

Zampotta

PET BUSINESS

GIUGNO 2022 - N° 5

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei Pet Shop

**FAI DECOLLARE
LE TUE VENDITE**
creando post virali

**LA RIVINCITA
DEL NEGOZIO**

L'Editoriale di Cristina Mandaglio

**L'ESTATE
STA ARRIVANDO**
come aumentare le vendite

SITO E-COMMERCE
come garantirne il successo

- Una varietà unica di Carni Rosse e Bianche, Selvaggina e Pesce

Primordial
by Mister Pet



ALIMENTI PER IL TUO CANE

THE ATTR



Varietà delle proteine:

Anatra, Trota, Agnello, Tonno, Aringa, Bufalo italiano, Salmone, Quaglia, Pollo, Tacchino, Cervo, Cinghiale, Sardina, Oca, Pesce di Mare.

Erbe officinali e Frutta.



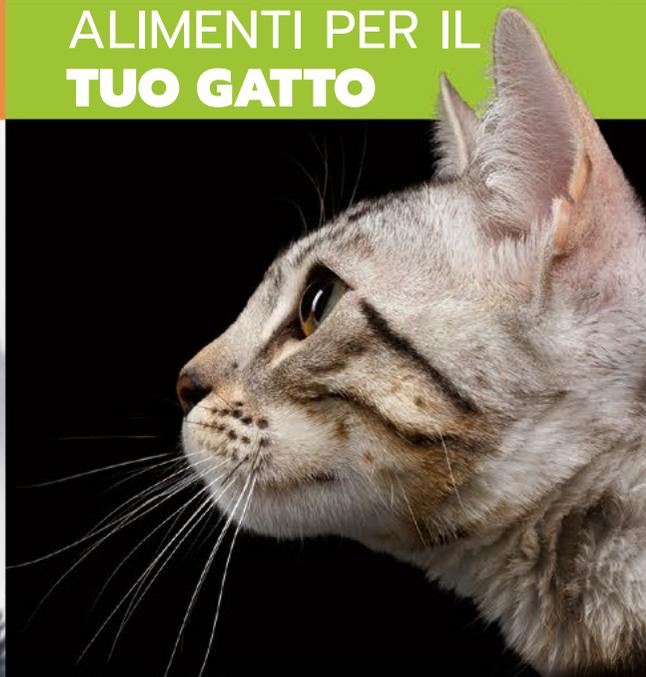
MADE IN ITALY
Primordia
GRAIN FREE

MISTERPET www.misterpet.it
Strada Pedemontana, 35 - 43029 Loc. Marnia

ACTION OF NATURE

ALIMENTI PER IL TUO GATTO

**ZERO
CEREALS**



Varietà delle proteine:

Tonno, Anatra, Salmone, Aringa e Tacchino.

Lespedeza (per prevenire problemi ai reni)

Mirtilli Rossi (ridurre le infezioni urinarie) sono presenti in tutte le formule gatto.

Primordial
by Mister Pet

HOLISTIC NUTRITION HIGHLY FRESH MEAT

Natural ingredients that respect the evolutionary origin of dogs and cats

100%
NATURAL

70%
ANIMAL
ingredients

30%
VEGETABLES
herbs and fruits



misterpetsrl.com

no (PR) - Italy - Tel. +39 0521 340323 Fax. +39 0521 340321 - info@misterpetsrl.com



Schesir®

Kitten Care

La famiglia si allarga? Anche la nostra!

Una gamma unica di ricette complete e bilanciate
CON INGREDIENTI NATURALI



0-6 mesi

- **VERI FILETTI** DI TONNETTO O POLLO **FRULLATI IN CREMA**
- **ELEVATO APPORTO PROTEICO**
- **SVILUPPO DEL SISTEMA IMMUNITARIO**



3-12 mesi

- **VERI FILETTI DI TONNETTO O POLLO FRULLATI IN MOUSSE**
- **ARRICCHITO CON proteine dell'uovo**
- **CON Taurina PER LO SVILUPPO NEUROLOGICO**



3-12 mesi

- **VERI FILETTI DI TONNETTO O POLLO DA MORDERE**
- **FORMULA RINNOVATA, COMPLETA E BILANCIATA**
- **ARRICCHITO CON vitamine e minerali**



PROTEGGERLI TI
VIENE NATURALE.
ANCHE A NOI.

Efficacia e sicurezza testate per la protezione degli animali e degli ambienti domestici: Protection line di Camon è la linea completa all'olio di Neem che ti aiuta a prendertene cura con la stessa attenzione che tu hai per loro.

Prodotto da



Scopri tutti i prodotti su camon.it.



camon.it

CAMON[®]
We love pets

COLLARI E GUINZAGLI ROYAL COLLECTION

LIMITED EDITION



Collare: Collezione Royal
Medaglietta: Collezione Bronx

myfamily[®]

Nessun pet vorrà cedere la corona!



Prodotto in Italia da
MyFamily S.r.l.
Valenza (AL) Italy | 0131 950063
info@myfamily.it | www.myfamily.it



COPERTINA

"in evidenza"

Per il benessere degli amici quattrozampe

(Mister Pet)

8



GIUGNO 2022 - N° 5

L'EDITORIALE
di Cristina Mandaglio

7

La rivincita del negozio



CANI & GATTI

55 Passione... gelata
(Ciam)

56 Nutrirlo con amore
(Oasy)

58 Tosare il gatto
(B. Braun)

60 Una scelta consapevole
(Winner Plus Pet Food)

62 Un'estate di novità
(Vitakraft Italia)

64 Nutrizione su misura
(Monge)

66 Pelo e... contropelo
(Heiniger)

68 In evidenza sullo scaffale
(Whitebridge Pet Brands)

70 Benessere garantito
(Life Pet Care)

72 Alleati per il benessere
(Dorado)

75 Benessere delle vie urinarie
(Camon)

76 Leccorine degne di un re
(Bonnie Et Filou)

77 Il piacere di viaggiare
(BamaPet)

78 La rivoluzione della lettiera da WC
(VB Alimentos)

79 Manicure fai-da-te
(Scratch Pad)

80 Per un mondo sostenibile
(Imac)

121 La sindrome da dilatazione o torsione gastrica
(L. Sartini)

100 È vero che...
(L. Quarta)

ACQUARI & CO.

87 Consigli per le vendite: la gestione del "vivo" in negozio
(A. Mancini)

91 Ricominciamo dallo scalare
(V. Zupo)

94 Uno splendido prato galleggiante...
(L. Di Tizio)

PICCOLI MAMMIFERI

103 Io e i miei (ecto)parassiti
(L. Sartini)

ALTRI ANIMALI

67 Crescere sane e in salute
(Pro.D.Ac International)

RUBRICHE

82 La voce di...

84 Negozio del mese

86 Pet app

106 Bachecca

108 Contatti

112 Inserzionisti

BUSINESS

14 Social Media Marketing

20 Pet shop On line

28 Business semplice

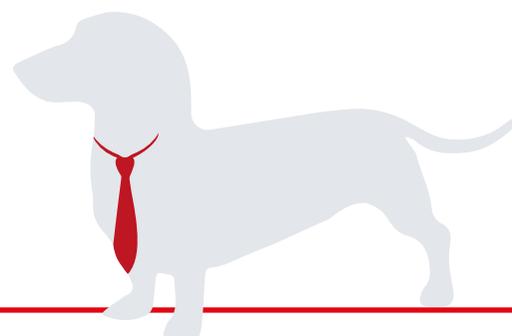
32 Strategia Aziendale

40 Emozioni & Business

46 Tecniche di Vendita

50 Pubblicità & Marketing

54 Dal commercialista



LA QUALITÀ OASY SI FA CREMOSA!

scopri i nuovi

CREAMY SNACK



- Cremose mousse da servire nella ciotola o direttamente dal pratico stick
- Quattro deliziose varianti di gusto: manzo, pollo, tonno, salmone
- Disponibili in pratiche buste da 4 stick monodose

  [oasyitalia - www.oasy.com](https://www.oasy.com)
Servizio Clienti Numero Verde 800 555040


world of love



natural · nutrition · system



SCEGLI ANCHE TU
LA *TOP QUALITY* PER I TUOI CLIENTI!
ALIMENTAZIONE UMIDA WINNER PLUS
100% CARNE FRESCA!

SCOPRI TUTTI GLI INGREDIENTI E LE SPECIFICHE SU

www.winnerplus.eu

Via Italia 2, 00060 Capena (Roma)

+39 371 4680217

06 9032200

@winnerpluspetfood

WINNER PLUS Pet Food

www.winnerplus.eu

winnerplus.it/blog-winner-plus-pet-food-srl



LA RIVINCITA DEL NEGOZIO

Secondo i dati ISTAT di gennaio il commercio è cresciuto dell'8,4% rispetto a un anno fa. In particolare, il settore dei negozi indipendenti è stato quello che ha evidenziato la crescita maggiore, con il +12,5%.

Per qualcuno la notizia è stata una sorpresa. Per noi, non del tutto.

Ecco perché.

Più volte ci siamo chiesti... Acquisti con un click, pagamenti automatizzati, consegna in poche ore: ma per il consumatore è davvero così piacevole? Il cliente si "accontenta" di ricevere un prodotto, oppure vuole qualcosa di più?

E sembra proprio che i dati ci stiano dando ragione.

Dopo il lockdown e le conseguenze della pandemia con l'esplosione delle vendite online, assistiamo infatti a un fenomeno inverso, a un ritorno del negozio fisico come luogo di acquisto.

Le persone, insomma, stanno tornando a desiderare di godersi non solo i cibi al ristorante (invece del delivery), ma anche le esperienze di shopping (invece dell'e-commerce).

Ecco il punto cruciale che devi tenere ben presente. Il "ritorno" dei negozi non ha a che fare solo con le caratteristiche dei prodotti che hai nel tuo assortimento, ma con l'esperienza di acquisto che puoi offrire.

Ma c'è di più.

Se scaviamo un po' a fondo nei dati ISTAT, scopriamo che la crescita massima, dal punto di vista della tipologia di negozio, si registra per quelli specializzati. Perché più un prodotto è "standard", più il tuo cliente può comprarlo con un clic. Più il tuo prodotto è "unico", più verrà da te.

Ma cosa è cambiato per il consumatore? Che comprare davanti a un computer rende tutto prevedibile, mentre comprare uscendo di casa arricchisce la vita, aprendola alle novità.

Le persone hanno ritrovato il piacere di scegliere di persona, di guardare, toccare con mano, farsi consigliare e - perché no - di incontrare altre persone che scelgono, guardano, toccano con mano e si fanno consigliare.

Non è più gratificante solo l'acquisto, è gratificante quello che ci sta intorno.

L'acquisto senza il "contorno" è un'esperienza meno felice.

Sarà un'inversione di tendenza destinata a durare? Non lo sappiamo, ma il meglio che puoi fare ora è rendere l'esperienza di acquisto dei tuoi clienti il più piacevole possibile.

Noi di Zampotta Pet Business continueremo a darti una mano ogni mese, come sempre, con suggerimenti, idee, proposte e consigli dei nostri esperti per far funzionare al meglio il tuo pet shop, conferendogli valore aggiunto e differenziale competitivo.

Per offrire al tuo cliente quello che lo rende davvero felice.





Per il benessere degli amici quattrozampe

La famiglia Gambarelli da tre generazioni si tramanda il sapere nel campo della nutrizione animale con la sua produzione Mister Pet, marchio che nasce nel cuore della Food Valley italiana

La Cucina Mister Pet, moderna e all'avanguardia, propone un'ampia e impareggiabile gamma di carni e pesce, come richiede la natura del cane e del gatto, gamma selezionata in base al valore biologico e agli aspetti nutrizionali dei vari ingredienti. "La storia e l'identità della famiglia Gambarelli", commenta Enzo Gambarelli, fondatore e titolare di Mister Pet "è fortemente impernata sul territorio, la Food Valley, in cui è cresciuta e dove volutamente ha stabilito la propria filiera di produzione in linea con la propria visione: il benessere degli animali passa attraverso una profonda cultura e conoscenza delle materie prime, dalle fattorie agli impianti di macella-



MISTERPET

MISTER PET SPA

tel. 0521340323

fax 0521340321

www.misterpetsrl.com

info@misterpetsrl.com

zione, per finire direttamente nei siti di produzione e offrire alimenti di alta qualità che soddisfano le richieste dei proprietari pet".

Gli alimenti Mister Pet sono tutti naturali: solo carne cotta a vapore arricchita con erbe officinali, frutta, verdura e prebiotici per garantire il giusto apporto di vitamine, fibre e antiossidanti che aiutano a rafforzare e mantenere un giusto equilibrio della flora intestinale, come la natura del cane e del gatto richiede.

Tutte le ricette si distinguono per l'elevato contenuto di carne e ingredienti freschi, lavorati con le tecnologie più avanzate, a bassa temperatura e con la tecnica della precottura a vapore, cioè con processi che preservano l'integrità delle proteine e rendono tutti i nutrienti più disponibili all'assimilazione.

È proprio la provincia di Parma, dove Mister Pet è ubicata, a caratterizzare il cuore pulsante della Food Valley: qui si tramandano da secoli i segreti della produzione di eccellenze enogastronomiche conosciute e apprezzate ovun-



que, come il Parmigiano Reggiano (denominato non a caso Re dei formaggi nel mondo), frutto di una lunga tradizione produttiva e del legame con il territorio di origine e il Prosciutto di Parma, la cui fama affonda le radici in migliaia di anni, fino all'epoca romana. Entrambi vantano caratteristiche nutrizionali uniche, oltre a un gusto inconfondibile.

La Food Valley è la zona più ricca al mondo per numero di prodotti DOP e IGP (ben 44), ovvero i marchi di Denominazione di Origine Protetta e Indicazione Geografica Protetta. A tal punto che le materie prime provenienti da questo territorio hanno ottenuto certificazioni che permettono di esportare in tutto il mondo, anche in Paesi molto 'rigidi' dal punto di vista legislativo come Cina, Russia, Sud Africa e Australia.

Ancora un premio all'Eccellenza della Qualità

Lo scorso dicembre sono stati consegnati i prestigiosi *Quality Award 2022*, unici premi in Italia attribuiti alla qualità dei prodotti in base al giudizio dei consumatori attraverso valutazione diretta in modalità blind test.



Mister Pet e i suoi brand sono stati premiati per il secondo anno consecutivo, a ulteriore dimostrazione e testimonianza di un lungo percorso di innovazione e qualità nel settore pet food. L'azienda ha dunque raggiunto nuovamente il più alto riconoscimento di qualità, vincendo con due tra i marchi più importanti di tutta la gamma prodotti.

I prestigiosi *Quality Award 2022* sono stati assegnati ai due brand con un punteggio eccezionale sui test di laboratorio e soprattutto con il gradimento del 100% di un ampio campione di consumatori selezionato da Consumer Test. *Primordial Grain Free Cane e Gatto* e *Vivere Low Grain* hanno sbaragliato gli altri concorrenti con un gradimento globale



tra i più alti. *Primordial* è stato molto apprezzato anche dai veterinari e per questo insignito del logo "Approvato dai Veterinari".



Ricerca & sviluppo, controllo & sicurezza nel laboratorio di analisi Mister Pet

Mister Pet garantisce la qualità dei suoi alimenti attraverso molteplici controlli che il laboratorio di analisi interno effettua in tempo reale, esaminando scrupolosamente ogni fase di lavorazione: dalla conformità delle materie prime nella fase di ricezione in azienda, fino al prodotto finito. In più l'azienda si avvale del supporto di laboratori esterni certificati a livello internazionale e dispone di efficienti sistemi di tracciabilità per le materie prime e rintracciabilità per il prodotto finito.



Ogni ricetta viene studiata in collaborazione con veterinari, nutrizionisti e Università; l'équipe di ricercatori interni si impegna costantemente per soddisfare al meglio le esigenze nutrizionali dei piccoli amici, sempre nel rispetto della loro alimentazione naturale.

Gli ingredienti di primissima qualità vengono selezionati in base alla loro origine e al metodo di lavorazione, applicando lo stesso criterio anche alle carni fresche, provenienti da macelli certificati della Food Valley.

Mister Pet si avvale anche delle competenze delle Associazioni di categoria come ASSALCO (Associazione Nazionale Imprese per l'Alimentazione e la Cura degli Animali da Compagnia), che promuove e coordina ini-



ziative di carattere tecnico-scientifico per lo sviluppo del settore. In quanto associata, l'azienda applica il Codice di Buone Pratiche di etichettatura, che mira a dare al consumatore la sicurezza di ricevere informazioni sempre chiare e corrette, nel rispetto della legge e del benessere dell'animale.

Anche il packaging viene sottoposto a continui test per accertarne l'integrità, in modo da preservare sia le sostanze nutritive che l'aroma degli alimenti.



L'azienda inoltre non effettua alcun tipo di sperimentazione sugli animali e si preoccupa pienamente del loro benessere, già a partire dalla scelta dei partner fornitori.

Una cultura profonda anche della sicurezza alimentare

Mister Pet affonda le sue radici nella tradizione e nell'esperienza della famiglia Gambarelli, che di generazione in generazione si tramanda le proprie conoscenze delle materie prime e della nutrizione animale. L'amore e la passione per il lavoro, ma soprattutto per gli animali, hanno portato Mister Pet a utilizzare solo ingredienti altamente selezionati e prevalentemente freschi: carne, pesce, frutta, verdura e piante officinali vengono tracciati e controllati in ogni fase della lavorazione.

L'eccellenza degli ingredienti e delle materie prime di questo territorio è data dalla particolare fertilità del suolo combinata al microclima, ad antiche tradizioni e all'intraprendenza dell'uomo.

La zona della Food Valley è considerata il luogo più ricco di ingredienti certificati e di altissima qualità nel mondo. Proprio per questo riconoscimento a livello mondiale, Parma nel 2003 è stata scelta quale sede dell'EFSA, l'Authority Europea per la Sicurezza Alimentare. Per approfondire la conoscenza dei tesori del gusto della Food Valley sono stati istituiti i Musei del Cibo: oltre a valorizzare i singoli prodotti e l'economia locale, questi luoghi

WELL-BEING OF PETS

Gambarelli family has been passing on the knowledge in the sector of pet nutrition for three generations: Mister Pet brand, born in the heart of the Italian Food Valley

Mister Pet Kitchen, modern and in the vanguard of technology, offers a broad and varied range of meat and fish, as required by cats' and dogs' nature: the range is selected after the organic value and nutritional features of ingredients.

"The story and identity of Gambarelli family", says Enzo Gambarelli, founder and owner at Mister Pet "is strongly focused on the Food Valley, where the company was born, and chose to establish its manufacturing chain in line with its vision: the well-being of pets goes through a deep culture and knowledge of raw ingredients, from farms to slaughterhouses, to end with manufacturing plants and ensure high-quality food complying with the needs of pet owners".

Mister Pet products are natural: they only contain steam-cooked meat, supplemented with herbs, fruits, vegetables and prebiotics to guarantee the correct intake of vitamins, fibre and antioxidating substances. They help strengthen and preserve the correct balance of the intestinal flora, as required by the nature of cats and dogs.

All recipes feature high quantities of meat and fresh ingredients, processed with the most modern technologies at low temperature. Steam pre-cooking technique preserves the integrity of proteins and improves the absorption of nourishing substances.

Mister Pet is located in Parma province, the heart of the Food Valley: the secret of popular enogastronomic excellences have been passed on for centuries, such as Parmigiano Reggiano (the King of world cheeses, resulting from a long manufacturing tradition in its territory) and Parma Ham (famous since Roman age). They both feature unique nutritional features, besides an unrivalled flavour.

The Food Valley is the world's richest land in terms of DOP and IGP products (44): the certifications of raw ingredients from this area allow their export all over the world, even in countries with "strict" regulations such as China, Russia, South Africa and Australia.

ONE MORE AWARD TO QUALITY EXCELLENCE

Quality Award 2022 were handed in December 2021: they are the only Italian award granted to the quality of products according to customers' direct blind-test evaluation. Mister Pet and its brands were awarded for the second consecutive year, one more proof of the long path of innovation and quality in the pet food sector. Once again, the company reached the highest quality award with two of its most important brands: *Quality Award 2022* were handed to brands with extraordinary score on laboratory tests, besides 100% approval among a broad sample of customers selected by Consumer Test. *Primordial Grain Free Cat and Dog* and *Vivere Low Grain* defeated other competitors with one of the highest global ratings. *Primordial* was also appreciated by veterinarians and received the logo "Veterinary Approved".

RESEARCH & DEVELOPMENT, CONTROL & SAFETY IN MISTER PET ANALYSIS LABORATORY

Mister Pet guarantees the quality of its products through several controls carried out by the internal laboratory real time, carefully analysing each manufacturing step: from raw ingredients compliance upon arrival to the finished product.

Moreover, the company relies on internationally certified external laboratories as well as effective traceability system for raw ingredients and finished products.

Each recipe is carefully studied in collaboration with veterinarians, nutritionists and Universities. The team of internal researchers constantly works to meet the nutritional needs of pets at best, fully respecting their natural nutrition.

Top-quality ingredients are selected after their origin and processing: the same criteria apply to fresh meat, which comes from Food Valley certified slaughterhouses.



straordinari contribuiscono a dare pregio all'intera area e a promuovere il turismo enogastronomico.

Qui nascono gli alimenti Mister Pet per cani e gatti prodotti con materie prime pregiate e certificate, selezionate e tracciate in tutta la loro filiera, per garantire in qualsiasi momento l'identificazione e lo storico di vita di ogni lotto di produzione e di ogni suo componente. L'azienda dedica infatti particolare attenzione alla fase della selezione delle materie prime: all'arrivo dei prodotti viene effettuato un attento controllo qualità, seguendo rigidi criteri legislativi in vigore nel settore food in Italia, Paese da sempre all'avanguardia e in prima linea sul tema del controllo qualità e della sicurezza a livello mondiale.



Gli ingredienti Mister Pet: un grande ricchezza dell'arte culinaria

La Cucina Mister Pet propone un'ampia gamma di carne e pesce (ben oltre 20 tipologie), selezionati in base al valore biologico e agli aspetti nutrizionali che apportano. Oltre a una selezione di verdure, frutta, erbe e piante officinali.

Tutti gli ingredienti sono scelti in base alla loro provenienza ed origine.

- Carni bianche: anatra, quaglia, pollo, tacchino, oca, maiale.
- Carni rosse: bufalo italiano, cervo, agnello, cinghiale.
- Carni di selvaggina: cinghiale, quaglia.
- Pesce: salmone, tonno, sgombero, trota, aringa, sardine, pesce di mare fresco (nasello, orata e sogliola).
- Radici & tuberi: patata dolce (basso contenuto glicemico), yucca, barbabietola.
- Erbe officinali & semi: tarassaco, cardo mariano, lespedeza, rosa canina, rosmarino, semi di lino.
- Alghe marine.
- Frutta e verdura: ananas, mela verde, melo-

Mister Pet relies on specialized associations such as ASSALCO (Association of Pet-Food and Pet-Care Industries), which promotes and coordinates technical-scientific initiatives to support the sector's development. As member of the association, the company follows the Label Good Practices: customers always receive clear and correct information, in compliance with current law and respectful of pets' well-being.

The packaging is constantly tested to assess integrity, in order to preserve both nutritional substances and aroma of food.

Moreover, the company does not carry out any test on pets and is fully focused on their well-being, starting from the selection of supplying partners.

DEEP CULTURE IN FOOD SAFETY AS WELL

Mister Pet is deeply rooted in the tradition and knowledge of Gambarelli family: generation after generation, the knowledge in terms of raw ingredients and animal nutrition have been passed on. The love and passion for their job, especially for pets, led Mister Pet to only choose highly-selected and mainly fresh ingredients: meat, fish, fruit, vegetable and herbs are traced and controlled throughout processing.

