

efinancethai

(<https://www.facebook.com/efinanceThaiTV/>)

(<https://twitter.com/efinancethai>)

(<http://line.me/ti/p/%40qqh1534o>)

(https://www.instagram.com/efinancethai_official/)

สำนักข่าว
อีไฟแนนซ์ไทย
www.efinanceThai.com
(/index.aspx)



ข่าวหุ้นล่าสุด

29 มกราคม 2568 | 09:05

TACC ทางแผนปี 68 รายได้โตไม่ต่ำกว่า 10% ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ พร้อมเลี้ยง JV-M&A ต่อยอดเติบโต



e



สำนักข่าวอีไฟแนนซ์ไทย - 29 ม.ค. 68 9:05: น.
efinancethai

TACC ทางแผนปี 68 ตั้งเป้ารายได้เติบโตไม่ต่ำกว่า 10% พร้อมเดินหน้าพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C สอดรับเทรนด์ผู้บริโภค เจาะกลุ่มสินค้า Health & Wellness ตามต่อการบริหารจัดการต้นทุน แยมมองหาโอกาส M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve ต่อยอดการเติบโต

นายชัชวริ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 เติบโตไม่ต่ำกว่า 10% จากปีก่อน โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ ทั้งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven)

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯ มุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในโกกิต (Jet Spray) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café

ขณะที่ 7-Eleven ต่างประเทศ (ประเทศกัมพูชาและลาว) มีการเติบโตตามการขยายสาขา ในส่วนของประเทศกัมพูชา มีการร่วมพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มใหม่ ๆ ในกลุ่ม Counter drink เพื่อตอบสนองใจของกลุ่มผู้บริโภคชาวกัมพูชา



(https://trademan.in.th/?utm_source=efinancethai&utm_medium=content-new&utm_campaign=trademan)

"เรายังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองใจกลุ่มลูกค้าแต่ละ Segmentation และกระตุ้นยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง"

ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯ พร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Café Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นกลุ่ม Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางขายใหม่ ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ ในส่วนของคาเฟ่เดออร์ มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาเฟ่เดออร์ใหม่มากขึ้น

Facebook icon: ผู้ที่ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

Twitter icon

LINE icon

เรียบเรียง จารุวรรณ เอี่ยมยิ่งพานิช
อีเมล charuwan@efinancethai.com
อนุมัติ อรุณรักษ์ สิประเสริฐสุนต

แบบสอบถามความพึงพอใจ

