



CATÁLOGO

LANÇAMENTOS DAS GRANDES MARCAS DO
MERCADO ERÓTICO



COM

5

pesquisas de mercado

3ª EDIÇÃO | 2023

O PRAZER, A DESCOBERTA E O BEM ESTAR PARA TODES

O mercado erótico, no que diz respeito a comercialização de produtos, nas últimas duas décadas no Brasil, se configurou em uma oportunidade para que os relacionamentos ficassem ainda mais íntimos e fortalecidos. Honrando o início da sex shop original criada por Beate Ushe na Alemanha do pós guerra, era de esperar que esse fosse o caminho mais fácil para se popularizar o consumo de produtos íntimos, quebrando os tabus e estigmas conquistados com a releitura mais pornô da década de 70 feita pelos americanos e canadenses para esse modelo de negócios. Porém, hoje, vemos que muita coisa mudou.

Vivemos uma mudança real de paradigma social, onde os relacionamentos tem ganhado novas configurações. A felicidade não gira tão entorno do status e da formação de famílias. A necessidade por sobrevivência, mais presente após a pandemia com a reestruturação de carreiras e postos de trabalho, tem mudado a concepção das pessoas em torno da sexualidade.

Sim, afetividade ainda é importante, muito mais agora do que em tempos passados. Porém, o stress, a depressão e a correria do dia a dia tem dado pouco espaço ao romance. Então, enquanto o tão "sonhado relacionamento" não vem, a busca é pelo bem estar, pela qualidade de vida e pelo prazer, seja solo, ou testando outras formas de se encontrar no outro, ou outros.

Ao mesmo tempo, a luta pela representatividade e inclusão da diversidade sexual tem se tornado cada vez mais presente. As pessoas não binárias, fluidas, não monogâmicas, ou que estejam "fora dos padrões" como Plus Size e maduras, além daquelas que se identificam com alguma das letras da sigla LGBTQIAPN+ estão em busca de lugares, produtos, empresas, serviços e marcas que também falem com elas.

Portanto, para continuar sendo bem sucedido nesse ramo é preciso abrir a cabeça e observar essas novas tendências.

Um bom ponto de partida é avaliar que o prazer, a autodescoberta e o bem estar é um direito de todes. E não estamos aqui, justamente para auxiliar nisso?

Estudar sobre essas tranformações também nos dá o poder de abraçar a todes de forma igualitária, ampliando nosso alcance nas redes sociais, acolhendo mais clientes e, dessa forma, fazendo nosso negócio e nosso mercado crescer.

O Portal Mercadoerotico.org desde sua origem em 2018, tem se dedicado a essas análises, seja nas pesquisas que você verá ao final desse catálogo, seja na análise constante da imprensa internacional, da produção de pesquisadores da sexualidade e das empresas do mercado adulto em todo o mundo.

E Paula Aguiar em seu trabalho único como pesquisadora e consultora de negócios está em constante processo de adaptação de conceitos e metodologias para apoiar o empreendedor do mercado erótico durante essas intensas tranformações.

Fazemos aqui então o chamado a você que queira fazer parte dessa nova geração que quer aproveitar todas as oportunidades que esse novo momento apresenta.

Além de conferir as novidades desse Catálogo de Fornecedores do Mercado Erótico 2023 que traz marcas, produtos e serviços inovadores, acompanhe-nos diariamente pelo portal: www.mercadoerotico.org e instagram [@mercadoerotico](https://www.instagram.com/mercadoerotico)

Participe de nossas campanhas e ações ao longo do ano, onde você aprenderá muita coisa fazendo na prática com a gente, além de ganhar visibilidade em nossa plataforma. Estamos te aguardando!



Julianna Santos

LANÇAMENTOS
Fantasias 2023

Hottie Girl



Personal

Ride

Sexy

Hero

Wild



Calcinha
hottie girl



PLUS
SIZE



Ride

Personal

Hotflowers



@hotflowers_oficial



@HotFlowersOficial

www.hotflowers.com.br/revendedor

VIDEOS NOVOS
TODA SEMANA



BDSM Luxury *ThePassionLab*



Não ofereça menos que BDSM Luxury para os seus clientes mais exigentes.

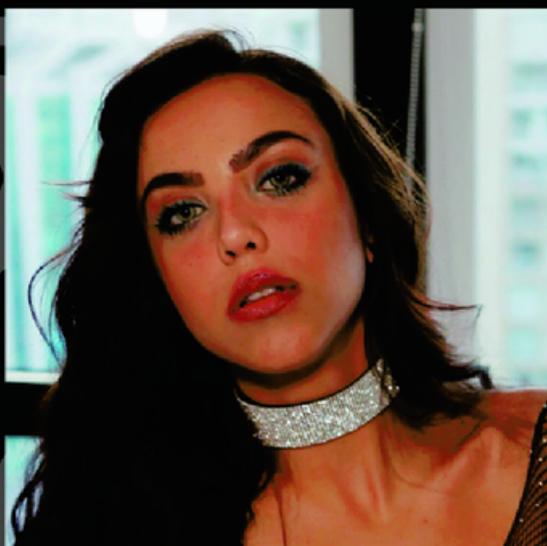
Nossos produtos são seguros e de qualidade.

Os prêmios que recebemos atestam nossa trajetória no mercado

ThePassionLab é um laboratório para explorar os fetiches, os prazeres, e as paixões.

Promovemos a inovação por meio de produtos as pessoas podem usar para experimentar e descobrir novas formas de expressar sua sexualidade.

Isso pode atrair clientes que estão procurando algo novo e excitante.



Você quer levar sua loja a um novo patamar de produtos para paixão e prazer?

Oferecemos orientação sobre segurança e prática de fetiches e de BDSM, ajudando o lojista a vender o produto certo para a pessoa certa.



 @bd.sm.luxury.br

 (11) 981114791

www.bdsmLuxury.com.br

SEMPRE AO SEU LADO

GALL



Pedidos enviados em até 01 Dia Útil.

A maior distribuidora de Sex Shop do Brasil



Envio em embalagens super discretas

Promoções exclusivas para revendedores!



(11) 99669-3603



@GALLSEXSHOP

WWW.GALL.COM.BR

LELO

Marca de vibradores mais premiada no mundo



Sugadores
sônicos

Massageadores
para próstata e pênis

Massageadores
duplos para ponto G e clitóris

Para casais

Estimuladores
de clitóris

100%
À PROVA D'ÁGUA

SILICONE
EXTRAMACIO

MAIS
VENDIDOS
NO MUNDO

PRAZER
LUXUOSO

TECNOLOGIAS
PATENTEADAS

CRIADA
NA SUÉCIA,
HÁ 20 ANOS

Objetos de prazer com luxo, inovação, alto nível de qualidade e tecnologia!

feel

Marca brasileira de lubrificantes naturais



Sabonete para limpeza
delicada e segura da vulva,
com equilíbrio do ph

Lubrificantes à base de água



Hidratante
com aloe vera

Hidratante
sem perfume

Excitante beijável
e refrescante

Óleo calmante para
vulva, virilha, axilas
e bumbum



INGREDIENTES
NATURAIS

CRIADA
POR MULHERES

NÃO TESTADOS
EM ANIMAIS

GINECOLOGICAMENTE
TESTADOS

DERMATOLOGICAMENTE
TESTADOS

LIVRES DE PARABENOS,
GLICERINA E HORMÔNIOS

Linha completa para potencializar a saúde íntima e o prazer!

