

TACC ลุยเสิร์ฟ "โอเลี้ยง" เครื่องดื่มเย็นในโฉมตราชาติใหม่สไตล์ไทยโบราณ จำหน่ายในร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศ 26 ก.ย.- 20 พ.ย.นี้ ดันรายได้ปี 67 โตเข้าเป้า Double-Digit

พฤษภาคม ๒๖ กันยายน ๒๕๖๗ ๑๑:๐๙

บมจ. ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) พร้อมเสิร์ฟ "โอเลี้ยง" เครื่องดื่มสไตล์ไทยโบราณ หอมหวาน เข้มข้น กลมกล่อม เตรียมวางจำหน่ายเครื่องดื่มเย็นในโฉมตราชาติใหม่ 7-Eleven ทั่วประเทศ ระหว่างวันที่ 26 ก.ย.- 20 พ.ย. 67 ฟากผู้บริหาร "ชัชชวี วัฒนสุข" มั่นใจตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคที่หลงรักมนต์เสน่ห์ของรสชาติ และกลิ่นกาแฟที่เป็นเอกลักษณ์ต้นตำรับไทยแท้ คาดดันรายได้ปีนี้โต Double-Digit ตามเป้า



- ๒๗ ก.ย. TACC มั่นใจรายได้ปี 67 เติบโตเข้าเป้า 10% ควบคู่พัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับ 7-Eleven เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพบริหารจัดการต้นทุนอย่างต่อเนื่อง
- ๒๗ ก.ย. TACC เหนือชั้น! Q2/67 ยอดขายโต 11.18% บอร์ดสั่งจ่ายปันผลระหว่างกาลนิวไฮหุ้นละ 0.20 บ. เตรียมรับทรัพย์ ก.ย. นี้
- ๒๗ ก.ย. TACC เซ็นต์สัญญากับ CP ALL เรียบร้อย ดอกย้ำความเชื่อมั่นพันธมิตรหลักทางธุรกิจอย่างยั่งยืน พร้อมเติบโตเคียงข้างกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า บริษัทฯ เตรียมส่งเครื่องดื่มเย็นในโฉมตราชาติใหม่ "โอเลี้ยง" วางจำหน่ายในร้าน 7-Eleven พร้อมกันทั่วประเทศระหว่างวันที่ 26 กันยายน - 20 พฤศจิกายน 2567 นี้ และมั่นใจว่าช่วยผลักดันยอดขายปีนี้ให้เติบโตอย่างต่อเนื่องระดับ Double-Digit ตามเป้าหมายที่วางไว้

ทั้งนี้ "โอเลี้ยง" เป็นเครื่องดื่มสไตล์ไทยโบราณ มีมนต์เสน่ห์ของรสชาติและกลิ่นกาแฟที่เป็นเอกลักษณ์ต้นตำรับไทยแท้ หอมหวาน เข้มข้น กลมกล่อมลงตัว ช่วยดับกระหาย และเติมความสดชื่นในทุกยามที่ได้ลิ้มลอง "มั่นใจว่าเครื่องดื่มรสชาติใหม่ "โอเลี้ยง" จะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคทุกกลุ่มที่ชื่นชอบเครื่องดื่มสไตล์ไทยโบราณ ที่ทำจากเมล็ดกาแฟคั่วบดหอมกรุ่นกลิ่นกาแฟอันเป็นเอกลักษณ์ของไทยแท้ ผสานรสชาติหวาน กลมกล่อมลงตัว ช่วยดับกระหายและเติมความสดชื่นให้กับผู้บริโภคในทุกครั้งที่ได้ดื่มได้เป็นอย่างดี" นายชัชชวี กล่าวในที่สุด

ปัจจุบัน TACC ยังคงเดินหน้านโยบายการสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจหลักเพื่อสร้างการเติบโตต่อเนื่องอย่างมั่นคงและยั่งยืน ควบคู่กับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดร่วมกับ CP ALL ในฐานะ Key Strategic Partner ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อช่วยผลักดันยอดขายเพิ่มขึ้น และรองรับความต้องการของผู้บริโภค

ที่มา: ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์