

La fundadora de una empresa dedicada a encontrar el amor para otras personas: "No es un coste, es una inversión"



La fundadora de la web de citas, en 'El programa de Ana Rosa'. / MEDIASET

TELEVISIÓN NOTICIA 🕒 02 oct 2025 - 16:26



👤 MARÍA TAPIADOR

- La mujer ha señalado que solo cogen al 30% de los clientes potenciales que contactan con ellos.

La invasión de las nuevas tecnologías ha supuesto un cambio radical en la manera de **relacionarnos con otras personas**. Así, no es de extrañar que cada vez más ciudadanos hagan uso de aplicaciones para ligar y que, incluso, algunos logren encontrar al amor de su vida a través de estas.

Ante esto, este jueves, [El programa de Ana Rosa](#) ha hablado en directo con Verónica Alcanda, fundadora de una empresa encargada de organizar citas entre sus usuarios. Sin embargo, esta plataforma, no está al alcance de todo el mundo, pues **encontrar al amor de tu vida supone un coste de 10.000 euros**.

"Tenemos bastante demanda, que no es lo mismo que clientes. **Somos muy selectivos y no decimos a todo el mundo que sí**, solo a un 30%... A los demás no

podemos ayudarlos", ha comenzado explicando la empresaria que, además, ha apuntado cuáles son los requisitos para formar parte de su cartera de clientes.

"Hay personas que buscan pareja como una manera de huir hacia delante, porque se siente solos, para olvidar a un ex... A esos no los podemos ayudar. Lo primero que hacemos es entrevistarlos para saber que están emocionalmente disponibles", ha señalado Verónica Alcanda que, de la misma manera, considera fundamental **que los clientes tengan "tiempo"**: "Algunas personas buscan pareja y no tienen tiempo".

"Las parejas hay que trabajarlas, no es algo que viene dado (...). Hacemos un análisis muy detallado de cómo es cada persona, en qué momento vital está, qué es lo que realmente busca en una pareja y cómo va a ser su vida con esa pareja. **En función de lo que veamos, decidimos si podemos o no ayudarlos**", ha señalado la empresaria.

Finalmente, Alcanda ha sentenciado: "Como nos dedicamos a muy pocos clientes y hacemos una criba bastante exhaustiva, el **porcentaje de éxito es del 85%**. Tenemos varias tarifas en función del tiempo que necesitamos para ayudar a esa persona, el nivel de dificultad del perfil y también depende del lugar donde esté porque no es lo mismo estar en Alemania o Estados Unidos que en Madrid. Una búsqueda nacional está en 10.000 euros. La gente está encantada porque para ellos **es una inversión, no un coste**".

Conforme a los criterios de

 **The Trust Project**
[¿Por qué confiar en nosotros?](#)

[Aviso legal y condiciones de uso](#) [Política de privacidad](#) [Política de cookies](#) [Transparencia](#)

[PERSONALIZA TUS COOKIES](#) [Administración Utiq](#) [Contacto](#) [Quiénes somos](#)

[Buenas prácticas periodísticas](#) [Uso responsable de la IA](#)

20minutos

Una publicación de:
20 MINUTOS EDITORA, S.L.



[Aviso legal y condiciones de uso](#) [Política de privacidad](#) [Política de cookies](#) [Transparencia](#)

[PERSONALIZA TUS COOKIES](#) [Administración Utiq](#) [Contacto](#) [Quiénes somos](#)

[Buenas prácticas periodísticas](#) [Uso responsable de la IA](#)

