



OGGI I SEX TOYS SI COMPRANO A DOMICILIO

Strano ma vero, li acquistano soprattutto le donne, che difficilmente entrano in un sexy shop, ma si divertono a fare acquisti in casa. Come? Alle riunioni “tuppersex”, dove invece di contenitori di plastica per la cucina si vendono giocattoli per fare sesso. Le signore comprano per sé e per il partner, superando con disinvoltura ogni imbarazzo *di Fabio Dalmaso*



Scordatevi le noiose riunioni a casa di vicine e amiche dove si comperavano i famosi Tupperware, contenitori alimentari a chiusura ermetica, o batterie di pentole che “cuociono senza far attaccare il cibo”. Oggi è arrivato “Tuppersex”, vendita a domicilio di *sex toys* e accessori vari per vivere appieno e in modo nuovo la sessualità. È un mercato in continua espansione che oggi sta facendosi strada anche in Italia e le cui prime destinatarie, a sorpresa, sono le donne. Sono le signore, infatti, che acquistano prodotti per se stesse, per il proprio uomo e per il rapporto di coppia: biancheria intima, creme stimolanti per le zone erogene e sex toys, appunto. **Non esiste un identikit della cliente tipo: Tuppersex coinvolge tanto le casalinghe quanto le donne in carriera, senza alcuna distinzione di età, classe sociale e istruzione.**

La Valigia Rossa

«Nelle riunioni si crea un rapporto di confidenza, di scoperta e di divertimento di cui le persone hanno bisogno», spiega Cristina Luzzi, direttrice italiana de La Valigia Rossa, azienda attiva nel nostro Paese dal 2010 che in sei anni ha raggiunto circa un milione di euro di fatturato con una crescita annuale pari al 15-20 per cento. Un progetto che oggi può contare su 130 consulenti presenti in tutte le regioni, tranne nel Molise: un piccolo esercito di donne di tutte le età, con una spic-

Come si diventa consulenti

✓ Consulenti non ci si improvvisa, ma si diventa inviando una lettera di presentazione con allegato il proprio *curriculum vitae* alle aziende. Ciascuna di esse offre i propri **iter formativi che variano da veri e propri corsi di formazione in luoghi fisici** (dove si ricevono informazioni sul tema della sessualità, sulle caratteristiche dei prodotti da vendere e si imparano le norme che regolano le vendite a domicilio e il codice etico al quale le venditrici devono attenersi) **all'impiego di manuali on line e di videoconferenze mensili**. Il guadagno è variabile e va da qualche decina di euro a un vero e proprio stipendio: «Dipende da quanto tempo la consulente dedica

al lavoro, dalle sue capacità di entrare in empatia con le clienti e anche dalla regione in cui svolge la sua attività: Veneto, Emilia Romagna, Lombardia e Piemonte sono quelle dove lavoriamo di più», dice Cristina Luzzi de La Valigia Rossa. Le ambasciatrici Soft Party guadagnano invece a percentuale: **mediamente una principiante guadagna da 100 a 500 euro a incontro**. Tenendo conto ogni operatrice indice almeno tre riunioni al mese, il totale non è affatto indifferente.





Quando il sex toy fa bene alla salute

✓ Solitamente costituite da due sfere di silicone o metallo unite e da una cordicina per manipolarle, le palline da Geisha sono uno degli oggetti erotici più venduti alle donne. Il loro nome deriverebbe dal fatto che furono inventate in Giappone, dove vengono chiamate *rin no tama*, "campanelline tintinnanti".

Oltre al loro utilizzo ludico, però, le palline da Geisha hanno un importante

ruolo nel mantenimento o miglioramento della tonicità del pavimento pelvico femminile grazie alla loro azione di stimolazione della contrazione della muscolatura liscia.

Il rilassamento di questi muscoli, causato da gravidanza, parto, cambiamenti ormonali dovuti all'avanzare dell'età, variazioni significative di peso, posture scorrette, non solo riduce sensibilmente il piacere, ma può provocare prolasso e incontinenza urinaria.



PAPERELLA È progettata per il massaggio in acqua grazie al motore che la fa vibrare. Funziona a batteria.

cata prevalenza di giovani, che non si limitano a organizzare le riunioni per la vendita dei prodotti, ma diventano consigliere delle donne che vi partecipano, aiutandole ad acquisire consapevolezza dell'importanza di vivere una sessualità appagante e del diritto al piacere. **Niente a che vedere quindi con la torbida atmosfera che aleggia intorno ai tetri sexy shop tipici delle nostre città, con vetrine oscure e accessi angusti.**

Acquisti in privato

La strategicità del ruolo delle consulenti è sottolineato anche da Maria Moles, responsabile per l'Italia di Soft Paris, azienda francese che dal 2012 opera da noi con 70 collaboratrici, chiamate "ambasciatrici". Sono loro, dopo un'adeguata formazione, a organizzare gli incontri, i cosiddetti "Soft Party": «Grazie all'atmosfera di condivisione che si crea nel Soft

Party, ogni cliente può esprimersi liberamente senza avere paura di essere giudicata dalle altre, che si ritrovano comunque "sulla sua stessa barca". Alla fine della riunione, poi, tutte le partecipanti possono parlare da sole con l'ambasciatrice sia per avere consulenza privata sia per fare acquisti». È questo un buon modo di superare i tanti pregiudizi che ancora gravano su questo mercato: «È ancora diffusa la sensazione che la sessualità sia qualcosa da nascondere e della quale non parlare con nessuno», dice Moles. «Nelle nostre riunioni, invece, noi suggeriamo di viverla in modo consapevole e con naturalezza: non c'è niente di cui vergognarsi e non c'è bisogno di essere volgari per parlarne».



