

# En Franquicia

Noviembre del 2007

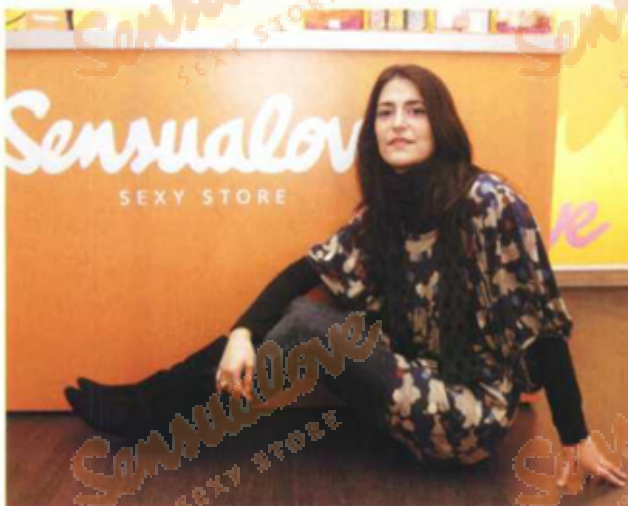
Sensualove  
SEXY STORE

Sensualove  
SEXY STORE

Sensualove  
SEXY STORE

La visión de 3 franquiciados / 02 Sandra de Pedro, de Sensualove

“Hay que explicar con naturalidad cómo funcionan los productos eróticos”



**N**aturalidad, respeto y cercanía son algunas de las particulares características que hay que tener para vender productos eróticos. Pero, además, como señala Sandra de Pedro, “hay que contar, sobre

todo, con dotes comerciales”.

Unas aptitudes que en principio no difieren mucho de las que son necesarias para estar al frente de otros negocios, si obviamos que el dependiente de tiendas como Sensualove, además de vendedor, se acaba convirtiendo en un consejero sexual. “En muchas ocasiones tienes que explicar cómo funcionan los productos, pero es algo que hay que hacer con toda la naturalidad del mundo”.

Por esta razón, estudiar las características de cada producto y estar al tanto de las novedades en la materia es imprescindible a la hora de llevar con éxito la tienda.

Tras un año al frente de la franquicia, situada en la madrileña calle de Fuencarral, Sandra de Pedro y sus socios se han acostumbrado a tratar con un público que, pese a lo que a veces se cree, “no es nada homogéneo”. “Hay toda clase de clientes, desde gente tímida hasta extravertida; personas a las que no les gusta que les aconsejes y otras que te piden tu opinión sobre tal o cual producto. Me imagino que como en cualquier otro negocio”, concluye.

Sensualove  
SEXY STORE

Sensualove  
SEXY STORE

Sensualove  
SEXY STORE