งเป็นการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องตามรอบปกติเป็นครั้งที่ 4 เรียบร้อยแล้ว

"การเชินสัญญาในครั้งนี้ ถือเป็นการตอกย้ำความเชื่อมั่นการเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีการพัฒนาเครื่องดื่มใหม่ ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา TACC และ CP ALL มีการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกัน ในการกำหนดแผนธุรกิจ พัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และตอบโจทย์ลูกค้าและผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ"



U.T.A.C.C.

นายชัชชวี กล่าวว่า ด้วยความเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ ทำให้บริษัทฯได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เคียงข้างการขยายสาขาของร้าน 7-Eleven ทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นในประเทศกัมพูชา และ สปป.ลาว

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า ต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนบริษัทฯมาโดยตลอด ซึ่งมีใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาวอย่างมั่นคง และยั่งยืน โดยในปีบริษัทฯ มีการขยายโรงงาน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตสินค้าของกลุ่ม B2B และ B2C ซึ่งสามารถรองรับกำลังซื้อของผู้บริโภคและรองรับการขยายตัวทางธุรกิจในอนาคตได้