I prodotti più venduti

Ma quali sono i prodotti che si vendono maggiormente durante le riunioni di "Tuppersex"? «Indubbiamente le palline geisha, la coppetta mestruale e i lubrificanti», spiega Luzzi. «Non solo: vendiamo in egual misura anche prodotti di cosmetica sensuale (creme per aumentare la sensibilità o lubrificare, schiume, scrub, latte, sali da bagno), sex toys e accessori vari: ognuno rappresenta indicativamente il 25 per cento del nostro fatturato». Tra i best seller di Soft Paris figurano invece il vestito Lady, seducente completo di biancheria intima; la crema "indecente", un cosmetico per la stimolazione disponibile anche nella versione maschile; le Geisha Therapy, note anche come palline da Geisha; e il Love Egg, ovetto vibrante fornito addirittura di telecomando.

L'uomo vuole la sua parte

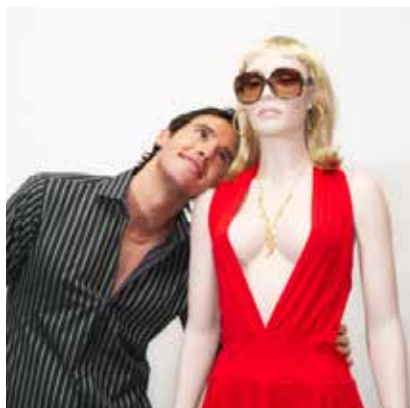
I sex toys non sono una prerogativa femminile: «In Italia le vendite di prodotti maschili stanno aumentando, in linea con la tendenza europea», prosegue Luzzi. «I nostri uomini, infatti, stanno avvicinandosi sempre più a questo mondo e non vedo



DONNE Sono le principali acquirenti delle vendite a domicilio di sex toys. Comprano sia per sé sia per il partner.

no più i sex toys come "rivali", ma come nuovi spunti per ravvivare il rapporto di coppia».

Oggetti come l'ovetto masturbatore, il prodotto più venduto tra quelli progettati per l'uomo, e i cockring (anelli, che una volta applicati, assicurano di aumentare e prolungare l'erezione e, al contempo, stimolano nei posti giusti la partner) sono al primo posto nelle preferenze di mariti e fidanzati. Per i single invece ci sono eleganti e raffinati tubetti contenenti una guaina in silicone lubrificato che riproduce esattamente l'apparato sessuale femminile. Eleganti e raffinati, abbiamo detto. **Gli articoli in vendita a domicilio, infatti, sembrano spesso più oggetti di design che semplici strumenti di piacere.** E cercano di non essere ripetitivi: alcuni prodotto-



BAMBOLE GONFIABILI Molto realistiche, sono in silicone con scheletro in PVC e articolazioni in alluminio.

ri hanno deciso infatti di diversificare colori e forme degli oggetti e offrono una variante dell'ovetto che ricorda un pupazzetto alieno.

Non li abbiamo inventati noi: il primo ha 28mila anni

✓ Secondo gli storici, il più antico dildo (giocattolo erotico, spesso a forma di pene, utilizzato per la masturbazione o in giochi erotici e preliminari) risalirebbe a 28mila anni fa; è stato rinvenuto nella caverna di Hohle Fels, in Germania. Presso il Museo dell'antica cultura sessuale cinese di Shanghai, invece, è esposto un fallo verde in pietra di giada risalente a 6000 anni fa. A Mileto, città costiera della Caria in Asia Minore, intorno al 500 a.C. era fiorente il mercato degli *olisbos*, falli in legno, osso o cuoio imbottito, raffigurati in diversi dipinti dell'epoca. Il primo vibratore sembra invece legato alla storia di Cleopatra, che per prima avrebbe utilizzato un tubo di zucca con api all'interno, i cui frenetici voli avrebbero prodotto la "vibrazione" del tubo medesimo. Si deve invece al Kamasutra, antico testo indiano sul comportamento sessuale umano scritto tra il I e il VI secolo, la raccomandazione agli uomini di usare cilindri in legno, corno o pelle per aumentare la propria prestanza e virilità: in pratica i primi cockring della storia.



KAMASUTRA Descrive e illustra 64 posizioni sessuali (chiamate 64 arti), ciascuna con il suo nome spesso ricavato dagli animali. Secondo questo libro, ci sono 8 modi di fare l'amore, ciascuno dei quali declinato in 8 posizioni diverse.

Fatti in modo da non nuocere all'ambiente

✓ Dal vibratore senza batterie al dildo in legno, passando per le fruste eco friendly: la voglia di giocare e sperimentare fa i conti con la sostenibilità. **Earth Angel, ad esempio, è un vibratore prodotto in Irlanda con materiali riciclabili.** Funziona senza batterie: per caricarlo basta azionare l'apposita manovella per circa quattro minuti. **Per chi ama il materiale naturale sono disponibili dildi in legno, realizzati prevalentemente in ulivo o in padouk,** un legno di colore rosso intenso. Gli uomini attenti all'ambiente hanno a disposizione Topcat Vibrating Love-ring, un anello vibrante ecologico realizzato senza ftalati, composti chimici usati per ammorbidire la plastica inquinanti. **Per gli amanti delle sensazioni forti ci sono fruste in gomma riciclata,** mentre per fare sesso in sicurezza arrivano i preservativi della French Letter Condom Company, in lattice prodotto con metodi biologici in India e in Sri Lanka. Approvati dalla Fair Deal Trading, dal loro prezzo di vendita viene detratto un contributo per il miglioramento dei salari e dell'assistenza sanitaria delle comunità dei lavoratori addetti alla produzione.

