

La Teca Sàbat explica que el éxito de sus tiendas es la consecuencia de apostar por el comercio local

[Multimedia](#)

La Teca Sàbat se convirtió en 1975 en el primer establecimiento de la ciudad de Sant Cugat en ofrecer platos cocinados de primera calidad y servicios de catering a particulares y empresas

En los últimos años, los comercios han visto alterado su estatus quo y han tenido que adaptarse a las nuevas tendencias, en las que la globalización y la digitalización han tomado la delantera del modelo de negocio. Aunque los consumidores y vendedores se han visto con la necesidad de adaptarse al mundo digital en la forma de consumir, existe una realidad que siempre está presente, a pesar de todos estos cambios, como es el valor añadido que transmite el comercio local.

Un buen ejemplo son las tiendas de la [Teca Sàbat](#), situadas en Ribatallada y Coll Favà de Sant Cugat del Vallés, que representan a la perfección el éxito del comercio local en una ciudad de casi 100.000 habitantes. Este tipo de establecimientos no son sólo un sitio donde se compra y vende comida, sino que es un lugar para los consumidores que buscan encontrarse como en casa y tener un trato más personal con la tienda y sus profesionales.

La Teca Sàbat se convirtió en 1975 en el primer establecimiento de la ciudad de Sant Cugat en ofrecer platos cocinados de primera calidad y servicios de catering a particulares y empresas. Esta amplia tradición establece una relación personal a lo largo de los años entre comercio local y cliente. La base de este tipo de negocios es simple, pero esencial: ofrecer comida casera y tradicional que despierte recuerdos y emociones.

Las responsables de [las tiendas de la Teca Sàbat](#) explican que "en medio de la vorágine de la vida cotidiana, el cliente que entra en nuestro establecimiento no es sólo un comprador; es un invitado, un amigo. La importancia de un negocio que ofrece esa experiencia personalizada es incalculable".

La estrecha relación que se forma entre el negocio y el cliente juega un papel fundamental en esta experiencia. Conociendo a los clientes por el nombre y escuchando sus preferencias, el negocio local se convierte en un lugar donde el cliente no sólo compra comida, sino que también comparte sus historias y vivencias. Esta conexión personalizada convierte cada visita en una oportunidad para reconocer y valorar a la clientela, fomentando una relación que va más allá de la simple transacción comercial.

En un mundo donde la compra online y las cadenas de comida rápida dominan el mercado, apoyar a los negocios locales es más importante que nunca. Estos establecimientos no sólo representan una forma de mantener viva la cultura y la tradición gastronómica, sino que también contribuyen a la vitalidad económica de la comunidad local. Cada compra es una inversión en el tejido social y económico del barrio.

Escaparates decorados

La decoración de los escaparates es otro elemento característico de un negocio físico y que genera proximidad, frente al negocio digital. Las tiendas de la Teca Sàbat, a lo largo del año, realizan una decoración de los escaparates en función de la festividad de la que se trate.

Los escaparates más espectaculares son los de la festividad de Navidad, de la Castañada, Halloween, Sant Jordi, entre otros. También, la Teca Sàbat decora los escaparates con los productos gourmet que los propios clientes pueden encontrar en las tiendas.

El espíritu de la Navidad

Como cada año, a principios del mes de diciembre, el equipo de cocina de la Teca Sàbat ya tiene terminada la carta de Navidad tanto para particulares como para empresas.

La carta de Navidad de la Teca Sàbat está dividida entre los aperitivos, los platos navideños y los meetings & cocktails de empresa. Una de las premisas principales que destaca el equipo de cocina de la Teca Sàbat es realizar los pedidos navideños con antelación.

Maria López, jefe de administración, jefe de comunicación y marketing de la Teca Sàbat asegura que "posiblemente la temporada de Navidad es la más potente para nuestras tiendas tanto a nivel logístico, administrativo y gastronómico, y una de las más esperadas de los nuestros clientes". Además, añade que "el espíritu de la Navidad que generan nuestras tiendas es una sensación indescriptible que hace que los clientes se sientan como en casa".

Sin lugar a dudas la importancia de un negocio local radica en su capacidad de ofrecer una experiencia única y personalizada. Es más que un simple comercio al que ir a comprar comida para llevar, es un lugar de tradición y un espacio donde cada cliente es acogido como en casa y una oportunidad para reencontrarse con las raíces y mantener viva la llama de la comunidad local.
