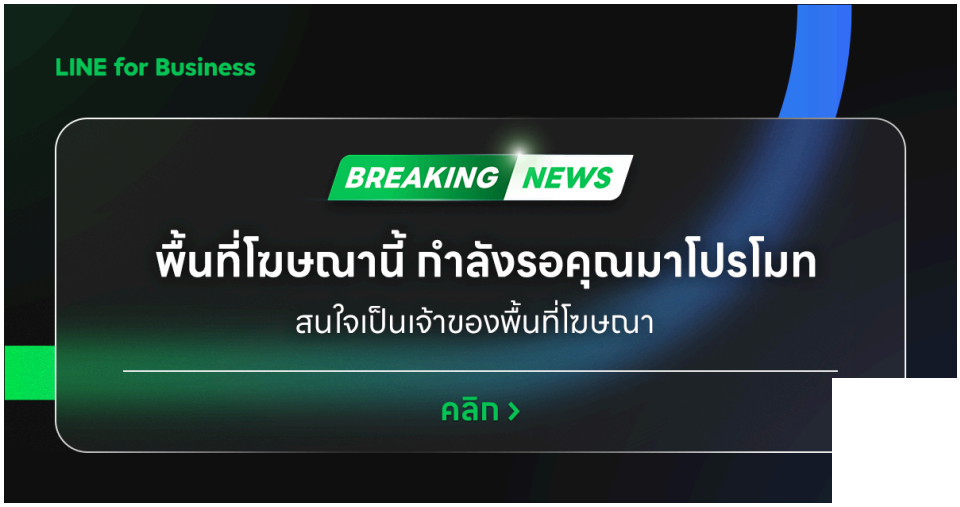

TACC ตั้งเป้ารายได้ปี 68 โต 10% รุกพัฒนาโปรดักส์ใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C

การเงินธนาคาร
อัพเดต 19 ชั่วโมงที่ผ่านมา • เผยแพร่ 1 วันที่แล้ว

ติดตาม

TACC กางแผนปี 68 ตั้งเป้ารายได้เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B และ B2C รับเทรนด์ผู้บริโภค เจาะกลุ่มสินค้า Health & Wellness เพิ่มรายได้

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง

นายชัชชวี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหารบริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) **(TACC)** เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 เติบโตอย่างน้อย 10% ขึ้นไป จากปีก่อน โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าด้านความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ เพื่อธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Compounding Quality Value) และการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการด้านต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างต่อเนื่อง *อีกทั้งยังเตรียมออกสินค้าใหม่ให้สอดรับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ทั้งในส่วนของกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven)*

สำหรับภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาสินค้า Core Menu และ New Menu รวมทั้งออกสินค้าใหม่ร่วมกันในฐานะ Key Strategic Partner ไม่ว่าเป็นเครื่องดื่มเย็นในโถกด (Jet Spray) และ เครื่องดื่ม Non-Coffee Menu ในAll Café

0 0

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง

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

> *"ยังคงเดินหน้าพัฒนาสินค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมร่วมกับ 7-Eleven ที่เป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแต่ละ Segmentation และกระตุ้นยอดขาย โดยยังคงรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรหลักทางธุรกิจให้แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง"* **นายชัชชวี กล่าว**

ส่วนภาพรวมกลุ่มธุรกิจ B2C (Non 7-Eleven) ในปี 2568 บริษัทพร้อมพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Café Business และการเพิ่มลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้นทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

นอกจากนี้ ยังมีแผนสร้างสินค้าที่เป็น Brand ของบริษัทโดยมุ่งเน้นกลุ่ม Health & Wellness Products อย่างต่อเนื่อง และมีแผนการขยายช่องทางการขายใหม่ ขณะที่ธุรกิจไลฟ์สไตล์ ในส่วนของคาแรคเตอร์มีการสร้างการรับรู้ในตัวคาแรคเตอร์ใหม่มากขึ้น

โฆษณา - อ่านบทความต่อด้านล่าง

นายชัชชวี กล่าวว่า *บริษัทยังมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่มาจากการ M&A, JV เพื่อเป็น New S-Curve สามารถมาต่อยอดกับธุรกิจเดิม และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น*

อ่านข่าว แวดวงธุรกิจ ที่น่าสนใจ ทั้งหมด ได้ที่นี่

#TACC #ปี 2568 #B2B #B2C #Health & Wellness #ธุรกิจ-เศรษฐกิจ

ดูข่าวต้นฉบับ

ข่าวที่เกี่ยวข้อง

SCC เผยปี 67 มีกำไร 6,342 ล้าน ลดลง 76% พร้อมจ่ายปันผลอีก 2.5 บาท/หุ้น

SCGD เผยปี 67 กำไรเพิ่ม 147% จากสินค้ามูลค่าเพิ่มโดนใจลูกค้า และลดต้นทุนด้วยพลังงานทดแทน

0 0