

Pastelería Tolosana

Trayectoria y estrategias.



Pastelería Tolosana, con origen en Almodévar, es gestionada por la tercera generación de pasteleros.



La Trenza de Almodévar es su producto estrella y posee desde 1994 la distinción "C" de Calidad Alimentaria de Aragón.

Empresa originaria de Almodévar (Huesca) y dedicada a la elaboración de productos de panadería, repostería tradicional y confitería. Actualmente es gestionada por la tercera generación de panaderos-reposteros, trabajan en ella 89 personas. Dos de sus productos han obtenido el distintivo "C" de Calidad Alimentaria: La Trenza de Almodévar (su producto estrella) y las Frutas de Aragón.

Desde sus inicios, pero especialmente en los últimos años, la **estrategia de crecimiento** utilizada por la empresa ha sido la **expansión territorial**, complementada con el **desarrollo** de líneas de **productos y servicios** capaces de responder a las necesidades del mercado. La ampliación de la red comercial de tiendas físicas ha sido progresiva, abriendo locales primero en Huesca y más tarde en Zaragoza.

Pastelería Tolosana ha logrado consolidar su posición en el mercado gracias al uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). La implantación del **comercio electrónico** ha mejorado su **penetración en el mercado**, ya que puede dirigirse a un mayor número de clientes potenciales sin necesidad de realizar costosas inversiones en locales comerciales. Además, ha logrado una **ventaja competitiva favorable** frente a sus competidores más directos, puesto que ha sido la primera pastelería de Huesca en realizar ventas online.

La empresa ofrece dos servicios web diferenciados y orientados a públicos distintos:

1.- **La tienda online** ubicada en la página de empresa (www.pasteleriatolosana.com), que cubre el espacio geográfico peninsular y que está orientado al consumidor particular que realiza un pequeño pedido. Se trata de una plataforma de comercio electrónico en la que se pueden adquirir los productos del catálogo de productos para venta online.

2.- **El mini sitio web** www.telollevoacasa.com; orientado al cliente que desea organizar un evento y va a ofrecer un desayuno de cortesía o vino de honor. Sólo pueden acceder a este servicio los clientes ubicados en la zona perimetral de Zaragoza capital.



Pastelería Tolosana ha innovado en formas de distribución como la "pastelería de viaje" que ha facilitado la venta online.

Ambas web muestran claridad de contenidos (transmitiendo pulcritud y elegancia), utilizan imágenes atractivas (lo cual incita a la compra), poseen un amplio catálogo de productos y el proceso de compra se muestra sencillo y rápido.

El correcto funcionamiento de estas plataformas **agiliza las transacciones comerciales**, puesto que es un servicio disponible las 24 horas y además reduce el número de intermediarios, de manera que la empresa puede controlar mejor sus precios y condiciones de venta.

La estrategia de crecimiento emprendida por Pastelería Tolosana tiene al menos dos **oportunidades de consolidación**:

- Ampliar el catálogo de la tienda online, siempre que sea posible teniendo en cuenta las prescripciones técnicas de conservación y envío.
- Extender el servicio de sitio web www.telollevoacasa.com a otras localidades de la provincia de Zaragoza y Huesca.

La estrategia de distribución se complementa con **otras acciones**:

- Presencia en varias capitales de provincia a través de la distribución en los supermercados de El Corte Inglés.
- Utilización de un sistema de empaquetado es-

Ofrece dos servicios web diferenciados: la tienda online y el mini-sitio web [telollevoacasa.com](http://www.telollevoacasa.com). Lo cual permite agilizar las transacciones comerciales.

Ideas-fuerza.

Pastelería Tolosana ha sabido adaptarse a las necesidades de sus clientes, al mismo tiempo ha ampliado su influencia comercial y los clientes potenciales gracias a las TIC. Todo ello, acompañado de una amplia gama de productos, campañas de comunicación y acuerdos comerciales con empresas especializados, convirtiéndose en un referente de la pastelería aragonesa.

Cuadro-resumen.

En negrita se indican las estrategias preponderantes:

Estrategias competitivas	Estrategias de crecimiento
<ul style="list-style-type: none">• Liderazgo en costes<ul style="list-style-type: none">○ Escala○ Experiencia○ Tecnología○ Sinergias○ Gestión interna• Diferenciación<ul style="list-style-type: none">○ Calidad○ Diseño○ Servicio○ Innovación○ Tecnología○ Imagen• Especialización<ul style="list-style-type: none">○ De producto○ Geográfica	<ul style="list-style-type: none">• Expansión• Diversificación<ul style="list-style-type: none">○ De producto○ De mercado

Datos de contacto.

Pol. Industrial Canal de Monegros Parcela C-1, 22270 Almudévar (Huesca)

Tfno.: 974 250 705

info@pasteleriatolosana.com

www.pasteleriatolosana.com