The excellence of the ingredients from this land is related to the extreme soil fertility combined to microclimate, to ancient traditions and man enterprise.

The Food Valley is regarded as one of the world richest areas in terms of certified ingredients and quality. Thanks to this world acknowledgement, in 2003 Parma was selected as headquarter by EFSA, the European Food Safety Authority. In order to further deepen the knowledge of Food Valley treasures and taste, Food Museums were opened: besides enhancing the single products and local economy, these extraordinary museums add value to the whole area and promote enogastronomic tourism.

Mister Pet food for cats and dogs are manufactured here, with fine and certified raw ingredients, selected and traced to guarantee each the identification and life history of all batches and products. The company pays special attention to raw ingredients selection: upon arrival, ingredients undergo a strict quality control in compliance with current Italian food regulation. Italy is always in the vanguard of quality control and food safety.

MISTER PET INGREDIENTS: A RICH CULINARY ART

Mister Pet Kitchen offers a broad range of meat and fish (over 20 types), selected after their biological value and their nutritional features. Moreover, there is a broad selection of vegetables, fruit and herbs.

All ingredients are selected after their origin.

- White meat: duck, quail, chicken, turkey, goose, pork.
- Red meat: Italian buffalo, venison, lamb, boar.
- Game: boar, quail.
- Fish: salmon, tuna, mackerel, trout, herring, sardine, fresh sea fish (hake, gilthead bream and sole).
- Root & tuber: sweet potato (low glycaemic index), yucca, beetroot.
- Herbs & seeds: dandelion, milk thistle, lespedeza, dog rose, rosemary, linseeds.
- Seaweed.
- Fruit and vegetables: pineapple, green apple, pomegranate, blackberry, cranberry, blueberry, dog rose, chicory, peas.

All raw ingredients come from fish and farms that respect ethical regulations on animal treatments. Most of them come from the Food Valley, where Mister Pet daily cooks its products with the utmost care.

Recipes stand out for the elevated use of meat and fresh ingredients, as well as an approach to low-temperature and steam cooking, which preserves food integrity and increase the absorption of proteins and nourishing substances.

Besides processing raw ingredients inside the plant, the company also manufactures internally its own sources of omega 3 and 6 as well as natural digest.

For years, Gambarelli family has been investing on studying ingredients and mix that guarantee unique and unrivalled





grano, mora, mirtillo rosso, mirtillo nero, rosa canina, cicoria, piselli.

Tutte le materie prime provengono da allevamenti e pesca che rispettano le norme etiche sul trattamento degli animali e molte arrivano di-

rettamente dal territorio della Food Valley, dove quotidianamente Mister Pet prepara e cucina i propri prodotti con impegno e massima cura.

Le ricette si differenziano per l'elevato uso di carne e ingredienti freschi e per un approccio alla cottura a bassa temperatura e a vapore, che ne preserva l'integrità rendendo le proteine e tutti i nutrienti più disponibili all'assimilazione.

L'azienda, oltre alla lavorazione delle materie prime che avviene all'interno della propria struttura e cucina, da tempo sviluppa internamente le proprie fonti di Omega 3 e 6 e di digest naturali.

La famiglia Gambarelli investe infatti da tantissimi anni nella ricerca e nello studio di ingredienti e di miscele che conferiscono alle ricette caratteristiche impareggiabili e uniche. Un continuo studio quasi maniacale delle materie prime, mirato alla massima ottimizzazione dei benefici nutrizionali: dalle proteine, ai grassi, alle miscele di antiossidanti e prebiotici che giorno dopo giorno portando l'azienda ad essere sempre all'avanguardia nel campo della nutrizione animale.

Nella Cucina Mister Pet si lavorano e utilizzano le carni e il pescato nelle varie forme, dalla carne fresca, congelata, fino all'idrolizzato, che vengono prodotti all'interno delle strutture della famiglia Gambarelli.

Nuovo sito mister pet: www.misterpetsrl.com

Nel corso del mese di marzo Mister Pet ha inaugurato il sito www.misterpetsrl.com, con una nuova e bellissima veste, dove potrete trovare tutte le informazioni sulla storia dell'azienda e la sua filosofia. Potrete inoltre scaricare le schede di ogni prodotto e le brochure di tutti i brand.

L'apertura della nuova "Cucina" Mister Pet è sempre più vicina

La famiglia Gambarelli sta ultimando la costruzione del nuovo stabilimento a pochi metri da quello attuale su di una superficie di oltre 12 mila metri quadrati. Ciò consentirà all'azienda di includere una maggiore quantità di ingredienti freschi nelle proprie ricette e di lanciare sul mercato nuove formulazioni di altissima qualità.

Si tratta di un'area dove sono già operativi il nuovo magazzino totalmente automatizzato - che



ospita ben 7.000 posti pallet - e tutta la nuova zona di carico delle spedizioni nazionali e internazionali (verso oltre 50 Paesi).

Una nuova Cucina avanzata, dotata delle ultime tecnologie disponibili sul mercato, permetterà inoltre di triplicare i volumi di produzione, spingendo l'azienda verso altri nuovi importanti traguardi internazionali. (M.A.)

features to its recipes. A constant study of raw ingredients, combined to the maximization of nutritional beneficial effect: from proteins to fats and mix of antioxidants and prebiotics. Day by day, the company is always in the vanguard of animal nutrition.

Mister Pet Kitchen uses and processed fresh, frozen and hydrolysed meat and fish. Hydrolysed meat and fish are manufactured internally by Gambarelli family.

NEW WEB SITE MISTER PET: WWW.MISTERPETSRL.COM

Mister Pet inaugurated its web site in March, www.misterpetsrl.com: it features a new and beautiful layout as well as all the information on the company's story and philosophy. You can also download the technical sheets of each products and the leaflets of all brands.

NEW MISTER PET "KITCHEN" WILL OPEN SOON

Gambarelli family is bringing the new plant to completion, a few months far from the current one, on a surface of over 12 square metres. The company will be able to introduce a higher quantity of fresh ingredients in its recipes, besides launching new top-quality formulas on the market.

The area already hosts an operative automated storehouse - 7,000 pallet places - as well as the new national and international shipping loading bay (towards over 50 countries).

A new and modern Kitchen, equipped with the latest technology available on the market, will triple manufacturing volumes, leading the company towards new and relevant international goals.

Nuove Bontà, da leccarsi i baffi.



La Nuova linea di alimenti per gatti

Crockex

by Mister Pet

Naturals



-  1° Ingredient Animal Origin
-  Holistic Philosophy
-  Ricette con carne fresca
-  Alimento 100% naturale



 MISTERPET www.misterpetsrl.com

Strada Pedemontana, 35 - 43029 Loc. Mamiano (PR) - Italy - Tel. +39 0521 340323 Fax. +39 0521 340321 - info@misterpetsrl.com

FAI DECOLLARE LE TUE VENDITE

creando post virali

SILVIA MARINI

Se vuoi che i tuoi post diventino virali, devono avere alcune caratteristiche imprescindibili. Ecco alcuni preziosi suggerimenti per attirare quante più persone possibili, che potrebbero poi diventare tuoi clienti

Ognuno di noi, quando crea un contenuto, lo vorrebbe rendere virale: ricevere like, commenti, condivisioni. Per aumentare la propria autostima e, soprattutto, per entrare in contatto con persone che potrebbero diventare clienti. E magari pensa anche, in questo modo, di evitare di spendere soldi con la pubblicità a pagamento anche se oggi purtroppo questo non è più possibile: per rendere virale un contenuto, infatti, oltre alla sua qualità, è necessario investire nelle sponsorizzate, per raggiungere più persone possibili.

COME SI CREA UN CONTENUTO VIRALE?

Ma quali caratteristiche deve avere un post virale?

Ormai sai che, prima di scrivere e suggerire qualcosa, provo e sperimento sempre sulla mia pelle varie strategie.

L'ho fatto anche in questo caso: ultimamente, sugli account social de "Le Zampe di Fido", il mio Gruppo Facebook, ho realizzato un piano editoriale per far aumentare l'engagement durante il mese di aprile.

E l'ho fatto creando e testando diversi contenuti che pensavo potessero avere potenzialità virale.

Attenzione, però.

È impossibile sapere in anticipo se un post diventerà virale, per questo bisogna testare diversi contenuti.

E ci sono delle azioni obbligatorie per creare questi contenuti.

ANALIZZA IL TARGET

Prima di scrivere qualsiasi cosa, bisogna conoscere a fondo il proprio cliente ideale, cioè sapere:

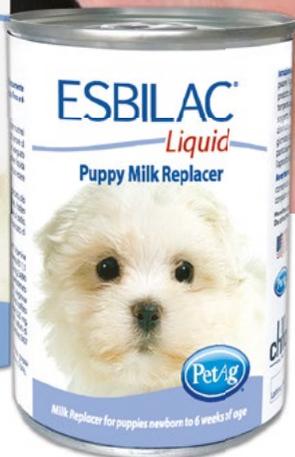
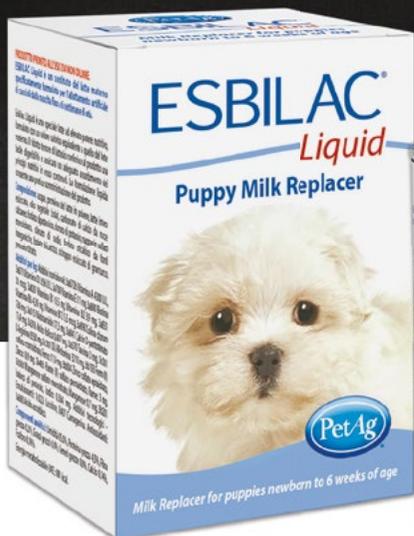
- Quanti anni ha?
- È un uomo o una donna?





ESBILAC Liquid PUPPY MILK REPLACER

Il latte liquido, unico al mondo,
che alimenta i cuccioli, anche neonati,
come farebbe la loro mamma.



Prodotto pronto all'uso.
Da utilizzare tal quale.

ATTENTI ALLE IMITAZIONI.
Solo le confezioni che riportano Chifa come distributore,
sono quelle originali importate da Pet-Ag USA.



Distributore esclusivo per l'Italia Chifa srl
info@chifa.it - www.chifa-pet.it

- Quali sono i suoi interessi?
- Ha qualche hobby?
- Che lavoro fa?
- Va sui social? Quali?
- Quali sono i siti web che visita abitualmente?

Bisogna, in pratica, creare una sua carta di identità. Puoi anche dargli un nome, in questo modo lo personalizzerai ancora di più.

Conoscendo a fondo il tuo cliente ideale, potrai capire molto più facilmente quali possono essere i contenuti che lo potrebbero interessare.



Prova a visitare poi le pagine social dei tuoi concorrenti e analizza a fondo i contenuti che hanno suscitato più interesse:

- Quali formati suscitano più interesse? Un'immagine? Solo testo? Un video?
- Qual è lo stile di scrittura dei contenuti?
- Di che tipo è la chiamata all'azione? Un semplice "clicca qui" oppure qualcosa di più complesso?

CREA CONTENUTI BASATI SULL'ATTUALITÀ

Uno dei modi più semplici per creare contenuti virali è prendere spunto dall'attualità, da argomenti che conoscono tutti.

Bisogna però cercare sempre di esprimere il proprio punto di vista e metterlo in relazione alla propria attività.

Se, per esempio, tu volessi scrivere un post inerente alla guerra in Ucraina, potresti farlo facendo riferimento alle storie di cani, gatti e altri animali portati in salvo dai loro proprietari in fuga.

Questi argomenti, molto spesso, vengono condivisi dalle persone, poiché sono tema di dibattito e tutti ne parlano con amici e conoscenti.

CREA EMOZIONI

Una delle cose principali che devi sapere, prima di creare un contenuto, è che sui social le persone sono attratte dalle emozioni, più che dalla logica. Emozioni come rabbia, tristezza, gioia, felicità. Quando crei un post che vuole suscitare questi sentimenti devi però strutturarlo in modo che sia compreso da tutti, al di là del ceto sociale o della formazione culturale.

Prima di pubblicare, fatti dunque questa domanda: questo post mi susciterebbe un'emozione o mi lascerebbe indifferente? E quale emozione proverei?

Inoltre è molto importante essere sempre sé stessi, non fingere mai, ed esprimere la propria opinione in maniera onesta su un argomento generale ma anche su qualcosa di personale, a un proprio cliente o un collaboratore. In questo modo ci si mostra vulnerabili e sinceri e si avvicinano ancor più le persone.

USA FRASI E CITAZIONI

Questi tipi di contenuti si possono definire "evergreen", perché non hanno una data di scadenza. Puoi scrivere una frase riguardo la tua attività o il tuo settore.

In alternativa, puoi anche pubblicare citazioni di autori famosi o frasi di film, che rimandino però in qualche modo al tuo business.

Per esempio: puoi scrivere una frase come "Il cane è il mio angelo custode" e poi chiedere di commentare alle persone che hanno letto il post, chiedendo loro se sono d'accordo.

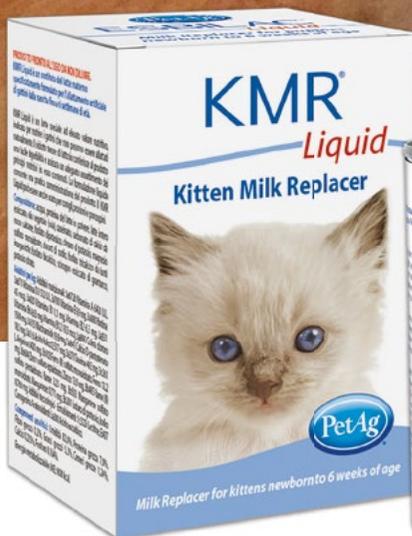
Devi, in ogni contenuto che crei, chiedere alle persone di compiere un'azione: che sia un commento, una condivisione o un clic su un link.





KMR Liquid KITTEN MILK REPLACER

Il latte liquido, unico al mondo, che alimenta i gattini, anche neonati, come farebbe la loro mamma.



Prodotto pronto all'uso.
Da utilizzare tal quale.

ATTENTI ALLE IMITAZIONI.
Solo le confezioni che riportano Chifa come distributore, sono quelle originali importate da Pet-Ag USA.



Distributore esclusivo per l'Italia Chifa srl
info@chifa.it - www.chifa-pet.it



CREA IL TUO PIANO EDITORIALE

Un piano editoriale ti consente di "giocare in anticipo".

Non creare i post all'ultimo minuto.

Con la giusta attenzione e organizzazione saprai quali contenuti creare per suscitare aspettativa nelle persone che poi, più ci si abitueranno, più saranno portate a condividerli, facendoli diventare virali.

Queste persone le possiamo definire "top fan" o "i fan più attivi della pagina" (Facebook in automatico dà anche un badge per questo).

REALIZZA UN OMAGGIO MAGNETICO

Una delle cose più importanti da considerare per creare un post virale è attribuire valore a chi ti legge.

Quindi, cosa meglio che regalare una "lead magnet", un incentivo, un omaggio magnetico?

Potrebbe essere un pdf, una checklist, un video.

L'importante è che insegni a chi ti legge qualcosa che non sa fare.

Per esempio, se ti occupi di alimentazione potresti dare consigli sull'alimentazione animale. Se ti occupi di toelettatura, su come fare il bagno al cane. E così via...

Per far sì che i post dove promuovi questi omaggi diventino virali, devi metterci un po' del tuo, essere creativo. Puoi immaginare, per esempio, di creare un contenuto e annunciare che la risorsa gratuita sarà a disposizione soltanto di chi condivide uno specifico hashtag creato per l'occasione. In questo modo, potrai anche tracciare la riuscita o meno di questa strategia, cioè quante persone lo hanno veramente ricevuto e condiviso con i loro amici.

COLLABORA CON GLI INFLUENCER DEL TUO SETTORE

Molto importante nell'ambito dei social è che si possono creare collaborazioni, per esempio con gli influencer. In questo caso, per far conoscere maggiormente i tuoi contenuti, potresti farlo con influencer del tuo settore che, quindi, ti invieranno il loro traffico: le persone che li seguono, cioè, andranno a vedere ciò che pubblicherai, perché consigliato da una persona di cui si fidano.

Devi però fare attenzione: non scegliere subito quelli troppo "grandi" rispetto a te, perché potrebbero non accettare. Devi cercare influencer di una portata simile alla tua, in questo modo ci guadagnerete entrambi (anche in termini di visibilità).

Prima di pensare al vantaggio che ne potrai ricavare, devi poi pensare a cosa anche tu puoi offrire, quale "valore" puoi offrire all'influencer. Solo in questo modo potrai creare una vera collaborazione duratura nel tempo.

Potresti per esempio creare delle live tematiche: vi saranno molte possibilità che i post sull'evento diventino virali e le persone saranno più portate a seguirti e a condividere quei contenuti.

QUALE ORARIO DI PUBBLICAZIONE SCEGLIERE

È vero, non esiste un orario di pubblicazione ideale, ma esiste quello perfetto per il tuo pubblico. Anche per questo è importantissimo conoscere il proprio target, come abbiamo considerato all'inizio di questo articolo.

Se, infatti, abbiamo un'audience composta solo da impiegati o da persone che lavorano in uf-



ficio, molto probabilmente l'orario migliore di pubblicazione sarà dalle 17.30 in poi.

Non esiste comunque una regola valida sempre. Quindi, devi testare e analizzare dopo la pubblicazione di un contenuto se e quante reazioni ha generato.

Attenzione, però. È impossibile sapere in anticipo se un post diventerà virale, per questo bisogna testare diversi contenuti

Tra l'altro, pubblicare sempre a determinati orari permette di creare aspettativa: le persone sapranno già che a quell'orario uscirà un tuo contenuto di valore e saranno pronte a mettere un like, un commento o una condivisione.

E per capire se un contenuto inizierà a diventare virale dovrai analizzare tutti questi like, commenti, condivisioni e visualizzazioni (e i salvataggi nel caso di Instagram).

CONCLUSIONI

Ora hai tutto quello che ti serve per sapere quali sono gli elementi che potrebbero far diventare un tuo contenuto virale.

Ma, come abbiamo detto all'inizio, non basta se non promuovi attraverso le sponsorizzate.

Infatti, se un contenuto "tira", perché non farlo vedere a quante più persone possibili?

Persone che potrebbero poi diventare clienti?

Prova anche tu a creare post virali. Come al solito, fai dei test. E fammi sapere come è andata.



**SILVIA
MARINI**

Social Media Manager di professione, è cresciuta leggendo libri di marketing e comunicazione - sue grandi passioni - decidendo di laurearsi proprio in questo campo ma con una particolarità: una tesi di laurea sul Pet Marketing e i Social Media. Nel corso degli anni ha aiutato piccole imprese, piccoli negozi, pet shop, liberi e medi professionisti a servirsi dei social media come una vera risorsa di business. Applica le sue competenze e strategie anche al proprio blog personale *lezampedifido.it* e al suo Gruppo Facebook "Le Zampe di Fido".

Molto amante dei cani e del loro mondo (www.facebook.com/groups/socialpetilmarketing), è autrice del libro "Il cane che mi insegnò a volare", acquistabile su Amazon.

Aiutaci a proteggerli...

5 X 1000

80116050586

fai la tua parte, firma!

SITO E-COMMERCE:

ecco come garantirne il successo

FRANCESCO CARUCCIO

Quali sono i 'pezzi' che compongono un sito e-commerce? E quali lo fanno davvero fruttare per incrementare le vendite?

Un sito e-commerce può essere considerato come un puzzle composto da tanti pezzi, che insieme creano una macchina di vendita ben funzionante.

Se mancano alcuni pezzi il sito può comunque funzionare, ma dipende da quali sono e di quale progetto si tratta. Ogni progetto infatti è una realtà a sé.

Ci sono però pezzi del puzzle che davvero servono e che, se tralasciati, porteranno ben poche vendite al tuo sito.

È fondamentale dunque capire struttura ed elementi che compongono un sito e-commerce con esattezza, e cioè:

- cosa il sito deve fare;
- quali pagine deve avere;
- cosa va messo nella homepage;
- come deve essere creata una scheda prodotto.

PARTIAMO DALLE BASI: COSA DEVE FARE IL SITO

Un sito e-commerce deve vendere, su questo non ci piove.

La sua funzione primaria è proprio questa.

Ma deve anche assolvere a numerose funzioni secondarie, tutte collegate alla buona riuscita della vendita.

Consideriamo innanzitutto una lista di elementi, poi approfondiamo.

Le componenti principali di ogni sito e-commerce sono:

1. Pagina keyword generica. Almeno una pagina che possa raccogliere tutte le visite generiche che cercano informazioni sulle categorie di prodotti che vendi (sia a pagamento che organiche e gratuite).





TU LO PREPARI...

IO ME LO MANGIO!



Smoofl GELATO PER CANI

facile da preparare e pronto
in un minuto!

PRODOTTO DISTRIBUITO DA CIAM SRL
Via Piemonte 4, Ascoli Piceno 63100

✉ MARKETING@CIAMANIMALI.IT

SEGUICI SU  

Numero Verde
 800 353145





2. Pagina keyword categoria prodotto. Una o più pagine simili a quella precedente, ma che invece di raccogliere keyword estremamente generiche raccolgono le visite di chi ha cercato termini corrispondenti a una categoria prodotto.

3. Pagina keyword specifica prodotto. La classica scheda prodotto, che serve per essere trovati con parole chiave che cercano un prodotto, magari anche molto specifico.

4. Pagina contatti. È una pagina che permette all'utente di mandare un messaggio a chi gestisce il sito e che fornisce tutti i contatti utili che metti a disposizione come telefono, chat, e-mail, etc.

5. Pagina assistenza. La pagina assistenza è simile alla pagina contatti, quasi uguale potremmo dire. Ma cambia il testo e l'intento delle persone che la stanno cercando.

6. Area utente. È l'area composta da più pagine dove l'utente può svolgere le operazioni più comuni come login, logout, registrazione, consultazione ordini etc.

7. Chi siamo. Questa pagina permette all'utente di sapere chi c'è dietro il progetto e-commerce. Dovrebbe descrivere se possibile anche le persone, e ha il compito di creare fiducia.

8. Filosofia aziendale.

È una pagina che ha il compito di dare una motivazione, il perché stai facendo questo e lo stai facendo online. Fa parte della costruzione della fiducia online.

9. Domande frequenti. Conosciuta anche come pagina F.A.Q. (*frequently asked question*), risponde alle domande che gli utenti si pongono prima, durante e dopo l'acquisto. Anch'essa è parte della costruzione della fiducia.

10. Aiuto per gli acquisti. Tecnicamente potremmo dire si tratti di una terza pagina contatti, ma serve a catturare le visite e i click delle persone che hanno l'intento di ricevere aiuto specifico per acquistare.

11. Tempi di spedizione. La pagina che risponde a tutte le domande e i dubbi in merito alle spedizioni.

12. "Roba" legale. Privacy policy, cookie, GDPR (*general data protection regulation*), termini e condizioni di acquisto. Tutte quelle cose noiose che non legge (quasi) nessuno ma che per legge devono esserci.

Permettimi però ora di dire due parole su alcune di queste pagine, che meritano un approfondimento.

HOME PAGE

Di base la homepage è una pagina che sembra molto importante, ma forse in alcuni casi non lo è così tanto. Dipende da caso a caso.

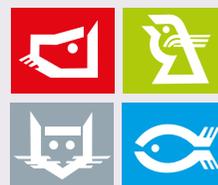
Si tratta in pratica di un "contenitore", un insieme di tutto quello che le persone troveranno nel sito, per guidarle verso la pagina desiderata.

