



ประจำวันที 13 มกราคม 2569



DOD

ต่อลม ชัยเชาวน์

รุกปิดดีลลูกค้ารายใหญ่ อภผลงานต่อเนื่อง

บมจ. ดีโอดี ไปโอเทค หรือ DOD ประกาศเดินหน้าสร้างการเติบโตมั่นคงและยั่งยืนในปี 69 ขยายฐานลูกค้า เพิ่มพอร์ตโฟลิโอ สร้าง “ลอยัลตี้” พร้อมคุมเข้มต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทำกำไร ล่าสุด เตรียมปิดดีลลูกค้ารายใหญ่ และเพิ่มเครื่องจักร “คอนเซนเทรต ลิควิดิตี” ไตรมาส 1/69 เพื่อผลิตสินค้าน้ำบรรจุหลอด



SCG

ลุยเพิ่มบทบาท SMEs ไทย หนุนสร้างรายได้ 4 แสนล.

ชนะ ภูมิ

บมจ. ปูนซีเมนต์ไทย หรือ SCG ชูโมเดลความร่วมมือ PPPP ประสานภาครัฐ ผนึกภาคเอกชน ภาคการเงิน และภาคประชาชน มุ่งพลิกโฉม SMEs เปลี่ยนอุตสาหกรรมแบบก้าวกระโดด เป็น Smart Industry เพิ่ม Productivity 2 เท่า หวังเพิ่มสัดส่วน GDP ของ SMEs ให้มากกว่า 50% ส่งผลดัน GDP ไทยโต 4-5% ซึ่งจะสามารถเพิ่ม GDP และสร้างรายได้มากกว่า 3 – 4 แสนล้านบาท



TPL

เปิดตัวบริการใหม่ เดินเกมบุกตลาด B2C

ชัยพิพัฒน์ แก้วไทรรัตน์

บมจ. ไทยพาร์เซลล์ หรือ TPL ประกาศเดินหน้ากลยุทธ์เจาะตลาดผู้บริโภค (B2C) เติมรูปแบบ ด้วยการเปิดตัวบริการใหม่ “ขนส่งพร้อมติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าทั่วประเทศ” มุ่งยกระดับมาตรฐานบริการหลังการขายเพื่อรองรับการเติบโตของตลาดอีคอมเมิร์ซและเพิ่มความร่วมมือกับแบรนด์โดยตรง ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายแบบครบวงจร



ศุภาลัย

ไตรเตชะ ตั้งมิตรธรรม

เสิร์ฟ “ดีลหวานจ๋า” รับปีม้า

บมจ. ศุภาลัย หรือ SPALI เผยทิศทางการตลาดสงหาฯ ปี 69 ถือเป็นปีแห่ง “The Real Test” หรือบททดสอบความแกร่งของจริงสำหรับผู้ประกอบการ ลุยเสิร์ฟของขวัญรับปีใหม่! ส่ง “ดีลหวานจ๋า จองหลักพัน รับกันหลักแสน” ชาวคนไทยมีบ้านแบบ Happy ขนบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียมจัดเต็ม พร้อมรับส่วนลดจัดเต็ม คืนสูงสุด 50 เท่า!