Venda LELO e Feel na sua loja!

☎ 11 91626-8001 📞 11 93270-5131

✉ contato@himerus-import.com.br

www.himerus-import.com.br



Scaneie o QR Code
e acesse
os catálogos

Distribuidora LELO e Feel:


himerus



Fabricação Própria
Distribuição Atacadista para todo Brasil
Lingerie e produtos íntimos

WWW.SEXFIRELINGERIE.COM.BR



(11) 95639-2138





A **kgel** está presente no mercado erótico a mais de **17 anos** com referência em fabricação de cosméticos, próteses e acessórios no Brasil, buscando sempre trazer ao seu cliente o melhor do mercado erótico com tecnologia e transparência. Toda forma de amar é válida.



2 EM 1 GEL DE MASSAGEM E LUBRIFICANTE

Agora você pode fazer aquela massagem sensual na sua parceria e ainda pode utilizar o mesmo produto para lubrificar.

Contém: 200g



KIT + PRAZER + LUBRIFICAÇÃO

Disponível: Menta, Morango e Tradicional
Prótese peniana + Lubrificante íntimo

Kit do Prazer: aquele duo que vai fazer você babar. Kit prótese aromática mais o nosso queridinho lubrificante íntimo.



NICE TO MEET YOU

Lubrificante: aquele item indispensável para uma relação prazerosa e lubrificada, conheça kgel e se apaixone por esse lubrificante Íntimo. Disponível em diversas versões escolha a que mais combina com você.

Disponível: Menta, Morango e Tradicional

kgel  Kimport

www.kgel.com.br





Doce Olhar
MODA ÍNTIMA



@doceolharmoda
intima



(62) 99445-3954



LUXXXO COSMÉTICOS SINTA O LUXXXO!

UMA EMPRESA FOCADA NA ALTA
QUALIDADE DOS PRODUTOS,
TRAZENDO EMBALAGENS LINDAS E
LUXUOSAS E COM COSMÉTICOS
FEITOS COM AS MELHORES
MATÉRIAS-PRIMAS DO MERCADO.



61.99958-0501
WWW.LUXXXO.COM.BR



**universo
feminino**
MODA ÍNTIMA

Venda sensualidade e prazer!

KALYA

COSMÉTICOS SENSORIAS

25 Anos de história

Somos a Kalya Cosméticos a fábrica de cosméticos sensoriais mais antiga em funcionamento no Brasil. Desde 1998, desenvolvemos um trabalho de explorar o lado sensorial das pessoas que buscam ter novas experiências de prazer e bem-estar. Nossa sede fica em Londrina-PR.

Faça parte dessa história

Criamos cosméticos que buscam elevar as experiências sensoriais das pessoas, ao mesmo tempo que proporcionam conforto e qualidade de vida, afinal, poder sentir sensações e cuidar do nosso corpo é o que faz sentir que estamos vivos.





Lord Steel

Acessórios

A sua marca de moda fetichista

Além de produzir acessórios BDSM e fetichistas com qualidade e resistência incomparáveis, a Lord Steel Acessórios é a única marca brasileira especializada em *Fetish Fashion*. Peças feitas a mão sob medida garantem sempre o look perfeito.

lordsteelacessorios.com.br • 11 963283750 • @lordsteel66

PARA QUEM TEM **T** **DAS** INTENÇÕES

AGORA
TAMBÉM NA
**VERSÃO
POCKET**



85 PERGUNTAS ERÓTICAS



INTRODUÇÃO AO BDSM



COMPRA AGORA
JOGODASINTENCOES.COM.BR

POR 3 ANOS CONSECUTIVOS FINALISTAS
**NO PRÊMIO MELHORES DO
MERCADO ERÓTICO E SENSUAL**



Monster Strap On

Confortável e super reforçada, a Cinta Monster conta com 3 tamanhos de argolas ajustáveis à diversos tipos de toys, incluindo tamanho G.

Sêmen Lube Monster D

Uma nova sensação! Com toque aveludado, é perolado, extra deslizante e de longa duração. Com fórmula vegana exclusiva e registrado na Anvisa.

DO TAMANHO DO SEU PRAZER

PREMIUM SEX TOYS

SILICONE PLATINUM

HIPOALERGÊNICOS

DESIGN EXCLUSIVO

A **MONSTER D** é uma marca inovadora e pioneira no desenvolvimento de **Fantasy Sex Toys** no Brasil.

Com design sofisticado e totalmente funcional, todos os Monster Toys são feitos de **Silicone Platinum Premium**, uma matéria prima **100% segura**, hipoalergênica, super resistente e com alto poder deslizante. Além da maciez diferenciada que só um produto feito de Silicone Platinum pode proporcionar.

 [monsterd.toys](https://www.instagram.com/monsterd.toys)

[monsterd.com.br](https://www.monsterd.com.br)



monsterD
PREMIUM SEX TOYS



 [climaxojogo](https://www.instagram.com/climaxojogo)

 [maisamirandda](https://www.instagram.com/maisamirandda)



vulvalia[®]

O APARELHO MASTURBADOR ULTRARREALÍSTICO!

FEITO COM NOSSO MATERIAL
PATENTEADO **SUPERPELE[®]**

ORGULHOSAMENTE
FABRICADO NO 

VENDAS NO VAREJO
E ATACADO

vulvalia.com.br



SENTE VERGONHA DE FREQUENTAR UMA SEXSHOP?

CONHEÇA O NOSSO

TOUR VIRTUAL

Entre em nossa loja virtualmente,
acesse todos os produtos,
e faça suas compras sem sair de casa!



AMORE TOTALE

Acesse e descubra esse novo mundo!

www.amoretotale.com.br



**ENTREGAMOS NO
MESMO DIA PARA
SÃO PAULO...**

E o restante do País
postamos no mesmo dia!

**SOMOS UMA
DISTRIBUIDORA
DE SEX SHOP**

Estamos entre as
4 melhores distribuidoras
DO BRASIL.

*(Prêmio Mercado
Erótico)*

www.agmsex.com.br

 011-932287836

 @AGMSEX



Mentora de Sex Shop

Conheça a Adriana Braga

Finalista: Melhor Curso do Mercado Erótico
+ de 300 alunas transformadas
Seu Sex Shop em outro nível

 @empresariasex





30 anos

FABRICAÇÃO PRÓPRIA
Distribuidor para Sex shop

📍 Rua João Teodoro, 1300
Brás - São Paulo - SP
Cep 03009-000

📞 11 98625-0462

📷 @alinelingerieoficial

compre online
www.alinelingerie.com.br

CALENDÁRIOS ERÓTICOS

- 365 DIAS DE POSTS +

5 BONUS

- Datas Comemorativas
- Bem Estar e Saúde Sexual

PREÇO
ÚNICO

@PAULAAGUIARESCRITORA



GAROTAVENENO



Rua: Jairo D. Siqueira, 576 CEP: 37805-000- centro Juruiaia-MG

www.garotaveneno.com.br

vendas@garotaveneno.com.br

 (35) 99126-0203

 [Facebook.com/lojagarotaveneno](https://www.facebook.com/lojagarotaveneno)

 [@garotavenenooficial](https://www.instagram.com/garotavenenooficial)

WORKSHOP

Com *Julianna Santos*

SEU NEGÓCIO É NOTÍCIA!



como
contactar
a imprensa



como dar
uma entrevista
matadora



materiais
para a
imprensa



Planejamento
de Pautas

BONUS

CLIQUE AQUI E CONFIRA



Mentoria
Exclusiva

www.escolamercadoerotico.com.br



MERCADOEROTICO.ORG

VOCÊ TEM A OPORTUNIDADE DE LUCRAR MUITO EM SUAS MÃOS!

