

La enseña lleva menos de un año de actividad y ya ha abierto tres locales propios

## Atrévete con Sensualove

La seducción de un negocio con gancho y con casi nula competencia en nuestro país. Sus productos, más allá de la primera curiosidad, causan furor entre las barcelonesas. Y son sólo las primeras, puesto que la cadena prevé abrir en Baleares, Madrid y la zona de Levante en los próximos meses

Lesio Serrano • Mercado de Trabajo

Si estás pensando en montar tu propio negocio, quieres el respaldo de una marca con éxito, pero buscas una idea fuera de lo común, Sensualove es tu enseña.

Se trata de la primera cadena de tiendas sexy store de nuestro país. Bajo este nombre se esconden una tienda alegre, abierta al público y con productos que causan sensación sobre todo entre las féminas de entre 25 y 35 años. La idea nació de un grupo de jóvenes empresarios, con una amplia experiencia en gestión de negocios y marketing, que detectaron una falta de negocios con productos para fomentar la sensualidad y el amor en la pareja en nuestro país. "La propuesta nació viajando fuera de nuestro país y viendo que este tipo de tiendas ya estaban en el extranjero y en España no existían. ¿Si funcionaba en Inglaterra y en Alemania por qué no iba a funcionar en España?", comenta Eduard Bella, responsable de expansión de la enseña.

En tan sólo cinco meses la idea de montar su propio negocio se hizo realidad, y con gran éxito. Tanto es así que en sólo cinco meses han abierto otras dos tiendas en plena



El interior de una de las tiendas de Sensualove.

ciudad condal, en calles céntricas y con gran actividad comercial, situados en Barcelona, en Rambla Catalunya nº 48, calle del Pi nº 9 y calle Santa Ana nº 35. Y es que

Sensualove no se esconde. Ahora, con menos de un año de experiencia, se lanzan el sistema de franquicias. Y entre sus previsiones apuntan a finalizar 2006 con 10 negocios, entre propios y franquiciados, una cifra más que posible de alcanzar según sus responsables.

### Un empaquetado especial

Las tiendas de Sensualove se caracterizan por ofrecer una oferta variada y original para las relaciones de pareja. Los productos abarcan desde aceites, cremas y dulces, hasta lencería y libros. La empresa cuenta con la garantía de trabajar con proveedores internacionales y un packaging personalizado. Además, ofrece productos de marca propia que se distribuyen en sus tiendas, como los aceites para masajes y otras lociones relajantes.

Pasa día un mayor impulso a su negocio, recientemente ha creado una nueva línea de cosméticos, caracterizados, como el resto de la imagen de la enseña, por un look divertido, colorido, fresco y luminoso.

Y es que sus establecimientos siguen un concepto de puertas abiertas, donde la luz contribuye a crear un espacio natural, que evoque alegría y diversión, aspectos básicos que la enseña trata de transmitir con la decoración y en todos sus productos. Aquí el lema es que "todo se puede tocar", explica Eduard Bella. De ahí que sean muchas las personas que se sienten atraídas y entran en sus locales. Y una vez dentro "la gente no se corta y te compra muchísimo", comenta Bella.



Un escaparate de un local.

De ahí que la franquicia de Sensualove se presente como una buena oportunidad de negocio por distintos motivos. Porque sirve para averiguar: "es una idea completamente nueva y que, además, funciona", explica Eduard. Pero que asegura un beneficio temprano: "tiene una rentabilidad altísima. El margen que tiene el franquiciado es altísimo y tiene una inversión relativamente baja", concluye Eduard.

Más información:  
Sensualove  
www.sensualove.com  
franchise@sensualove.com

### Cifras de la cadena

Una inversión inicial de 80.000 euros que se recupera en 18 meses con sólo algunos de sus datos

La inversión inicial para instalar una tienda Sensualove supone unos 84.000 euros (que se recuperan en año y medio), incluido el canon de entrada en el negocio, que supone 9.000 euros.

La dimensión mínima del local es de 50 metros cuadrados, situado en planta calle de zonas altamente comerciales. "Este ha sido el secreto de nuestras tiendas. No

lo hemos escondido", explica Eduard Bella. El contrato con la capital se firma por un periodo de cinco años, durante los cuales el franquiciado deberá abonar un "royalty" del cinco por ciento de explotación y un dos por ciento de publicidad.

Por último, entre los requisitos se encuentra que el local se sitúe en poblaciones con al menos 300.000 habitantes.

### Ayudas al franquiciado

La formación y la descripción de los productos es fundamental a la hora de montar un negocio Sensualove

Los responsables de Sensualove apuestan más por un franquiciado que decide estar al frente de su negocio antes que por un inversor. Este asesoramiento generará que el franquiciado esté apoyado por la central. "Hacemos un curso de formación en nuestra tienda de Barcelona y después, cuando se abre el local estamos durante una semana para apoyar al franquiciado".

Dentro de este periodo se ofrecen los conocimientos básicos para la puesta en marcha del negocio. "La formación es básica sobre todo por los productos porque hay bastante desconocimiento. Hay que explicar qué son y cómo se venden".

Los asociados obtienen una simplificación de los stocks y unos precios muy competitivos gracias a la fabricación propia.