


[\(https://themasterth.com/\)](https://themasterth.com/)

เศรษฐกิจ ▾

ธุรกิจ ▾

สัมภาษณ์พิเศษ (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=34)

ชีวิตดี ▾

ข่าวทั่วไป ▾

Home (https://themasterth.com/) /

คอลัมน์นิสต์ (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=2636)

INNO-TECH ▾

Q

TACC แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใส ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ทั้งกลุ่มธุรกิจ B2B- B2C มั่นใจดันรายได้ปี 68 ทะลุ 2 พันลบ. เดบิตไม่น้อยกว่า 10% (https://themasterth.com/?p=108693)

E-BOOK (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=255)

VDO CLIP (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=31)

การตลาด (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=29)

ข่าวประชาสัมพันธ์ (HTTPS://THEMASTERTH.COM/?CAT=37)

TACC แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใส ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ทั้งกลุ่มธุรกิจ B2B- B2C มั่นใจดันรายได้ปี 68 ทะลุ 2 พันลบ. เดบิตไม่น้อยกว่า 10%

by admin (https://themasterth.com/?author=1) · 22 กรกฎาคม 2025 · 1 min read



นพ.ท.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใสเนื่องจากครึ่งปีแรก ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) ออกสู่ตลาดภายในไตรมาส 3-4/2568 พร้อมยึดหลัก ESG เป็นแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน รวมทั้งให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุน ทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มั่นใจรายได้ปี 2568 ทะลุ 2 พันลบ. เดบิตไม่น้อยกว่า 10% ตามแผนที่วางไว้

นายชัยขริ วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ท.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า ภาพรวมทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่งหลังปี 2568 มีแนวโน้มสดใสเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรกทั้งในส่วนของธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) โดยมีแผนเปิดตัวสินค้าใหม่ในไตรมาส 3 และ 4 ของปีนี้

ทั้งนี้ ในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมถึงออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ทั้งเครื่องดื่มเย็นในโกกด (7-Select) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café โดยในเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมานี้ ได้เปิดตัว “อเมริกาโน่” เครื่องดื่มกาแฟ Micro ground สูตรพิเศษ ที่ผสมความกลมกล่อมระหว่างกาแฟ Arabica และ Robusta เกรดพรีเมียม จำหน่ายในร้าน 7-ELEVEN ที่มีเครื่องดื่มเย็นในโกกด (7-Select) ทั่วประเทศ

“บริษัทฯ เดินหน้าขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจในกลุ่ม B2B เช่น การพัฒนาเมนูใหม่ในลักษณะร่วมสร้างสรรคสินค้ากับ 7-Eleven ส่วนกลุ่มธุรกิจ B2C เน้นการเพิ่มกลุ่มลูกค้า Café Business และผลักดันแบรนด์ของบริษัทฯโดยมุ่งเน้นสินค้าสุขภาพ (Health & Wellness) และขยายฐานลูกค้ารายใหม่ ส่วนกลุ่ม Lifestyle & License Business จะมีการสร้างการรับรู้ของแบรนด์ต่อไปอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และเข้าถึงกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานมากขึ้น” นายชัยขริ กล่าว

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve ที่สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ผลักดันการให้แนวคิด ESG เป็นแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน ร่วมกับการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมั่นใจว่าจะสนับสนุนรายได้รวมปี 2568 ทะลุ 2 พันล้านบาท เดบิตไม่น้อยกว่า 10% ตามแผนที่วางไว้



(https://www.youtube.com/watch?v=KcYGLWH_440)



(https://webmtl.co/3Yg0Tsk)



(https://oceanlifeth.co/N36WWKsw)



(https://bit.ly/3LpluCA)