VOCÊ NA PRIMEIRA PÁGINA DO GOOGLE, JÁ PENSOU? COM SEO A GENTE CONSEGUE!

SEO é a abreviação de *Search Engine Optimization* (otimização para mecanismos de busca). É um conjunto de estratégias de otimização para blogs, sites e páginas da web. Essas técnicas otimizam essas páginas para que elas alcancem bons posicionamentos orgânicos nos motores de busca, gerando tráfego e autoridade.

Ou seja, você será visto, sendo visto será lembrado, sendo lembrado suas vendas serão alavancadas!

FELIPE MORENO
CEO da Kairós

VOCÊ GERANDO DESEJO NO SEU CLIENTE!

Com o INBOUND MARKETING você engaja o público e converte em vendas.

Sabe aquela propaganda que você viu na internet e que permaneceu na sua cabeça, te fazendo lembrar da marca? É exatamente isso, a sua marca sendo desejada pelo cliente.

Use de persuasão, essa é uma estratégia de comunicação que utiliza recursos simbólicos ou emocionais de forma sutil para induzir alguém a comprar uma ideia, ter determinada atitude, tomar uma determinada ação. As técnicas de persuasão são totalmente necessárias nos conteúdos de inbound marketing e tem o grande propósito de que o leitor ou cliente adote certa teoria, crença ou conduta, para alcançar o resultado esperado.

Seu cliente desejando você, você com prazer em ver suas vendas no topo!

AQUI NA KAIRÓS MARKETING DIGITAL, TEMOS UMA EQUIPE ALTAMENTE CAPACITADA PARA ALAVANCAR SUAS VENDAS E DESPERTAR O DESEJO EM SEUS CLIENTES



VENDA MAIS PELA INTERNET

Alugue a sua loja virtual de alta performance,
e ofereça a melhor experiência de compra à
todos os seus clientes!



**Vamos crescer
juntos?**

**Acesse agora o nosso site,
experimente o plano gratuito,
e tome a sua decisão.**

75 98104-7575
www.sohospedagem.com.br
www.xbio.site o seu biolink



Mais de +96 integrações com os
melhores recursos do mercado
para você turbinar a sua loja virtual.



PESQUISA

O MERCADO ERÓTICO E A PANDEMIA

MARÇO - MAIO
2020

EXPLODE A VENDA DE VIBRADORES DURANTE A QUARENTENA

Levantamento do portal MercadoErotico.Org mostra aumento de 50% na venda de vibradores no período de isolamento social. Mulheres casadas na faixa de 25 a 35 anos foram as que procuraram o item para obtenção de prazer. Mais de 1 milhão de vibradores e consolos foram comercializados durante a pandemia no Brasil.

“O mercado está otimista porque as pessoas estão ociosas em casa e precisam inovar no relacionamento. Quem tem presença forte na internet e delivery está se saindo bem durante a quarentena e projetam um crescimento anual até maior do que a projeção de 8,45% citada em nosso levantamento” afirma Paula Aguiar, ex-presidente da ABEME (Associação Brasileira de Empresas do Mercado Erótico) e autora da pesquisa inédita “Perfil do Mercado Erótico durante a Quarentena” lançada essa semana.

Mesmo que o segmento esteja sofrendo o impacto dos decretos que fecharam a maioria das sex shops no país, a projeção é que haja poucas perdas já que o crescimento 2019 foi cerca 12%, quando o faturamento bateu R\$ 2 bilhões.

Enquanto muitos outros setores tiveram decréscimo, **o mercado erótico vendeu 4,12% a mais em relação ao mesmo período do ano passado.**

Houve um aumento de 50% na venda de vibradores e consolos somando mais de 1 milhão de itens dessa categoria comercializados em todo o país de março até agora.

Quem compra mais ainda são os casados somando 27,8% contra os 13,9% dos solteiros. A maioria é jovem ainda na faixa de 25 a 34 anos representando 51,4 % dos clientes dos lojistas pesquisados.

“Se adicionarmos também os 37,1% da faixa etária de 35 a 44 anos essa porcentagem sobe para 85% no total. Pela primeira vez mapeamos as compras dos casais. Eles estão escolhendo e decidindo juntos. Os jovens casais são os que mais estão sentindo a falta de diversão durante o isolamento social. Como não podem sair para jantar, happy hour, motel, viagens, baladas, eles tem visto nos produtos de sex shop uma saída para fugir do tédio e ao mesmo tempo descobrirem novos prazeres” comenta Paula.

Nos resultados parciais a pesquisa ainda mostra **grande procura de mulheres por produtos sensuais, resultando em 65% da amostragem contra os 21,1% de homens.**

Se virando na quarentena

A estratégia que mais tem sido usada pelos lojistas é montar um **“kit sobrevivência sexual”** contendo produtos eróticos para a exploração do prazer durante o isolamento. Uma tendência lançada pelo próprio portal MercadoErotico.org em lives com as empresas do Guia de Compras Virtuais Sex Shop para uma Quarentena Sexy.

Além disso, eles promovem sorteios nas redes sociais e rapidez no delivery, formando também grupos de apoio sexual no whatsapp. *“As vendas estão se dando mais pelo Instagram e pelo Whatsapp”* conta Paula sobre o levantamento.

Apesar de toda a restrição do decreto de quarentena em São Paulo, 50% de tudo o que está sendo vendido é no estado, principalmente via delivery e entrega rápida, seguido por Minas Gerais, Bahia e Goiás.

As lojas físicas que já abriram em regiões onde houve afrouxamento da quarentena (como é o caso da **Labareda Boutique em Campo Grande e da Sussura Boutique Sensual em Joinville** que teve um aumento de 50% das vendas no mês de maio), viram suas visitas aumentarem principalmente por causa do uso de máscaras contra Covid. *“São visitantes novos que antes não iam à sex shop e que agora tem sentido uma sensação de **anonimato com o uso obrigatório das máscaras**”* comenta Ivan Reatte da Labareda Boutique.

Top 5 de produtos do “Kit Sobrevivência Sexual”

Indicados pelos lojistas de sex shop nas lives especiais do Guia de Compras Virtuais Sex Shop para uma Quarentena Sexy, os “Kits Sobrevivência” incluem artigos para uma experiência completa de prazer.

1° - Bullet – é um vibrador em seu formato mínimo muito potente e versátil que pode estimular todas as zonas erógenas tanto de mulheres quanto de homens.

2° Lubrificante Íntimo – item básico para uma sexualidade mais saudável, o lubrificante é indicado com extra na lubrificação natural e também como coadjuvante no uso com sex toys e sexo anal.

3° Gel beijável térmico – para estimular o beijo e outras práticas orais deixa a relação mais divertida e sensorial

4° Gel para massagem corporal – aproveitando a deixa da necessidade de “desestressar” géis para massagem pode ser o começo de um contato íntimo mais cúmplice e envolvente.

5° Calcinha Tailandesa – trata-se de um modelo de calcinha em renda com o fundo bordado apenas por pérolas para massagem peniana e clitoriana durante a penetração. É a coqueluche do momento.

