

SETEMBRO

2021

# PESQUISA

SAÚDE E BEM ESTAR SEXUAL NO  
MERCADO ERÓTICO

## ONDA SEXUAL WELLNESS OU SEXUAL CARE NÃO É TÃO NOVA ASSIM NOS SEX SHOPS DO BRASIL

*"O que ainda falta é educação sexual",* dispara Paula Aguiar, sexpert business, autora do estudo e de mais 25 livros sobre sexualidade e negócios eróticos.

A Pesquisa Saúde e Bem Estar Sexual no Mercado Erótico sondou cerca de 316 empresas do ramo em todo o Brasil, entre junho e agosto desse ano com um questionário que contemplou mais de 25 perguntas sobre o tema.

O objetivo era descobrir o nível de conhecimento sobre saúde e bem estar sexual tanto de quem vende quanto de quem compra produtos sensuais na atualidade.

Noções de consensualidade sexual, segurança no uso dos produtos, autoprazer, conhecimento da própria sexualidade, entre outras fizeram parte do estudo.

*"Por influência da mídia tanto de massa como das redes sociais, hoje já percebemos um nível maior de informação sobre produtos sensuais e sua relação com a melhoria da sexualidade do que há 20 anos atrás. Tanto que, pela pesquisa, 53% dos empreendedores participantes afirmaram que seus clientes já possuem um conhecimento do que querem comprar. Porém os tipos de produtos que são buscados pelos clientes de sex shop ainda parece ser o de uma pílula mágica para problemas que precisam de maior orientação e educação sexual"* explica Paula ao revelar que o **tipo de produto mais procurado pelos homens são para prolongar e retardar a ereção (55%) e o mais procurado pelas mulheres são os excitantes (90%).**

1- O que buscam mais nas Sexshops?

### HOMENS

Produtos para aumentar o pênis 16%

Produtos para excitar a mulher 29%

Produtos para prolongar / retardar a ereção 55%

1- O que buscam mais nas Sexshops?

### MULHERES

Produtos para disfarçar o cheiro da vagina 3%

Produtos para ficar apertadinha 7%

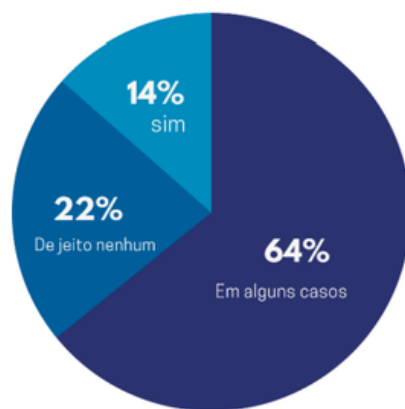
Produtos para ficar mais excitada 90%

“Nota-se que a busca por solução é alta, porém, o hábito de auto exploração ainda precisa ser trabalhado já que tanto a excitação feminina quanto a ereção são fases da resposta sexual que precisam ser reajustadas no timing entre os pares de um relacionamento. Os produtos ajudam nessa exploração e descoberta, porém não em todos os casos” afirma.

E os empreendedores participantes da pesquisa já sabem disso: **64% afirmaram que os produtos podem ajudar em alguns casos de disfunção erétil e 45% podem ajudar em alguns casos de falta de libido.**

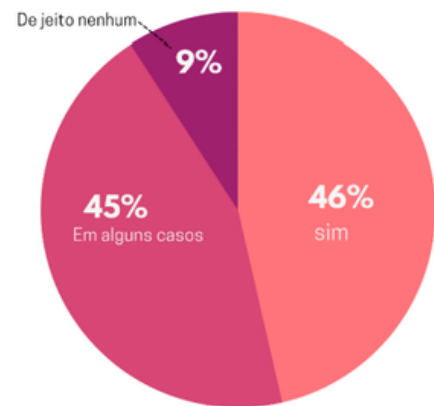
9. Produto erótico auxilia na disfunção

## ERÉTIL



10. Produto erótico auxilia na falta de

## LIBIDO



## Indicação por profissionais de saúde

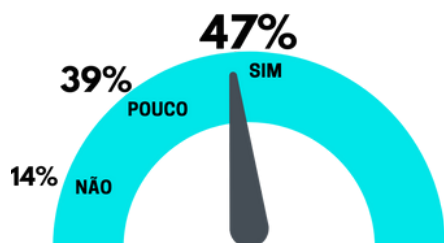
Nos últimos 20 anos, o mercado erótico brasileiro tem passado por uma revolução em termos de gestão e profissionalização se estabelecendo como um importante segmento da economia no país.

