

## PERSONAL SHOPPER SCHOOL

Tel. 91 661 2989.

[www.psschool.es](http://www.psschool.es)

Una escuela única donde se imparten cursos vinculados con conocimientos de estilismo y de empresa. Desde análisis de color, hasta morfología pasando por cómo montar un negocio de personal shopper.



Debajo, Mónica (izda) y Eva Cuétara, de Personal Shopper School. Sobre estas líneas, Cristina (izda) y Katy Sainz, de MeTwo



ra, la que viaja es Katy y la que supervisa las cuentas es Cristina, que estudió empresariales: «Tenemos el mismo gusto, así que me fío 100% cuando Katy va a hacer las compras».

### A partes iguales

El repartir bien la tareas es fundamental para llevarse bien entre hermanas. Esto lo recalca Lara Martínez-Arroyo que junto con su hermana Tania decidió abrir una franquicia de la firma de ropa francesa, Maje, en Madrid. «Cada una tiene que tener muy claro sus limitaciones, hasta dónde puede llegar y cuánto tiempo puede contribuir en el proyecto», explica Lara y añade «yo tengo un trabajo fijo y no puedo ocuparme de la tienda al 100 cien por cien. Pero esto lo hablamos al principio y ahora no hay problemas».

Y es que lo más importante es ser honesto y claro en todo

momento, que es algo que se da de manera más fácil si hablas con una hermana que con una amiga, o un socio a secas. «Entre nosotras, las cosas son transparentes. No hay mentiras ni pelos en la lengua. Si algo está mal, se habla, y además sin darle vueltas. La comunicación es más directa y más franca, porque llevamos toda la vida contándonoslo todo», dice Tania. Lara lleva años trabajando como relaciones públicas de moda y su aportación en ideas de marketing para la tienda es fundamental. Nos explica que por ahora lo más importante es fidelizar las clientas. ¿Cómo lo hacen? «La formación que le damos a nuestras dependientas es muy particular. Entre otras cosas, queremos que sean honestas con la clienta en todo momento. Si algo no le sienta bien, deben decirlo. Esto crea un vínculo de confianza que para noso-