Estratégias que deram muito certo “Ao lançar o Guia de Compras Virtuais Sex Shop para uma Quarentena Sexy no início da quarentena, também fizemos uma série de lives com os empresários participantes da publicação e nos surpreendemos com a variedade de soluções que eles tiveram para manter o atendimento e as vendas durante o período de isolamento social” conta Julianna Santos, educadora sexual organizadora do projeto.

Mirna Zelioli da Santa Ajuda de São José do Rio Preto e Daniela Soares da Meu Mundo Particular de Campinas prepararam **malinhas e sacolas com produtos sensuais e deixavam na casa das suas clientes por dois dias** para que elas escolhessem os itens que mais desejavam. Depois passavam para recolher os itens dispensados e receber os pagamentos. Segundo Mirna essa estratégia assegurou o pagamento de todos os boletos da loja.

Camila Reis da Milla SexCoach e Sex Shop de Assis apostou em consultorias on line de como decorar a casa como um motel e disparou nas vendas de artigos para ambientação sensual.

Francilene Perez da Sedução Sexy Fashion de Duque de Caxias na Baixada Fluminense aproveitou sua confecção de lingerie para também produzir **máscaras de proteção divertidas e sensuais** e garantiu a sobrevivência do seu negócio durante o período.

Já a **Cláudia Petry da Sussurra Boutique de Joinville** foi mais ousada e realizou um **Bazar Erótico pelo Whatsapp e faturou mais de R\$ 6 mil em apenas 3 horas de ação.**

Outros **lojistas que já tinham formação em coach e em sexualidade** como é o caso da **Audilene Barbosa da Audii Modas do Piauí, da Marlene Lima da Ilove Lust Boutique e da Erika Thinen da Lascivious de São Paulo** aproveitaram seus expertises para se aproximarem ainda mais de seus clientes durante a quarentena oferecendo um atendimento ainda mais qualificado.

E quem já tinha uma rede de **revendedoras regionais se deu muito bem**, como se o novo contexto caísse como uma luva para seus modelos de negócio. É o caso da **HotSensual que atua no Maranhão e Piauí e da Doce Pimenta** que com uma equipe de mais de 50 consultoras atende Bauru e todas as outras cidades da região do seu entorno.

Na ausência de feiras, catálogo virtual!

*“Como não houve as duas principais feiras eróticas do país este ano, a IntimiExpo em São Paulo e a Sexy Fair no Rio de Janeiro em função do decreto de quarentena, também estamos lançando um grande **Catálogo de Lançamentos para o Dia dos Namorados 2020**. Acreditamos infelizmente que o isolamento alcance a principal data do nosso segmento”* conta Paula Aguiar.

O objetivo é que tanto lojistas como consumidores finais possam conhecer a tempo as novidades quentes para o dia mais romântico do ano. A primeira edição lançada essa semana já conta com 8 marcas, a maioria de indústria nacional que prepararam produtos inovadores para a descoberta e ampliação do prazer, seja a dois ou de forma solitária.

“Também estamos inserindo serviços e fornecedores para os lojistas como forma de auxiliá-los ainda mais nesse período. Um exemplo é a plataforma “Negócio que Cresce” que irá dar consultoria e fornecer conteúdo para lojistas com estratégias de marketing digital para o Dia dos Namorados” explica.

Entre os lançamentos sabores inusitados e novas funções para o prazer como os géis da Intt Cosméticos.

A Hot Flowers, gigante do setor apostou em produtos cada vez mais voltados também para pessoas maduras e de orientações sexuais diversas.

Já a Santo Cosméticos engajada com a causa animal valoriza ativos de origem vegana privilegiando também o equilíbrio ambiental.

A Sophie Sensual Feelings investiu em uma ação diferenciada para a data. Produziu kits com flores aliados aos seus produtos além de uma parceria com os Trovadores Urbanos.

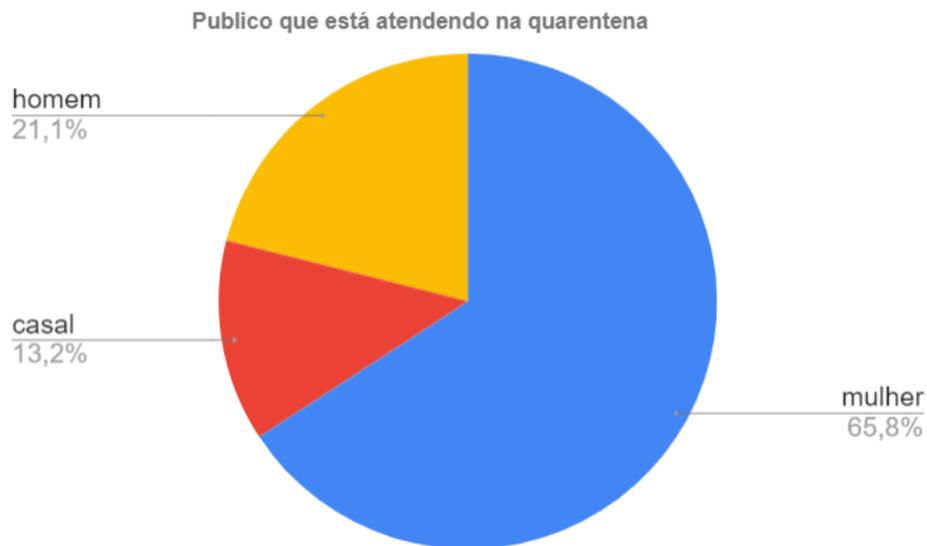
A "Serenata Virtual" traz vídeos customizados para os apaixonados que comprem seus presentes.

M'Lev e Tallyta Moda Íntima apresentam as últimas tendências em lingerie para quem quer conforto, romantismo e sensualidade mesmo dentro de casa.

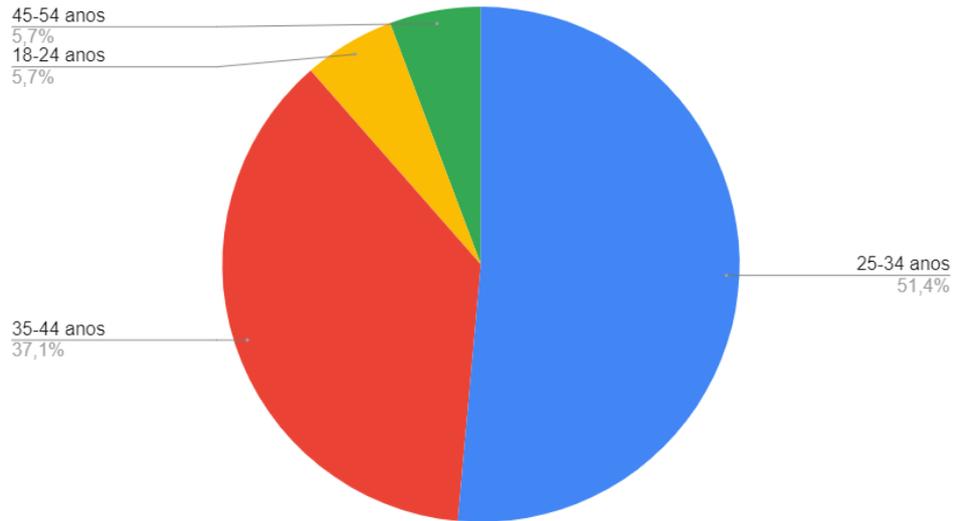
"Há muitas outras novidades e assim como o Guia de Compras, vamos atualizar esse catálogo semanalmente com a participação de mais empresas do ramo. São sucessos de vendas de produtos consolidados nos pontos de venda com mais glamour e eficiência, certamente esse Dia dos Namorados mesmo em isolamento não passará em branco" finaliza Paula.