Empregando atualmente, direta e indiretamente, cerca de 100 mil pessoas em todo o território nacional, foi a opção de investimento em uma nova atividade profissional durante a pandemia por parte de muitos que se viram desempregados na crise, **triplicando o número de empreendedores em relação a 2019 e gerando um crescimento anual em torno de 12% segundo o último levantamento do Portal Mercadoerotico.org “Perfil do empreendedor do Mercado Erótico”** divulgado em abril.

“O caminho foi longo e árduo enquanto estive na presidência da Associação Brasileira de Empresas do Mercado Erótico, a ABEME de 2010 a 2017. Buscamos a normatização de produtos. Montamos cursos profissionalizantes em sexualidade junto com terapeutas e educadores. Formamos uma geração de consultores em vendas de produtos sensuais, um trabalho que hoje é perpetuado inclusive em treinamentos constantes por marcas fornecedoras do ramo” conta Paula que começou sua trajetória no mercado erótico em 2000.

3- Indicam comprar os profissionais

## DA SAÚDE

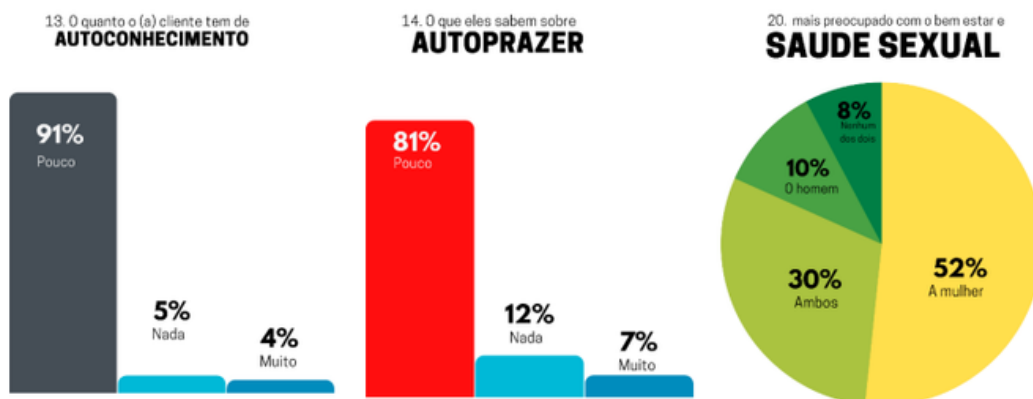


Esse trabalho de aproximação com profissionais da saúde hoje rende bons frutos. Segundo a pesquisa "Saúde e Bem estar Sexual no Mercado Erótico" **47% dos empreendedores responderam que seus clientes vem por indicação de um especialista.**

*"É o reconhecimento de que, desde 2008, temos tido bons produtos para auxiliar os tratamentos terapêuticos em sexualidade. Só naquele ano, vi 4 empresas que hoje chamamos de femtech ascender: a INTT Cosméticos, a Santo Cosméticos, a Pessini Cosméticos e a Feitiços Aromáticos. Todas fundadas por mulheres criando produtos para o bem estar íntimo desde sua origem, com qualidade internacional", declara Paula.*

