



## ประกันโรคร้ายแรง

เลือก

# AIA

คุ้มครอง  
หลากหลาย  
หมดกังวล  
เรื่องโรคร้ายแรง



รายละเอียดคลิก



ก้าวสู่ปีที่ 9  
สยามอินชัวร์

## สยามอินชัวร์ นิวส์

INSURANCE & FINANCIAL NEWSPAPER

### ฉบับที่ 135 มกราคม 2568



ประกันภัย 2568  
ปีแห่งความท้าทาย

CLICK HERE



- HOME
- ประกันภัย ▾
- WEALTH ▾
- เกร็ดความรู้ (KNOWLEDGE)
- ข้อมูล (DATA)
- ไลฟ์สไตล์ (LIFESTYLE)
- อื่นๆ (OTHERS)
- ติดต่อเรา

สยามอินชัวร์ นิวส์ > WEALTH > TACC ตั้งเป้ารายได้ปี'68 โต10%- รุกออกสินค้าใหม่ลุย B2B/B2C

Q



WEALTH

## TACC ตั้งเป้ารายได้ปี'68 โต10%- รุกออกสินค้าใหม่ลุย B2B/B2C

📅 January 29, 2025

บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์(TACC) วางแผนปี2568 ตั้งเป้ารายได้โตขั้นต่ำ 10% ขึ้นไป เพื่อยุติสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ พร้อมลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C รับเทรนด์ผู้บริโภค พร้อมสร้างสินค้า Brand บริษัทฯ เจาะกลุ่มสินค้า Health & Wellness อัจฉริยะได้

นายชัชวรี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป จากปีก่อน โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุน ทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ ทั้งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven)

### ฉบับที่ 135 มกราคม 2568




ประกันโรคร้ายแรง  
เลือก  
AIA  
คุ้มครอง  
หลากหลาย  
หมดกังวล  
เรื่องโรคร้ายแรง

ประกันภัย 2568  
ปีแห่งความท้าทาย

ประกันภัย Co-pay คุ้มครอง 1.5%-2.5%  
ที่ภัยใช้มี 1.ก.บ. จะวิ่ง/มีธรรมมาที-EV

เจนเนอรัล ชินหัด ยิ่งใหญ่ และยิ่งยืน  
มุ่งสู่ 200 ปี แห่งความไว้วางใจ



เจนเนอรัล... ประกันความรักรักคุณ



สมาคมประกันชีวิตไทย  
The Thai Life Assurance Association

### เกษียณอย่างมีสุข สูงอายุอย่างมีค่า

ค่าใช้จ่ายต่อเดือนหลังเกษียณ  
(70% ของค่าใช้จ่ายปัจจุบัน)  
x 12 เดือน x จำนวนปีหลังเกษียณ  
= จำนวนเงินที่ต้องมี ณ วันเกษียณ

ตัวอย่าง

ค่าใช้จ่ายต่อเดือนหลังเกษียณ  
15,000 บาท x 12 เดือน x  
จำนวนปีหลังเกษียณ 25 ปี  
= จำนวนเงินที่ต้องมี  
ณ วันเกษียณ 4,500,000 บาท  
(ยังไม่รวมค่าเงินเฟ้อในอนาคต)

วิธีในการสะสมเงินออม  
ในกรมธรรม์บำนาญ

ไม่มีเงินเก็บ...มันเจ็บปวด  
เมื่อยามเกษียณจะทำงานใจ

บริษัทจะจ่ายเงินได้ประจำ  
ให้คู่เอาประกันภัย ตามกรอบ  
ระยะเวลาที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

เมื่อประกันชีวิตแบบบำนาญนำปลอดหย่อนภาษีได้ด้านประกันกรมธรรม์

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯมุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มเย็นในโถกด (Jet Spray) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ใน All Café

ขณะที่ 7-Eleven ต่างประเทศ (ประเทศกัมพูชาและลาว) มีการเติบโตตามการขยายสาขา ในส่วนของประเทศกัมพูชา มีการร่วมพัฒนาสินค้าเครื่องดื่มใหม่ ๆ ในกลุ่ม Counter drink เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคชาวกัมพูชา

“เรายังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแต่ละ Segmentation และกระตุ้นยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง”

ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทฯพร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Café Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นกลุ่ม Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางการขายใหม่ ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ ในส่วนของคาแรคเตอร์ มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาแรคเตอร์ใหม่มากขึ้น

ประธานกรรมการบริหาร TACC กล่าวอีกว่า บริษัทฯยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

← นลท.แห่ซื้อหุ้นกู้ MTC 5,000 ลบ.เกลี้ยง

CCP คว่าเครื่องหมายรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ →

