**BTS NRC 2014**

**L’Oréal abre una tienda en Madrid**

**Texto n°15**

**El País,** *26 /01/ 2014*

***Porque tú lo vales*** es probablemente el eslogan más conocido en el mundo de la belleza. Las consumidoras españolas querían que se hiciese realidad a través de una tienda en la que su marca de referencia les surtiera de productos y les diera los consejos de belleza que solicitan.

A petición de ellas, explica Inés Caldeira, directora general de L’Oréal Paris en España, “hemos abierto la primera tienda en el Sur de Europa de la marca cosmética más vendida del mundo”. “Se trata de un concepto integral, diferente al de las otras cinco tiendas que tenemos, con el que vamos a experimentar en Madrid. Es una tienda laboratorio con la que aprender, estimular el consumo y vender belleza de forma distinta”.

En los 100 metros cuadrados distribuidos en tres alturas que el grupo francés ha abierto esta semana en la calle de Fuencarral de Madrid, el mayor interés para los usuarios es que podrán probarse todos los productos que deseen y recibir consejos y tratamientos de las siete personas que trabajan en el centro. “Las consumidoras españolas, antes de comprar, quieren probar el producto”, dice Caldeira.

L’Oréal Paris pone a disposición de sus clientes los mejores looks del momento mediante las nuevas tecnologías; a través de una aplicación, el consumidor podrá cambiar de look al instante, además de recibir cursos de automaquillaje que serán grabados con una cámara a fin de que, posteriormente, el cliente reciba por correo electrónico en casa un tutorial con los **pasos**[[1]](#footnote-1) seguidos por el profesional y por él mismo , o tratamientos para la piel y para el cabello. También habrá un espacio donde se celebren fiestas y se den clases de belleza.

El objetivo de la compañía, que dedica el 70% del espacio de la tienda al maquillaje, puesto que el gasto en este producto en España se ha aproximado a los 800 millones de euros en 2013, es acercarse al público joven, que busca precios asequibles. De ahí su **apuesta por**[[2]](#footnote-2) las nuevas tecnologías y el emplazamiento elegido para su tienda.

1. **Los pasos** : les étapes [↑](#footnote-ref-1)
2. **la apuesta por** : le pari sur [↑](#footnote-ref-2)