Dentro c'è un po' di tutto... banner, slider, immagini e link che portano:

- alle pagine di categoria;
- ai prodotti;
- alle promozioni;
- alle pagine istituzionali, come ad esempio chi sei;
- alle pagine che spiegano come funziona ad esempio la spedizione;
- alle pagine che aiutano con gli acquisti;
- all'assistenza.

Un sito e-commerce può essere considerato come un puzzle composto da tanti pezzi, che insieme creano una macchina di vendita ben funzionante



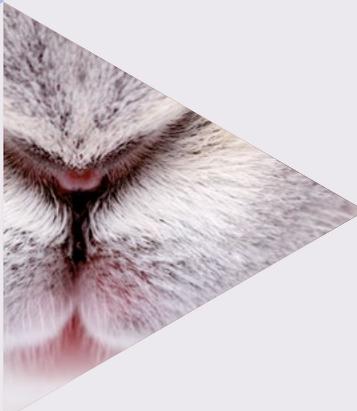


ZOOMARK
INTERNATIONAL

THE SHOW EXPERIENCE

15.5 → 17.5 · 2023
BOLOGNA FIERE - ITALY

20° SALONE INTERNAZIONALE
DEI PRODOTTI E DELLE ATTREZZATURE
PER GLI ANIMALI DA COMPAGNIA
WWW.ZOOMARK.IT



An event by:



Enti di Accreditamento
e Certificazione:



SHOW OFFICE
+39 333 1412279/342 8490033
info@zoomark.it
zoomark.it

Quando parliamo di keyword generiche per portare traffico al sito, di solito questa funzione viene assegnata alla homepage, che ha il compito di direzionare verso le pagine secondarie le visite generiche al sito.

Facciamo qualche esempio per capirci.

Intanto parliamo di Google.

Lo sai come funziona, no?

Le persone cercano qualcosa su Google, che mostra dei risultati di ricerca.

Pagine, tendenzialmente, che se cliccate portano a siti, blog, prodotti, ecc.

Anche per te funziona allo stesso modo.

Ipotizziamo che tu abbia un negozio online specializzato solo in crocchette per cani.

Vendi solo quelle.

Quindi quando qualcuno cerca “crocchette per cani” non sta cercando niente di specifico, ovvero:

- non sta cercando una marca specifica, ad esempio “crocchette cani marca X”;
- non sta cercando crocchette per una situazione specifica, ad esempio “crocchette per cani con problemi renali”;
- non sta cercando crocchette che contengono un ingrediente preciso, ad esempio “crocchette per cani al pollo marca X”.

Queste ricerche sono quindi generiche.

Dove li porti questi utenti?

Tutto il sito parla di crocchette.

Hai quelle biologiche, quelle al pollo, quelle per razze specifiche, ecc.

Non puoi indirizzarli nella categoria delle crocchette al pollo, perché non puoi sapere se è quello che stanno cercando.

Magari ti va bene e quelle al pollo sono proprio ciò che vogliono, ma non lo sai.

Ma più probabilmente, stanno cercando di farsi un’idea.

E se li mandi sulla pagina delle crocchette al pollo, rischi di “perdere” la visita, perché l’utente pensa: “Ok, crocchette al pollo. Ma io non volevo queste”.

Ed esce.

Non tutti fanno così ovviamente, ma quello che si cerca di fare è sempre di limitare il più possibile il rimbalzo, cioè persone che visitano una pagina, pensano che sia quella sbagliata ed escono.

Allora li indirizzi sulla homepage.

Tu sai solo che stanno cercando delle crocchette biologiche per cani.

Quindi sono sul sito giusto, perché tu vendi crocchette per cani.

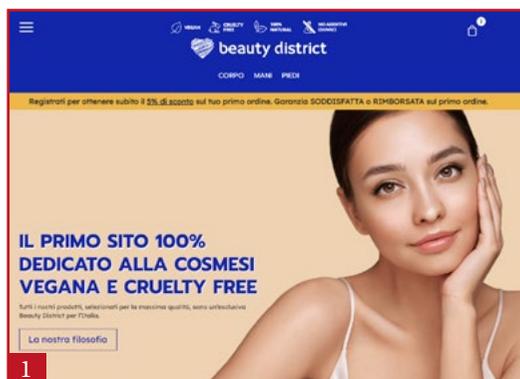
Fai vedere una panoramica di quello che offri e da lì poi li “mandi” nelle altre pagine.

UN ESEMPIO PRATICO

Ti mostro ora alcuni screenshot del sito di un mio cliente, da poco lanciato online.

Facciamo esattamente questo: mettiamo una carrellata di immagini per direzionare correttamente il visitatore nella zona del sito in cui desidera ottenere informazioni o acquistare prodotti.

In questa prima schermata (vedi immagine 1) puoi notare un grosso banner, che spiega in modo chiaro ed inequivocabile di che tipologia di sito si tratta: un sito e-commerce dedicato alla cosmesi vegana e cruelty free.



Di seguito abbiamo aggiunto alcune categorie specifiche di prodotto (per esempio “braccia & gambe”, “corpo”, gambe & piedi” etc.) e infine abbiamo inserito una sezione Domande Frequenti e l’abbiamo collegata alla homepage (vedi immagine 2).
Cliccandoci, si arriva nella pagina dedicata.

CONTATTI, ASSISTENZA, AIUTO ACQUISTI

Lo so, da come te le ho descritte possono sembrare tutte pagine simili, se non quasi uguali. E in effetti non hai tutti i torti.

Ma la cosa che conta è quello che il visitatore del sito ha in mente in quel momento. Avere in mente: “voglio contattare l’azienda”, “mi serve aiuto, ho un problema”, “voglio informazioni su come acquistare”... sono tutte cose che poi, alla fine, confluiscono in un’unica azione: quella di arrivare a parlare con una persona che ti dà una mano.

Ma è l’intento che muove la persona a fare la differenza. Il concetto è quello di agevolare il più possibile il visitatore. Non puoi sapere che percezione abbia delle cose. Ad esempio, se ha un problema ad acquistare, magari clicca su “contatti”, magari no. Chissà, magari la pagina contatti se la aspetta come un qualcosa che gli permetta di mandare una mail, quindi come un qualcosa di lento, inefficace per risolvere un problema che sente proprio in quel momento.

Invece una pagina “aiuto per gli acquisti” gli fa capire che riceverà aiuto, proprio in quel momento di bisogno, per concludere il proprio acquisto. Nel primo caso il rischio è che abbandoni il sito, senza speranza di ricevere aiuto veloce. Nel secondo caso hai acquisito un cliente. La differenza è sostanziale.

SCHEDE PRODOTTO

In questo caso andiamo su un argomento che va valutato di volta in volta, come poi del resto quasi ogni parte del sito e-commerce ma... ci sono alcune accortezze che vanno sempre prese in considerazione.

Ad esempio, se lavori in un settore in cui le persone, i visitatori, devono scegliere tra te e un altro che vende lo stesso prodotto, dovresti offrire un’assistenza migliore, maggiori informazioni, una scheda prodotto più ricca.

Le informazioni ci sono, basta cercarle su Google.

Una tecnica che io utilizzo è quella di cercare gli ingredienti dei prodotti che sto vendendo. Successivamente, per ogni ingrediente, cerco studi e pubblicazioni scientifiche a supporto, per spiegare i benefici del prodotto stesso.

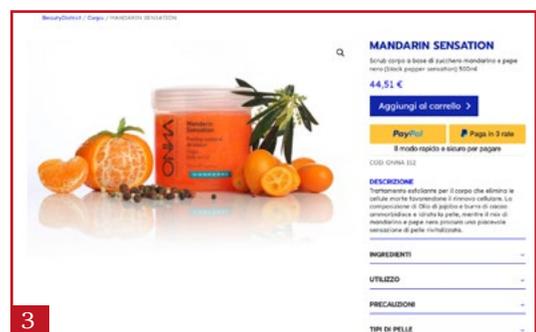
In sostanza stai offrendo lo stesso prodotto ma hai l’opportunità di differenziarti spiegando per bene i benefici e le caratteristiche di ciò che stai vendendo.

Considerando sempre l’esempio del sito del mio cliente...

Un prodotto contiene olio di tocoferolo, dunque abbiamo inserito una sezione che permette di approfondire l’argomento per ogni singolo ingrediente.

Ovvio, non tutti sono interessati, ma chi lo è troverà uno spunto interessante per capire che si tratta di un’azienda seria, valorizzando così anche il prodotto.

Non solo, ci sono molte informazioni a portata di mano, relative alle domande che le persone si pongono, o potrebbero porsi, sul prodotto (vedi immagine 3).



Ogni prodotto riporta: una breve descrizione, una descrizione più approfondita; una lista ingredienti; come utilizzare il prodotto; eventuali precauzioni e per quali tipi di pelle è adatto.

Molto meglio che inserire semplicemente il nome del prodotto e il tasto acquista, non trovi?

Non solo.

Io parlo sempre di fiducia.

La fiducia è tutto per garantire il successo di un sito e-commerce.

Ne abbiamo già parlato spesso in precedenza. Dunque in ogni sito bisogna inserire delle aree di fiducia, dove l'utente può tranquillizzarsi capendo che si tratta di un sito e di un'azienda seri.

Ad esempio, sulla questione dei pagamenti (vedi immagine 4).



Oppure ancora, con la “garanzia soddisfatti o rimborsati” sul primo ordine, per garantirci anche le vendite verso quelle persone che non ci conoscono e non sanno se fidarsi di noi.

Diciamo loro: hei, dacci un'opportunità. Siamo così sicuri della qualità dei nostri prodotti che ti garantiamo il “soddisfatti o rimborsati” (vedi immagine 5).

Decisamente un ottimo modo di presentarsi. Ma non solo, ti costringe anche a selezionare davvero bene i prodotti che proponi.

Perché online le persone hanno paura di essere fregate.

TEMPI DI SPEDIZIONE E AREA UTENTE

Queste due aree sono strettamente collegate. Le definisco aree, e non semplici pagine, perché consistono in:

- pagina che spiega tempi e condizioni di spedizione e consegna;
- più pagine che sono dedicate all'utente.

Queste pagine sono importanti, perché spiegano ciò che i clienti vogliono SEMPRE sapere ogni volta. E cioè:

- quando arriva la merce? (domanda che si fanno prima di acquistare);
- quando arriva la merce? (domanda che fanno ancora, quasi in tempo reale, dopo che hanno acquistato);
- dove si trova il mio pacco?
- quali ordini ho fatto in precedenza?

Sono tutte domande che trovano risposta nella pagina dedicata alle spedizioni oppure nell'area utente, che si compone di:

- Ordini. Lo storico degli ordini effettuati, con tutti i dati su come hai pagato, quando hai fatto l'ordine, ecc.
- Login/logout/registrazione. Le pagine nelle quali puoi registrarti, accedere, uscire dal sito.
- Tracking ordine. Dove puoi vedere lo stato del tuo ordine: spedito, in consegna, consegnato.

Sono tutte aree che generano fiducia e continuano a generarla anche dopo l'acquisto, importanti affinché l'utente torni ad acquistare da noi.

Se l'esperienza in queste aree non è buona, probabilmente non acquisterà mai più.

In conclusione, le funzionalità che ti ho spiegato sono molto basiche ma fondamentali per la buona riuscita del tuo sito e-commerce.

Niente di difficile o particolarmente avanzato, ma che purtroppo vedo molto spesso sottovalutare o addirittura ignorare.



FRANCESCO CARUCCIO

Blu Frank è il fondatore della prima agenzia italiana di Ecommerce a Risposta Diretta, il sistema per fare e-commerce con risultato garantito dove l'imprenditore non è l'unico a rischiare, ma è l'agenzia ad assumersi parte del rischio. Un e-commerce a risposta diretta è dedicato a quegli imprenditori che desiderano slegarsi da tecnici che li tengono in ostaggio, che si sentono con le mani legate e che desiderano investire per generare vendite e non per mantenere con i propri denari i reparti di sviluppo delle agenzie. segretiecommerce.it - blufrank@segretiecommerce.it



korrektor[®] **FITNESS**

IL SUPPORTO QUOTIDIANO PER TENERLO IN FORMA.

NUOVA FORMULA

IN COMPRESSE MASTICABILI
PIÙ PRATICA ED APPETIBILE



Korrektor[®] FITNESS è un alimento complementare per cani che supporta la resistenza alla fatica, il rendimento fisico, il defaticamento ed il recupero durante e dopo attività sportiva, lavoro e sforzo fisico. Sostiene le funzioni del metabolismo energetico, il sistema immunitario e svolge attività anti-ossidativa.



Scopri il valore
di un abbraccio.

TESTARE E MONITORARE

per creare azioni di marketing di successo

CRISTINA MANDAGLIO

Come scoprire con pochi semplici accorgimenti l'efficacia delle tue strategie di marketing e di comunicazione

Se vuoi creare azioni di marketing di successo che possano essere utili alla tua attività, una delle cose più importanti è misurare ogni singola iniziativa, sempre. Senza una misurazione sistematica potrebbe risultarti difficile capire se ti stai avvicinando o meno all'obiettivo, se stai usando gli strumenti giusti, quali funzionano meglio e - come si dice in gergo - quali sono più performanti.

Come sapere se le tue campagne sono efficaci?
Come capire se un volantino funziona meglio di un post su Facebook?
O una mail viene letta più di un annuncio Google?
Semplice: devi testare e verificare tutto quello che fai.

Quando attivi una qualsiasi campagna, è importante avere un'idea del ritorno.

Ma è altrettanto importante testare campagne diverse in modo da capire quali sono quelle preferite dai tuoi clienti, quali ti danno maggiore ritorno, quali sono quelle che convertono di più, che trasformano cioè un "lettore" dell'annuncio in un cliente, quali sono quelle che in rapporto costi/ricavi ti convengono maggiormente.

VERIFICA CHE LE TUE AZIONI FUNZIONINO DAVVERO

Il mercato è cambiato, quindi non è detto che gli strumenti che abbiamo sempre usato, e che un tempo funzionavano bene, siano ancora quelli più adatti. Il mondo dei social è esploso, Internet ha reso tutto a portata di clic, ha permesso di accorciare le distanze e di comunicare facilmente con chiunque.





È COMPLETO, È FRESCO, È PRONTO!



La linea Cane propone i 4 gusti, nella rinnovata veste grafica. Cerca il frigo Freskissimo all'interno del negozio!



- ALTISSIMA DIGERIBILITÀ
- ALTISSIMA PERCENTUALE DI CARNE
- FAVORISCE IL BENESSERE DELLE VIE URINARIE
- ALTA APPETIBILITÀ
- SENZA CONSERVANTI AGGIUNTI
- SENZA FARINE E DISIDRATATI DI CARNE



DISPONIBILE ANCHE LA LINEA **FRESKISSIMO GATTO**



www.freskissimopetfood.it



**CRISTINA
MANDAGLIO**

Con il web marketing puoi sfruttare al massimo questa potenzialità. Puoi raggiungere un bacino più ampio di pubblico e soprattutto puoi farlo rapidamente, per portare le tue campagne agli utenti in maniera efficace, promuovere la tua azienda e mettere i tuoi prodotti o servizi alla portata dei proprietari pet.

Ma dal momento che non esiste il marketing perfetto e replicabile per tutti, poiché le variabili in gioco sono tante - la zona, la concorrenza, la focalizzazione del tuo negozio, il tipo di clientela - ecco quindi che devi testare quello che stai facendo, in modo da verificare se le campagne e i soldi che stai impiegando per fare promozione siano ben spesi.

Davanti al buon senso il marketing è un'idea semplice. Ultimamente invece gli imprenditori sono bersagliati da informazioni fuorvianti, troppo tecniche o non adatte a essere utilizzate nella normale giornata di lavoro. Cristina Mandaglio approfondisce da anni le più avanzate tecniche di marketing e gestione commerciale, che poi utilizza per la crescita del magazine che dirige e delle tante attività collegate. Attraverso facili esempi, storie e argomentazioni pratiche ed equilibrate, Cristina aiuterà i professionisti del pet shop a orientarsi senza stress nel mondo del marketing del Pet Business.
cristina.mandaglio@zampotta.it

Ogni campagna dovrebbe darti una misura del ritorno dell'investimento.

Se hai speso "X" per fare delle sponsorizzazioni su un canale social, quanti clienti ti ha portato? E quanti di questi clienti si sono convertiti in vendita?

Ti invito a leggere sempre con attenzione gli articoli che pubblichiamo su Zampotta Pet Business scritti dai nostri esperti che spiegano bene come tracciare queste conversioni, ma qui ti darò qualche semplice consiglio per scoprire con pochi accorgimenti l'efficacia delle tue strategie di marketing e di comunicazione.

TESTA DUE MESSAGGI

Facciamo l'esempio più semplice: decidi di pubblicare un messaggio. Perché pubblicarne uno solo? Pubblicane due!

Se stai inviando un messaggio di posta diretta, invia il messaggio 1 a metà del tuo elenco, e il messaggio 2 all'altra metà. Poi tieni traccia dei risultati in modo da sapere quale è quello che ha funzionato meglio.

Grazie ai media digitali, oggi è molto più facile rispetto al passato testare e monitorare le tue azioni di marketing. Puoi testare un post Facebook nei confronti di un altro, un annuncio Google, una landing page rispetto a un'altra, per stabilire quale funziona meglio.

Il mondo dei social è esploso. Internet ha reso tutto a portata di clic, ha permesso di accorciare le distanze e di comunicare facilmente con chiunque

TIENI TRACCIA DEI PROGRESSI

Un'altra cosa molto importante da fare è quella di tenere traccia dei progressi di un determinato cliente digitale nell'arco della sua intera attività per determinare quale inserzione ha cliccato, e così anche su quale pagina Facebook o su quale landing page ha fatto clic.

Che tipo di offerta ha visto? E fino a che punto ha visitato il tuo sito web prima di abbandonarlo?

Tutte queste risposte ti forniranno informazioni preziose per capire se andare avanti su questa strada o se cambiare strategia.

Ad esempio, con il metodo che ti ho appena spiegato, puoi provare a scoprire se è più efficace una lettera di vendita di due pagine oppure una cartolina.

In pratica saranno i tuoi clienti a "dirti" quali campagne e quali messaggi preferiscono da te.

E VEDRAI CRESCERE VISIBILITÀ E BUSINESS

Riassumendo, quindi, sono tre le regole fondamentali:

- 1) è assolutamente necessario testare;
- 2) è importante provare più canali per vedere quale funziona meglio;
- 3) è essenziale mantenere il contatto con il cliente per capire quale tra le varie campagne trova più utile, interessante, pratica, stimolante, ecc.

E quando adoterai la campagna che il tuo cliente preferisce, la tua visibilità e il tuo business non potranno che giovare.

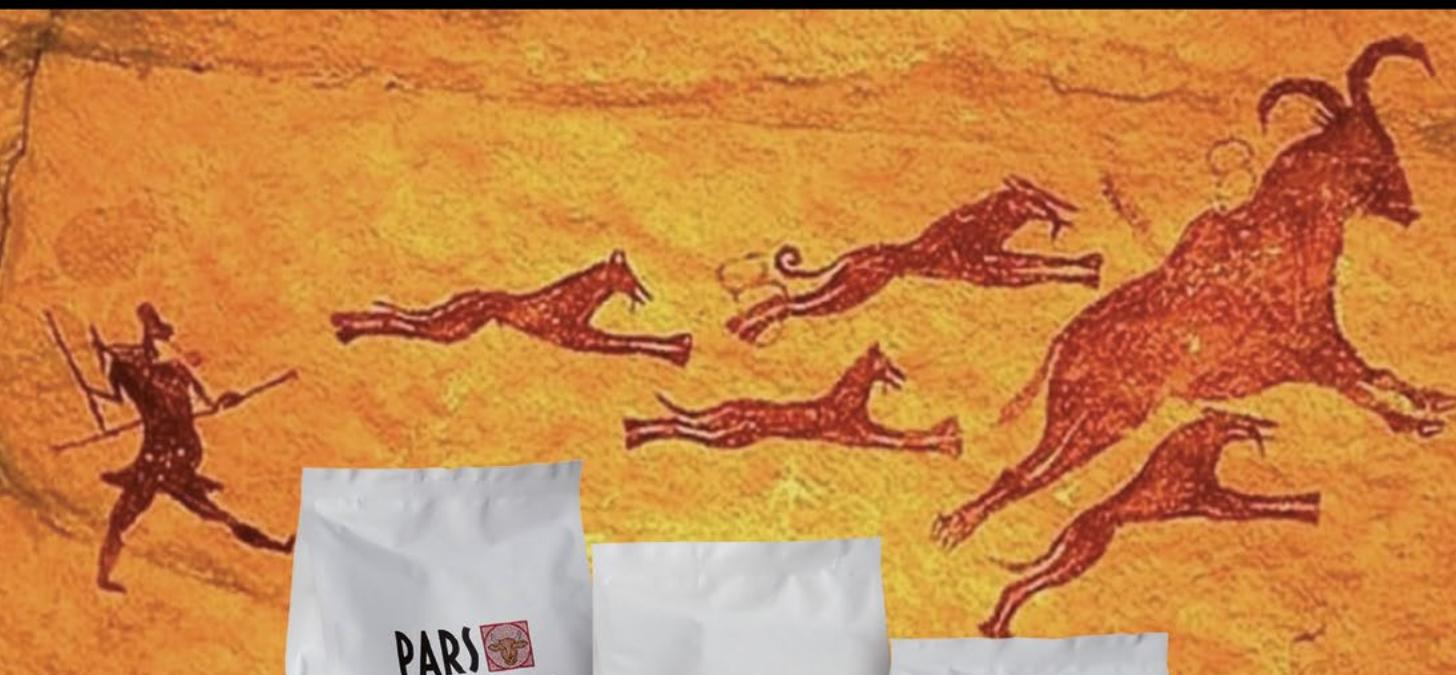


PARS



Preda Intera

RITORNO ALLE ORIGINI



Gli animali che vivono in compagnia dell'uomo, sin dalle origini, hanno bisogni nutrizionali definiti da Madre Natura attraverso il lungo cammino dell'evoluzione.

PARS Preda Intera ricostruisce quello che potrebbero normalmente procurarsi in natura.

SCEGLI I TUOI FORNITORI STRATEGICI

e lavora sereno

ASSUNTA INCARNATO

Se hai come obiettivo la soddisfazione dei tuoi clienti attuali e futuri, scegli accuratamente i tuoi fornitori. Ecco cinque passi per trovare quelli giusti per te

Clienti insoddisfatti che rimandano la merce reclamando l'acconto pagato e minacciando di rivolgersi al tuo concorrente...
Impianti e macchinari bloccati in attesa della merce che non arriva...
Dipendenti che con tutto quello che c'è da fare in negozio rimangono a casa per giorni e tu li devi pagare comunque...



Non è la scena apocalittica di un film appena uscito, sono solo alcuni inconvenienti (e ovviamente definirli tali è un eufemismo...) che accadono quando hai fornitori non affidabili.

Ma allora, bisogna arrendersi al modo comune di fare le cose?

Tu ci tieni che il cliente sia soddisfatto, fai di tutto affinché parli bene di te e del tuo servizio ma alla fin fine... sei sempre ostaggio dei tuoi fornitori?

Se la risposta è (purtroppo) sì, non temere. In questo articolo ti suggerisco qualche strategia per trovare il fornitore giusto per te ed evitare da subito tutte quelle rogne che possono farti perdere la faccia anche davanti al cliente più fidelizzato.