Para baixar o Catálogo de Lançamentos Dia dos Namorados e o Guia Sexshop para uma Quarentena Sexy gratuitamente acesse: www.mercadoerotico.org

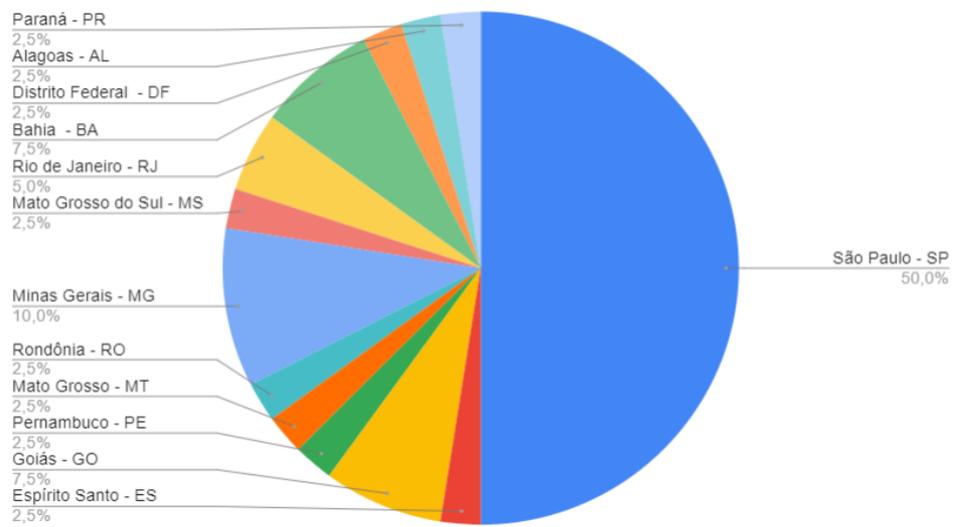
GRÁFICOS



Qual a faixa etária da maioria dos clientes de atendimento nessa quarentena?



Vendas por Estado na Quarentena



Informações

● (62) 982763039
JULIANNA SANTOS

● (11) 953001151
PAULA AGUIAR

OUTUBRO

2020

PESQUISA

CRESCE EM 90% A BUSCA POR BONECAS INFLÁVEIS DURANTE A PANDEMIA

A PANDEMIA DEIXOU MUITOS HOMENS SOLTEIROS LITERALMENTE NA MÃO...

Levantamento inédito no país feito pela Exclusiva Sex, grande rede varejista de sex shop de São Paulo mostra uma alta na procura por bonecas infláveis (90%) e masturbadores (61%) desde o começo da quarentena em seus 20 pontos de venda e também pelo sua loja on line.

"Foi um negócio estrondoso. Teve um sábado que vendemos 70 masturbadores em um só dia pelo nosso site. Foi no auge do lockdown." afirma Camila Gentile, CEO da rede de lojas que possui atualmente 300 mil clientes de todo o país. E claro, que a grande maioria dos homens **que procuraram essa solução foram os solteiros.**

O estudo também mostrou que foram vendidas cerca de **294 bonecas infláveis em 2020 contra 87 no mesmo período do ano passado.**

Perfil do consumo masculino em sex shop

A pesquisa também mostra que **o consumo de produtos eróticos por homens cresceu cerca de 30% nos últimos 5 anos.** Mas em comparação às mulheres eles ainda são tímidos, formando 20% dos clientes de gênero masculino da loja.

Eles tem de 26 a 70 anos, embora a faixa que compra mais esteja **entre 45 a 60 anos.** A maioria **está em um relacionamento estável (75%) e 15 % deles preferem comprar juntos com sua parceria** contra 5% que compram desacompanhados.

O produto mais comprado é o gel para ereção já que o que eles mais procuram nas lojas da rede é **vitalidade na hora do sexo.** Quando querem **presentear sua parceira ou parceiro levam géis ou vibradores para casais.**

Preferem pagar com **cartão de crédito,** gastam em média cerca de **R\$ 120,00 em cada compra.** Acessam a loja virtual da rede **pelo celular,** a partir das 14 horas.

As duas palavras mais buscadas no site da Exclusiva Sex pelos clientes masculinos são: **“capa peniana”** e **“aumentar o pênis”**. Mas o que chama mesmo mais a atenção deles é a bomba peniana.

Quando o assunto é **masturbador**, eles preferem o **estilo lanterna**. *“Este modelo é muito discreto já que por fora parece uma lanterna, sem levantar nenhuma suspeita do seu verdadeiro uso: internamente possuem uma luva em formato de vagina, ânus ou boca que veste perfeitamente no pênis com textura muito parecida com a pele humana”* explica Camila.

Conheça a Exclusiva Sex

A Exclusiva Sex, além da loja virtual com uma grande variedade de produtos eróticos e com as últimas novidades do mercado, possui uma rede de 20 lojas físicas em São Paulo e Grande São Paulo.

Atuando desde 1996 no ramo de produtos eróticos, sempre prezou pela qualidade no atendimento ao cliente, fruto da experiência adquirida ao longo desse tempo.

Sempre trabalhando com produtos da mais alta qualidade, que possuem registro na ANVISA e INMETRO, produzidos por empresas com autorização de funcionamento no MINISTÉRIO DA SAÚDE, a Exclusiva Sex, visando à saúde e à segurança de seus clientes, destaca-se como uma empresa responsável no que diz respeito ao relacionamento com os seus clientes.

FEVEREIRO
2021

PESQUISA

PERFIL DO EMPREENDEDOR DO MERCADO
ERÓTICO NA PANDEMIA

TRIPLICA O NÚMERO DE NOVOS EMPREENDEDORES DO MERCADO ERÓTICO

Atraídos pela renda extra e rápida proporcionada pelas vendas de produtos sensuais na pandemia, novos empreendedores do mercado erótico surfam a onda do serviço delivery durante o isolamento social.

Segundo o **Perfil do Empreendedor do Mercado Erótico na Pandemia** realizado pelo [Portal MercadoErotico.org](http://PortalMercadoErotico.org), o número de pessoas que passaram a vender produtos eróticos em 2020 triplicou em relação a 2019.

“A redução de postos de trabalho e a impossibilidade de algumas atividades econômicas informais durante o isolamento social são os principais motivos para a migração para esse segmento”, afirma Paula Aguiar, uma das autoras desse levantamento.

O estudo **realizado em fevereiro** também traçou outras características da atuação do empreendedor do mercado erótico em geral, **revelando maior resiliência em relação aos perfis de outros segmentos perante os desafios que surgiram no chamado “novo normal”**.

Dos empresários que responderam a pesquisa **28,9% já estão sentindo dificuldade encontrar produtos**, principalmente importados, que são o grande atrativo de clientes de sex shop.

O aumento do consumo já detectado por outra pesquisa também feita e publicada ano passado pelo Portal Mercado Erótico aliado a dificuldade de importação e a falta de matérias primas nas indústrias de todo o mundo tem feito com que os sex toys comecem a faltar nas prateleiras de grande parte das lojas do país.

