

MERCATO DEI SEXYTOYS



REPORT ANNUALE

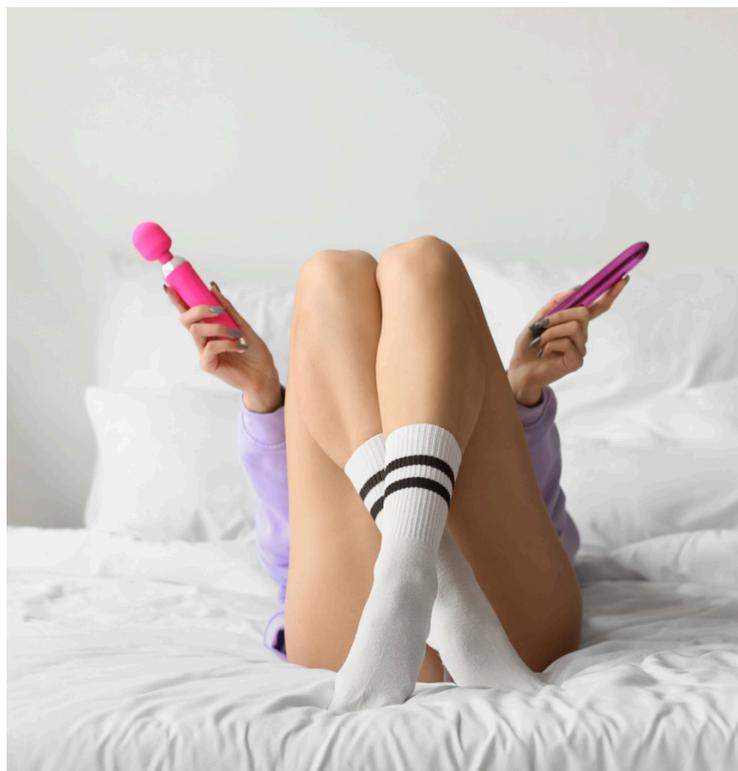
2025



2025/2028

Preparato da Xexo Franchising

IL MERCATO DEI SEXY TOYS IN ITALIA ED EUROPA 2025-2028: STORIA, BENEFICI E ANALISI DI MERCATO



1. Il mercato dei Sexy Toys in Italia e in Europa

Il mercato dei prodotti erotici è cresciuto in modo esponenziale negli ultimi dieci anni, diventando un settore da miliardi di euro in Europa. Con una crescente apertura culturale e una digitalizzazione dell'acquisto, il sexy shop online è oggi una delle nicchie più profittevoli nell'e-commerce. XEXO nasce con l'obiettivo di semplificare e rendere accessibile questo mercato a chiunque desideri avviare un'attività online con basso rischio e alta marginalità. Secondo dati in nostro possesso, oltre il 60% degli italiani ha acquistato almeno un prodotto erotico online negli ultimi due anni.



2. Evoluzione culturale e opportunità imprenditoriali

I principali fattori di crescita sono:

- Anonimato e discrezione dell'e-commerce;
- Crescente attenzione al benessere sessuale;
- Aumento della spesa media per coppia e single;
- Normalizzazione della tematica grazie a social e influencer.

La pandemia ha accelerato l'adozione del canale online, portando una crescita del +23% di acquisti nel 2024.

- Crescita annua media stimata (CAGR 2024-2028): +7,1%;
- Ricarico medio di un e-commerce di sexy toys: 80-100% in Dropshipping
- Ricarico medio di un e-commerce con magazzino: 180-200%
- Oltre il 70% degli ordini viene effettuato da mobile;
- Il 45% degli acquirenti sono donne, con un trend in forte ascesa.

XEXO sfrutta questi numeri offrendo una piattaforma pronta, con logistica, formazione e assistenza inclusa.

60%

di italiani acquistato sexy toys

600 MILIONI

il valore stimato in Italia

9 MILIARDI

Valore del mercato in Europa



INTEGRAZIONE TRA SEX TOYS E PSICOTERAPIA: LA NUOVA FRONTIERA DEL BENESSERE SESSUALE

Il mercato dei sex toys in Italia non è solo in crescita. Sta cambiando pelle. Sta diventando un riflesso diretto di una società più curiosa, più informata, più connessa al proprio benessere, anche intimo.