ERBA GATTA

SEMI DI LOIETTO

 Per il benessere di stomaco ed intestino



Coltivabile direttamente nella sua confezione



Rapida germinazione (circa 7 giorni)



Ricca di fibre e principi nutrizionali



Aiuta ad eliminare i boli di pelo



Espositore in omaggio!

Per maggiori informazioni contatta il tuo agente di zona.



DI CHE TIPO DI FORNITORE HAI BISOGNO?

Non tutti i fornitori sono uguali, e non è sufficiente aprire le vecchie Pagine Gialle e contrattare il prezzo più basso possibile.

Anzi, questo atteggiamento è spesso l'anticamera del disastro.

Quindi, se davvero hai come obiettivo la soddisfazione dei tuoi clienti attuali e futuri, scegli accuratamente i tuoi fornitori.

A seconda dei tuoi obiettivi strategici, infatti, cambia la tipologia di fornitore a cui ti devi rivolgere.

Se l'elemento che ti distingue dai tuoi concorrenti è la celebrità e i tempi di consegna ridotti, dovrai prediligere fornitori che sappiano garantirti consegna veloce e affidabile, anche a costo di spendere un po' di più.

Se invece il tuo punto di forza è l'altissima qualità dei tuoi prodotti, dovrai prediligere fornitori in linea con la tua strategia.

Allo stesso modo, se ciò che offri al mercato necessita di un alto grado di personalizzazione.

Non tutti i fornitori vanno bene per tutti.

DI QUANTI FORNITORI HAI BISOGNO?

Questo è uno degli aspetti, purtroppo, più trascurati nella gestione dei propri fornitori.

Quanti fornitori avere?

Meglio pochi, mai uno solo.

Avere pochi fornitori, infatti, ti consente di gestirli meglio, avere un rapporto con loro più costante e proficuo, e con il tempo riuscire a concludere più facilmente accordi vantaggiosi dato che diventerai per loro un cliente importante.

Attenzione, però, ad avere sempre un'alternativa!

Affidarsi a un solo fornitore può essere pericoloso se, con il tempo, il rapporto si compromette (può succedere...) o se comincia ad avere difficoltà finanziarie o, peggio, fallisce.

Inoltre avere più fornitori in "concorrenza" tra loro può incentivarli a mantenere un alto standard di servizio.

Una volta identificate le qualità strategiche per te rilevanti - velocità di consegna, personalizzazione del prodotto, assistenza clienti veloce ed efficiente - accertati che il fornitore sia davvero quello giusto



DOVE TROVARE I MIGLIORI FORNITORI

È sicuramente più saggio utilizzare più fonti di ricerca per aumentare la possibilità di selezionare le migliori aziende esistenti. Ecco alcuni suggerimenti.

1. Raccomandazioni di imprese e clienti

Canale da privilegiare, in quanto spesso solo l'esperienza diretta è in grado di confermare quanto promesso. Non limitarti però a prendere per buona la raccomandazione ricevuta: cerca di approfondirla al massimo ponendo anche domande specifiche perché, come già detto, non tutti i fornitori sono adatti per tutti.



BASTA PIT STOP PER FARE I TUOI BISOGNI, IL TUO VIAGGIO PUÒ CONTINUARE!!!



DESIGN: OFFICINAGRAFICA.IT



NUOVO SKUDO3 CAT TRAVEL

IL PRIMO TRASPORTINO CON LETTIERA INTEGRATA!

Gatti, vacanze, viaggi ed incontinenza???

MPS lancia una nuova ed innovativa soluzione brevettata: confortevole e pratico, dotato di cassetto e vano portaoggetti. D'ora in poi il tuo gatto non dovrà più uscire dal trasportino per i bisogni durante il viaggio.

Distribuito in esclusiva da I.G.C. s.r.l.

Leo pet



VIDEO

Skudo history video

Compartment
for cat litter



Compartment
for scoop



2. Fiere

Rappresentano una grande opportunità per interagire con un buon numero di potenziali fornitori nello stesso luogo e allo stesso tempo. Ti suggerisco di approfondire preliminarmente, prima cioè dell'evento, quali aziende possono essere potenzialmente rilevanti per te e adatte alle esigenze della tua impresa e organizzare il tuo tempo in fiera in modo davvero efficiente.

3. Associazioni e organizzazioni locali

Associazioni di categoria, come quella degli industriali, e le camere di commercio possono indirizzarti verso potenziali fornitori. Anche in questo caso approfondisci sempre quanto già detto.



LE QUALITÀ DEL GIUSTO FORNITORE

Una volta identificate le qualità strategiche per te rilevanti (velocità di consegna, personalizzazione del prodotto, assistenza clienti veloce ed efficiente) accertati che il fornitore sia davvero quello giusto.

Come?

Non accontentarti di frasi autocelebrative tipo “siamo un'azienda leader del settore”...

Hai notato quante aziende sono leader nel settore oggi?

Tutte!

Ma se sono tutte prime, chi è la seconda, la terza, la quarta?

Prediligi quindi aziende con un ottimo sito istituzionale (se non c'è neanche quello siamo messi male...), un blog o altre risorse che ti permettano di capire davvero la loro filosofia aziendale e di valutare obiettivamente l'offerta proposta.

AVERE UNA PROFICUA RELAZIONE CON I TUOI FORNITORI

Una volta selezionati i potenziali fornitori, contattali.

Secondo i casi, puoi avvicinarti come segue.

Nel corso del colloquio (meglio se di persona, con visita presso l'azienda del fornitore) dai pre-



IL BILANCIO CONFESSA!

È possibile per un imprenditore capirne di numeri, anche se non è un laureato in Economia?

Fatturato traballante, margini sempre più risicati, liquidità che non si sa bene che fine fa...

Oggi più che mai un imprenditore - per gestire la propria impresa in maniera consapevole e prendere decisioni strategiche corrette - non può solo affidarsi all'intuito, ma deve guardare ai numeri che davvero contano.

In questo libro, frutto di tanti anni di esperienza al fianco di imprenditori come te, viene spiegato in maniera semplice ed estremamente pratica tutto quello che devi sapere per monitorare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della tua impresa e incrementare velocemente Fatturato, Utili e Liquidità.

Disponibile al link: <https://incarnato.consulting/ilbc-libro>.



Vitakraft®



GIOCARE A TIRA E MOLLA

...rende felici!

#ILNOSTROMOMENTOFELICE



Giocare col proprio cane durante la bella stagione è un vero spasso. Vitakraft offre un'intera linea di giochi interattivi ideali per tira e molla, lancio e riporto. Prodotti da utilizzare in acqua, sulla spiaggia, al parco o in giardino. C'è il pesce galleggiante, la palla con corda adatta anche all'igiene dentale, il gioco in TPR con corda in jersey e tanti altri giochi con colori e forme che richiamano lo stile marinaro. Tutti galleggianti, impermeabili e resistenti al morso, per un divertimento assicurato!

Vitakraft, ogni giorno un momento di felicità.

Scopri di più!



WWW.VITAKRAFT.IT

cise informazioni in merito alle tue richieste e alle caratteristiche delle merci e dei servizi di cui hai bisogno, oltre che al quantitativo e alle tempistiche di consegna richieste.

Una volta scelto il fornitore che fa per te negozia con lui termini e condizioni chiare, formalizzati in contratti giuridicamente vincolanti: ridurrai drasticamente il rischio di controversie che potrebbero poi sfociare nelle aule di tribunale



**ASSUNTA
INCARNATO**

(ex) Dottore Commercialista, blogger, articolista, consulente specializzata in Strategia Aziendale. Nella sua pluriennale esperienza professionale ha collaborato con numerosi studi e ha supportato moltissime imprese, di tutte le dimensioni. Sul suo blog pubblica settimanalmente articoli, risorse e strategie per imprenditori che vogliono gestire meglio la propria azienda e ottenere risultati misurabili. Scrive di Strategia Aziendale per riviste di settore, ha recentemente pubblicato il suo libro *"Il bilancio confessa!"*.
www.incarnato.consulting

Talvolta è invece meglio esporre genericamente le tue esigenze e preferire il consiglio tecnico degli stessi fornitori, che elaboreranno una soluzione personalizzata per te.

Una volta scelto il fornitore che fa per te negozia con lui termini e condizioni chiare, formalizzati in contratti giuridicamente vincolanti: ridurrai drasticamente il rischio di controversie che potrebbero poi sfociare nelle aule di tribunale.

Ormai la stretta di mano non è più sufficiente.

Diffida quindi di fornitori che sono restii a formalizzare gli accordi presi, è il primo sintomo della loro mancanza di professionalità. Controlla costantemente che la fornitura e i servizi prestati dai tuoi fornitori siano coerenti con gli accordi presi, e non aver timore di far presente eventuali problematiche.

Spesso con un po' di prontezza e disponibilità (da entrambe le parti) è possibile risolvere sul nascere eventuali problemi.

Instaura con i tuoi fornitori una relazione aperta, con scambi frequenti di comunicazione e feedback, ti aiuterà a costruire relazioni più solide e durature.

E, ultimo suggerimento, forse il più importante: abituati a non accontentarti di un servizio mediocre.

Sì, lo so, trovare fornitori in gamba e partner strategici è davvero impegnativo, ma non impossibile.

Ma se avrai l'atteggiamento giusto e seguirai i suggerimenti che ti ho appena dato sarà tutto più semplice.

È tempo ora di dare il via alla tua ricerca.



Iv SAN BERNARD[®]

HAKIRA



アキラ

fatte a mano
made in Japan

info@ivsanbernard.it
www.ivsanbernard.it

BURN OUT: COME EVITARE

di fare la fine della rana bollita

EMILIO GERBONI

Il burn out è il culmine di un processo, un blocco fisico e psicologico che può durare anni prima di manifestarsi in tutti i suoi effetti

Cos'è il burn out? È quel punto in cui la persona crolla. Crolla fisicamente, crolla psicologicamente, si blocca completamente e proprio non riesce più ad andare avanti, pur magari volendo. Anche se solitamente la sensazione è proprio quella di perdere qualsiasi tipo di interesse, qualsiasi tipo di motivazione. E chiaramente ha anche dei risvolti depressivi, anche se lo stato è diverso da alcuni tipi di depressione e soprattutto è diversa l'origine del fenomeno.



Il burn out è, diciamo, l'accumulo di un sovraccarico costante che si autoalimenta.

Ma cosa significa "che si autoalimenta"? Significa che inizi ad aggiungere attività, aggiungendo attività perdi lucidità, perdendo lucidità continui ad aggiungere attività e inizi a perdere colpi anche sulle attività che stavi seguendo.

E tutto rallenta.

Il lavoro inizia ad essere disorganizzato, sempre più faticoso.

Le energie iniziano a calare e tutto viene fatto male.

E perdi così la passione, il senso.

Fino a quando a un certo punto c'è lo schioppo.



CAT&RINA

BeNatural

LETTIERA AL TOFU

ECO FRIENDLY

TOFU CLASSICA

ANCHE 10L

CARBONE ATTIVO

TÈ VERDE



PESCA E MIELE



ORIGINE VEGETALE

SUPER AGGLOMERANTE

NEUTRALIZZA GLI ODORI

DURATA EXTRA

FACILE DA SMALTIRE NEL WC



Lo 'schioppo' avviene quando sostanzialmente non ti rendi conto, quindi comporta anche una perdita di presenza e consapevolezza di te.

E il contraccolpo è inequivocabile.

Realizzi che stavi andando avanti per inerzia e non riesci più a muoverti. Ovviamente ci possono essere anche problematiche di natura fisica, quindi il corpo può risentire di questa situazione. È veramente una cosa da cui è importante proteggersi per tempo.

È come la fine che fa la rana bollita, che si accorge che l'acqua in cui era immersa inizia a bollire quando è ormai troppo tardi per salvarsi e non scottarsi.

LA CULTURA CHE PROMUOVE IL BURN OUT

La cultura che spinge ad uscire dalla zona di comfort, cerca in realtà di promuovere il burn out con aforismi del tipo: "lavora dopo che hai finito di lavorare", "rimani sveglio tutta la notte", "alzati alle quattro di mattina" e "devi fare azioni massicce per riuscire ad avere successo". Insomma,

si crea una tensione tale per cui sei ossessionato proprio dall'attività lavorativa.



Ovviamente ci sono tante altre motivazioni che vanno a confluire sul perché puoi sovraccaricarti.

Ad esempio potresti trovarti in una dimensione di sacrificio.

Questo capita spesso in caso di professioni di aiuto, ad esempio, in cui la persona mette davanti i bisogni dell'altro/degli altri rispetto ai propri, che vengono messi in secondo piano. E in questo modo non si prende cura di sé fino a quando non è più in grado nemmeno di prendersi cura degli altri.

Anche se sembrano due dimensioni un po'

diverse - quella di uscire dalla zona di comfort e quella del sacrificio - in realtà possono anche andare a braccetto: potresti infatti sostenere il tuo sacrificio anche aggiungendo il fatto che va bene così, perché ti devi spingere al di là dei tuoi limiti.

Ma ci potrebbero comunque essere altre motivazioni e altri percorsi che portano al sovraccarico.

Come l'invisibilità.

Il timore di essere invisibili, di non raggiungere risultati, può portare a una corsa frenetica nel tentativo di rimanere a galla, di non restare indietro e quindi di mantenersi in attività, sforzarsi e sforzarsi di agire sperando, appunto, di non rimanere indietro.

Quindi l'invisibilità è una leva di paura che ti può portare a spingerti oltre le tue possibilità. E questo fatto è sicuramente supportato da una percezione errata del rischio.

Le persone infatti, anche perché prese da frenesia, dall'obiettivo di raggiungere il successo e di non fallire, sostanzialmente si dimenticano della propria salute pensando di poter "spingere" fino al limite (si abusa ad esempio di energy drink di ogni tipo e di altri prodotti per tenersi in vita, quando invece il corpo sta dicendo che avrebbe bisogno di altro).

Questo dimostra come la nostra mente vorrebbe spingere il nostro corpo anche quando il corpo ci sta dicendo che non è proprio felice del trattamento che riceve e che, forse, per procedere a lungo termine, questa logica non può essere sostenibile.

IL FATTORE ETÀ

Un altro elemento che porta a sottostimare il rischio e a non rendersi conto dei pericoli che si corrono è il fattore età.

Abbiamo detto che il burn out è l'esito di un processo che può durare anni prima di manifestarsi in tutti i suoi effetti.

Immaginiamo una persona che inizia la carriera abbastanza giovane. Questa persona inizia a lavorare a trent'anni, più o meno. Il livello di energia, di salute, c'è. Il corpo ha ancora una risposta



Vivere

EQUILIBRIUM MEAL

by Mister Pet



*Nutrire bene il tuo cane,
è il primo passo
per Vivere bene insieme.*

LOW GRAIN

60% INGREDIENTI ANIMALI

20% RISO INTEGRALE

20% VERDURE FRUTTA ERBE

HOLISTIC PHILOSOPHY



La linea **Vivere** viene prodotta con ingredienti etici **100% naturali**, senza fare nessun tipo di test clinici sugli animali. Rispetta la naturale alimentazione dei cani perchè realizzata con tanta carne fresca, con un totale del **60% di Animals ingredients** e l'aggiunta di verdure, erbe e frutta.

100% NATURAL PET FOOD



 **MISTERPET** www.misterpetsrl.com

Strada Pedemontana, 35 - 43029 Loc. Mamiano (PR) - Italy - Tel. +39 0521 340323 Fax. +39 0521 340321 - info@misterpetsrl.com

reattiva molto potente, la capacità di assimilare, metabolizzare è maggiore che negli anni successivi.

Lo 'schioppo' avviene quando sostanzialmente non ti rendi conto, quindi comporta anche una perdita di presenza e consapevolezza di te

Se il parametro utilizzato per dire “riesco a sostenere questo peso” rimane settato sul livello di quando avevamo 25-30 anni, significa che non ci rendiamo conto, che non abbiamo consapevolezza dei cambiamenti e delle risposte del nostro corpo e di tutto l'accumulo di tossine che abbiamo acquisito sul lavoro, della stanchezza e così via.

Se utilizziamo quel parametro, sottostimiamo il rischio che corriamo.

E, può sembrare banale, ma se non c'è una propriocezione, una percezione di sé stessi aggiornata - quindi non abbiamo fatto l'update di questo nostro cambiamento - chiaramente i parametri saranno sballati e non ci renderemo conto di prenderci carico di attività che non siamo più in grado di portare avanti.

Valuteremo noi stessi senza renderci conto.

Ed è anche questa un'altra delle cause che porta all'esaurimento.

E per quanto ci si possa riprendere dall'esaurimento questo articolo sarebbe anche l'invito a osservare il fantasma del futuro di Dickens, l'avvertimento del dire:

“Guarda che potresti andare a finire così, iniziamo a rimettere davanti la salute prima di tutto, anche a discapito di potenziali risultati di successo o cose del genere che non avrebbero senso se si va a perdere non solo la salute fisica, ma il piacere di quello che si sta svolgendo”.

E noi sappiamo bene come il piacere venga messo spesso in secondo piano.



EMILIO GERBONI

Psicologo-Psicoterapeuta, Trainer-Coach. Direttore della Collana Binario | Libri per evolversi della Dario Flaccovio Editore.

Direttore del centro Quietmood con sede a Bologna. Specializzato in Terapia Breve Strategica, Ipnosi Ericksoniana, EMDR, Schema Therapy, Psicoterapia Evolutiva. Ideatore della strategia Quietmood - la tua strategia di cambiamento comoda come un cuscino. Grazie alla strategia Quietmood aiuta le persone a evolvere senza uscire dalla loro zona di comfort, senza usare la forza di volontà, senza perseguire obiettivi angoscianti al fine di sentirsi a proprio agio con chiunque in qualsiasi contesto desiderato. Autore del libro "La vita inizia nella comfort zone".
info@quietmood.it



FARE UN PASSO INDIETRO E FARE CANESTRO

Se ci rendiamo conto che stiamo sovraccaricando e siamo in ascolto di noi stessi, fare un passo indietro è bene. Dobbiamo però iniziare ad ascoltarci e capire di cosa abbiamo bisogno per fare questo passo indietro.

Un passo indietro che porta a canestro. Che spesso è difficile fare a causa di conflitti che non riusciamo a risolvere perché troppo angoscianti e faticosi.

Quindi metterci davanti a questi conflitti e non avere gli strumenti per snodarli, chiaramente ci porta a preferire la forzatura.

Che poi ci porterà al burn out.

Bisogna allora iniziare a identificare

questi conflitti senza la pretesa di doverli risolvere, ma pianificando una loro risoluzione, acquisendo le risorse e facendosi seguire per risolverli e prima ancora identificarli, perché molte volte non sono assolutamente chiari.



Supreme Sensible India

Una deliziosa ricetta vegetariana ispirata alla cucina indiana.

Alimento completo vegetariano e privo di grano per cani adulti.

- Qualità super-premium realizzata con ingredienti di alta qualità
- Adatto anche a cani con intolleranze alimentari
- Per mantello lucido e brillante



India è disponibile anche in snack!



*ricetta
vegetariana*

L'ESTATE STA ARRIVANDO

e tu devi vendere

NICOLA BENINCASA

Ecco 13 consigli per aumentare fin da subito le vendite del tuo negozio a costi molto bassi in previsione dell'estate

Vendere, vendere e ancora vendere. Questo dovrebbe essere il mantra di ogni buon titolare di commercio al dettaglio. Per un'attività commerciale, e in particolare per un negozio di animali, quello estivo è un periodo molto particolare che può essere fonte di enormi guadagni. Ecco dunque 13 consigli utili che non puoi non mettere in pratica fin da subito.

Pronti?
Partiamo.

13 MODI PER AUMENTARE LE TUE VENDITE NEL PERIODO ESTIVO

Ecco la lista completa. Ma puoi iniziare dal suggerimento che reputi migliore. Ovviamente più ne metti in pratica, più risultati avrai.

1. Cerca di aggiungere prodotti ad ogni trattativa o acquisto

Scegli uno o due articoli ad alto margine, meglio se divertenti e unici. Tieni il prezzo sotto i 40 euro, per avere risultati migliori. Di che ne hai un grande stock e per questo sono in promozione. Fai sapere ad ogni cliente che compra che esiste questa opportunità.





Calendula Officinalis
ANTINFIAMMATORIO NATURALE

Taraxacum Officinale
DEPURATIVO E DISINTOSSICANTE

Daucus Carota
ANTIOSSIDANTE NATURALE

Matricaria Chamomilla
EFFETTO RILASSANTE



WILD NATURE 100% NATURALE

Scopri tutta la gamma di alimenti completi e snack formulati esclusivamente con i migliori ingredienti naturali per un nuovo concetto di nutrizione. Senza Cereali e No Ogm



SINCE 1960 DEVELOPMENT AND RESEARCH FOR PET FOOD, MEDICATED FEEDING STUFF AND PRE-MIXTURES
+39.0522.553616 - www.pinetazootecnici.com

www.pinnypet.com

Si cercano **Venditori e Distributori** per zone scoperte. **Chiamaci!** 0522.553616

2. A proposito di prodotti a margine...

Inserisci vicino alla cassa altri prodotti a margine dall'acquisto facile o di impulso. Usa la segnaletica in negozio per far conoscere la promozione.

3. Offri il meglio, subito

Molti clienti sono disposti a spendere di più se sanno che il loro carrello si può riempire dei prodotti migliori per sé e per i propri animali.

4. Distinguiti dai tuoi concorrenti

Fai piccoli regali (con confezione e tutto il resto) ai tuoi clienti, soprattutto a quelli che spendono di più.

5. Fai corsi di vendita al personale

Quello che noto troppo spesso sono titolari che considerano i commessi l'ultima ruota del carro, soprattutto nel caso di lavoro stagionale. Al contrario, il reparto vendita deve rappresentare il reparto più importante. E va "affilato" come un rasoio. Altrimenti addio vendite e profitti.

Pensaci bene: anche solo 30 minuti al giorno di corso possono fare una differenza abissale in fatto di vendita. (Se hai bisogno di un corso di vendita specifico puoi scrivere a info@turbobusiness.it).



cambia molto i tuoi costi aziendali ma potrebbe cambiare drasticamente le tue vendite. Soprattutto in estate potresti prolungare l'orario serale.

Per un'attività commerciale, e in particolare per un negozio di animali, quello estivo è un periodo molto particolare che può essere fonte di enormi guadagni

6. Guida la carica

Oltre ai corsi di vendita devi essere tu, come titolare, il primo a dare il buon esempio.

7. Devi sempre avere un'alternativa ai tuoi articoli migliori

Se sono i migliori, è possibile che vadano in esaurimento. Motivo per cui devi avere sempre un piano B.

8. Sii flessibile con gli orari

Tieni aperto il negozio un'ora in più o, ancora meglio, apri quando i tuoi concorrenti sono chiusi. Un'ora non



9. Crea premi e contest e sfrutta il potere della gamification

Crea giochi e coinvolgi i tuoi clienti in contest sui social e in negozio. Saranno uno strumento potentissimo per creare passaparola strategico.

10. Premia i tuoi venditori migliori

Crea incentivi e bonus a seconda dei traguardi raggiunti. Crea un budget mensile e monitora sempre i tassi di conversione.



11. Sfrutta il potere delle offerte

Metti in offerta i tuoi articoli. È sempre meglio vendere i prodotti estivi con il 20% di sconto subito piuttosto che trascinarli fino a dicembre ed essere costretto a svenderli con il 50 o il 70% di sconto. Quella di non fare sconti durante tutto l'anno è una moda tutta provinciale e italiana. Ma è sbagliata. Offri sempre un motivo perché i tuoi clienti acquistino sempre di più.

