



SENSUALOVE

A finales de 2010, Sensualove abrió en Barcelona un nuevo punto de venta. Con este son ya 13 los establecimientos que esta firma tiene en nuestro país, además de la tienda en Internet (www.sensualove.com). Daniel Gallardo, director general de Sensualove, nos comenta en esta entrevista sus planes de futuro.



¿Cuál es actualmente el número de tiendas y el de ciudades en las que está instalada Sensualove?

Sensualove cuenta actualmente con 13 establecimientos abiertos al público, además de su tienda en Internet que permite la compra desde cualquier rincón del país con entrega en un plazo de 24/48 horas. Las ciudades donde está presente la firma son Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante y Murcia. Muy pronto veremos ampliada esta lista.

¿Qué planes de expansión tenéis para el corto y medio plazo?

La enseña Sensualove se caracteriza por un crecimiento planificado, sostenible, firme y seguro. En un futuro muy próximo la marca estará presente en nuevas ciudades importantes del país en las que ya se está trabajando para que se produzca la apertura (actualmente cuenta con tiendas en Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante y Murcia). A medio plazo seguirá creciendo el número de establecimientos de la firma y el cliente final podrá encontrar cerca de casa un punto de venta Sensualove donde poder realizar sus compras directamente. De todas formas es importante recordar que en cualquier momento se pueden adquirir sus productos a través de la tienda www.sensualove.com que permite la compra desde cualquier rincón del país, con entrega en un plazo de 24/48 horas.

Desde la experiencia que os da la perspectiva de varios años en el sector, ¿qué análisis hacéis sobre la evolución del mismo y sobre su crecimiento, tanto en tiendas presenciales como en Internet?

Desde unos años atrás, coincidiendo con los

inicios de Sensualove, hemos podido constatar una evolución en la sociedad española que, con el paso del tiempo, normaliza la sexualidad y olvida los tabús del pasado. Las nuevas generaciones contribuyen de una forma muy importante a ello, aunque constatamos también que el resto de la población vive hoy día la sexualidad con mayor plenitud. Es lógico, por tanto, que si el mercado crece, crezca también la oferta. Y creemos que eso nos beneficia a todos, siempre que la gestión de las nuevas iniciativas sea profesional y dé respuesta a las necesidades del consumidor. Lamentablemente, eso no sucede siempre y es muy peligroso para la credibilidad del sector.

A juzgar por su proliferación, las tiendas eróticas se están consolidando como un buen negocio. ¿De qué manera busca Sensualove diferenciarse de la competencia y de las tiendas que venden exclusivamente en Internet?

Sensualove trabaja día a día para ofrecer a sus clientes los mejores productos, los mejores servicios y la mejor de las atenciones posibles. Para conseguir llegar a ello la empresa elabora, en su mayoría, productos de marca propia, de alta calidad, excelente presentación y al mejor de los precios posible. Finalmente, busca conseguir la excelencia en el proceso de compra, mediante un ambiente cuidado en sus establecimientos, todos ellos en primera línea comercial, y un asesoramiento personalizado a través de las asesoras Sensualove, que cuentan con una formación profesional para ello. Por todo ello, Sensualove considera que no tiene competencia alguna, independientemente

que existan otras tiendas del sector, ya sean físicas u *on-line*. Los productos Sensualove se venden exclusivamente en establecimientos Sensualove, y la atención personalizada se brinda únicamente en las tiendas Sensualove.

¿Se puede hacer un perfil del cliente que entra a las tiendas de Sensualove?

El cliente potencial de Sensualove es cualquier persona en edad sexualmente activa. Se trata pues de un abanico muy amplio. De todas formas, el cliente mayoritario es la mujer y las parejas comprendidas entre los 28 y los 45 años.

¿La gente que se acerca a vuestras tiendas tiene claro el producto que están buscando o se deja aconsejar por los vendedores?

Contamos con un cliente muy fiel que repite en su compra. Éste es conocedor del catálogo Sensualove y suele buscar novedades, probar productos que aún no ha tenido ocasión de comprar o repetir en su compra habitual. De todas formas, el asesoramiento es muy importante en los establecimientos de la enseña y es decisivo en el proceso de compra. Los clientes nuevos sí que compran en función de las recomendaciones del equipo Sensualove, y agradecen las recomendaciones y consejos antes de decidirse por un producto u otro.

¿Podrías decirnos qué productos tienen más demanda en vuestras tiendas?

Los productos más vendidos son la extensa gama de cosméticos Sensualove, los originales kits de la enseña (uno para cada ocasión), la lencería y disfraces Sensualove así como los juegos de pareja, seguidos de los juguetes eróticos. Todo de marca propia.

SU SUGERENCIA

Daniel Gallardo se decanta por Hot Kiss, una familia de deliciosos aceites íntimos cuyo efecto calor y excitantes sabores se traducen en besos muy secretos. Las razones de esta elección son claras: "Se trata de una fórmula cosmética exclusiva Sensualove ideal para realizar sexo oral, ya que produce una sensación de calor tanto en la lengua como en las zonas íntimas y tiene un delicioso aroma de frambuesa, chocolate o vainilla. Una experiencia muy especial."