Nel periodo estivo del 2024:

- le ricerche su vibratori sono aumentate del +71%,
- quelle su intimo in pizzo del +129%,
- e quelle su oggetti BDSM di oltre il +200%.

Questi numeri raccontano molto più di un trend momentaneo: rivelano un bisogno profondo. Un bisogno di esplorare, giocare, comunicare e — soprattutto — liberarsi dal giudizio.

Ma cosa cercano davvero le persone?

Oggi chi entra in un sexy shop online non cerca solo un oggetto. Cerca:

- una nuova identità relazionale,
- una conferma del proprio desiderio,
- un alleato per migliorare la comunicazione col partner,
- oppure un mezzo per guarire da blocchi emotivi o esperienze passate.

Ed è qui che l'universo dei sex toys incontra la psicologia, il self-care, la crescita personale.



CONTESTO CULTURALE E CAMBIAMENTO SOCIALE

Negli ultimi 10 anni, il concetto di salute sessuale si è evoluto: non è più solo appannaggio della medicina o della pornografia, ma è diventato un aspetto centrale del benessere psicofisico. I professionisti della salute mentale, specialmente psicologi e psicoterapeuti, stanno sempre più integrando il dialogo aperto sulla sessualità nei loro percorsi terapeutici.

- Cresce il numero di terapeuti che suggeriscono l'uso di sex toys come strumenti di esplorazione personale.
- Il sex toy non è più visto come oggetto di piacere "deviato" ma come strumento di conoscenza, guarigione e auto-espressione.



Sex Toys come strumenti terapeutici

Aree di utilizzo clinico e psicoeducativo:

- Disfunzioni sessuali: vaginismo, anorgasmia, eiaculazione precoce.
- Disturbi da stress post-traumatico legati ad abusi o esperienze negative.
- Percorsi post-partum e menopausa: per il recupero della sensibilità e della confidenza corporea.
- Terapie di coppia: il sex toy diventa uno strumento per riattivare la comunicazione intima.

Numerosi sex coach e terapeuti consigliano prodotti specifici (come vibratori a onde sonore, plug ergonomici, coppette per massaggio) come parte integrante di un percorso terapeutico.





COSA DICONO GLI ESPERTI - DATI E TREND

“L’autoerotismo guidato, tramite dispositivi adatti e sicuri, può aiutare i pazienti a rientrare in contatto con il proprio corpo e riscrivere esperienze negative. È uno strumento clinico reale.”

— Dott.ssa Silvia D., psicoterapeuta sessuologa, Milano

“Oggi il sex toy è percepito come una protesi del piacere, ma anche della consapevolezza. Lo consiglio anche a pazienti con depressione post-partum o che faticano a recuperare la libido.”

— Dott. Marco P., terapeuta sistemico-relazionale, Torino

Dati e trend

- Il 31% dei terapeuti sessuali in Europa dichiara di aver consigliato un sex toy ai propri pazienti (fonte: European Society of Sexual Medicine, 2023).
- In Italia, 1 terapeuta su 4 nelle grandi città integra pratiche di benessere sessuale nei percorsi individuali.
- Crescono i corsi di formazione per psicologi su temi come:
 - “Sex toy e body positivity”
 - “Terapia somatica e sessualità”
 - “Intimità consapevole nel counseling”

La barriera culturale che separava i sex toys dal mondo della cura è stata abbattuta. Stiamo entrando in un'epoca dove la sessualità consapevole è parte integrante della salute mentale.

Per brand come XEXO, questo significa non solo vendere prodotti, ma educare, sostenere e accompagnare le persone in un percorso di riconciliazione con la propria intimità.



FATTURATI E CASI STUDIO NEL MERCATO DEI SEXY SHOP ONLINE

Nel settore del dropshipping di sexy toys, i numeri non sono più un tabù. Sempre più imprenditori — sia esperti del digitale che neofiti — stanno scoprendo che con il giusto supporto e una strategia ben calibrata, avviare un sexy shop online può generare risultati concreti e sostenibili.

Quanto può fatturare uno store ben posizionato?

