

TACC รุกพัฒนาโปรดัคส์ใหม่

อัปเดตล่าสุด: 30 ม.ค. 2025 | 5 ผู้เข้าชม

[Home](#) [หุ้น/การเงิน](#)



TACC ตั้งเป้ารายได้ปี 68 เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ ทั้งในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C สอดรับเทรนด์ผู้บริโภค พร้อมสร้างสินค้าใน Brand ของบริษัท เจาะกลุ่มสินค้า Health & Wellness รวมถึงการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้ปี 2568 เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุน ทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ ทั้งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven)

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทมุ่งพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมถึงออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในโถกกด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café

ขณะที่ 7-Eleven ต่างประเทศ ทั้งประเทศกัมพูชาและ สปป.ลาว มีการเติบโตตามการขยายสาขา ซึ่งในส่วนของประเทศกัมพูชามีการร่วมพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มใหม่ๆ ในกลุ่ม Counter drink เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคชาวกัมพูชา

"TACC ยังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแต่ละ Segmentation และ

กระตุ้นยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง
⇄ เปรียบเทียบสินค้า 0/4

🗉 ลบทั้งหมด

⇄ เปรียบเทียบ

ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทพร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Café Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัท โดยมุ่งเน้นกลุ่ม Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางการขายใหม่ ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ในส่วนของคาเฟ่เตอร์ มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาเฟ่เตอร์ใหม่มากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่มาจากการ M&A และ JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

บทความที่เกี่ยวข้อง



FPI ยันรายได้ทำสถิติสูงสุดต่อเนื่อง

FPI ตั้งเป้ารายได้ปี 68 ทะยานแตะ 3,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% ทำสถิติสูงสุดเป็นประวัติการณ์ต่อเนื่องจากปีก่อน เผยหลังลงทุนติดตั้งเครื่องจักรใหม่ พร้อมรับออเดอร์ที่เข้ามาไม่ขาดสาย โดยเฉพาะจากลูกค้าอินเดีย หนุน Backlog แน่น 1,000 ล้านบาท ทอยรับรัฐรายได้ต่อเนื่อง