

TACC กางพิมพ์เขียวปี 68 ตั้งเป้ารายได้โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป รุกพัฒนาโปรดักส์ใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C

พร ๒๙ มกราคม ๒๕๖๘ ๑๒:๕๘

TACC กางพิมพ์เขียวปี 68 ตั้งเป้ารายได้โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป รุกพัฒนาโปรดักส์ใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน



- ๓๐ ม.ค. TACC ควาลิซิตี "มิ่งปอนด์ - หนูหัน - รัมเกียร์ดี" คาแรคเตอร์ไทยสุดคลาสสิกจาก Vithita Animation หนุนนโยบาย Soft Power ดันรายได้ปีนี้โตเข้าเป้า 10%
- ๓๐ ม.ค. TACC ลุยเสริม "ไอเลี้ยง" เครื่องดื่มเย็นในภัตตาคารใหม่สไตล์ไทยโบราณ จำหน่ายในร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศ 26 ก.ย.- 20 พ.ย. นี้ ดันรายได้ปี 67 โตเข้าเป้า Double-Digit
- ๓๐ ม.ค. TACC มั่นใจรายได้ปี 67 โตเข้าเป้า 10% ควบคู่พัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับ 7-Eleven เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพบริหารจัดการต้นทุนอย่างต่อเนื่อง

บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) กางแผนปี 68 ตั้งเป้ารายได้โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) สอดรับเทรนด์ผู้บริโภค พร้อมสร้างสินค้าใน Brand ของบริษัทฯ เจาะกลุ่มสินค้า Health & Wellness อัจฉริยะได้ และผลักดันการใช้แนวคิด ESG เป็นแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน รวมทั้งการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง

นายชัชวีร์ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 โตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป จากปีก่อน โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ผู้บริโภคยุคใหม่ 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 ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในภัตตาคาร (Jet Spray) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Cafe

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

"เรายังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแต่ละ Segment และยกระดับยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง"

ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯ พร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Cafe Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นกลุ่ม Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางขายใหม่ ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ ในส่วนของคาแรคเตอร์ มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาแรคเตอร์ให้มากยิ่งขึ้น

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่มาจาก M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

ที่มา: ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์