Al contrario, il reparto vendita deve rappresentare il reparto più importante. E va "affilato" come un rasoio. Altrimenti addio vendite e profitti

12. Chiedi sempre e colleziona i dati di contatto dei tuoi clienti

I dati sono il nuovo petrolio e il successo della tua attività dipende quasi esclusivamente da loro. Poi utilizza WhatsApp, messenger, telegram e e-mail per scrivere ai tuoi clienti.

13. Dormi, riposati e mangia bene

Ecco l'ultimo suggerimento. Per vendere devi essere in ottima salute, quindi il consiglio



**NICOLA
BENINCASA**

Nicola Benincasa è consulente di vendita e creatore di Turbo Business, agenzia toscana di marketing diretto. Ha pubblicato il suo primo libro "Piccole Imprese, Grandi Fatturati" nel 2018 ed è docente di Tecniche di Vendita per Concommercio. www.turbobusiness.it

migliore che posso darti è che ti prenda cura di te stesso e della tua squadra, sia da un punto di vista fisico che mentale.

CONCLUSIONI

Questi sono 13 semplici consigli che puoi mettere in pratica fin da subito e che ti aiuteranno a far crescere le vendite del tuo punto vendita nel periodo estivo.

Fammi sapere come è andata.

Alle tue vendite.



La salute del pianeta

Non si può star bene in un mondo dove l'equilibrio con la natura è saltato. Tornare a distruggere non è la normalità.

**La Terra è il tuo affetto più stabile.
Proteggiamola insieme.**



è la tua salute

GREENPEACE
5x1000.greenpeace.it



IL MARKETING ESPERIENZIALE

per aumentare i clienti e le vendite del tuo negozio

LUCA SCRIMIERI

Crea nel tuo punto vendita un'esperienza indimenticabile, straordinaria ed efficace, che produca emozioni e permetta al consumatore di attivare tutti i sensi

Che cos'è un'esperienza?

Le esperienze sono “fatti privati, intimi”, che si verificano in risposta a un qualche stimolo proveniente, in ambito aziendale, da iniziative di marketing.

Coinvolgono l'essere umano nel suo complesso e risultano dall'osservazione o dalla partecipazione a eventi, siano essi reali, di fantasia o virtuali.

Tali esperienze sono indotte e sarà cura del manager o dell'imprenditore plasmare il contesto giusto per creare i giusti stimoli.

Si suppone infatti che il consumatore attuale preferisca vivere immerso in esperienze di consumo piuttosto che acquistare semplicemente prodotti e servizi.

Il marketing esperienziale, per essere compreso, deve scomodare alcuni concetti di neurobiologia e psicologia. Non a caso negli ultimi anni si è sviluppato un filone di studi riguardanti il neuromarketing, cioè l'applicazione delle neuroscienze al marketing tradizionale, allo scopo di indagare il comportamento del consumatore in risposta a uno stimolo.

IL CONSUMATORE COME ESSERE EMOZIONALE

Si sa da tempo che, per quanto il marketing tradizionale e gli studi di economia siano fondati su decisioni razionali, nella realtà la maggior parte delle decisioni d'acquisto è presa irrazionalmente, su base emotiva. Il consumatore è oggi considerato come un essere emozionale in cerca di esperienze sensibili che lo facciano interagire con prodotti e servizi.

Il neuromarketing, in cui il marketing esperienziale rientra a pieno titolo, studia i processi inconsci ed esperienziali che stanno dietro a un acquisto, in una parola studia la mente.

Oggi si consuma soprattutto per esistere e non solo per vivere.



In altre parole il consumatore punta più a costruire e comunicare una sua identità anziché soddisfare dei bisogni. Non si tratta più di un semplice acquisto ma di vivere un'esperienza o più esperienze che coinvolgano tutti i sensi.

LE ESPERIENZE DEL CONSUMATORE

La mente poi struttura le esperienze in vari modi, dei quali occorre tener conto. Si parla di esperienze sensoriali quando fanno appello ai sensi attraverso vista, udito, tatto, gusto e olfatto. Si parla di esperienze interiori quando si fa appello a sentimenti e emozioni interne. Si parla di esperienze cognitive quando si impegnano i clienti attraverso la sorpresa, l'intrigo, la provocazione. Si parla di esperienze fisiche quando si mira a influenzare le esperienze corporee, gli stili di vita, le interazioni o i modi di agire (pensate al famoso "Just do it" della Nike, molto più di un semplice messaggio pubblicitario).



Ai fini pratici, a noi serve conoscere l'esperienza vissuta dall'individuo prima, durante e dopo l'acquisto.

Possiamo distinguere l'esperienza di un consumatore in quattro fasi temporali:

- L'esperienza iniziale che consiste nel ricercare, pianificare, sognare o immaginare l'esperienza, valutandola anche economicamente.
- L'esperienza d'acquisto riguardante la scelta, il pagamento, il luogo di vendita o l'incontro con il personale di vendita.
- L'esperienza vera e propria che riguarda la soddisfazione o meno, la sensazione, l'emozione.
- L'esperienza del ricordo, successiva all'acquisto o alla fruizione, al consumo, e che vive appunto nei pensieri.

L'esperienza di consumo si definisce con il fatto di provare qualcosa di bello o di brutto, provocato intenzionalmente o meno, e di considerarlo come un qualcosa che arricchisce la persona.

Chi si accinge a creare un'attività del genere deve pensare a tutte queste fasi.

Per il proprietario di un negozio fornire una buona esperienza vuol dire creare un'esperienza indimenticabile, straordinaria ed efficace, che permetta al consumatore di attivare tutti i suoi sensi, che produca emozioni o che trasformi la persona. Quindi evasione, divertimento, spettacolo, provocazione, sorpresa, avventura, sogno, riflessione o trasgressione si aggiungono alla fiducia, al funzionamento, all'utilità, alla praticità.

In tal senso il punto vendita si presta come luogo idoneo a produrre esperienze (si parla infatti di *shopping experience*).

Basti pensare ai negozi monomarca (brand store), quali ad esempio Apple store, Nike store, Lego, BMW, dove il consumatore trova un arredamento meraviglioso, un'attenzione al minimo dettaglio, coinvolgimento, cortesia, intrattenimento, per far immergere il cliente in un ambiente ricco di suggestioni. O ancora alle aziende che hanno creato musei o percorsi dove si può vivere l'esperienza della fabbricazione, come Ferrari, Barilla, Heineken.



ALCUNE MARCHE DEVONO ESSERE SPERIMENTATE

Alcuni brand non possono essere solo “mostrati” in pubblicità o “sentiti” alla radio, vanno sperimentati.

Il marketing esperienziale fa tutto ciò.

Numerose sono le modalità per far vivere un'esperienza diretta al cliente.

- Organizzare una festa o un evento. Pensate ai raduni/festival Harley Davidson o Ducati, agli Open Day automobilistici dove si può offrire ai partecipanti la possibilità di sviluppare le relazioni con il personale e conoscere da vicino i prodotti. In tali casi il contesto è più effimero e paragonabile agli spettacoli dal vivo.
- Anche i siti web possono essere concepiti per far vivere un'esperienza virtuale. Guardate i tanti siti di auto e moto dove, oltre all'ormai scontato configuratore, è possibile ascoltare il rombo dei motori o attraverso la realtà aumentata partecipare a prove di strada o semplicemente entrare in contatto con la community.
- Utilizzare il co-branding. Trovare un accordo con un produttore, ad esempio, o con un altro fornitore che vende prodotti complementari e creare insieme un evento, partecipare ad una sponsorizzazione, piazzare il prodotto nelle sue pubblicità, organizzare uno street event insieme a lui.

Oltre a chiederti perché un cliente dovrebbe comprare da te, dovresti capire come rendere indimenticabile la sua esperienza d'acquisto

COME RENDERE MEMORABILE L'ESPERIENZA D'ACQUISTO DEL CLIENTE

Qualsiasi attività o supporto può diventare un'esperienza sé.

Ma oltre a chiederti perché un cliente dovrebbe comprare da te, dovresti capire come rendere indimenticabile la sua esperienza d'acquisto.

Le possibilità sono innumerevoli. L'obiettivo è stimolare i sensi e l'immaginario. La stimolazione dei cinque sensi si ottiene grazie a spazi polisensoriali che mobilitano vista, udito, olfatto, gusto e tatto. L'immaginario passa attraverso racconti, storie, narrazioni, immagini costruiti attorno alla marca, che possono essere disseminati sui vari supporti cartacei e poi riproposti nel punto vendita e sulla rete.

In un pet shop puoi pensare di organizzare dei percorsi a tema, degli angoli dedicati a una razza ruotando i prodotti; puoi ricreare creativamente un ambiente ad hoc, l'interno di una cuccia o di un acquario, predisporre un totem informativo multimediale che descriva il nostro pianeta, il mare, le specie di animali più rare e nelle quali ci si può immergere con dei visori virtuali o semplicemente leggendo un Qr-code.

Pensa se gli animali facessero sport: ora costruisci un catalogo suddiviso per sport e dentro illustra prodotti e servizi dedicati alle varie razze.

Anche una presentazione inconsueta, nuova (ma in linea con la tua immagine di marca, beninteso) può essere vissuta come un'esperienza.

FAI DIVERTIRE ED EMOZIONARE I CLIENTI

L'obiettivo è aumentare la quantità e la qualità del tempo che il cliente trascorre nel tuo negozio.

Gioca con la luce per creare spazi e angoli suggestivi.

Un design innovativo, personalizzato, non anonimo, può creare un'atmosfera nuova e particolare.



Gioca con i colori, che permettono di animare gli scaffali, accosta prodotti in base all'uso e non solo alla categoria.

Posiziona maxischermi che proiettano filmati, angoli sonori (o stanze sonore) che si attivano al passaggio del cliente, poster, sagome che raccontino qualcosa e trasmettano passione.

Il proprietario di un negozio deve fare vivere al consumatore un'esperienza straordinaria ed efficace, che gli permetta di attivare tutti i suoi sensi, che produca emozioni e che trasformi la sua persona

Costruisci uno zoo di cartoni sagomati lungo il negozio.

Focalizza, togliendo ciò che non serve. Un punto vendita minimalista ma ordinato e ben organizzato con la comunicazione è più performante di un luogo pieno di prodotti, scaffali e messaggi ridondanti.

È ampiamente provato che le persone, una volta entrate in un negozio di questo tipo, ci ritornano e acquistano durante le visite successive.

Allora, cosa aspetti?

Organizza il tuo negozio per far vivere al tuo cliente l'esperienza più completa ed emozionale possibile.



**LUCA
SCRIMIERI**

Si definisce un pubblicitario e si occupa di sviluppare brand.

Si nutre di marketing, di cinema, di sport, di libri e di pubblicità ovviamente.

Una laurea in Economia, due Master, varie specializzazioni.

Più di 25 anni di esperienza. Con un passato di product/brand manager e direttore marketing per grandi imprese italiane e internazionali, un passato prossimo in agenzie pubblicitarie e un presente come titolare di un'agenzia di comunicazione e marketing.

Per chi vuole saperne di più www.lucascrimieri.it, info@lucascrimieri.it



DENTRO O FUORI?

5x1000



al Fondo Amici di Paco

DIPENDE ANCHE DA TE

Donando il 5xmille al Fondo Amici di Paco ci aiuterai ad aiutare tanti cani e gatti senza famiglia e tanti animali maltrattati. Lo utilizzeremo come sempre per le nostre più importanti iniziative di solidarietà come la Campagna Antiparassiti e l'acquisto di cibo e medicinali per i rifugi. Dona a chi ne ha bisogno una nuova speranza di vita.

CON UNA SEMPLICE FIRMA SULLA DICHIARAZIONE DEI REDDITI PUOI AIUTARCI A DAR LORO UNA VITA PIÙ DIGNITOSA E TROVARE UNA NUOVA FAMIGLIA. AIUTACI A FARLI USCIRE.

Segnati il numero del codice fiscale del Fondo Amici di Paco: 01941540989

**Per informazioni:
tel. 030 9900732
paco@amicidipaco.it
www.amicidipaco.it**

FONDO AMICI DI PACO

Associazione nazionale per la tutela degli animali - O.D.V.

PARTITA IVA E FATTURA ELETTRONICA

1 luglio 2022: scatta l'obbligo di fattura elettronica anche per i contribuenti forfettari

Il 13 aprile scorso il CDM ha approvato la misura che obbliga la fatturazione elettronica anche per i contribuenti forfettari che applicano la flat tax al 15% su redditi fino a 65mila euro.

Nessuna sanzione per l'emissione entro un mese

Con la finalità di favorire l'introduzione dell'obbligatorietà dal 1° luglio - ma solo per il terzo trimestre 2022 - i soggetti in precedenza esonerati non saranno sanzionabili quando la fattura in formato elettronico sarà emessa al più tardi entro il mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione.

Non risulterà quindi applicabile, con il rispetto di tali termini, l'articolo 6, comma 2, del D.L. 472/1997 che prevede, per le operazioni non

soggette a imposta realizzate dai soggetti sinora esonerati, una sanzione compresa tra il 5 e il 10% dei corrispettivi non documentati o non registrati, riducibile a un importo compreso tra 250 e 2.000 euro quando la violazione non è rilevante ai fini della determinazione del reddito.

Estensione soggettiva senza deroghe

In base a quanto emerso dalla bozza del D.L., l'estensione soggettiva dell'obbligo sarebbe senza deroghe, sebbene numerose siano le conferme dell'introduzione, nella versione finale, di una esclusione sino a tutto il 2024 per i soggetti passivi con ricavi o compensi non superiori a 25.000 euro.

Se le anticipazioni saranno confermate, occorrerà comunque verificare se l'esclusione riguarderà indistintamente tutti i soggetti passivi IVA in ragione alla soglia annuale dei ricavi

o compensi oppure se risulterà limitata, come più probabile, alle categorie sino ad oggi già esonerate.

Come si emette una fattura elettronica

Per emettere una fattura elettronica il professionista in regime forfettario deve provvedere a dotarsi di un software che permetta di creare, emettere e scambiare fattura in formato XML.

Sarà comunque possibile utilizzare l'apposita sezione "Fatture e Corrispettivi" del sito dell'Agenzia delle Entrate. Tale portale permette di usufruire gratuitamente di una serie di servizi, tra cui:

- generazione, trasmissione e conservazione delle fatture elettroniche (verso PA e verso clienti privati);
- trasmissione dei dati delle fatture (emesse e ricevute) all'Agenzia delle Entrate;
- memorizzazione/trasmissione dei dati dei corrispettivi.

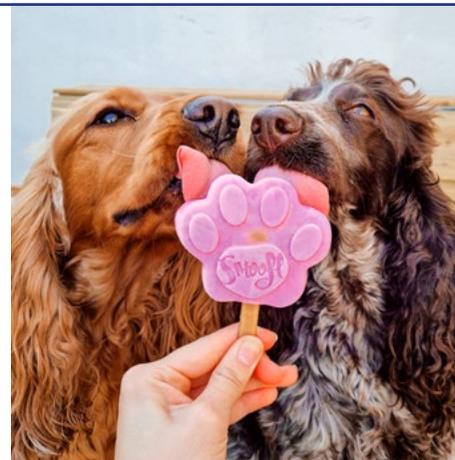
Ottimizzare i flussi di fatturazione

Da un mero punto di vista operativo, l'ampliamento della platea dei soggetti obbligati alla fatturazione elettronica B2B e B2C costituisce una misura che va nella direzione di assicurare un incremento degli strumenti di contrasto all'evasione fiscale. Permetterà inoltre di ottimizzare i flussi di fatturazione tra privati allineandoli a quelli destinati alle pubbliche amministrazioni, nei cui confronti non sussiste infatti alcun esonero soggettivo, correlato al regime fiscale applicato dal fornitore: un contribuente forfettario, ad esempio, risultava già comunque obbligato a emettere una fattura in formato elettronico verso un'amministrazione pubblica, potendo invece limitarsi a gestire con le modalità tradizionali i rapporti con un soggetto privato.



Passione... gelata

Sei alla ricerca di qualcosa di innovativo che incentivi acquisti di impulso nel tuo negozio? Ti presentiamo *Smoofl*, gelati per cani facili e veloci da preparare



Sappiamo tutti che i momenti di amore incondizionato rendono la vita più piacevole. Anche *Smoofl* crede che la felicità si trovi nelle piccole cose: con la loro deliziosa freschezza, i gelati per cani *Smoofl* rappresentano infatti il modo più dolce e divertente per viziare i quattrozampe dei tuoi clienti.

Prodotti in Europa, i gelati *Smoofl* sono pronti in pochissimo tempo... basta unire la polvere all'acqua secondo le proporzioni descritte e mescolare per un minuto, versare la miscela negli stampi e lasciarli per qualche ora nel congelatore.

Interamente commestibili, stick compreso, da rosicchiare senza nessuno spreco, i gelati *Smoofl* danno l'opportunità al pet parent di preparare in casa una vera leccornia perfetta anche dal punto di vista nutrizionale: si tratta infatti di un prodotto 100% vegano, senza glutine, cereali e lattosio, che apporta davvero poche calorie.

Un vero best seller per l'estate

Potenzia dunque l'offerta del tuo pet shop con questi prodotti accattivanti. Grazie alla confezione attraente e al loro delizioso sapore i gelati *Smoofl*, disponibili in tanti gusti sia per cuccioli che per cani adulti, saranno il prodotto novità più originale dell'estate.



Non perderti poi i Kit completi da proporre al pet parent cuoco alle prime armi, con una guida dedicata e tutto l'essenziale per impa-



C.I.A.M. SRL
numero verde 800353145
www.ciam.eu
www.ordiniciam.it
marketing@ciamanimali.it



rare a viziare il proprio beniamino in cucina. Con ogni confezione di gelato, utilizzando gli appositi stampini *Smoofl*, si ottengono indicativamente 10 gelati per cani di taglia piccola e 6 per cani di taglia grande. Nella confezione sono inclusi inoltre 10 bastoncini commestibili.

Allora... sei pronto per l'estate? Non farti sfuggire questa golosa opportunità di vendita, una vera novità per il tuo negozio perfetta per stimolare l'acquisto d'impulso! (P.S.)

ICY PASSION

Are you looking for something original and innovative, which supports impulse-buying in your shop? Here is *Smoofl* ice cream for dogs, easy and quick to prepare

We know that small moments of unconditioned love make life funnier. Even *Smoofl* believes that happiness lies in small things. With positive vibes and tasty freshness, *Smoofl* ice creams for dogs are the sweetest and funniest way to cuddle pets!

Smoofl ice creams for dogs are made in Europe and they can be prepared in a few minutes...mix water and powder as described and stir it for 60 seconds, then leave it a few hours in the freezer afterwards. They are completely edible, stick included. *Smoofl* ice cream gives owners the chance to cook the perfect delicacy, that is also healthy: 100% vegan, free from gluten and lactose, only a few calories.

SUMMER BEST SELLER.

Strengthen the offer of your shop with these captivating products. Thanks to their attractive package and to their delicious flavour for adult dogs and puppies, *Smoofl* ice cream will be the most original new product of this summer. Do not miss the Kit for beginner chef, with dedicated guide and all the essential tools to start cuddling pets. With every pack it is possible to prepare 10 ice creams for small dogs and 6 ice creams for large dogs, with *Smoofl* moulds. Each package contains 10 edible sticks.

Are you ready for summer? Do not miss this opportunity, the perfect chance to stimulate impulse buying in your shop!



Il massimo del benessere

Alimenti secchi e umidi con una sola fonte proteica animale, per un'offerta completa: ideali per tutti i cani e specifici per soggetti delicati e con particolari esigenze nutrizionali



Oasy Secco One Animal Protein rappresenta una gamma d'eccellenza, concepita per il proprietario pet che ricerca prodotti di alta qualità che contengano una sola e specifica fonte di proteine animali.

Gli alimenti *Oasy One Animal Protein* sono disponibili per cuccioli nei gusti *Puppy & Junior Salmone* o *Agnello*,

mentre per cani adulti è possibile scegliere fra cinque gustose ricette *Adult: Salmone, Agnello, Maiale, Coniglio e Cinghiale*. Ogni referenza è disponibile per cani di taglia Small/Mini e Medium/Large, per meglio rispondere alle diverse necessità.

Un'alimentazione monoproteica, adatta per tutti i cani, è ideale per le razze più delicate e per soggetti con specifiche esigenze nutrizionali, come quelle derivanti da intolleranze alimentari, sensibilità cutanea o intestinale.

Sempre più spesso un crescente numero di cani, non solo esemplari di razze più delicate quali ad esempio maltesi, bulldog francesi o labrador, manifestano fin da cuccioli sensibilità alimentari o sospette intolleranze: gli alimenti *One Animal Protein Oasy* offrono una scelta di alta qualità al giusto prezzo, per rispondere proprio a queste esigenze.

Come in tutti gli alimenti secchi *Oasy*, la carne fresca è il primo ingrediente di ogni formulazione, fondamentale per offrire il massimo in quanto a digeribilità, assimilazione dei nutrienti e gusto. Trattata con l'esclusiva tecnologia *Fresh Meat Injection System*, mantiene l'eccellente valore biologico delle sue proteine, i grassi contengono meno radicali liberi e viene assicurata una migliore conservazione delle vitamine.

Proprietà nutrizionali, garanzia di benessere

In linea con la filosofia nutrizionale *Oasy* e per la massima leggibilità e trasparenza dell'etichetta, sul fronte del nuovo pack è ben specificato il totale dell'unica fonte di

proteina animale di ciascun prodotto, pari al 48%. Sul retro della confezione sono invece indicate le percentuali di ingredienti animali freschi, disidratati e idrolizzati, per un profilo nutrizionale ancora più completo. L'alto contenuto di ingredienti animali non solo favorisce la massima digeribilità anche in soggetti sensibili, ma permette di proporre alimenti altamente appetitosi. Tutti



OASY è un marchio di:
WONDERFOOD SPA
Servizio Clienti
Numero Verde 800 555040
www.oasy.com
info@oasy.com



gli alimenti sono preparati con ingredienti accuratamente selezionati, senza glutine, OGM e soia e sono cruelty free, cioè non contemplano sperimentazione sugli animali.

Non solo carne: in composizione è presente anche riso, come fonte di carboidrati altamente digeribili, e tutte le ricette sono integrate con ingredienti naturali benefici per supportare il sistema immunitario e favorire il benessere intestinale. Inoltre l'apporto bilanciato di acidi grassi Omega 6 e 3, nutrienti importanti per la rigenerazione del pelo e l'integrità della pelle, favorisce una cute sana e un mantello folto e brillante.

Umidi **One Protein**, per un'offerta completa

Se la linea di alimenti secchi *One Animal Protein* è fra le gamme di punta dell'offerta *Oasy*, non poteva certo mancare in abbinamento una proposta di alimenti umidi monoproteici da proporre al cliente del pet shop. I *Paté One Protein Oasy* sono alimenti completi con un elevatissimo contenuto di carne da una sola fonte animale. Disponibili sia per cuccioli che per cani adulti, in base alla taglia, sono ideali anche per soggetti con intolleranze alimentari, sensibilità cutanee o intestinali. Caratterizzati da una morbida consistenza e da un'altissima appetibilità, sono formulati senza cereali, glutine, OGM e soia. I *Paté One Protein Oasy* sono proposti, come la linea di alimenti secchi, nei gusti *Salmone, Agnello, Maiale, Coniglio e Cinghiale*. Sia le referenze *Puppy & Junior* che le ricette *Adult* sono disponibili nei due formati da 200 e 400 g, per un utilizzo ottimale in base alla taglia. (P.A.)



TOP WELL-BEING

Dry and wet food with just one animal protein source, for a complete offer. They are perfect for all dogs and specific for delicate dogs with special nutritional needs

Oasy Dry One Animal Protein is the excellence range, developed for pet owners looking for high-quality products containing one specific source of animal proteins.

