

SENSUALOVE

## Erotismo y buen gusto, la clave de un nuevo tipo de comercio

Una cadena de tiendas donde comprar productos eróticos con buen gusto y ambiente agradable. Este es el secreto del éxito de Sensualove, una iniciativa de seis jóvenes empresarios familiares de Barcelona.

T.F. Barcelona

■ Comprar productos eróticos era hasta hace un año una especie de aventura que podía tener visos de clandestinidad, e incluso, según en que establecimientos, de gusto dudoso. Esta circunstancia fue observada por un grupo familiar, que teniendo ya empresas por su cuenta se plantearon una nueva iniciativa para "poder trabajar juntos", cuenta Eduard Bella, director comercial de la nueva cadena de tiendas de productos eróticos. "Nosotros habíamos visto tiendas como las nuestras en algunos viajes, por ejemplo en Gran Bretaña. Esto hizo que durante mucho tiempo puliésemos la idea y cuando decidimos ponerla en práctica, lo tuviéramos todo muy maduro", explica Bella.

Sensualove es, un año después de la apertura de su primer centro, una realidad creciente. Se han abierto ya tres tiendas propias y se acaba de abrir la primera franquicia. Las previsiones sobre las que se planeó el lanzamiento de la nueva cadena se han superado positivamente.

"La clave está en que hemos conectado con nuestros compradores. Sabíamos que estaban ahí, pero teníamos que lograr que se identificasen con el proyecto", explica Eduard Bella. Tiendas céntricas, decoradas de forma agradable, con productos muy cuidados en el diseño y en la presentación e incluso con personal que atiende al público que busca la complicidad en todo momento con los clientes.

En el segundo año de funcionamiento de la ya cadena de tiendas, las previsiones de ven-



La imagen muestra el interior de una de las tiendas de Sensualove en Barcelona

### LAS CLAVES



### Poner en marcha un negocio para trabajar juntos

■ La iniciativa de esta empresa salió de los seis socios, todos familiares, que se hallan al frente de este nuevo negocio. Todos tenían, y tienen otras empresas pero "como teníamos y tenemos muy buena relación, pensamos en crear Sensualove para poder trabajar juntos", explica uno de sus impulsores. "La idea era trabajar juntos en algo diferente y, claro, que fuera rentable", añade.

Los fondos iniciales para crear el negocio también salieron de los peculios particulares de los socios, que consideran que el crecimiento ha de ser controlable para que no se desnaturalice el proyecto.

"Nuestra idea es crecer y no quedarnos en España, aunque falta mucho territorio por cubrir, pero tenemos claro que si todo va como pensamos, iremos a Italia, Francia o Portugal", afirma Eduard Bella.

tas son notables. La idea de sus impulsores es conseguir vender unos 4 millones de euros.

En Barcelona, la primera etapa, en los lugares donde se han abierto las tiendas son emblemáticos, en el centro de la ciudad, en la zona noble: Rambla de Catalunya 48, o en la calle del Pi,

o en la calle de Santa Anna. La primera franquicia, abierta ya en Baleares, está en la calle Sindicat, una de las que tiene más visitantes de una ciudad tan turística como es Palma. En el futuro la idea de los impulsores de Sensualove es seguir creciendo a base de franquicias y las ciuda-

des en las que están interesados serían el triángulo formado por Barcelona, Madrid y Valencia, según Eduard Bella.

La idea central de la nueva marca es crear lugares, presentados con armonía y orden, con una decoración estudiada y una gama de productos amplia

que permita que los compradores entren sin dificultad y que encuentren los productos que buscan y que, de otra manera, no comprarían en otras tiendas.

A diferencia de otros productos se buscan lugares céntricos donde poder acoger las visitas de grupos jóvenes

que permita que los compradores entren sin dificultad y que encuentren los productos que buscan y que, de otra manera, no comprarían en otras tiendas.

"Hemos desarrollado una gama propia de productos con nuestra marca, que van desde lencería, aceites de masaje o pequeños juguetes, todos empaquetados con nuestro propio diseño y con colores que hacen agradable su adquisición y su regalo", dice Bella. La marca propia añade un plus de rentabilidad al negocio.

La inversión inicial estimada para un centro en franquicia de Sensualove son unos 84.000 euros, incluido el canon de entrada, unos 9.000 euros. La dimensión mínima del establecimiento son unos 50 metros cuadrados y se ha de situar en zonas muy comerciales.

¿Quién entra a las tiendas de esta nueva cadena? El retrato del comprador tipo es una mujer que estaría en la treintena y muchas veces son grupos de chicas las que escogen en grupo los productos. En esta tipología se incluyen las adquisiciones para fiestas de jóvenes y también las que tienen como objetivo celebraciones con la pareja.

Sensualove se plantea crecer con la posibilidad de realizar el montaje llave en mano y después de un estudio concienzudo del proyecto, que incluye desde escoger el lugar idóneo de las tiendas hasta la decoración interior. "Tenemos menos hombres que mujeres, creemos que se debe a que los que quieren hacer una compra o un regalo pueden escoger entre lugares más clásicos pero no creemos que tarden mucho en acudir. De hecho muchas parejas vienen juntas a hacer compras", explica el responsable de Sensualove. ■