O que já sinaliza que o maior desafio percebido **para 31,6% dos entrevistados é readequar o planejamento anual** realizado normalmente nessa época de pandemia. *“Mas a grande maioria, 34,3% ainda está tentando adequar o seu negócio a este novo normal após o advento da pandemia, incluindo aí, por exemplo, o atendimento”, informa Paula.*

A melhor alternativa encontrada por **57,9% dos pesquisados foi aumentar a presença na internet e redes sociais**. O que tem gerado alta demanda por **cursos de formação** para capacitar esses empresários a gerarem conteúdos informativos para os seus clientes.

Novos clientes de sex shop

Mas a pandemia trouxe algo realmente impensável para o mercado erótico. **Para a metade dos entrevistados foi a oportunidade de conquistar novos clientes e 18,4% deles se abriram a novas parcerias.**

“Vemos aqui também um fenômeno interessante, os empresários se ajudando e cada vez mais e unidos para se manter vivos na economia” observa Paula Aguiar que atua como consultora empresarial no mercado erótico há mais de 20 anos.

Isso se reflete em **76% dos empresários que afirmam que cresceram durante a pandemia, vendendo em torno de 10% a mais** do que o equivalente ao mesmo período anterior, antes de ser declarada a necessidade do isolamento social.

Com relação ao comportamento de consumo, **47,4% dos entrevistados afirmam que houve um aumento de interesse para os produtos eróticos**, em sua maioria motivada pela abertura das pessoas para novidades em seu relacionamento.

Outra informação relevante é que em **18,4% dos casos os empresários notaram uma mudança no estado civil**, antes consumidores com relacionamentos estáveis eram os que mais acessavam o sex shop, agora os solteiros começaram a procurar também.

18,4% dos entrevistados afirmam uma mudança na faixa etária, sendo que os mais jovens estão cada vez mais interessados nos produtos principalmente de alta tecnologia.

Porém **o ticket médio de vendas para 44,7% dos participantes da pesquisa não ultrapassou R\$500.**

O que vende mais

Entre os itens **mais vendidos, os vibradores** continuam a ser a coqueluche, seguidos pelos já tradicionais **cosméticos sensuais**. Outra novidade são os **masturbadores** que tiveram um desempenho muito bom na pesquisa. Um dado que já havia surgido em [outro levantamento feito também pelo MercadoErotico.org em novembro do ano passado.](#)

A pesquisa também descobriu que houve **um aumento de 40% na venda de vibradores de alta tecnologia principalmente com dispositivos e aplicativos a distância.**

O **Lush 2** trazido ao Brasil pela **Ketter 8** é um exemplo de **vibrador teledildonic** tendência de 2021 e **indicado como Melhor Sextoy para Mulheres no [Prêmio Melhores do Mercado Erótico e Sensual de 2020](#)**.



Perspectivas para 2021

Com relação a perspectiva para 2021, **81,6% dos entrevistados acreditam que vão crescer mais durante este ano**, mostrando muito otimismo.

Contra os 15,8% que acreditam que vão manter o negócio estável, outros **40% dos entrevistados ousam crescer entre 20% e 30% esse ano**.

“Os empresários do mercado erótico absorveram muito bem as mudanças já que 97,1% dos entrevistados se dizem preparados para o possível prolongamento do lockdown”, conclui Paula.

Quando perguntados sobre o maior aprendizado como empreendedor erótico na pandemia, a grande maioria diz que é se **adequar ao atendimento virtual via aplicativos e redes sociais, além de desenvolver a venda on-line. Em terceiro lugar está o controle financeiro.**

Responderam a essa pesquisa, **135 empresários de diversos tipos de negócios no mercado erótico, sendo 14,3% do estado de São Paulo 8,6% do estado de Minas Gerais e 5,7% de Goiás.**

A maioria dos empreendedores do mercado erótico que responderam essa pesquisa **são mulheres somando 76.13% do total.**

Quando perguntados sobre sua faixa etária, a maioria dos entrevistados respondeu ter **de 30 a 40 anos, somando, o percentual de 36,9% dos participantes.** Quase a metade, **47% respondeu que trabalham sozinhos, sem o auxílio de funcionários.**

Exemplos de Empreendedores que começaram na pandemia

Elaine Abarcherly abriu a [Fênix Boutique Sensual](#) em São Paulo Capital uma semana antes da quarentena em 2020 com a ideia de levar as pessoas a um Renascimento da sua Sexualidade, apoiando o autoconhecimento do seu corpo para sentir e dar mais prazer. Oferece Consultoria Individual e Experiência de Sex Shop a domicílio.

Vera Maia criou a [Sexyveryg](#) no meio da pandemia 2020 em Guarulhos, São Paulo, com intuito de levar o sex shop aos seus clientes. Tira todas as suas dúvidas sobre o uso, e o atendimento é presencial ou online.

Mayra Chaves abriu a [Squent](#) em Belo Horizonte, no fim de maio para início de junho de 2020, e traz para seus seguidores dicas, produtos e notícias do mundo erótico em geral.

Kátia Arruda Especialista em Sexualidade e Afetividade e sua filha Glenda Andrade proprietária do [Na Ponta Da Língua Brasília Produtos Sensuais](#) são parceiras e inauguraram um Show Room em Brasília, em agosto de 2020 com atendimento personalizado, solicitação feita por clientes exigentes da Capital Federal.

As irmãs Ana Cleide Carvalho e Bruna Palmeira abriram a [Desejo Sex Store](#) em Salvador em abril de 2020, uma loja virtual de produtos eróticos focada em levar prazer e bem-estar sexual aos seus clientes, através de produtos de qualidade a preços justos e informações sobre sexo saudável e divertido. Entrega em todo o Brasil.

A psicóloga Amanda Andujar abriu a [Seu Corpo Livre](#) em Florianópolis em agosto de 2020 para levar para as pessoas o tema sexualidade de forma livre, leve e sem tabus, associado ao empoderamento feminino para que as mulheres sejam estimuladas a se auto conhecerem e se tornarem felizes e realizadas tomando seu próprio prazer em suas mãos.

Exemplos de Empreendedores que se adaptaram durante a pandemia

A **Isabel Diniz da [Illimitée Sensualité](#)** agora atende só on line fechando sua loja física em Osasco. Atende também todo o Brasil e envia para as demais cidades via Correios.

Mirna Zelioli da [Santa Ajuda](#) de São José do Rio Preto e **Daniela Soares da [Meu Mundo Particular](#)** de Campinas prepararam malinhas e sacolas com produtos sensuais e deixam na casa das suas clientes por dois dias para que elas escolham os itens que mais desejam. Depois passam para recolher os itens dispensados e receber os pagamentos. Segundo Mirna essa estratégia assegurou o pagamento de todos os boletos da loja.

Camila Reis da [Milla SexCoach e Sex Shop](#) de Assis apostou em consultorias on line de como decorar a casa como um motel e disparou nas vendas de artigos para ambientação sensual.

Francilene Perez da [Sedução Sexy Fashion](#) de Duque de Caxias na Baixada Fluminense aproveitou sua confecção de lingerie para também produzir máscaras de proteção divertidas e sensuais e garantiu a sobrevivência do seu negócio durante o período.

Já a Cláudia Petry da [Sussurra Boutique](#) de Joinville foi mais ousada e realizou um Bazar Erótico pelo Whatsapp e faturou mais de R\$ 6 mil em apenas 3 horas de ação.