Oasy One Animal Protein products for puppies include *Puppy & Junior Salmon or Lamb*, while adult dogs can choose among five delicious *Adult* recipes: *Salmon, Lamb, Pork, Rabbit and Boar*. Each product is available for Small/Mini and Medium/Large dogs, to suit all needs.

The single protein nutrition is suited for all dogs, in particular for delicate breeds and for dogs with specific nutritional needs, such as those related to food intolerances, skin or intestinal sensitivity.

An increasing number of dogs, not only delicate breeds such as Maltese, French Bulldog or Labrador, suffer from food sensitivity or suspected intolerances since their youth: *One Animal Protein Oasy* products offer a high-quality selection at the right price, especially for these needs.

Just like all *Oasy* food, fresh meat is the first ingredient in all formulas, fundamental to ensure the utmost digestibility, nourishment absorption and taste. *Fresh Meat Injection System* preserves the excellent biological value of its proteins, fats contain less free radicals and it is ensured better vitamin preservation.

NUTRITIONAL FEATURES, GUARANTEE OF WELL-BEING

In line with *Oasy* nutritional philosophy to ensure the utmost transparency and readability of labels, on the front of the new packaging it is clearly underlined the percentage of the single animal protein source of each product: 48%. On the back, there is the percentage of fresh, dehydrated and freeze-dried animal ingredients, for a complete nutritional profile. The elevated intake of animal ingredients not only supports the utmost digestibility in sensitive pets, but also ensures extremely palatable food. All products contain carefully-selected ingredients, without gluten, GMO and soy. Moreover, they are cruelty free.

Not only meat: the formula also includes rice as digestible carbohydrate source, and all recipes are supplemented with natural ingredients supporting pets' immune system and the intestinal well-being. Moreover, balanced quantities of omega 3 and 6 fatty acids support a healthy skin and a shiny and thick fur.

WET ONE PROTEIN, FOR A COMPLETE OFFER

If the range of dry food *One Animal Protein* is among the top range of *Oasy* offer, we could not forget the offer of single-protein wet food. *One Protein Oasy Pates* offers complete products with elevated percentage of meat from one animal source. They come for puppies and adult dogs according to breed; moreover, they are also suited for dogs with food intolerances, skin or intestinal sensitivity. Pates feature a soft texture and extraordinary palatability. They are free from cereals, gluten, GMOs and soy. *One Protein Oasy Pates* recipes include *Salmon, Lamb, Pork, Rabbit and Boar*. Both *Puppy & Junior* and *Adult* recipes come in 200 and 400g tins, to suit pets' size.



Tosare il gatto

La tosatura del gatto è un'operazione che richiede molta cura e attenzione. Ma quando è davvero necessaria? E quali sono gli strumenti più adatti?



Quando fa molto caldo, il tuo cliente è più propenso a pensare che tosare il proprio miccio sia una buona idea, soprattutto in presenza di un soggetto a pelo lungo. Ma è giusto o sbagliato tagliare il pelo al gatto? E se sì, quando e con quali strumenti?



La tosatura del gatto non è un'operazione frequente quanto quella del cane - anche perché è particolarmente sgradita all'animale - e soprattutto non deve dipendere dalla temperatura esterna, poiché ricordiamo che il gatto ha un sistema di autoregolazione della temperatura corporea molto più efficace di quello del cane.



Nell'ambito della tua professione sai bene che alcune circostanze potrebbero comunque richiedere la tosatura di questo animale: ad esempio in caso di interventi chirurgici, malattie, quando il pelo presenta feltri e nodi irrecuperabili con rischio di dermatiti o ancora quando il manto è talmente sporco da non prevedere altre soluzioni.

AESCULAP® - a B. Braun brand
B|BRAUN
SHARING EXPERTISE

B. BRAUN MILANO SPA
tel. 02662181
www.bbraun.it
bbraun-vetcare.it@bbraun.com

Quali strumenti è meglio utilizzare?

Anche se sei un toelettatore esperto non è sempre facile tosare un gatto, occorrono pazienza e delicatezza per rispettare il carattere dell'animale e ogni intervento richiede assoluta calma e quindi maggior disponibilità di tempo. Ogni strumento potrebbe rappresentare per il miccio un elemento di inquietudine, quindi dovrai prendere tutte le precauzioni possibili per lavorare in sicurezza senza farlo agitare.



Ti stai chiedendo quali tosatrici e testine sarebbe meglio utilizzare? La soluzione ideale sono le tosatrici e testine Aesculap, versatili e resistenti, indicate soprattutto quando il gatto è affetto da problemi dermatologici. Aesculap infatti è in grado di garantire prodotti di lunga durata e, grazie alla continua ricerca e alla costante innovazione, ha realizzato oltre 500 differenti articoli di altissima qualità. Lo testimonia l'alto numero di toelettatori e veterinari che, in Italia come nel resto del mondo, scelgono tosatrici, testine e ricambi dell'azienda tedesca che soddisfano appieno le loro esigenze.



Perché scegliere AESCULAP

Ecco quattro buoni motivi per preferire le testine AESCULAP:

1. Molto spesso le testine universali si bloccano o non lavorano agevolmente su un pelo morbido, fine e sottile come quello del gatto. Le tosatrici *Favorita II* e *Favorita Speed* ti consentono invece l'utilizzo delle testine AESCULAP ad altezze maggiori - grazie alla combinazione della potenza degli apparecchi e dell'efficacia di taglio delle testine - per passare sotto i nodi ed evitare tagli inferiori ai 5 mm.



2. Utilizzando testine più alte (da 5 mm o da 7 mm) avrai anche un altro vantaggio, cioè lavorare in sicurezza nelle zone più delicate, evitando di graffiare la punta dei capezzoli o di irritare la zona anale e genitale, riuscendo a tosare anche soggetti affetti da complicanze dermatologiche senza sfiorare irritazioni o croste.



3. La potenza delle tosatrici *Favorita II* e *Favorita Speed* e l'efficacia di taglio delle testine AESCULAP ti obbligano a una procedura rigorosa durante la tosatura. La testina va sempre passata parallelamente alla cute (mai in posizione perpendicolare) con particolare attenzione alle zone di congiunzione articolare come spalle, ascelle e ginocchio.



CAT GROOMING

Cat grooming requires plenty of care and attention. When is it really necessary? What are the best tool?

When it is very hot, your customers might think that grooming their cat is a good idea, especially in case of long-haired cats. Is it right or wrong? When? What are the best tools?

Cat grooming is not as frequent as dog grooming - also because cats really hate it - and it must not be related to temperature: cats have a more effective body temperature regulation compared to dogs.

You know very well certain circumstances might still require cat grooming: in case of surgery, diseases, when the fur is matted and risk dermatitis or when the coat is so dirty that there are no more solutions left.

WHICH TOOLS ARE RECOMMENDED?

Even for expert groomers it is not always easy to groom cats: patience and sensitivity are required to respect the pet's character. Each time, grooming requires calm and higher time availability. Every tool might cause anxiety in cats: you need to take every precaution to work safely without upsetting the pet.

What are the best clippers and heads? The best products are AESCULAP clippers and heads, versatile and resistant, particularly suited when cats suffer from skin ailments. AESCULAP ensures durable products: thanks to research and to constant innovation, the company developed over 500 high-quality products. This can be assessed by the elevated number of groomers and veterinarians in Italy and abroad, who choose clippers and heads from the German company because they fully meet their needs.

WHY AESCULAP

Here are four good reasons to choose AESCULAP heads:

1. Often universal heads block or do not work smoothly on cats' soft and fine fur. *Favorita II* and *Favorita Speed* allow AESCULAP cutterheads at broader heights - thanks to the power combination of tools and to cutterheads cutting effectiveness - to clip under tangles and avoid cuts lower than 5mm.

2. Using higher cutterheads (5-7 mm) allows to work safely on delicate areas as well: no risk to scratch the tip of nipples or to irritate the genital area. It is also possible to groom cats with skin complications: irritations or scabs remain untouched.

3. The power of *Favorita II* and *Favorita Speed* clippers and the cutting effectiveness of AESCULAP heads require a rigorous procedure. Heads must always be parallel to skin (never upright!) with special attention to articular conjunctions (shoulder, armpit and knee).

4. The fur is longer after clipping: tail, paws and head can be easily adjusted with scissors. If you work on tangle-free cats, you can use 9mm heads, which ensures a short-haired cat result even before bath.

4. Lasciando il pelo più lungo, dopo il taglio puoi uniformare più facilmente coda, zampe e testa utilizzando le forbici. E se tratti un gatto privo di nodi, puoi utilizzare la testina da 9 mm con risultato finale simile a un gatto a pelo corto, già prima della fase del bagno. (C.M.)



Una scelta consapevole

Offri al proprietario pet la possibilità di nutrire secondo natura, per una corretta e sana alimentazione



Il tuo cliente cerca un prodotto sano e nutriente, nel pieno rispetto della Natura, per l'alimentazione quotidiana del cane e del gatto? Nella gamma *Winner Plus Super Premium* avrà la sicurezza di trovare quello che cerca per garantire al suo amato quattrozampe salute, benessere e vitalità. WINNER PLUS, infatti, prepara con cura e impegno alimenti di altissima qualità, dedicando grande attenzione alla ricerca delle materie prime e sottoponendo la filiera produttiva a rigidi controlli.

La stretta collaborazione fra il laboratorio di ricerca e i migliori allevamenti consente di offrire al tuo cliente un prodotto sempre più all'avanguardia, in grado di soddisfare al meglio le sue esigenze.



WINNER PLUS PET FOOD SRL
tel. 069032200
www.winnerplus.eu
info@winnerplus.eu



Natural Nutrition System

Cuore della filosofia aziendale è il Natural Nutrition System, concetto portante alla base di un successo consolidato negli anni: ingredienti selezionati, freschi di giornata, elevati standard produttivi certificati, niente OGM, zuccheri, coloranti, uova, latte, soia, conservanti e aromi artificiali. Un sistema nutrizionale sano e perfetto capace di soddisfare le esigenze di cani e gatti di ogni razza, taglia ed età. Ciascun prodotto viene concepito nel massimo rispetto dell'ambiente grazie all'impiego di fonti energetiche rinnovabili. Inoltre l'etica aziendale vieta l'uso di test sugli animali in ogni fase della produzione, classificando il prodotto come "Cruelty Free", un motivo in più per una scelta responsabile. Tutto questo sarà apprezzato dal proprietario pet.

Dog Menu

Nella linea *Winner Plus Super Premium* il tuo cliente troverà alimenti per cani di tutte le razze ed età e per ogni specifica esigenza. Si tratta di un'alimentazione umida di qualità superiore, preparata con materie prime selezionate ed elevati standard produttivi certificati. Il proprietario può scegliere fra cinque ricette *Super Premium Menu* e due *Super Premium Puro* in lattina da 400 g e 800 g: *Menu Junior con Pollo e Riso* per cuccioli di tutte le razze; *Menu con Pollo, Salmone e Riso*; *Menu con*



Agnello e Riso altamente digeribile; *Menu Sensitive Light con Pollo e Patate*; *Menu Sensitive Light con Pollo e Patate senza glutine*, facile da digerire anche per i cani anziani e in sovrappeso; *Menu con Salmone e Zucchine* ricco di acidi grassi Omega 3 e 6 per una pelle sana e un manto splendente.

Se il tuo cliente ha un cane con allergie e intolleranze alle proteine vegetali, apprezzerà *Super Premium Menu Puro*, con solo il 100% di carne di prima scelta, fresca di giornata, nelle varianti *Puro Mix* di sola carne con manzo, agnello e tacchino e l'aggiunta di olio di cartamo e *Puro con Trippa di Manzo*. Tra gli alimenti della linea *Puro* il proprietario può scegliere anche i due monoproteici *Super Premium Menu Mono Puro con Tacchino o Manzo*, per cani sensibili di tutte le razze.

Cat Menu

Per i proprietari di gatti di tutte le razze ed età, la linea *Super Premium* propone cinque varietà preparate con carne fresca di prima scelta, controllata secondo gli stessi standard utilizzati per l'uomo e bilanciata per garantire un'elevata digeribilità e il massimo della qualità: *Cat Menu con Manzo e Fegato*, *Cat Menu con Manzo e Cuore*, *Cat Menu con Manzo e Agnello*, *Cat Menu con Manzo e Pollo*, *Cat Menu con Manzo e Selvaggina*. Tutte le formulazioni sono prive di cereali, glutine e allergeni e sono ricche di nutrienti per la salute e l'equilibrio delle funzioni di tutto l'organismo. I cinque menu sono disponibili nei formati da 195 g e 395 g. (C.M.)



CHOOSE WISELY

Give pet owners the chance to offer natural food, for a healthy and correct nutrition

If your customers are looking for healthy and nourishing products for the daily diet of their cats and dogs, which fully respect Nature, recommend *Winner Plus Super Premium*. The range ensures what owners need to provide pets with health, well-being and vitality. WINNER PLUS carefully manufactures top-quality food, with great attention to raw ingredients selection and with strict controls on the whole manufacturing process.

The research laboratory collaborates with the best breeders to ensure an increasingly modern product, capable to meet the pets' needs at best.

NATURAL NUTRITION SYSTEM

The core of the company's philosophy is Natural Nutrition System, the pillar of a success established throughout the years: daily fresh and selected ingredients; elevated certified standards; no GMOs or sugar, colouring substances, eggs, milk, soy, artificial preserving and flavouring agents. It is a healthy and perfect nutritional system, capable to meet the needs of cats and dogs of all breeds, size and age. Each product is manufactured with fully respect of the environment, thanks to renewable energy sources. The company's ethics forbids test on animals throughout production, which is "cruelty free": one more reason for a responsible choice. Pet owners will love these features.

DOG MENU

Winner Plus Super Premium range offers products for dogs of all breeds, ages and specific needs. It is the superior quality wet nutrition made with selected raw ingredients and elevated certified manufacturing standards. Pet owners can choose among five *Super Premium Menu* recipes and two *Super Premium Pure* recipes in 400g and 800g cans: *Menu Junior with Chicken and Rice*, for puppies of all breeds; *Menu with Chicken, Salmon and Rice*, *Menu with Lamb and Rice*, easy to digest; *Menu Sensitive Light with Chicken and Potatoes*, *Menu Sensitive Light with Chicken and Potatoes Gluten Free* for senior and overweight dogs; *Menu with Salmon and Courgettes*, rich in omega 3 and 6 fatty acids for a healthy skin and a shiny coat.

If dogs suffer from allergies or intolerances to vegetable proteins, your customers will love *Super Premium Menu Pure*, with 100% first choice and daily fresh meat: *Pure Mix* of meat only with beef, lamb and safflower oil and turkey and *Pure with Beef Tripe*. *Pure* products also include two single protein recipes, *Super Premium Menu Mono Pure with Turkey or with Beef*, for sensitive dogs of all breeds.

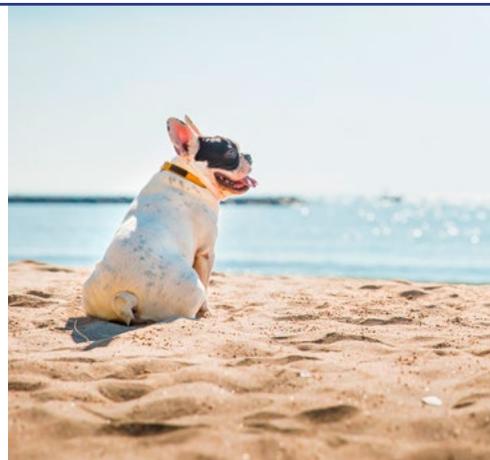
CAT MENU

The *Super Premium* line for cats is dedicated to pets of all breeds and ages, with five recipes featuring first-choice fresh meat, controlled with human grade standards and balanced to ensure an elevated digestibility and utmost quality: *Cat Menu with Beef and Liver*, *Cat Menu with Beef and Heart*, *Cat Menu with Beef and Lamb*, *Cat Menu with Beef and Chicken*, *Cat Menu with Beef and Game*. All formulas are free from cereals, gluten and allergens; moreover, they are rich in nourishing substances for the health and balance of the organism. The five menus come in 195 and 395g tins.



Un'estate di novità

Pensi che nei segmenti comfort e accessori non ci sia più niente da inventare? Scoprilò sfogliando il catalogo Vitakraft con le nuove proposte per l'estate...



Arriva la stagione calda e i tuoi clienti hanno voglia di uscire e divertirsi insieme ai loro cani, hanno voglia di passeggiate, viaggi, vacanze, giornate all'aria aperta. Ci sono tanti prodotti e accorgimenti che puoi consigliare loro per vivere al meglio l'estate con gli amici pet e Vitakraft ha pensato di darti una mano ampliando la gamma di accessori dedicati.

Auto sempre pulite

Il tuo cliente sta cercando il modo di proteggere i sedili posteriori dell'auto da sporco, peli, graffi e odori? Il *Coprisedile per auto* è resistente e impermeabile, si aggancia velocemente ai poggiatesta, misura 140x145 cm ed è dotato di due aperture (con chiusura in velcro) che consentono di utilizzare la cintura di sicurezza per cani. Realizzato in poliestere Oxford 600D extra resistente e impermeabile, sarà apprezzato per tutti i viaggi e gli spostamenti in auto con il cane.



Il trasportino è più comodo, se pieghevole

E per portare con sé l'amico quattrozampe in ogni momento, in vacanza ma non solo? Puoi proporre al proprietario pet il trasportino pieghevole in nylon, resistente, leggero e pratico. Ha una doppia apertura (superiore e frontale) e grazie al tessuto a rete mesh,



VITAKRAFT ITALIA SPA
tel. 075965601
fax 0759656020
www.vitakraft.it
info@vitakraft.it



il piccolo amico avrà la possibilità di vedere tutto ciò che lo circonda e potrà godere della massima circolazione d'aria. Si ripiega facilmente occupando uno spazio minimo di 27x49x5 cm. Una volta assemblato misura 43x25x26 cm.

Giocare nell'acqua

Quando il proprietario pet cerca suggerimenti per le calde giornate estive, puoi proporre la *Piscina per cani*, un accessorio ideale per un bagno divertente e rinfrescante. Ha le pareti rinforzate ed è auto-montante, infatti non va gonfiata e non ci sono parti da assemblare, basta allargarla, riempirla ed è pronta all'uso. Per il deflusso dell'acqua è sufficiente aprire la valvola di scarico posta sul fondo. Il proprietario pet potrà scegliere fra due misure: quella media da 80x80x20 o quella grande da 120x120x30 cm. È importante far presente che non è necessario disporre di un giardino





o di uno spazio all'aperto: la *Piscina per cani* è adatta sia per esterno che per interno, quindi il tuo cliente la troverà molto utile anche per lavare il proprio amico a 4 zampe in tutte le stagioni, per un pelo morbido e pulito e un cane rilassato e divertito.

Sdraiati e rinfrescati

Parlando di giornate calde, un ulteriore prodotto per aiutare ad affrontarle è il *Tappetino Refresh* che, grazie alla superficie fresca e allo speciale gel che immagazzina il freddo e lo rilascia gradualmente, dà un piacevole refrigerio al cane o al gatto non appena sdraiati. Il cliente può scegliere fra tre misure: 50x40, 65x50 e 90x50. È resistente, pratico e facile da utilizzare: è sufficiente tenerlo prima in un luogo fresco o in frigorifero per alcuni minuti se si vuole un super freddo. Non contiene sostanze tossiche, dura a lungo ed è adatto per animali con problemi alle anche e alle articolazioni. Al proprietario pet piacerà inoltre il fatto che è lavabile e adatto in viaggio, nel trasportino o nella cuccia.



Stop ai peli con un guanto

Il tuo cliente sarà sicuramente molto attento all'igiene. Ideale per rimuovere il pelo di cani e gatti è il *Guanto cattura peli*. Grazie alle setole in silicone con la speciale punta a stella, i peli si attaccano come una calamita per poi essere facilmente rimossi in un unico gesto. L'interno è realizzato in morbido silicone che non irrita la cute del tuo cliente, l'esterno è in tessuto traspirante. La forma a 5 dita simula il massaggio creando un momento di coccole, piacevole e rilassante per il tuo animale. (T.P.)

SUMMER FULL OF NEWS

If you think that there is nothing left to invent in the sector of pet comfort and accessories, have a look at Vitakraft summer catalogue...

Summer is coming and your customers are eager to going out and have fun together with their dogs. They are waiting for walks, trips, holidays, days spent outdoors. There are plenty of products you can recommend to spend the best summer with their pets. Vitakraft is going to support you with a broader range of summer accessories.

CLEAN CARS

If your customers are trying to protect cars' back seats from dirt, fur, scratches and odours, *Car Seat Cover* is resistant and rainproof. It is easily fastened to the headrest, it measures 140x145 and it features two openings (with Velcro fastening) for dogs' safety belts. It is made of Oxford 600D polyester, extra strong and rainproof: it will be appreciated for all car trips with dogs.

FOLDABLE CARRIERS ARE BETTER

If owners always want to carry pets with them, on holiday and more, you can suggest the nylon foldable carrier: strong, light and handy. It features a double opening (upper and front side) and thanks to mesh fabric pets will be able to see around, with the utmost air circulation. It can be easily folded: closed carrier measures 27x49x5 cm, open carrier measures 43x25x26 cm.

PLAYING IN WATER

If pet owners are looking for ideas during hot summer days, recommend *Dog Pool*, the perfect accessory for a funny and refreshing bath. It is self-assembling and features strengthened walls: just open the pool, fill it with water and use it. Water outflow is ensured by opening the bottom valve. Two sizes are available: medium 80x80x20 cm and large 120x120x30 cm. Please remind customers that there is no need for a garden or an open space, since *Dog Pool* is also suited indoors: it can also be used to wash pets throughout the year, for a clean and soft fur and a relaxed and entertained dog.

RELAXED AND REFRESHED

Another useful products during hot days is *Refresh Pad*: thanks to the cool surface and the special gel, which slowly release cold, it relieves cats and dogs from heat. There are three sizes: 50x40, 65x50 and 90x50. It is resistant, handy and easy to use: just keep it in a cool place before use, or in the fridge for a few minutes for extra cooling effect. It does not contain toxic substances, it is long lasting and suited for pets with hips and articulation ailments. It can be washed and it is suited for trips, in the carrier or in the bed: owners will love it.

NO MORE DEAD FUR WITH A GLOVE

Your customers will certainly be very attentive to hygiene. *Grooming glove* helps remove dead the fur from cats and dogs. Thanks to silicone bristles with special star tip, dead fur stick to the glove as a magnet, to be removed with just one movement. The inside is made of soft silicone, which does not irritate customers' skin. The outside is made of breathable fabric. 5-fingers shape stimulates massage by creating a cuddling moment, pleasant and relaxing for your pet.

Nutrizione su misura

***Monge Natural Superpremium* è la risposta ideale per il tuo cliente sempre alla ricerca dell'alimento migliore per il proprio quattrozampe**



Monge Natural Superpremium, la cui vendita è riservata unicamente al canale specialist - pet shop, catene pet e garden center - rappresenta la gamma top seller di Monge.



Risponde infatti alla richiesta più comune e 'scontata' del tuo cliente proprietario pet attento al benessere del suo quattrozampe: formulazioni semplici e complete, bilanciate a seconda della taglia e dello stile di vita del cane. Gli alimenti *Monge Natural Superpremium* rappresentano la soluzione ideale per questa tipologia di consumatori perché sono il frutto di una consolidata esperienza nella nutrizione degli animali domestici da parte dell'azienda, che da oltre 50 anni propone ricette formulate solo con nutrienti che favoriscono il benessere dei pet.