Che si scelga di affiliarsi a XEXO o ad altri operatori di mercato, i dati raccolti

e analizzati dai principali portali franchising indicano un andamento medio di questo tipo:

- Tra 1.200 EUR e 3.000 EUR/mese nei primi nove mesi per chi attiva fin da subito campagne pubblicitarie e crea una base clienti;
- Oltre 5.000 EUR/mese a partire dal secondo anno per chi mantiene costanza nelle attività promozionali e nell'ottimizzazione SEO;
- Scontrino medio: 68–86 EUR;
- Margine netto per ordine: tra 28 e 40 EUR, in base alla categoria di prodotto e alla strategia di pricing adottata.





Cosa influenza davvero il successo?

I risultati non sono casuali. I fattori chiave che determinano le performance sono:

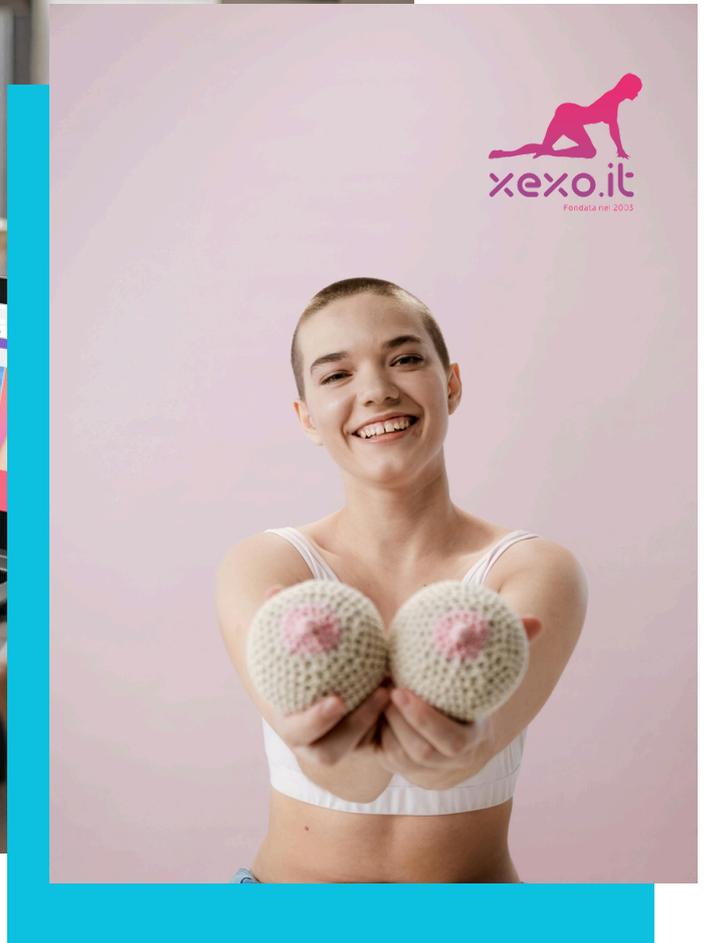
- Strategia pubblicitaria multicanale: Google Ads, Meta Ads e remarketing;
- Nicchie di mercato: concentrarsi su una clientela ben definita (es. donne over 40, coppie, comunità LGBT);
- Design e branding: un sito che ispira fiducia converte 2-3 volte di più;
- Formazione e supporto: l'affiliato che segue un percorso guidato di crescita ha un tasso di conversione superiore del 60%.

Mese di attività	Visitatori mensili	Ordini mensili	Fatturato lordo	Margine netto
6° mese	~3.200	45	3.200 EUR	~1.300 EUR
12° mese	~5.800	85	6.400 EUR	~2.600 EUR
18-24° mese	~9.000	135	10.800 EUR	~4.200 EUR

*20° mese oltre 20.000 EUR per chi sin da subito lo struttura come attività d'impresa come impresa



CONCLUSIONI E PROSSIMI PASSI



XEXO è il partner ideale per chi desidera entrare nel mondo del business online con un brand moderno, supporto reale e una nicchia in forte crescita. Il settore è in piena espansione e chi si muove oggi potrà consolidare una posizione solida nel mercato.

Prenota una consulenza strategica gratuita con il nostro team



Telefono: 02 37920058

Email: info@xexo.it

Website: www.xexofranchising.com