Camila Gentile a frente da [Exclusiva Sex](#), grande rede varejista de São Paulo teve que remanejar toda a sua equipe para não ter que fazer cortes. Os funcionários das 20 lojas aceitaram fazer rodízio e muitos colaboraram com sua nova colocação dentro do funcionamento da loja virtual.

Ivan Reatte da [Labareda Boutique](#) de Campo Grande rapidamente criou uma estrutura de delivery. Se inscreveu na iniciativa “Divulga Porchat” e desde então o ator e humorista tem estrelado suas campanhas de graça.

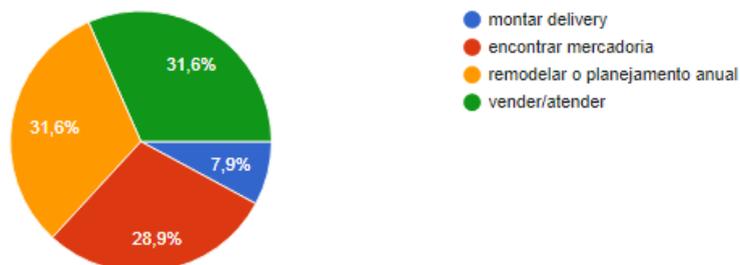
Outros lojistas que já tinham formação em coach e em sexualidade como é o caso da **Audilene Barbosa da [Audi Modas do Piauí](#)**, da **Marlene Lima da [Ilove Lust Boutique](#)** e da **Erika Thinen da [Lascivious](#)** de São Paulo aproveitaram seus expertises para se aproximarem ainda mais de seus clientes durante a quarentena oferecendo um atendimento ainda mais qualificado.

E quem já tinha uma rede de revendedoras regionais se deu muito bem, como se o novo normal caísse como uma luva para seus modelos de negócio.

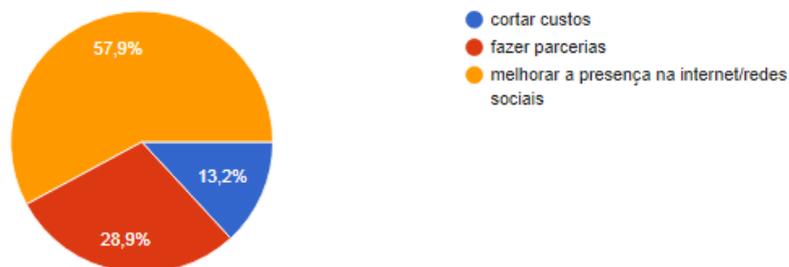
É o caso da [HotSensual](#) que atua no Maranhão e Piauí e da [Doce Pimenta](#) que com uma equipe de mais de 50 consultoras atende Bauru e todas as outras cidades da região do seu entorno.

GRÁFICOS

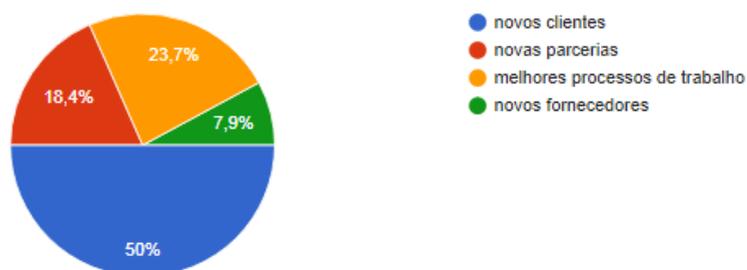
1 - quais os desafios encontrados durante a pandemia?



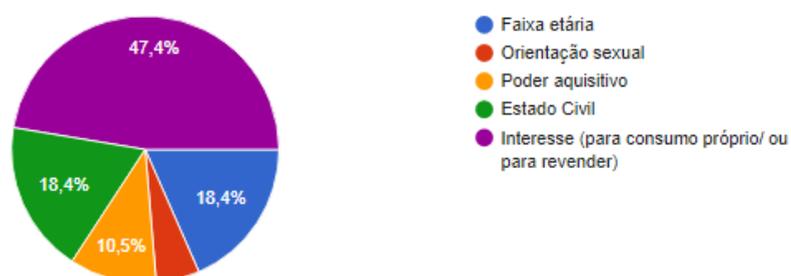
2 - quais as soluções que você encontrou para supera-los?



3 - quais as oportunidades que surgiram na pandemia?



11 - Quais mudanças abaixo você notou?



Informações

● [\(62\) 982763039](tel:(62)982763039)
JULIANNA SANTOS

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

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%

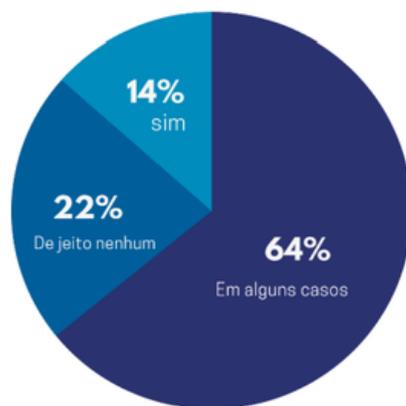
Produtos para ficar mais excitada 90%

“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.**

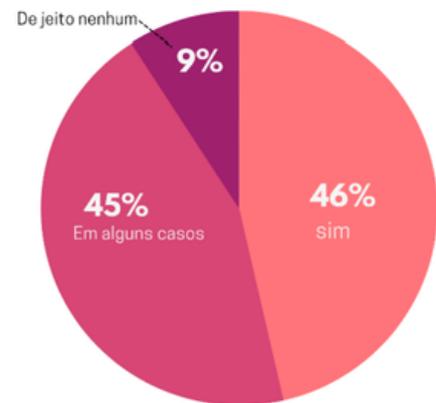
9. Produto erótico auxilia na disfunção

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

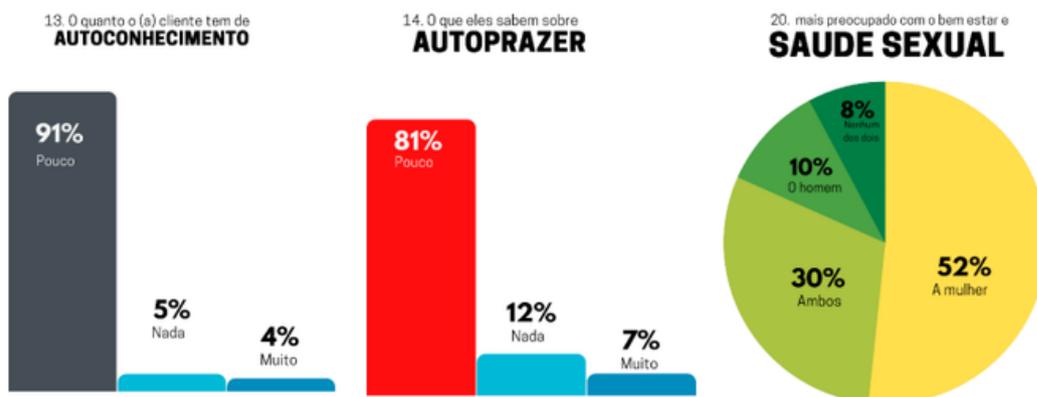


Esse trabalho de aproximação com profissionais da saúde hoje rende bons frutos. Segundo a pesquisa "Saúde e Bem estar Sexual no Mercado Erótico" **47% dos empreendedores responderam que seus clientes vem por indicação de um especialista.**

