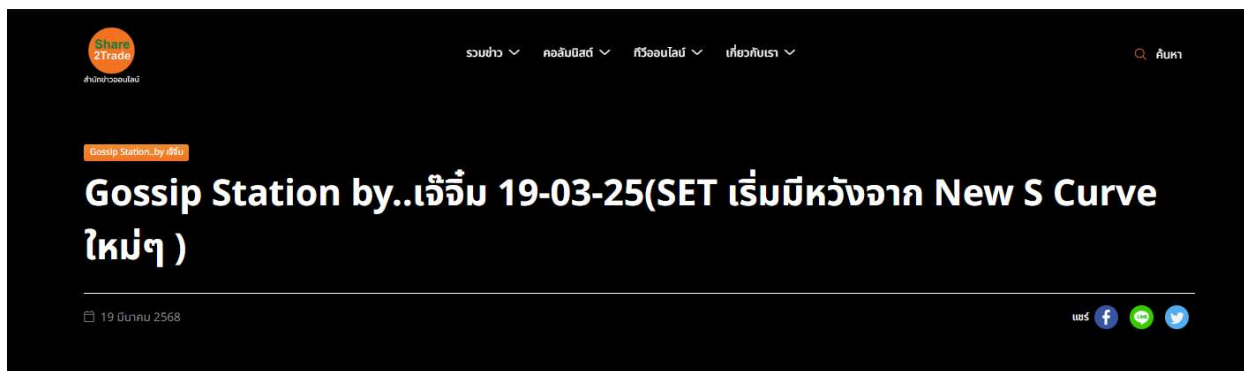




Gossip Station by..เจ๊จิม 19-03-25 (SET เริ่มมีหวังจาก New S Curve ใหม่ ๆ)

19-03-25 สวัสดิ์ปีใหม่ 2568 "ปิงไฟ" ค่ะพี่น้องชาวไทยที่รัก "เจ๊จิม" มารายงานตัว ณ ที่เก่าเวลาเดิม

www.share2trade.com เปิดอ่านได้เลยมีเรื่องเด็ดๆ โดนๆ มาเล่าทักกันให้สนั่นวงการลงทุนของพวกเรากันเถอะ

***มีรายงานงานว่าบอร์ด BOI เคาะส่งเสริมลงทุน 4 โครงการใหญ่กว่า 2 แสนลบ. ประกอบด้วย รถไฟฟ้าสายสีส้ม ตะวันตก 1.09 แสนล้านบาท และ Data Center รวม 3 โครงการ (GSA Data Center 1.3 หมื่นล้านบาท Beijing Haoyang Cloud Data Technology จากประเทศจีน เงินลงทุน 7.26 หมื่นล้านบาท และเครือ Empryion Digital 4.7พันล้านบาท) โดยจะตั้งที่ กรุงเทพฯ จ.ชลบุรี และจ.ระยอง ชั้นแรกเลยไม่ต้องคิดเยอะให้ปวดหัวเรื่องนี้จะเป็นบวกต่อกลุ่มนิคมฯ รับเหมาโรงไฟฟ้า สื่อสาร

***วงการหุ้นชี้ว่าเป็นสัญญาณเม็ดเงินลงทุนต่างประเทศไหลเข้าไทยต่อเนื่องโดยกลุ่มที่อนุมัติข้างต้นต่อเนื่อง เป็นชุดที่ 3 ต่อจาก 1.) การอนุมัติ Data Center ByteDance 1.2 แสนล้านบาท และ 2.) ชันโวด้า 5 หมื่นล้าน ผลิตภัณฑ์ต้นน้ำแห่งแรกในไทย ดังนั้นส่งผลเป็นจิตวิทยาบวกต่อ SET ที่มีความหวังทางบวก New S Curve ใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น

***นอกจากนี้มีการประเมินจิตวิทยาบวกต่อหุ้นเชื่อมโยงโดยเฉพาะหุ้นในธีม Infra Tech นิคม WHA, AMATA สื่อสาร ADVANC, TRUE โรงไฟฟ้า GULF, GPSC รับเหมา Data Center STECON, INSET ดิจิตอล BE8, BBIK ระบายสั้นเน้นหุ้น Deep Value อาทิ AMATA, WHA ที่คล้ายลืดอกจาก Overhang เรื่อง WHAID, INSET ที่น่าจะใกล้เคียงเห็นความชัดเจนงานใหม่ ในฐานะผู้รับเหมาช่วงหลังปรากฏข่าวต่างประเทศเริ่มได้ผู้รับเหมาหลัก

