

HOOONINSIDE

TACC x CPALL



พันธมิตร แสนดี

T.A.C.C.

CPALL

TACC - CPALL

พันธมิตร แสนดี



TACC เผยเซ็นสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจกับ 7-Eleven ต่อไปอีก 3 ปี ถึงปี 2567 เรียบร้อยแล้ว และเป็น การต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 3 สะท้อนความเชื่อมั่นต่อกฎการเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน ฟาก “ชัชชวี วัฒนสุข” ระบุเห็นหน้าร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด พร้อมกับนำสินค้าเข้าไปอยู่ในบริการ Delivery Platform มีแนวโน้มเติบโตสูง สนับสนุนยอดขายเติบโตอย่างมั่นคงไปด้วยกัน

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TACC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เซ็นต่อสัญญาซื้อขายร่วมธุรกิจ กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ CPALL เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยเป็นสัญญาซื้อขายสินค้า(Exclusive Contract) ประเภทเครื่องดื่มเข้าไปจำหน่ายในร้าน 7-Eleven เป็นระยะเวลา 3 ปี ถึงปี 2567 ทั้งนี้ การต่อสัญญาในครั้งนี้ถือเป็นการต่อสัญญาในครั้งที่ 3 โดยสะท้อนให้เห็นถึงการร่วมเป็นพันธมิตรที่ดีต่อกันอย่างยั่งยืน

การเซ็นสัญญาในครั้งนี้เป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อกฎการเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของทั้งสองฝ่ายร่วมกันอย่างยั่งยืน

ซึ่งปัจจุบัน TACC และ CPALL ยังคงดำเนินการซื้อขายระหว่างกันตามปกติ โดยทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดด้วยการแลกเปลี่ยนแนวคิดร่วมกันในการกำหนดแผนธุรกิจพัฒนาสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven

ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนให้บริษัทฯ มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและที่ผ่านมาต้องขอขอบคุณ CPALL ที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ซึ่งมั่นใจว่าจะมีการร่วมธุรกิจกันต่อไปในระยะยาว

ประธานกรรมการบริหาร กล่าวอีกว่าสำหรับภาพรวมการดำเนินธุรกิจของ TACC ในครึ่งปีหลังภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจชะลอตัว ดังนั้น บริษัทฯ จะดำเนินงานอย่างระมัดระวัง และคาดว่าจะเติบโตตามสถานการณ์การฟื้นตัว เมื่อมีการคลายมาตรการล็อกดาวน์ โดยบริษัทฯ จะเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และการเข้าไปร่วมอยู่ในบริการ Delivery Platform ซึ่งเป็น Platform ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างน่าสนใจ

รวมทั้งยังมีแผนจะรุกขยายไปยังกลุ่ม Café Business เพื่อเพิ่มช่องทางสร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของ ธุรกิจคาเฟ่เรเตอร์ เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ เพราะจะช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันมีคาเฟ่เรเตอร์ ประกอบด้วย “Rilakkuma” , “หมาจ๋า” , “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” โดย “หมาจ๋า” , “Jay The Rabbit” และ “Warbie Yama” เป็นคาเฟ่เรเตอร์ฝีมือคนไทย ที่มีผลตอบรับที่ดีเทียบเท่า “Rilakkuma” คาเฟ่เรเตอร์ ลิขสิทธิ์ของประเทศไทย

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเดินหน้า นโยบายการบริหารจัดการด้านการดำเนินงานและต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ สามารถปรับตัวรองรับกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นอย่างเหมาะสมและรวดเร็วทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยมั่นใจว่าจะสามารถผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในรอบนี้ไปได้



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 02-276-5976 , E-mail: reporter@hooninside.com