Le formulazioni proposte sono state sviluppate sulla base del peso corporeo ideale, dell'età, dell'attività e dello stile di vita dell'animale, grazie ai continui confronti con allevatori, consumatori e nutrizionisti, per offrire un prodotto gustoso e bilanciato.

Nutrizione superpremium completa e bilanciata

Ogni alimento della linea *Monge Natural Superpremium* contiene fonti proteiche selezionate per le loro caratteristiche nutrizionali, insieme a grassi, vitamine e minerali. Ma il

MONGE
La famiglia italiana del pet food

MONGE & C. SPA
tel. 0172747111
fax 0172747198
www.monge.it
info@monge.it



vero punto di forza è la fonte proteica animale come primo ingrediente, associata a fonti di carboidrati resi altamente digeribili mediante il processo di estrusione.

La proposta si articola in varie formulazioni specifiche a seconda della taglia, dell'età e dello stile di vita dell'animale:

- Extra Small: per le taglie più piccole, fino a 2 kg di peso, che vivono in appartamento e in città;
- Mini: per le razze di dimensioni ridotte, dai 2 agli 8 kg di peso, ma di grande vivacità;
- Medium: per i cani adatti alla vita in famiglia con bambini e che hanno bisogno dello stesso amore, tra gli 8 e i 25 kg si peso;



- Maxi: per i soggetti più grandi, oltre i 25 kg di peso, la cui dimensione richiede un notevole apporto di energia;
- Monoprotein: per i cani che necessitano di un'alimentazione specifica, formulati con una sola proteina di origine animale;
- Speciality: per variare la dieta di tutti i gior-



ni, per i cani sensibili, per quelli attivi e dinamici o con tendenza al sovrappeso.

La gamma propone confezioni da 400 g fino a 12 kg, per soddisfare appieno ogni esigenza dei proprietari pet. Le ricette sono tutte made in Italy, No Cruelty Test e prodotte nello stabilimento a Monasterolo di Savigliano (CN), garantite come sempre dal fondatore Baldassarre Monge e dalla sua famiglia.

Manzo come primo ingrediente

Monge ha recentemente sviluppato una nuova ricetta che va a completare la già ricca gamma di prodotti per cuccioli fino a 12 mesi: *Monge Natural Superpremium All Breeds Puppy&Junior Monoprotein Manzo con Riso*. Si tratta di un alimento completo e bilanciato per cuccioli di tutte le taglie, formulato con un'unica fonte proteica animale, il manzo, che è anche il primo ingrediente, senza coloranti né conservanti artificiali aggiunti.

L'inclusione di carne fresca garantisce digeribilità e appetibilità ottimali mentre i prebiotici di ultima generazione (gli xilo-oligosaccaridi XOS) supportano il benessere intestinale. La ricetta è arricchita con ingredienti ed estratti vegetali come radice di echinacea, origano, aglio ed estratto di carciofo e le vitamine E e C contribuiscono a neutralizzare i radicali liberi con il loro forte potere antiossidante. Glucosamina e solfato di condroitina supportano lo sviluppo articolare e un bilanciato rapporto calcio/ fosforo sostiene il regolare accrescimento delle ossa e delle articolazioni del cucciolo. (V.L.)



CUSTOMIZED NUTRITION

Monge Natural Superpremium is the perfect solution for customers looking for the best pet food

Monge Natural Superpremium, dedicated to the specialist channel (pet shops, pet shop chains and garden centres), is Monge top selling range. It meets the most common demand of your customers, attentive to the well-being of their pet: simple and complete formulas, balanced after dog breed and life style. *Monge Natural Superpremium* food represents the perfect solution for this type of customers: it is the result of a long-term experience in pet nutrition. For over 50 years the company has been developing recipes that support pets' well-being. Formulas have been developed after the ideal weight, age, activity and life style of pets, thanks to constant debate with breeders, customers and nutritionists, to ensure a tasty and balanced product.

SUPERPREMIUM COMPLETE AND BALANCE NUTRITION

Each product from *Monge Natural Superpremium* line contains protein sources selected because of their nutritional features, together with fats, vitamins and minerals. The real point of strength is animal protein source as first ingredient, combined to source of extruded digestible carbohydrates.

The range offers specific formulas according to size, age and life style of pets:

- Extra Small: for smaller breeds, up to 2 kg, living in flats and in towns;
- Mini: for small breeds, from 2 to 8 kg, with elevated vivacity;
- Medium: for dogs living in families with children and require the same love, from 8 to 25 kg;
- Maxi: for bigger dogs, over 25 kg, since their size requires extra energy;
- Monoprotein: for dogs that require specific nutrition, developed with only one protein of animal origin;
- Speciality: to vary everyday diet, for sensitive, active, dynamic or overweight dogs.

The packages range from 400g to 12kg, to suit all the needs of pet owners. Recipes are all made in Italy, No Cruelty Test in Monasterolo di Savigliano (CN) plant. They are guaranteed as always by founder Baldassarre Monge and his family.

BEEF AS FIRST INGREDIENT

Monge has recently developed a new recipe that completes the broad offer from puppies up to 12 months: *Monge Natural Superpremium All Breeds Puppy&Junior Monoprotein Beef with Rice*. It is the complete and balanced food for puppies of all breeds. It contains beef as first ingredient and only animal protein source. There are no added artificial colouring or preserving agents.

Fresh meat ensures the perfect digestibility and palatability, while modern prebiotics (xylo-oligosaccharides XOS) support intestinal well-being. The recipe is supplemented with vegetable ingredients and extracts such as echinacea root, oregano, garlic and artichoke extract. Antioxidating vitamins E and C help remove free radicals. Glucosamine and chondroitin sulphate support the articular development, while balanced quantities of calcium and phosphorus ensure the regular growth of puppies' bones and articulation.



Pelo e... contropelo

Cosa chiedi a una tosatrice? Rumore quasi zero, prestazioni potenti, ergonomia perfetta



Stai cercando una tosatrice che risponda a tutte le tue esigenze riguardo a rumore, prestazioni ed ergonomia? Ti presentiamo *Opal*, gioiello di casa Heiniger AG, che ha già conquistato moltissimi toelettatori e veterinari per le sue eccezionali prestazioni.

HEINIGER AG
tel. +41/629569200
www.heiniger.com
info@heiniger.com



Vuoi la potenza? *Opal* raggiunge i 3.100 doppi colpi al minuto. Cerchi l'efficacia? Trovi due livelli di velocità che lavorano al meglio anche nel pelo fitto e sporco. Pretendi la silenziosità? Solo 59 decibel, poco più di una lavastoviglie di ultima generazione.

E che dire della sua efficientissima batteria? Con *Opal* non rischierai mai di restare con una tosatrice scarica in mano. La più recente tecnologia delle batterie agli ioni di litio garantisce una rasatura senza filo per oltre 240 minuti e, grazie all'indicatore di livello di carica integrato, il tempo rimanente è sempre visibile. Nel giro di un'ora, poi, la batteria è di nuovo completamente carica.

Potente e silenziosa, leggera e resistente

L'ergonomia poi, è un altro punto di forza. *Opal* si adatta perfettamente alla mano, in modo da permetterti di lavorare senza sforzo. Con 2.600 doppi colpi al minuto nel primo stadio e 3.100 nel secondo, scorre facilmente e rapidamente attraverso il pelo sporco e folto.

Opal è sviluppata e prodotta in Svizzera, seguendo la mission che da sempre distingue i prodotti dell'azienda che, fondata a Herzogenbuchsee nel 1946, è gestita oggi dalla terza generazione con Daniel Heiniger ed esporta in oltre 50 Paesi del mondo tosatrici, lame e pettini d'alta qualità. (A.P.)

DOWNWARDS AND...UPWARDS

The features of the perfect clipper? Almost noiseless, powerful performance, perfect ergonomics

Are you looking for a clipper that complies with all your needs regarding noise, performance and ergonomics? We introduce you to *Opal*, the jewel of Heiniger AG, which has already won the heart of several groomers and veterinarians thanks to its exceptional performance.

Are you looking for power? *Opal* reaches 3,100 double strokes per minute. Need effectiveness? Two speed levels work smoothly and quickly even through dirty and thick fur and hair. Need silence? With only 59 dB it is a little bit noisier than a modern dishwasher.

What about its battery? With *Opal* you will never be left without a clipper. The latest lithium-ion battery technology ensures cordless clipping up to 240 minutes. Thanks to the built-in battery level indicator, it is always possible to check the remaining battery time. It takes just one hour for a full battery recharge.

POWERFUL AND SILENT, LIGHT AND STRONG

Ergonomics is another point of strength. *Opal* perfectly fits in the hand to help you work effortlessly. 2,600 double strokes per minute in slow mode and 3,100 in fast mode, it works smoothly and quickly even through dirty and thick fur and hair.

Opal is developed and manufactured in Switzerland and shares the same mission of the company founded in Herzogenbuchsee in 1946: it is currently run by the third generation, with CEO Daniel Heiniger. The company exports high quality blades, clippers and brushes in over 50 world countries.



Crescere sane e in salute

Una dieta specifica è fondamentale per le tartarughe acquatiche sia per la loro crescita che per il loro benessere



Molte tartarughe d'acqua sono onnivore, per questo la loro alimentazione deve essere bilanciata e in proporzioni differenti in base all'età. Nella prima fase della loro vita necessitano infatti di una percentuale di proteine, grassi, carboidrati, calcio e magnesio superiore, che andrà diminuendo una volta adulte, a favore di una dieta con una maggior quantità di vegetali.

Tartafood Pellet Adult va a completare la linea Prodac di alimenti in pellet per tartarughe d'acqua dolce (*Tartafood Small Pellet* per tartarughe piccole e *Tartafood Pellet* per tartarughe in crescita) con un cibo specifico da somministrare durante la fase adulta dell'animale.

Per te negoziante ciò significa proporre al cliente appassionato, che vuole nutrire al meglio le sue beniamine, un assortimento completo e specifico di alimenti che garantirà vendite sicure al tuo pet shop.

Proprio come in natura

In natura le tartarughe adulte d'acqua dolce si alimentano anche con vegetali o eventuali frutti che cadono in acqua o che trovano sulle rive dei fiumi, per questo Prodac ha deciso di integrare la propria linea con un alimento in pellet composto principalmente da farine di pesce, germi di grano e frutta, come mela e mirtilli.

Pur non smettendo mai di crescere, una volta adulti lo sviluppo di questi animali è molto rallentato, quindi gli alimenti troppo proteici non sono più consigliati: *Tartafood Pellet Adult* ha una percentuale di proteine inferiore al 30% e può essere somministrato 2/3 volte al



PRO.D.AC INTERNATIONAL SRL
tel. 0495971677
www.prodacinternational.it
info@prodac.it



giorno oppure alternandolo a *Tartafood Pellet*, *Tartafood Fish* o *Tartafood Big*. La composizione di *Tartafood Pellet Adult*, che può essere integrato due volte a settimana con *Tartavit*, contempla grassi Omega 3 e 6 e vitamine A, C, D3 ed E. È disponibile nei formati da 250 ml/60 g o 1200 ml/260 g. (A.T.)

HEALTHY GROWTH

A specific diet is fundamental for the growth and well-being of turtles

Several turtles are omnivorous: that is why their diet must be balanced and quantity must vary according to age. In their early life turtles require higher percentages of proteins, fats, carbohydrates, calcium and supreme magnesium, which need to be reduced once turtles are adult over a higher quantity of vegetables.

Tartafood Pellet Adult completes Prodac line of pellet food for turtles (*Tartafood Small Pellet* for small turtles and *Tartafood Pellet* for growing turtles): it is the specific food for adult turtles.

For retailers, this means they can offer a complete and specific range of food to pet lovers looking for the best turtle food: sales guaranteed for your shop.

JUST LIKE IN NATURE

Adult turtles naturally eat vegetables or fruits falling in the water or fruits they find on river banks. That is why Prodac chose to introduce a new pellet food made of fish flour, wheat germs and fruits (such as apple and blueberries). Even though they never stop growing, their development as adult is very slow: extra protein food is no more recommended. *Tartafood Pellet Adult* features a 30% less protein percentages and can be fed 2/3 times per day, or alternated to *Tartafood Pellet*, *Tartafood Fish* or *Tartafood Big*. *Tartafood Pellet Adult* formula, which can be supplemented twice a week with *Tartavit*, includes omega 3 and 3 fatty acids as well as vitamins A, C, D3 and E. It comes in 250 ml/60 g or 1200 ml/260 g bottles.



In evidenza sullo scaffale

Un assortimento di alimenti kitten ben valorizzato nel tuo pet shop può diventare un punto di riferimento per il tuo cliente



Se ti capita di guardare ai più recenti dati di mercato - anche *Zampotta Pet Business* sta pubblicando a puntate un estratto dell'ultimo *Rapporto Assalco-Zoomark 2021* - scoprirai che il settore dell'umido gatto continua a crescere e i numeri in salita del segmento kitten rappresentano una delle principali 'leve' di questa tendenza, con un incremento del 20%.



Se vuoi potenziare il business del tuo negozio è quindi consigliabile puntare su un'offerta ampia e coerente e soprattutto di qualità, accompagnandola con la tua esperienza professionale. Ti consigliamo dunque di evidenziare a scaffale i prodotti kitten, che vanno però differenziati da quelli per gatti adulti: un assortimento di alimenti per gattini completo e ben valorizzato all'interno del tuo punto vendita può infatti rivelarsi d'aiuto nella scelta del cliente e allo stesso tempo diventare un punto di riferimento per i neo proprietari.

La tua esperienza, per partire con il piede giusto

Il proprietario che accoglie un gattino in casa è spesso impreparato e deve compiere diverse scelte in poco tempo, quindi avrà sicuramente bisogno dei tuoi preziosi consigli che lo aiutino a partire con il piede giusto. Uno degli argomenti che più preoccupano è quello dell'alimentazione, soprattutto la delicata fase dello svezzamento, con la ricerca del prodotto migliore per soddisfare specifiche esigenze nutrizionali. I gattini hanno infatti bisogni diversi rispetto ai gatti adulti, necessitano di alimentarsi più volte al giorno per assumere la giusta quantità di nutrienti e devono seguire un programma alimentare che contempli cibi particolarmente morbidi, per via della dentizione ancora inefficiente. Il tuo ruolo nel consigliare sarà pertanto cru-

whitebridge pet brands **WHITEBRIDGE PET BRANDS**
www.schesir.com



ciale: dovrai indirizzare il consumatore verso gli alimenti più adatti e illustrarne i benefici.

Nuova veste per risaltare a scaffale

Schesir risponde alle richieste dei tuoi clienti con una rinnovata gamma di alimenti umidi *Schesir Kitten Care*, ampliata e migliorata. Il brand lancia nuove ricette, complete e bilanciate, e nuove consistenze studiate per supportare lo sviluppo del sistema immunitario e neurologico del gattino, preparate con le migliori parti del tonnetto (proveniente esclusivamente da pesca tracciata) o del pollo accuratamente selezionato.



Per differenziarsi al meglio sullo scaffale dai prodotti per gatti adulti, la linea *Schesir Kitten Care* è valorizzata anche da una nuova veste grafica. Inoltre *Schesir* ha studiato un *Kitten Kit*, un multipack completo che consente di far provare al tuo cliente, nelle diverse fasi di crescita del suo gattino, i nuovi sapori in crema e in mousse e il secco *Natural Selection*. Il kit è disponibile per il tuo negozio con pratico espositore. E in esclusiva, a chi acquista il *Kitten Kit*, potrai regalare la *Miaopedia*, guida completa ed esaustiva di 88 pagine utile per supportare il tuo cliente durante il primo anno di vita del suo gattino, grazie ai consigli del veterinario uniti alle preziose esperienze vissute direttamente dai pet lover.





Schesir Kitten Care in crema o mousse

All'interno della gamma *Schesir Kitten Care* il proprietario pet troverà i nuovi alimenti in crema o in mousse. Le creme sono disponibili nel pratico formato in busta da 150 g "spremi e dosa" richiudibile con tappo e sono studiate appositamente per gattini da 0 a 6 mesi con una dentizione ancora inefficiente. I filetti di tonnetto o di pollo sono trasformati in una texture soffice e cremosa con alto livello di proteine, vitamine e minerali per lo sviluppo del sistema immunitario del gattino. Per i mici che necessitano di più spuntini durante il giorno, grazie al sistema richiudibile, la pouch è conservabile in frigorifero fino a 72 ore. I prodotti in mousse si presentano in lattina da 85 g e sono ideali dai 3 ai 12 mesi. I filetti di tonnetto e di pollo sono frullati in mousse e arricchiti con proteine dell'uovo, per fornire il giusto apporto nutritivo all'accrescimento del gattino. (M.P.)



IN PLAIN VIEW ON SHELF

If the kitten range is clearly visible in your shop, it might become a point of reference for your customers

If you take a look at the most recent market figures – we are periodically publishing on *Zampotta Pet Business* the excerpts from the latest *Assalco-Zoomark 2021 Report* – you will see that the segment of cat wet food is growing, and the kitten segment is one of the main "levers" of this trend, with +20% increase.

If you want to increase the business of your shop, it is recommended to focus on a broad and quality offer, supported by your expertise.

We suggest you to highlight kitten products on shelf, which must be differentiated from products for adult cats: a complete kitten range in plain view inside your shop can be helpful for customers, becoming a point of reference for new owners.

YOUR EXPERTISE TO START ON THE RIGHT FOOT

Owners who welcome a kitten are often unprepared: they must make several choices quickly, thus they definitely need your precious tips to help them start on the right foot. One of the most troubling issues is nutrition and weaning: what is the best product to suit their nutritional needs? Kittens have different needs compared to adult cats and require food more times per day, to ingest the correct quantity of nourishing substances. Moreover, they must eat soft food, since their teeth are still inefficient.

Your role as advisor will be crucial to help customers choose the best products, explaining their features.

NEW GRAPHICS TO STAND OUT ON SHELF

Schesir meets the needs of your customers with the renovated range of wet food, *Schesir Kitten Care*, broadened and improved. The brand launches new recipes, complete and balanced, and new textures, developed to support the growth of the immune and neurologic system of kitten. The formulas contain only the best cuts of tuna (from traceable fishing only) and of carefully selected chicken.

In order to stand out on shelf among products for adult cats, *Schesir Kitten Care* features a new graphics. *Schesir* also developed a *Kitten Kit*, the complete multipack that allows customers to try new pate and mousse recipes as well as *Natural Selection* dry recipe throughout the pet's growth. The kit comes with a handy display for shops. In exclusive, for customers who purchase *Kitten Kit*, there is a free *Miaopedia*: the complete 88-page guide that supports customers throughout the first year of their kitten. It contains tips from veterinarians and the precious experiences of pet lovers.

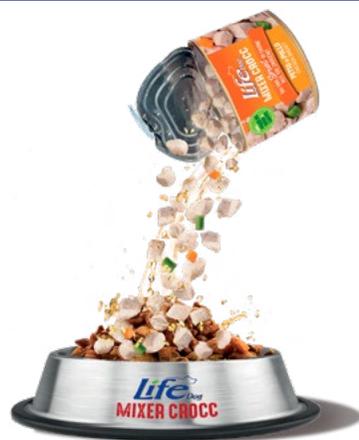
SCHE SIR KITTEN CARE: PATE OR MOUSSE

Schesir Kitten Care range includes new pate or mousse products. Pates come in handy "squeeze and dose" 150g pouch, with re-sealable cap: they are specifically suited for kittens from 0 to 6 months, since their teeth are still inefficient. Tuna or chicken fillets are turned into a creamy and soft pate with elevated intake of proteins, vitamins and minerals to support kittens' immune system. Thanks to the re-sealable cap, the pouch can be stored in the fridge up to 72 hours. Mousse comes in 85g tins and it is suited from 3 to 12 months. Tuna and chicken fillets are blended to create a mousse. They are supplemented with egg protein, to support the correct nutritional intake for growing kittens.



Benessere garantito

LifeDog Mixer Crocc: alimento umido naturale con materie prime di altissima qualità da mischiare con il secco, per una dieta sana e genuina



Life Pet Care si è sempre distinta nell'ambito del settore pet nel segmento degli alimenti per gatto ma di recente ha lanciato sul mercato un'importante novità per cani, estremamente innovativa: *LifeDog Mixer Crocc*, non un semplice alimento umido complementare ma un prodotto che, grazie all'abbondante contenuto di salsa vegetale, è stato creato appositamente per essere mischiato alle crocchette, per una dieta naturale e bilanciata. L'azienda, da anni importante realtà del pet food, è da sempre un partner di successo per il tuo negozio, un brand che il tuo cliente proprietario pet conosce e stima per la propria affidabilità, per



LIFE PET CARE SRL
tel. 0575411013
www.lifepetcare.it
info@lifepetcare.it



le materie prime utilizzate di altissima qualità, con alte percentuali di carne e pesce preparati in modo semplice, nel rispetto della filosofia naturale *Life*. I deliziosi bocconi contenuti negli alimenti *LifeDog Mixer Crocc* provengono solo da tagli pregiati di carne e pesce freschi sottoposti a normale processo di cottura.

Perché mischiare umido e secco?

Tanti proprietari pet oggi nutrono il proprio amico a quattro zampe mischiando cibo umido e secco: il mercato è ormai orientato verso questa abitudine di consumo, senza però che nessuna azienda abbia pensato a una soluzione specifica. Life Pet Care ha così deciso di lanciare questo alimento umido innovativo completamente naturale, senza additivi né aromi aggiunti. I bocconi contenuti in *LifeDog Mixer Crocc* sono ricavati da carne e pesce di prima scelta, con alte percentuali di gustosa salsa, a base di ingredienti freschi e genuini, tra cui tante verdure.

“I cibi secchi sono alimenti completi e molto pratici da servire, tuttavia possono presentare alcuni limiti. La tecnologia di produzione, in alcuni casi, impone l'impiego di alte percentuali di carboidrati e le fonti animali proteiche devono essere sottoposte a 2 processi di lavorazione estremamente stressanti: il processo di rendering, per disidratarle e trasformarle in farine, e quello di cottura (estrusione). In più necessitano di un'integrazione di vitamine e minerali e contemplano l'utilizzo di conservanti e antiossidanti, prevalentemente artificiali, per la loro conservazione”, spiega Giulio Morelli, Responsabile Marketing Life Pet Care.

Un'ampia varietà di gusti per soddisfare i palati più esigenti

La linea *LifeDog Mixer Crocc* offre la scelta tra 8 deliziosi gusti proposti in comode lattine da 150 gr:

- Manzo con Fagiolini verdi e Carote;
- Salmone con Fagiolini verdi e Carote;
- Agnello con Fagiolini verdi e Zucca;
- Petto di pollo con Prosciutto di Pollo;
- Tonno;
- Fegatini e Cuori di pollo con Carote e Patate;
- Petto di pollo con Fegatini;
- Petto di pollo con Fagiolini verdi e Carote.





Ecco i principali benefici della linea, che il tuo cliente proprietario pet e il suo amico quattrozampe, apprezzeranno... dal primo assaggio!

- **Gusto:** spesso i proprietari pet fanno notare che l'alimento secco sia poco appetibile per il cane. *Mixer Crocc* va ad aumentare il gusto delle crocchette in modo sano e naturale.
- **Proteine:** *Mixer Crocc* apporta proteine animali di alto valore nutrizionale riducendo il contenuto di grassi e carboidrati, che non devono mai eccedere in una dieta sana ed equilibrata.
- **Umidità:** gli alimenti secchi contengono meno del 10% di liquidi. *Mixer Crocc* è formulato con il 60% di salsa vegetale, che apporta la giusta quantità di liquidi necessari all'animale.
- **Freschezza:** aggiungendo carne o pesce di prima qualità e verdure fresche, l'alimento è più sano e genuino, oltreché ricco di preziose vitamine e lipidi.
- **Digeribilità:** la crocchetta, mischiata al cibo umido, diventa più facilmente digeribile. E allungando la fase digestiva, l'intestino del cane assimila meglio tutti i nutrienti. (M.A.)



