



เลือก

AIA

คุ่มครอง
 หลากหลาย
 หมดกัจวล
 เรืองโรคร้ายแรง



**HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES**

รายละเอียดปลีก

**ฉบับที่ 141 กรกฎาคม 2568**

CLICK HERE



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

The image features the UT.A.C.C. logo on the left, which consists of a stylized orange flame above a green 'U' followed by the text 'T.A.C.C.' in green. On the right, a man with glasses, wearing a black suit jacket over a white shirt, stands with his arms crossed against a plain white background.

Search



WEALTH หั้น-กองทุนรวม

TACC แยมครึ่งปีหลังสดใส/ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ – มั่นใจดันรายได้ปี 68 ทะลุ 2 พันลบ.

📅 July 22, 2025

บมจ.ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ (TACC) แยมผลงานครึ่งปีหลังสดใสต่อเนื่อง ลุยพัฒนาสินค้าใหม่ในกลุ่มธุรกิจ B2B (7-Eleven) และ B2C (Non 7-Eleven) ออกสู่ตลาดภายในไตรมาส 3-4/2568 พร้อมยึดหลัก ESG ดำเนินธุรกิจ รวมทั้งให้ความสำคัญด้านบริหารจัดการด้านต้นทุน มั่นใจรายได้ปี'68 ทะลุ 2 พันลพ. เติบโตไม่น้อยกว่า 10% ตามแผน

นายชัยชรี วัฒนสุข ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) (TACC)เปิดเผยว่า ภาพรวมทิศทางธุรกิจในช่วงครึ่งหลังปี 2568 มีแนวโน้มสดใสต่อเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรกทั้งในส่วนของธุรกิจ 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 ทั้งเครื่องต้มเย็นในโถกด (7-Select) และ เครื่องต้ม Non-Coffee Menu ใน All Café โดยในเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมานี้ ได้เปิดตัว “อเมริกาโน” เครื่องต้มกาแฟ Micro ground สูตรพิเศษ ที่ผสานความกลมกล่อมระหว่างกาแฟ Arabica และ Robusta เกรดพรีเมียม จำหน่ายในร้าน 7-ELEVEN ที่มีเครื่องต้มเย็นในโถกด (7-Select) ทั่วประเทศ



“บริษัทฯ เดินหน้าขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจในกลุ่ม B2B เช่น การพัฒนาเมนูใหม่ในลักษณะร่วมสร้างสรรค์สินค้ากับ 7-Eleven ส่วนกลุ่มธุรกิจ B2C เน้นการเพิ่มกลุ่มลูกค้า Café Business และผลักดันแบรนด์ของบริษัทฯโดยมุ่งเน้นสินค้าสุขภาพ (Health & Wellness) และขยายฐานลูกค้ารายใหม่ ส่วนกลุ่ม Lifestyle & License Business จะมีการสร้าง การรับรู้ของคาแรคเตอร์ใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และเข้าถึงกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานมากขึ้น” นายชัชชวี กล่าว

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

← SMO เปิดวิสัยทัศน์ผู้นำธุรกิจยั่งยืน ฝ่าคลื่นเศรษฐกิจโลก ในเวที ttb | Business Knowledge Connect

UREKA ลุยผลิตน้ำประปา/รुकตลาดเม็ดพลาสติกกรีไซเคิล-ดันรายได้โต →