***ไม่ได้เจียบนะค่ะ!!! EA และบริษัทในเครือยังคงทำงานกันอย่างแข็งขันนะ!!! ล่าสุดส่งบริษัทย่อย "อมิตา" ลงนาม MOU ร่วมกับ "โตโยต้า แมททีเรียล แอนด์ลิ้ง แวร์เฮาส์ โซลูชั่นส์" หรือ TMHWST เปิดตัวผลิตภัณฑ์แบตเตอรี่ลิเทียมไอออนคุณภาพสูง ภายใต้แบรนด์ TerraXell สำหรับรถฟอร์คลิฟต์ไฟฟ้า ยกระดับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ มุ่งเน้นการใช้พลังงานสะอาด โดยมีกำหนดส่งมอบล็อตแรกกว่า 100 ลูก ภายในเดือนมีนาคม 2568พร้อมจำหน่ายให้เช่า และบริการหลังการขาย ด้วยแนวคิด "Lithium-ion Battery: The Key to More Productive Operations"

***บ๊อบบอส EA “ฉัตรพล ศรีประทุม” ระบุว่า“เราภูมิใจที่ได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำอย่าง บริษัท โตโยต้า แมททีเรียล แอนด์ลิงก์แวร์ไฮสโซลูชันส์ (ประเทศไทย) จำกัด ความร่วมมือครั้งนี้เป็นเครื่องยืนยัน ถึงคุณภาพที่มีมาตรฐานระดับโลกของแบตเตอรี่ Amita ที่สามารถตอบโจทย์สำคัญในการขับเคลื่อนการใช้พลังงานสะอาดในอุตสาหกรรมขนส่งและโลจิสติกส์ พร้อมความเป็นไปได้ในการรีไซเคิลแบตเตอรี่และการเตรียมความพร้อมด้านคาร์บอนเครดิต”

***ขยันไม่มีวันหยุดจริงๆ สำหรับ SNNP ครั้งนี้มาเสิร์ฟความอร่อย เยลลี่ดูด นุ่ม หนึบ กับ Jele Chewy มาใน 3 รสชาติ อร่อยโดนใจ ได้แก่ อุ่นเคียวโยแอปเปิ้ลเขียว ลิ้นจี่พีช และ มิกซ์เบอร์รี่ พร้อมส่งฟรีเซนเตอร์สุดฮอต ซี-นูนิว มากะชับความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และผู้บริโภค เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่ม Gen Z

***งานนี้ “วิโรจน์ วิเศษกุล” มั่นใจช่วยเพิ่มอัตราการบริโภคเยลลี่ให้เติบโตมากขึ้น ดันยอดขาย SNNP ปี 68เติบโตอย่างแข็งแกร่ง “การออกสินค้าใหม่เพื่อเข้าถึงกลุ่ม Gen Z จะช่วยสร้างกระแสความคึกคักให้กับตลาดเยลลี่เป็นอย่างดี และยังเป็น การสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์สินค้าหลักอย่าง Jele และในปี 2568 บริษัทฯจะเริ่มทยอยเปิดตัวสินค้าใหม่ๆออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบเครื่องดื่มและขนมขบเคี้ยว พร้อมวางกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตอบโจทย์กับผู้บริโภคทุกกลุ่ม และจัดแคมเปญที่ดึงดูดใจลูกค้า สนับสนุนยอดขายในปี 68เติบโตแข็งแกร่ง”

***หันไปมองทาง TACC ภายใต้การบริหารของ “ชัชวี วัฒนสุข” เปิดแผนและยุทธศาสตร์ปี 68 มุ่งเน้นการเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลัก ผ่านนวัตกรรมที่สร้างประสบการณ์ให้กับกลุ่มลูกค้าควบคู่ไปกับการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ หนุนธุรกิจเติบโตยั่งยืน พร้อมประกาศเดินหน้าเปิดตัวสินค้าใหม่ในกลุ่ม ธุรกิจ B2B และกลุ่มธุรกิจ B2C สอดรับเทรนด์ผู้บริโภคยุคใหม่ หนุนรายได้ปีนี้จะทะลุ 2,000 ล้านบาท ตามแผน พร้อมมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ผ่านดีล M&A, JV สร้าง New S-Curve

***ขยายความสำหรับ กลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปีนี้ TACC มุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกับ CPALL ในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในโกกด (Jet Spray) และเครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Cafe ล่าสุดได้เปิดตัวเครื่องดื่มรสชาติใหม่ตามฤดูกาล “น้ำผึ้งมะนาว” (Honey Lime) เพื่อต้อนรับอากาศร้อนช่วงซัมเมอร์ ลงในกลุ่มเครื่องดื่มเย็นในโกกด 7-Eleven พร้อมกันทั่วประเทศ ระหว่างวันที่ 6 มีนาคม - 30 เมษายน 2568 นี้ หรือสั่งง่ายๆ ผ่าน #7DELIVERY อีกหนึ่งช่องทางความสะดวกสบาย

***ส่วน 7-Eleven ต่างประเทศ (ประเทศกัมพูชา และสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว) มีการเติบโตตามการขยายสาขา โดยในส่วนของประเทศกัมพูชา มีการร่วมพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มใหม่ๆ ในกลุ่ม Counter drink เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภค

ส่วนกลุ่มธุรกิจ B2C (Own Brands) บริษัทฯพร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Cafe Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