## Educação Sexual X Venda Consultiva

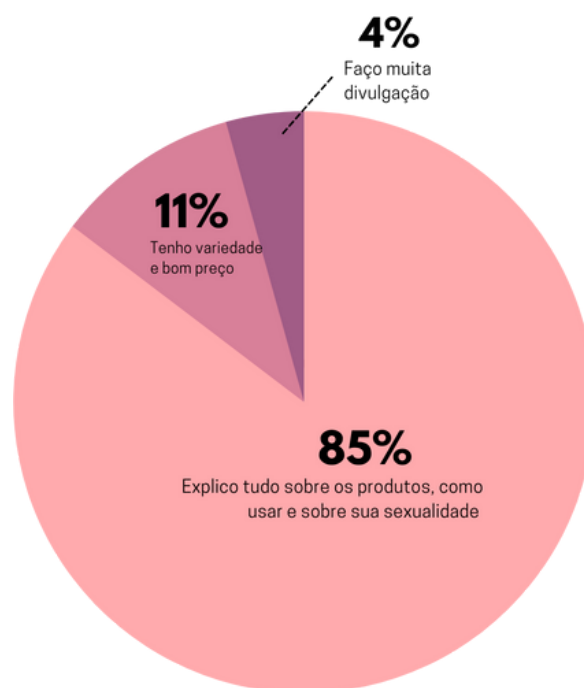
Porém, ainda há muito por fazer: mesmo que **88% dos empreendedores participantes da pesquisa afirmem que tem grande preocupação com a saúde sexual de seus clientes, 65% deles dizem que aprenderam o que sabem sobre sexualidade na prática. Sendo que 66% responderam que seus clientes confessam suas vidas íntimas para eles porque confiam que eles indicarão bons produtos.**



Quando indagados sobre os seus clientes tem noção de autoconhecimento da sexualidade, 91% alegaram que tem pouca noção, **81% afirmaram que seus clientes sabem pouco sobre autoprazer, apenas 38 % responderam que seus clientes percebem a sexualidade como fator de qualidade de vida, 41% afirmam que seus clientes não tem noção de consensualidade sexual, sendo que 52% revelaram que são as clientes do sexo feminino que são mais preocupadas com a saúde sexual.**

24. Por que você acha que seu cliente compra

## PRODUTO EROTICO



**Para 85% o motivo de seus clientes comprarem produtos eróticos é porque explicam sobre os produtos e como usá-los** contra 11% que acham que é porque tem variedade e bom preço e 4% que afirmam que é porque fazem uma boa divulgação.

**94% deles alegaram que notam uma melhora significativa na saúde sexual de seus clientes quando usam os produtos que eles compram.** Mas ainda tem uma visão limitada sobre a classificação de quais deles são importantes para essa melhora: **54% disseram serem os lubrificantes e preservativos que melhoram a saúde sexual**, enquanto apenas 28% apontaram ser os vibradores e massageadores contra 18% que escolheram os acessórios para pompoarismo.

*“É claro que depois de tantos anos bombardeados pelas campanhas de prevenção à AIDS e de uma educação sexual minimamente informativa em relação à IST's e planejamento familiar que a maioria das pessoas pensem dessa maneira. Percebemos que tanto vendedores como consumidores precisam ampliar sua visão sobre saúde sexual, uma caminho que a própria pandemia impôs ao trazer o isolamento e a necessidade de um sexo mais solo”* comenta Paula.

Quando investigados se venderiam mais produtos destinados para a saúde sexual se soubessem dessa finalidade, 84% dos empreendedores participantes dessa nova pesquisa, responderam “sim, com certeza”.

Paula Aguiar conclui que a pesquisa demonstra **que o Brasil já possui produtos de qualidade para a saúde e o bem estar sexual, o que falta é maior preparo dos empreendedores e acesso à informações corretas sobre sexualidade.**

*“Se de um lado temos 67% dos entrevistados pedindo mais treinamento por parte das marcas, de outro temos 57% declarando que seus clientes tiram dúvidas sobre produtos eróticos na internet. O que nos faz pensar que na era do delivery e do ecommerce desse novo normal a venda consultiva se faz necessária mesmo no ambiente virtual. Esse é o nosso grande desafio no momento. Afinal, inovação é antes de tudo conhecimento”, finaliza.*

● [\(11\) 994712268](tel:(11)994712268)  
JULIANNA SANTOS

● [\(11\) 953001151](tel:(11)953001151)  
PAULA AGUIAR