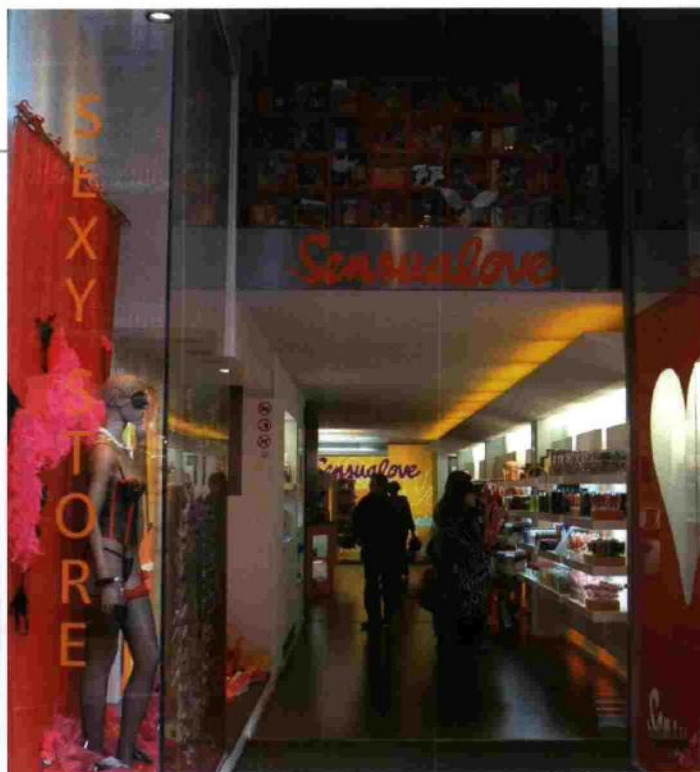




en Vanguardia



Sensualove

Un 'sexy store' con marca propia

La crisis no ha afectado a la vida sexual de los españoles. Eso piensan al menos en Sensualove, la responsable de implantar el 'sexy store', un concepto de comercio especializado que apuesta por fidelizar al cliente y a sus franquiciados.

La idea de este modelo de negocio nace de un viaje por Canadá y el norte de Europa en 2001, cuando sus propietarios detectaron un nicho de mercado para nuestro país. Y después de un trabajo de adaptación surgió la marca Sensualove. Tras abrir una primera tienda en Barcelona, todo vino rodado y hoy cuentan con 13, siete de las cuales son franquicia. Sensualove cerró 2010 con un balance más que positivo: la enseña ha realizado aperturas y multiplicó

el número de clientes, lo que en el segundo semestre del año dio un esperado impulso a sus ventas, que superaron las del mismo periodo de 2009.

Mucho más que despedidas de solteros

Pero no fueron las únicas novedades. Consciente de que el volumen de negocio beneficia a toda la red, Sensualove abrió canales de distribución, en especial para la venta de los productos de marca propia en Europa de un catálogo que no deja de crecer con nuevas referencias. También acaba de lanzar una campaña de fidelización de clientes mediante su Tarjeta Club Sensualove, con múltiples ventajas. Desde la central quieren evitar el



Datos de la empresa	
Actividad:	Tiendas eróticas, artículo de regalo y lencería.
Establecimientos en España:	13
Propios:	6 Franquiciados: 7
En el extranjero:	-
Web:	www.sensualove.com
Teléfono:	935 557 964

Condiciones económicas	
Inversión inicial:	45.000 €
Canon de entrada:	12.000 €
Royalty:	5%
Canon de publicidad:	2%
Dimensión de local:	40-50 m ²
Población mínima:	200.000 habitantes
Duración del contrato:	5 años



mito de “tienda de despedida de solteros” ya que aunque tiene una línea de productos para estas fiestas, no es un establecimiento dirigido a estas celebraciones: “Ofrecemos un espacio donde los clientes pueden encontrar todo tipo de productos para mejorar su vida sexual”, afirma Daniel Gallardo, director general de Sensualove. En concreto apuestan por productos que ayuden a vivir una sexualidad más plena, divertida y gratificante, huyendo de la monotonía. En la oferta predomina la línea de cosméticos, lencería y disfraces, juegos y juguetes eróticos. “Cabe destacar que los productos más vendidos son los de marca propia, el 85% del catálogo”, afirma la central.

Muy presente en el sector

La crisis lejos de hacer mella ha reforzado la cadena: “Esta situación reafirma el buen trabajo que estamos haciendo, ya que estamos en plena fase de expansión y con planes de crecimiento muy ambiciosos”, afirma Gallardo. Y es que según los datos, la situación económica no afecta al ánimo de los españoles: “Desde el punto de vista empresarial, la crisis no sólo no afecta sino que favorece el sexo. Sensualove ha aumentado su facturación en relación al pasado año, ha crecido en número de establecimientos y aumenta su volumen de negocio”. Además en un mercado en evolución la marca está presente en las principales ferias y visita regularmente otros países de referencia en el sector. “El cliente potencial es aquel que se encuentra en edad sexualmente activa, indistintamente de su sexo, condición o nivel adquisitivo. Por lo tanto, el abanico es amplio. Cabe destacar que el principal comprador es mujer entre los 28 y los 45 años”, concluye Gallardo. □

www.franquiciashoy.es/empresa/



Daniel Gallardo,
 director general de
 Sensualove:

“Nuestra empresa es líder del sector de tiendas eróticas, una posición que pretende mantener para llegar a tener presencia en las mejores zonas comerciales de todo el país”