

Japi Jane cumplió 18 años, y recibió galardón al mejor sex shop internacional

Jane Morgan: "En mi tienda todos los productos tienen muestra para probarlos"

¿Tips para abrir un sex shop? No tener todo escondido cómo si fuera alguna farmacia, que los productos estén en exhibición.

WILHEM KRAUSE

Jane Morgan, fundadora de Japi Jane, el más célebre sex shop de Chile, tiene clarísimo cuál fue el punto de inflexión en sus tiendas: cuando debutó la saga "Las 50 Sombras de Grey", fue un fenómeno que generó un creciente interés no solo por los vibradores, sino por una amplia gama de productos eróticos, desde disfraces hasta lo que se le ocurra. "Fue impresionante, después de eso me empezaron a tomar más en serio".

Aunque el libro debutó en 2011, Morgan tiene su tienda abierta desde 2006. Y su tienda acaba de ser galardonada en los XMAS -conocidos como "la noche más grande de la industria para adultos"- como el mejor sex shop internacional de 2025 en la categoría minorista. Morgan ha visto de cerca la evolución de este rubro en Chile, pasando de un mercado "oscuro y escondido" a uno que hoy es visto como parte esencial del wellness. "El bienestar sexual es parte del bienestar general, y lo que hace bien en la cama hace bien para la salud en general".

En la actualidad, la marca pone énfasis en que su apuesta no se limita a la venta de juguetes sexuales, sino que busca brindar una experiencia completa. Para lograrlo, cuentan con asesoría personalizada y un enfoque de educación sexual que fomenta el uso de estos productos como una forma de cultivar la intimidad y la salud mental. "La idea es que el producto sea el pretexto para dedicarte tiempo y atención a ti misma o a tu pareja", insiste Morgan.

Si yo quisiera ponerme con un sex shop hoy en día, ¿usted qué me sugeriría?

"Buscar tu nicho. El mercado chileno



»
"Soy muy colaborativa, no trato de tener todo el mercado para mí"

Jane Morgan

MAROLIA GUERRERO

Jane Morgan asocia una mayor demanda de productos eróticos desde las "Las 50 sombras de Grey".

no está bastante sofisticado comparado con hace 15 años, en el mercado ya hay bastantes jugadores, pero creo que en el futuro se van a abrir cosas para mujeres postmenopáusicas, gays, látex. La gente quiere cada vez más especialización."

¿El nicho de su tienda cuál es?

"Mi nicho original era mujeres, que al principio eran casi 90% de todos

mis clientes, pero durante la pandemia logramos llegar a un 50/50. Hoy yo vendo los juguetes que son los más populares en el mundo, y mi nicho es un poco más la calidad, yo no vendo cosas que no las haya probado. Y bueno, cualquier devolución se hace en dos segundos".

Cuando usted visita otros sex shops, desde una perspectiva comercial, ¿qué cosas ve que

no le parecen?

"En mi tienda todos los productos tienen una muestra, para probarlos físicamente, pero que la gente no malentienda: no es 'Ah, ¿puedo ir a probarlo al probador?', sino que fuera de la caja. Para vender un vibrador, alguien puede tocarlo, saber la textura, cómo es la vibración. Muchos sex shops tienen todos sus stocks detrás del mostrador, por ejemplo, como en la farmacia, con todos los productos bajo llave."

Eso da otra sensación.

"Es que uno puede ver el tamaño de un juguete, pero no sabe si es flexible y otras cosas si es que está en la caja. La venta, al final, yo creo que se hace con el detalle. En e-commerce está todo con video. Tengo sólo dos tiendas en Santiago, pero hay muchas personas de regiones que esperan su viaje a Santiago, y Japi Jane es una de las paradas entre su visita al médico y al Costanera Center

¿Hay algún producto que ya no traiga porque ya bajó muchísimo la demanda?

"Hay un concepto nuevo, que es un succionador en vez de un vibrador. La marca más famosa del mundo se llama Satisfyer. Lo que pasa es que, como es tan bueno ese juguete, la venta de otros productos que antes eran estrellas de venta casi no se vende. Por ejemplo, hace diez años la estrella era el conejo vibrador, ahora eso sale poco".

Tiene dos sucursales en Chile y otra en Uruguay. ¿Por qué no has querido abrir otra sucursal aún?

"Soy muy colaborativa, no trato de tener todo el mercado para mí. Al final, en comunas como Maipú hay otros sex shops y son gente local. Estoy contenta con lo que puedo manejar yo misma; yo lo fundé y todavía sigo manejando mis tiendas y mi página. Entonces, al final, todo es para que sea una empresa manejable y no morir en el intento."

Y que no le quite toda la calidad de vida.

"Mi misma hermana me dice: '¿Por qué no eres tan ambiciosa?' Pero yo estoy tranquila, me gusta que todos mis vendedores y vendedoras estén capacitados, que tengan el mismo espíritu, y si lo voy agrandando voy a perder un poco eso, que es al final lo que he trabajado tanto para mantener. Por otro lado, en Chile, las cifras de venta online son excelentes comparado con muchos otros países. Soy ingeniera comercial, entonces me gusta el e-commerce, participo en la Cámara de Comercio, entonces he preferido crecer por ese canal más que abrir más tiendas."