

รายงานพิเศษ : TACC เปิด 3 กลยุทธ์เด็ด พิชิตยอดขายหนุณการเติบโต ขับเคลื่อนผลงานปี 68 แข็งแกร่ง



Share2Trade

อัปเดต 20 ชั่วโมงที่ผ่านมา • เผยแพร่ 20 ชั่วโมงที่ผ่านมา • Share2Trade

ติดตาม

TACC เปิด 3 กลยุทธ์ขับเคลื่อนปี 68 ดันรายได้ทะลุ 2 พันล้านบาท เน้นพัฒนาธุรกิจหลักให้แข็งแกร่ง -พัฒนาแบรนด์สินค้าของบริษัท-ร่วมมือพันธมิตรบริหารจัดการต้นทุน



TACC_รายงานพิเศษ S2T (เว็บ) copy_0.jpg

การเติบโตของเศรษฐกิจไทยในปี2568 มีปัจจัยท้าทายหลายอย่าง ทำให้บริษัทต่างๆจะต้องวางกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนธุรกิจ รวมทั้งการดำเนินธุรกิจของ บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) ซึ่งนายชัชวรี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร ระบุว่า แผนการดำเนินงานในปี 2568 ตั้งเป้ารายได้แตะที่ระดับ 2,000 ล้านบาท หรือเติบโตไม่น้อยกว่า 10% จากปีก่อน ภายใต้ 3 Strategic Growth Pillars ได้แก่

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง

- 1) การพัฒนาธุรกิจหลักให้แข็งแกร่ง (Core Business Regeneration) โดยการมองหาเทรนด์และไลฟ์สไตล์ใหม่ๆ รวมถึงการตอบสนองต่อความหลากหลายของผู้บริโภค (Consumer Fragmentation)
- 2) เร่งพัฒนาแบรนด์สินค้าของบริษัท (TACC Own Brand Acceleration) ผ่านการขยายตลาดไปยังหมวดหมู่สินค้าใหม่ และพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ใหม่
- 3) ความร่วมมือกับพันธมิตรในการบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด (Partnership Ecosystem Collaboration) โดยการนำนวัตกรรมมาพัฒนาห่วงโซ่อุปทานควบคู่ไปกับการยั่งยืน

ส่วนแผนการดำเนินงานระยะยาว 3 ปี (2568-2570) บริษัทฯพร้อมเดินหน้าขยายไลน์การผลิตสินค้าให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นขึ้นมา โดยยังมองหาโอกาสทางธุรกิจที่มาจากความร่วมมือและสามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม รวมทั้งการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

และในไตรมาสแรกที่ผ่านมาบริษัทฯได้ส่งสินค้าเอาใจสายสุขภาพกับ "เครื่องดื่มนมโยเกิร์ต" หลังได้รับผลตอบรับที่ดีในปีก่อน โดยได้ร่วมกันพัฒนากับ CPALL ในฐานะ Key Strategic Partner ลงในกลุ่มเครื่องดื่มเย็นในโกกด พร้อมกันทั่วประเทศ ระหว่างวันที่ 1 พ.ค.- 9 ก.ค. 2568 นี้ ที่ร้าน 7-ELEVEN ทั่วประเทศ และอีกช่องทางสะดวก สั่งผ่าน #7DELIVERY ซึ่งมั่นใจว่าจะช่วยกระตุ้นยอดขายในไตรมาส 2 ของปีนี้ เติบโตต่อเนื่อง เพื่อไปสู่เป้าหมายรายได้ในปี 2568 และที่ระดับ 2,000 ล้านบาท

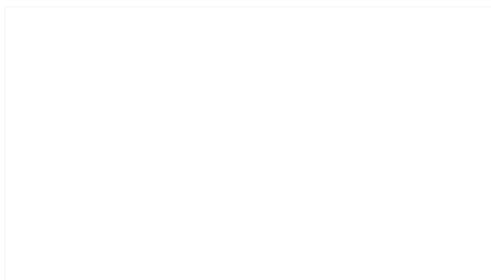
ขณะเดียวกันบริษัทฯยังได้เปิดตัวเครื่องดื่มรสชาติใหม่ 2 รายการ สำหรับเครื่องดื่มเย็น ในโกกดที่ร้าน 7-ELEVEN ได้แก่ ชาเขียวมะลิ และน้ำผึ้งมะนาว ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างคึกคัก

“บริษัทฯยังคงมุ่งเน้นการเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจหลัก ผ่านนวัตกรรมที่สร้างประสบการณ์ ให้กับกลุ่มลูกค้ายุคใหม่ อีกทั้งยังเน้นการสร้างกลุ่มธุรกิจผ่านผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ของบริษัท ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน” นายชัชชวี กล่าว

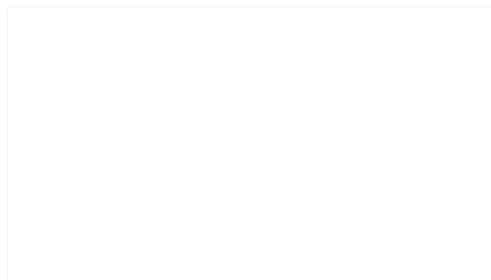
#TACC #ยอดขาย #กลยุทธ์ #ปี 2568 #สินค้า #หุ้น การลงทุน

ดูข่าวต้นฉบับ

ข่าวที่เกี่ยวข้อง



PREB เตรียมออกหุ้นกู้ อายุ 2 ปี ชูอัตราดอกเบี้ย 5.25 - 5.40% ต่อปี
The Better



เก็บของถูกในวิกฤติ 'หุ้น IRPC' ยังไม่จบ โรงกลั่นที่รอวันฟื้น!
The Bangkok Insight