"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

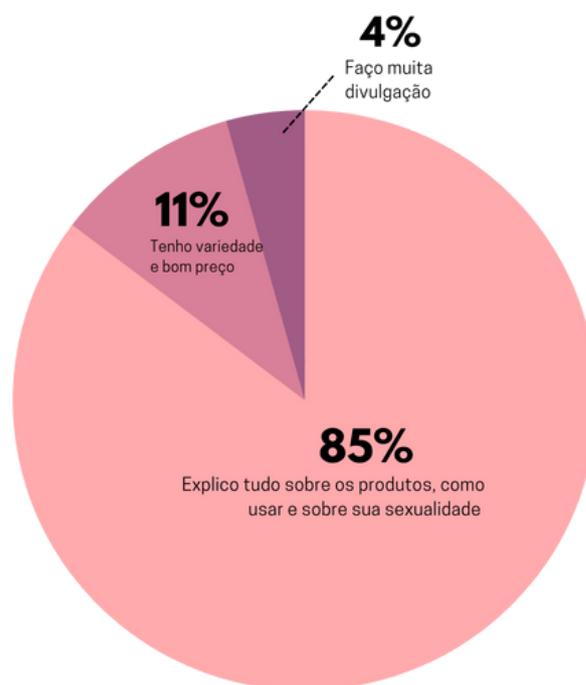
Porém, ainda há muito por fazer: mesmo que **88% dos empreendedores participantes da pesquisa afirmem que tem grande preocupação com a saúde sexual de seus clientes, 65% deles dizem que aprenderam o que sabem sobre sexualidade na prática. Sendo que 66% responderam que seus clientes confessam suas vidas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

OUTUBRO

2022

PESQUISA

COMPARATIVO MAPA DO BRASIL ERÓTICO

PELA PRIMEIRA VEZ, O VIBRADOR APARECE COMO O ITEM MAIS VENDIDO NAS SEX SHOPS. MAIORIA DAS VENDAS SÃO FEITAS PELA INTERNET

A pesquisa "MAPA DO BRASIL ERÓTICO 2022" é um levantamento nacional comparativo com a primeira edição desse estudo, realizado de forma pioneira em 2009, pela sexpert business, Paula Aguiar.

Composta por mais de 30 questões, a pesquisa foi aplicada por meio de formulário durante o mês de outubro e direcionado aos empreendedores da cadeia produtiva do mercado erótico brasileiro.

E usou como base, o primeiro questionário de 2009, com acréscimo de outras questões que só passaram a ter representatividade em 2020.

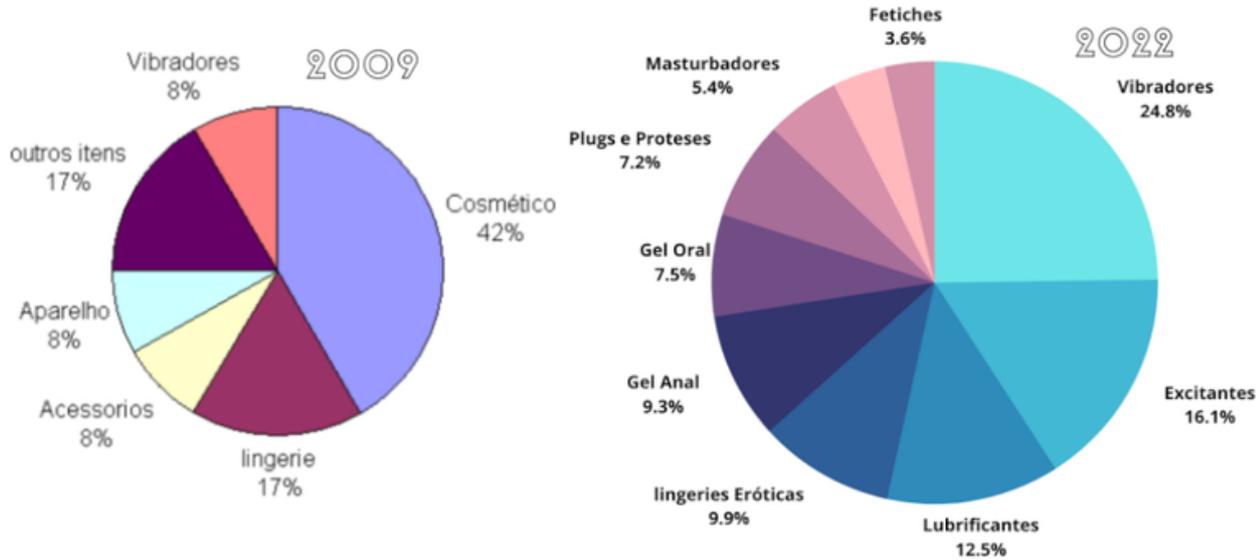
"Em 2009, as redes sociais estavam começando a se popularizar. Havia pouca adesão aos marketplaces. E não existia o Whatsapp ou o Telegram. A forma como se vende e se consome produtos sensuais mudou. A indústria nacional cresceu enormemente nesse período. A representatividade do mercado erótico como um setor produtivo da economia atualmente tem outro status." explica Paula Aguiar, autora e responsável técnica do Mapa do Brasil Erótico.

Alguns pontos principais do MAPA DO BRASIL ERÓTICO 2022 apontam uma grande transformação pela qual a sociedade brasileira passou nos últimos quinze anos:

- **O vibrador passou a ser o item mais vendido nas sex shops.** Paula acredita que é resultado do empoderamento feminino e da busca pelo autoconhecimento pelo auto prazer, uma tendência que foi acelerada pelo isolamento social da pandemia.
- A nova onda do bem estar sexual e autocuidado fez com que o **lubrificante aparecesse como o 3º item mais procurado em sex shops.** Em 2009, ele nem foi citado.
- **A lingerie sex figura como 4ª nesse ranking.** Fruto das inovações nesse produto. Principalmente na calcinha, tornando-a mais divertida e interativa, se tornando quase um sextoy. Modelos com pérolas massageadoras ou letras que personalizam a peça, conferem maior cumplicidade para a relação.

- **O maior canal de vendas são as redes sociais e a SexShop Virtual aparece como o tipo de negócio mais atrativo**, refletindo os novos tempos de home office e vendas online.

Produtos mais Vendidos



Um mercado adulto de fato

O MAPA DO BRASIL ERÓTICO 2022 mostrou que o setor também está mais amadurecido em relação a primeira edição do estudo feita em 2009. Hoje **77,2% dos pesquisados já se dizem atuantes e estabelecidos** no Mercado Erótico, contra apenas 17% que em 2009 se considerava estabelecido.

Em 2009, os resultados apresentavam empreendimentos muito novos ainda, em sua maioria com menos de 1 ano (45%). **Em 2022, os negócios em sua maioria estão com 3 anos. (35,1%), seguidos de perto por empresas de até 10 anos. (28,1%)**

O levantamento feito em 2009 apontava que na época apenas 3% da população em algum momento tinha consumido produtos de sexshops. Já em 2022 temos uma estimativa de 30% da população, reflexo das mudanças sociais e fenômenos de massa como filmes, novelas e outros.

Apesar de parecer um salto considerável, devemos lembrar que esse ano tivemos a notícia de indicação de vibradores por médicos e o advento da tendência do Bem estar e Saúde Sexual no mundo inteiro.

Confira o levantamento mais detalhado [aqui](#).