

ENTREVISTA

Eduard Bella

[Director comercial
de Sensualove]

“En todos nuestros locales predomina la alegría y el buen gusto”

Las 'sexy store' se abren camino alejándose de los tópicos que rodean a las 'sex shops'. Sensualove es la primera enseña de nuestro país que ha franquiciado un negocio de estas características, hasta ahora con buen resultado.



ENTREVISTA
VÍCTOR GUERRERO
Mercado Laboral

Sensualove se define como una 'sexy store', en ningún caso como una 'sex shop'. Una diferencia que ustedes califican como novedosa en España. ¿Qué aporta su enseña?

—En España estamos acostumbrados a las 'sex shop', tiendas que suelen estar en penumbra, donde la gente entra a escondidas porque realmente se siente sucia al estar allí. Cuando afirmamos que Sensualove protagoniza un nuevo concepto de negocio es porque nuestros clientes se encuentran con todo lo contrario: son locales abiertos, alegres, con mucha luz y situados en zonas comerciales de grandes ciudades. Locales donde, sobre todo, predomina el buen gusto, el erotismo en lugar de la pornografía, de manera que ningún cliente pueda sentirse herido.

En ese caso, ¿qué tipos de productos venden los establecimientos de su franquicia?

—Todos los que están relacionados con el erotismo, el amor y la sensualidad. En nuestras tiendas no hay lugar para las revistas ni los vídeos pornográficos. Vendemos sales de baño, aceites de masaje, disfraces, golosinas, preservativos... Y no nos dedicamos sólo a vender, también aconsejamos a los clientes que solicitan ayuda.

Las 'sexy store' llevan varios años funcionando en Estados Unidos, Inglaterra, Dinamarca y algunos países del centro de Europa. ¿Por qué han tardado más en llegar a España?

—Simplemente por una cuestión cultural. Este concepto de negocio lleva 20 años de retraso respecto a Inglaterra, por ejemplo, por los hábitos de la sociedad española. Afortunadamente eso ha cambiado y poco a poco nos estamos equiparando a los demás. Hasta hace un tiempo, en España era impensable ir paseando por la calle y encontrarte con una 'sexy store' en una zona céntrica. Sin embargo, en Londres es algo habitual.

¿Cuántos establecimientos ha abierto ya Sensualove y cuántos prevé abrir a medio plazo?

—De momento hemos abierto tres tiendas en Barcelona capital desde el pasado mes de mayo, todas ellas en el centro de la ciudad. Dentro de una semana abriremos nuestros primeros locales fuera de Catalunya, concretamente en Mallorca e Ibiza. Nuestra idea es llegar a doce establecimientos a finales de 2007, por lo que hasta ahora llevamos buen ritmo. Durante el próximo año y medio queremos consolidarnos en Catalunya y Baleares, así como expandirnos en la Comunidad de Madrid y la zona de Levante.

Por las características de su negocio, ¿se han encontrado con alguna dificultad en sus primeros meses de funcionamiento?

—La mayor dificultad la encontramos cuando expresamos nuestro deseo de abrir locales de Sensualove en pleno centro comercial de Barcelona. Son calles de primera categoría, en las que hay tiendas de ropa, joyerías, restaurantes... De ahí que al principio los propietarios de los locales fueran algo reticentes a cedérmolos. Tuvimos

“Las mujeres tienen una mejor percepción de este tipo de negocio, aunque siempre hay excepciones”

que convencerles de que Sensualove no es una cadena de 'sex-shops', de que somos una empresa seria y respetuosa. Por otro lado, la reacción de los posibles franquiciados ha sido excelente: no llevamos más que unos días publicitando nuestro plan de expansión y ya recibimos unas 30 solicitudes diarias.

CON SELLO PROPIO

Sensualove no es sólo pionera en cuanto a enseñas 'sexy store' en España: también tiene su propia gama de productos.

— Aceites, lubricantes, ropa íntima, bolsas de golosinas... Todos estos productos y otros muchos llevan el sello de Sensualove, lo que supone un punto de apoyo más para el buen

¿Qué requisitos deben reunir los franquiciados de Sensualove, tanto a nivel económico como a nivel humano?

—En un principio no estamos cerrados a nadie, pero dadas las peculiaridades de nuestra enseña, el perfil del franquiciado ideal es el de una mujer de entre 30 y 40 años. Ellas tienen una mejor percepción de este tipo de negocio, aunque siempre hay excepciones. También aceptamos inversores, pero en cualquier caso debe ser gente comprometida, acostumbrada al día a día, constante. Respecto a la inversión inicial, ésta es de unos 85.000 euros, pero varía según la superficie del local. Es importante que al menos sean 45 o 50 metros cuadrados, para que la distribución de los productos sea cómoda.

¿Qué tipo de formación recibe el franquiciado de Sensualove?

—La formación se realiza en nuestro establecimiento de la Rambla de Catalunya durante una semana. Los franquiciados reciben toda la información ne-

cesaria de los productos que han de vender, porque a veces damos cosas por supuestas y todavía hoy algunos temas nos resultan desconocidos. A continuación les explicamos cómo vender estos productos de una manera didáctica y elegante. Se trata de aconsejar a los clientes, sobre todo a las mujeres, porque son las que más preguntan. En cambio, los hombres son más directos: escogen el producto, pagan y se van. Para muchos es la primera vez en una 'sexy store' y hay que tener mucho tacto con ellos.

¿Podría decirse, a día de hoy, que Sensualove no tiene competencia a nivel estatal?

—No tenemos constancia de que exista ninguna otra franquicia de 'sexy stores' en toda España. No al menos con las características de las de Sensualove, ubicadas en el corazón de grandes ciudades y abiertas de par en par al público. Lo importante es que el cliente se sienta lo más cómodo posible y que al entrar en una de nuestras tiendas no se sienta observado. ■

rendimiento del establecimiento franquiciado y una garantía de calidad.

— Los tres establecimientos Sensualove de Barcelona capital están situados en las calles de Santa Anna i Pi, y en la Rambla de Catalunya. Zonas comerciales y con gran afluencia de clientes, como serán las de los nuevos locales de Mallorca e Ibiza.