GUARANTEED WELL-BEING

LifeDog Mixer Crocc: natural wet food with high-quality raw ingredients, to be mixed with dry food: healthy and genuine diet guaranteed

Life Pet Care has always stood out in the segment of cat food. The company recently launched a new and innovative product for dogs: *LifeDog Mixer Crocc*. It is not only a complementary wet food: thanks to the broad quantity of vegetable sauce, it can be mixed to treats for a healthy and balanced diet. The company has always been famous in the pet food sector: it is a successful partner for your shop. It is well known and appreciated among customers for its reliability and high-quality raw ingredients: high-quantities of meat and fish processed in compliance with *Life* nutritional philosophy.

WHY MIXING WET AND DRY FOOD?

Several pet owners currently use to mix dry and wet food. The market is oriented towards this trend; however, no company has thought of a specific solution yet. That is why Life Pet Care chose to launch this innovative and completely natural wet food, free from added additives or flavouring agents. *LifeDog Mixer Crocc* contains first choice meat and fish, with plenty of tasty sauce, fresh and genuine ingredients (including vegetables). "Dry food is complete and handy to serve; however, there are some limitations. The manufacturing technology requires high percentages of carbohydrates. Animal protein sources must undergo two stressful processes: rendering (to turn them into flour) and cooking (extrusion). Moreover, they must be supplemented with vitamins, minerals plus preserving and antioxidating agents (mainly artificial)", explains Giulio Morelli, Life Pet Care Marketing Manager.

A BROAD RANGE OF FLAVOURS FOR DEMANDING PETS

LifeDog Mixer Crocc features 8 delicious recipes in handy 150g tins: *Beef with Green Beans and Carrots*; *Salmon with Green Beans and Carrots*; *Lamb with Green Beans and Pumpkin*; *Chicken Breast with Chicken Ham*; *Tuna*; *Chicken Liver and Heart with Carrots and Potatoes*; *Chicken Breast with Liver*; *Chicken Breast with Green Beans and Carrots*.

Here are the main beneficial features of the line: your customers and their pets will love them...at first taste!

- **Flavour:** pet owners often complain about the palatability of dog dry food. *Mixer Crocc* is the healthy and natural way to increase the palatability of kibbles.
- **Proteins:** *Mixer Crocc* provides animal proteins with elevated nutritional intake, reducing the percentage of fats and carbohydrates for a healthy and balanced diet.
- **Moisture:** dry food contains less than 10% liquids. *Mixer Crocc* features 60% vegetable sauce, which ensures the correct quantity of liquid.
- **Freshness:** by adding top quality meat or fish and fresh vegetables, the product is healthier and more genuine, besides being richer in precious vitamins and lipids.
- **Digestibility:** kibbles, combined with wet food, become easier to digest. A longer digestion improves the absorption of nourishing ingredients.



Alleati per il benessere

L'efficace risposta nutrizionale che offre al tuo cliente un'alimentazione specifica di supporto ai problemi renali e urinari



Anche a cani e gatti possono capitare momenti della vita in cui dover affrontare problemi di salute un po' più complicati, e sappiamo bene come il sistema urinario e renale degli amici quattrozampe sia molto delicato. Il primo consiglio che puoi dare al tuo cliente è quello di affidarsi con fiducia al Medico Veterinario che è

in grado di prescrivere la terapia adeguata, spesso affiancandola a una dieta specifica che supporti la funzionalità, come *Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Urinary e Renal*.


Dorado®

DORADO SRL
tel. 042659140
fax 0426308158
www.exclusion.it
infoservice@exclusion.it



Consiglia al tuo cliente di fare attenzione alle patologie urinarie

Come tu ben sai, i problemi alle vie urinarie possono causare la formazione di calcoli nella vescica o nel tratto urinario del cane e del gatto, un accumulo di minerali diversi presenti nell'urina dell'animale. Se la concentrazione è eccessiva, l'organismo potrebbe avere difficoltà ad espellerli, e

inizieranno a cristallizzare. Le cause scatenanti possono essere le infezioni dell'apparato urinario, il pH basico dell'urina, una dieta poco corretta o la predisposizione genetica. Se la causa è un'infezione, la prima cosa da consigliare al cliente è sicuramente di trattarla, ma se i calcoli sono di piccole dimensioni e non creano particolare disagio, un'alimentazione dietetica specifica può favorire la dissoluzione ed evitare le recidive.



Quali alimenti proporre

Il tuo cliente potrà trovare nella linea *Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula* due prodotti specifici: *Urinary Maiale & Sorgo e Riso* per il cane è formulato in maniera specifica per favorire la dissoluzione e la riduzione di recidive dei calcoli di struvite, mentre *Urinary Maiale & Piselli e Riso* per il gatto supporta nutrizionalmente i soggetti che soffrono di calcoli di struvite.

Il proprietario pet apprezzerà i punti di forza di entrambi i prodotti:

- Monoprotein Formula: una sola fonte proteica animale per ridurre al minimo il rischio di intolleranze alimentari e ingredienti disidratati per un maggior apporto di nutrienti;
- 1+2: un'unica fonte proteica animale disidratata e 2 fonti di carboidrati;
- Low pH: acidificazione del pH urinario per la dissoluzione e la riduzione di recidive dei calcoli di struvite;
- Low Magnesium: bassa concentrazione di magnesio per ridurre la formazione dei calcoli;
- Urine Dilution: diluizione dell'urina per ridurre i rischi di formazione;





- Natural Preservation: solo antiossidanti naturali per preservare l'alimento dal danno ossidativo;
- FOS: frutto-oligosaccaridi per supportare la flora intestinale e ridurre l'urea. In *Urinary* per il gatto anche la caratteristica Microbiome Plus: FOS, MOS e GOS per promuovere la salute intestinale.

Non sottovalutare le patologie renali

È importante ricordare al tuo cliente che i reni hanno il compito di rimuovere le sostanze di scarto dal sangue e mantenere il giusto equilibrio dei fluidi e dei minerali nell'organismo. Se non riescono a svolgere la loro funzione le conseguenze possono essere gravi, come nell'insufficienza renale che danneggia l'organo pregiudicandone la funzionalità. Una diagnosi precoce permetterà al veterinario di intervenire, rallentando la malattia, e l'alimentazione avrà un ruolo fondamentale. Altra patologia legata all'apparato

WELL-BEING ALLIES

The effective nutritional solution that ensures a specific support to renal and urinary disorders

Cats and dogs might also suffer from complicated health problems: we know very well that the urinary and renal system of pets is very delicate. The first piece of advice you can give to your customers is to trust their veterinarians: they will prescribe the adequate treatment, often supported by specific diet such as *Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Urinary and Renal*.

RECOMMEND YOUR CUSTOMERS TO PAY ATTENTION TO URINARY DISEASES

As you well know, urinary disorders can cause calculi in the bladder or in pets' urinary track, starting from a clump of various minerals contained in pets' urine. If the concentration is excessive, the organism might find it hard to throw them out and they will start to crystallize. The causes might be related to urinary infections, urine basic pH, the wrong diet or genetic inclination. If the cause is an infection, recommend customers to treat it. However, if calculi are small and they are not particularly annoying, a specific diet might help dissolve them and avoid relapse.

WHAT ARE THE RIGHT PRODUCTS

Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula includes two specific products: *Urinary Pork & Sorghum and Rice* for dogs is specifically formulated to help dissolve struvite calculi and reduce relapse, while *Urinary Pork & Peas and Rice* nutritionally supports cats suffering from struvite calculi.

Pet owners will love the products' points of strength:

- Single-protein Formula: one animal protein source to reduce the risk of food intolerance, plus dehydrated ingredients for extra nourishment;
- 1+2: one dehydrated protein source and 2 carbohydrate sources;
- Low pH: acidification of urinary pH for the dissolution of struvite calculi and the reduction of relapse;
- Low Magnesium: reduced quantities of magnesium to avoid the formation of calculi;
- Urine Dilution: to reduce the formation of calculi;
- Natural Preservation: only natural antioxidants to preserve food from oxidating damage;
- FOS: fructo-oligosaccharides to support the intestinal flora and reduce urea. In *Urinary* for cats there is also Microbiome Plus: FOS, MOS and GOS to promote intestinal health.

DO NOT UNDERESTIMATE RENAL DISEASES

It is important to remind your customers that kidneys remove waste from blood, preserving the right balance of fluids and minerals in the organism. If they cannot fulfil their mission, consequences might be serious: renal insufficiency damages the organism, affecting its functionality. Early diagnosis will help veterinarian slow down the disease. Diet plays a fundamental role in this case. Another disease related to the renal system is oxalate calculi. Their cause might be various, but they are most frequently related to incorrect diets and risk complication, including bladder inflammation and cystitis.

WHAT IS THE BEST DIET

Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Renal Pork & Sorghum and Rice for dogs is a dietary food with single-protein formula, developed as specific nutritional support for renal functionality in case of chronic or temporary renal insufficiency (NB: this product has not been specifically developed for



renale sono i calcoli a base di ossalati. Le cause sono molteplici, ma più frequentemente sono da ricercare in diete non corrette, con il rischio di complicanze, tra cui l'infiammazione della vescica e le cistiti.

Quale dieta offrire al cane e al gatto

Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Renal Maiale & Sorgo e Riso per cani è un alimento dietetico con formulazione monoproteica, studiato come supporto nutrizionale specifico della funzionalità renale in corso di insufficienza renale cronica o temporanea (NB: questo alimento non è ancora formulato in maniera specifica per i calcoli da ossalato). *Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Renal Fase I e Renal Fase II Maiale & Piselli e Riso* per gatti è un alimento dietetico monoproteico formulato in due fasi (Fase I e Fase II) per supportare soggetti con insufficienza renale cronica o con calcoli a base di ossalati. Ecco anche i punti di forza di questi prodotti, che il tuo cliente apprezzerà sicuramente:

- Monoprotein Formula: una sola fonte proteica animale per ridurre al minimo il rischio di intolleranze alimentari e ingredienti disidratati per un maggior apporto di nutrienti;
- 1+2: un'unica fonte proteica animale disidratata e 2 fonti di carboidrati;
- Low protein: ridotto tenore proteico, ma di alta qualità, per alleviare il carico renale;
- Natural Preservation: solo antiossidanti naturali per preservare l'alimento dal danno ossidativo;
- Low Phosphorous And Sodium: bassa concentrazione di fosforo e sodio per supportare la funzionalità renale.

In particolare, la formula per cane presenta anche i seguenti plus:

- Omega 3: acidi grassi per rallentare il progredire dell'insufficienza renale modulando l'infiammazione;
- FOS: frutto-oligosaccaridi per supportare la flora intestinale e ridurre l'urea.
- Mentre altri punti di forza della formula per gatto sono:
- Low Oxalate: bassa concentrazione di calcio, vitamina D e con sostanze alcalinizzanti dell'urina per ridurre la formazione dei calcoli a base di ossalati;
- Microbiome Plus: FOS, MOS e GOS per promuovere la salute intestinale. (M.A.)



oxalate calculi yet). *Exclusion Monoprotein Veterinary Diet Formula Renal Step I and Renal Step II Pork & Peas and Rice* for cats is the single-protein food in two steps (Step I and Step II) that support pets with chronic renal insufficiency or with oxalate calculi.

Here are the points of strength, which will be appreciated by your customers:

- Single-protein Formula: one animal protein source to reduce the risk of food intolerance, plus dehydrated ingredients for extra nourishment;
- 1+2: one dehydrated protein source and 2 carbohydrate sources;
- Low protein: reduced intake of high-quality proteins to relieve renal load;
- Natural Preservation: only natural antioxidants to preserve food from oxidating damage;
- Low Phosphorus and Sodium: low quantities to support renal functionality.

Dog formula also includes the following features:

- Omega 3: fatty acids to slow down the renal insufficiency and reduce inflammation.
- FOS: fructo-oligosaccharides to support the intestinal flora and reduce urea.

Cat formulas include:

- Low Oxalate: low concentration of calcium, vitamin D plus the presence of urine-alkalizing substances to reduce the formation of oxalate calculi.
- Microbiome Plus: FOS, MOS and GOS to promote intestinal health.

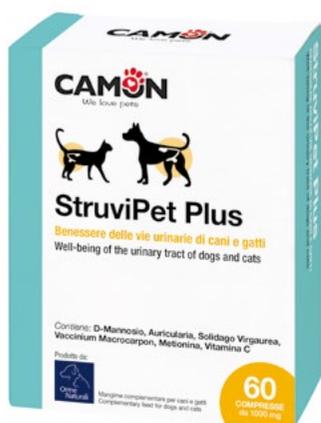


Benessere delle vie urinarie

StruviPet Plus, l'aiuto naturale per la salute delle vie urinarie di cani e gatti



La formazione dei calcoli urinari può rivelarsi molto fastidiosa e pericolosa anche per cani e gatti. Per contribuire efficacemente al loro benessere, la linea *Orme Naturali* di Camon presenta *StruviPet Plus*, alimento complementare che aiuta a prevenire la formazione dei calcoli, specialmente i cristalli di struvite, e ne favorisce l'eliminazione.



L'efficacia di una formula esclusiva...

L'azione di *StruviPet Plus* si basa su un esclusivo mix

di piante e funghi, riconosciuti per le loro eccellenti proprietà:

- *Auricularia*, fungo medico commestibile della farmacopea cinese, farmacopea cinese, dall'azione difinfiammante e riepitelizzante su tutte le mucose;
- *Vaccinium macrocarpon*, piccola pianta da frutto ricca di vitamina C, flavonoidi e proantocianidine con potere antiadesivo nei confronti dei batteri non residenti;
- *Solidago virgaurea*, pianta erbacea, eccellente rimedio per le vie urinarie, disinfiammante, drenante e calmante;
- *D-Mannosio*, zucchero estratto dalla betulla che non viene assorbito né accumulato nel fegato, bensì viene espulso con l'urina, svolgendo un ruolo protettivo sulla mucosa vescicale;
- *Zea mays*, pianta erbacea con potere demulcente e rilassante che preserva il flusso urinario.

L'azione di questo mix di piante e funghi è supportata anche da DL-metionina e vitamina C, che aiutano ad abbassare il pH urinario contrastando le possibili recidive dei cristalli di struvite.

CAMON
We love pets

CAMON SPA
tel. 0456608511
www.camon.it
camon@camon.it



...e la comodità di utilizzo

StruviPet Plus è un prodotto made in Italy disponibile nella confezione da 60 compresse appetibili, e può essere abbinato a *StruviPet* in pasta - prodotto storico della linea *Orme Naturali* - per un effetto potenziato. Si consiglia la somministrazione di 1 compressa al giorno di *StruviPet Plus* ogni 10 kg di peso dell'animale, direttamente in bocca o mescolata al cibo, meglio in seguito a prescrizione del Medico Veterinario. (G.L.)

URINARY WELL-BEING

StruviPet Plus, natural support for the health of cats' and dogs' urinary tract

The formation of urinary calculi might be annoying and dangerous for cats and dogs as well. In order to effectively support their well-being, the line *Orme Naturali* by Camon presents *StruviPet Plus*, the complementary food that helps prevent the formation of calculi (especially struvite calculi) and supports their removal.

EFFECTIVE EXCLUSIVE FORMULA ...

StruviPet Plus effect is based on a mix of plants and fungi, famous for their excellent features:

- *Auricularia*, edible fungus from Chinese pharmacopeia, famous from its anti-inflammatory and re-epithelising effect on mucosae;
- *Vaccinium macrocarpon*, small fruit tree rich in vitamin C, flavonoids and proanthocyanidins with anti-adhesion activity on non-resident bacteria;
- *Solidago virgaurea*, herb and excellent remedy for the urinary tract: anti-inflammatory, draining and soothing;
- *D-Mannose*, sugar extracted from birch. It is not absorbed or stored in the liver: it is expelled with urine, with a protective effect on bladder mucosa;
- *Zea mays*, plant with demulcent and relaxing effect, which preserves the urinary flow.

The effect of this mix is also supported by DL-methionine and vitamin C, which help reduce urinary pH and fight eventual relapse of struvite calculi.

...EASY TO USE

StruviPet Plus is made in Italy and comes in packages with 60 palatable pills. It can be combined with *StruviPet* paste - long-standing product from *Orme Naturali* line - for extra effect. It is recommended to feed 1 *StruviPet Plus* pill daily for every 10kg of weight, directly in the mouth or mixed with food. Veterinary prescription is recommended.

Leccornie degne di un re

Arrivano i fuoripasto per cani chic e sfiziosi: Dog Macarons, 100% naturali e gluten free



Chi non conosce i macarons? Dai tenui color pastello, tanto buoni quanto chic e raffinati, sono il dolce tipico francese, sfiziosi e colorati pasticcini composti da due pezzi a cupola farciti al centro. Le sue origini sono antichissime: già nel 1500 si aveva notizia di questi gustosi dessert diventati famosi solo all'inizio del ventesimo secolo.

Da oggi sono anche un sontuoso fuoripasto realizzato a mano da Bonne Et Filou con ingredienti di altissima qualità premium. Il marchio richiama infatti il nome dei cani prediletti da re Luigi XIV, Bonne Et Filou, che a Versailles vissero una vita da veri principi e, cosa più stravagante di tutte, avevano il loro chef personale. I Dog Macarons si ispirano a questa storia e sono una ricetta naturale al 100% priva di coloranti artificiali o conservanti, senza mais e senza grano: tutti ingredienti human grade, solo il meglio per gli amici speciali dei tuoi clienti.

Cinque sapori per uno snack perfetto

Disponibili in una moltitudine di sapori deliziosi, sono ideali per coccolare il cane con



BONNE ET FILOU
www.bonneetfilou.com
contact@bonneetfilou.com



una leccornia perfetta. Ogni ricetta contiene farina di avena, miele e olio di cocco, a cui sono aggiunti, in base alla variante di gusto, aromi alla rosa o alla vaniglia e yogurt naturale alla fragola, alla menta o alla lavanda.

Il proprietario pet può scegliere fra diverse confezioni, ad esempio una scatola con un solo gusto, la confezione regalo che contiene tre scatole di macarons per assaggiare diversi sapori oppure la mega box con tutti e cinque i sapori: vaniglia, rosa, lavanda, fragola e menta. (M.F.)

A ROYAL TREATMENT

Here comes the chic and fanciful dog treat:
Dog Macarons, 100% natural and free from gluten

Everyone knows about macarons. Soft pastel shades, tasty but also chic and elegant: they are the typical French dessert, delicious and colourful pastries featuring two dome biscuits filled with cream. Their origin is ancient: macarons were mentioned already in 1500, but they became famous only at the beginning of the twentieth century. They are now also a sumptuous treat hand made by Bonne Et Filou, with high-quality premium ingredients. The brand recalls the name of Louis XIV favourite dogs, Bonne Et Filou: they spent their life in Versailles as real princes, with their own chef. *Dog Macarons* are inspired to such story: the natural recipe is 100% free from artificial colouring or preserving agents, corn or wheat. They only feature human-grade ingredients: only the best for your customers' special friends.

FIVE FLAVOURS FOR THE PERFECT TREAT

They come in a variety of delicious flavours: the perfect delicacy to pamper dogs. Each recipe contains oat flour, honey and coconut oil, plus rose, vanilla, natural strawberry, mint or lavender yogurt, according to the flavour. Owners can choose among various sizes: 1-flavour box, 3-box bundle or the 5-box bundle to try all flavours: vanilla, rose, lavender, strawberry and mint.



Il piacere di viaggiare

Negli spostamenti con l'amico quattrozampe, è fondamentale la sicurezza sia per lui che per il suo proprietario



Il codice della strada è molto preciso in questo senso, sia per i mezzi a due che a quattro ruote: la sicurezza del guidatore, dell'animale e degli altri veicoli è una priorità. Bisogna evitare che il passeggero distraiga o intralci il conducente o possa avere reazioni improvvise molto pericolose. Il trasportino è spesso considerato un oggetto non amato dai pet, tanto che molti proprietari raccontano di vere "battaglie" per infilarci il proprio amico, non solo per portarlo dal Medico Veterinario ma anche per partire per le tanto attese vacanze. Meglio quindi acquistare un trasportino possibilmente di materiale plastico - facilmente lavabile e disinfettabile - e smontabile in pochi passaggi semplici e veloci, come *Tour* di Bama, pensato proprio per i piccoli amici a quattro zampe durante il viaggio.



Comfort sì, ma anche sicurezza

Il trasportino *Tour* di Bama, per cani e gatti, dispone di un vano portaoggetti in cui riporre tutto il necessario per un viaggio confortevole, sia lungo che breve, come libretto delle vaccinazioni, collarino, giochi e snack. È compresa nella confezione una piccola ciotola da viaggio perfetta per acqua e cibo. Si tratta di un oggetto molto versatile, predisposto per il fissaggio al sedile dell'automobile con cinture di sicurezza o al portapacchi della bicicletta o del motorino con apposite cinghie. Dispone inoltre di una tripla chiusu-



BAMAPET
www.bamagroup.com
www.enjoylifewithbamapet.com



ra di sicurezza e di una pratica maniglia per il trasporto "a borsetta", per avere entrambe le mani sempre libere, per passeggiate in libertà. Disponibile nei colori moda bordeaux, rosa e tortora, è pratico ed elegante con il suo decoro simil paglia che ricorda un cestino anni '50! (M.A.)

THE PLEASURE OF TRAVELLING TOGETHER

Safety for pet and owner is fundamental during travels

Traffic rules are very strict for both bikes and cars: the safety of drivers, pets and other vehicles is a priority. Pets must not hinder or distract drivers: pets' sudden reactions might be very dangerous. Pets often hate carriers: owners often talk about their struggles to place pets inside carriers, whether they are going to veterinarians or on holiday. It is recommended to choose plastic carriers - easy to wash and disinfect - which can also be disassembled easily: *Tour* by Bama is dedicated to small travelling pets.

COMFORT BUT ALSO SAFETY

Bama *Tour* carrier for cats and dogs features a tool compartment to ensure a comfortable trip, whether it is long or short: vaccination card, collar, toys and treats. A small travelling bowl is included in the package, perfect for water and food. The versatile product can be fixed to car seats with safety belts, or on bikes with specific belts. Moreover, it features a triple safety lock and a comfortable handle to have free hands. Fashionable burgundy, rose and dove grey colours are available. It is very elegant thanks to rattan decoration, which recalls a '50s basket!

La rivoluzione della lettiera da WC

Ad alto assorbimento, *Finotrato Bio-Litter* neutralizza l'odore di urina con l'estratto di yucca e si getta comodamente nel water

Finotrato Bio-Litter è la lettiera eco friendly e 100% biodegradabile, ipoallergenica, sicura, atossica, igienica e pratica.

Nella sua composizione è presente l'estratto di yucca, che riduce attivamente gli odori di urina e feci e quindi offre al proprietario pet la possibilità di risolvere questo sgradito inconveniente.



Piccolissimi granuli, grande igiene

La sua granulometria fine, fra 0,3 e 0,1 cm, la rende molto indicata anche per i gatti più difficili e sensibili e ha una resa particolarmente elevata grazie al fatto che, a contatto con i liquidi, forma delle zolle consistenti e facili da rimuovere per garantire la massima igiene possibile.

La caratteristica che distingue *Finotrato Bio-Litter* è la composizione a base di ingredienti vegetali provenienti da fonti rinnovabili, che danno maggiore garanzia di rispetto per l'ambiente e dopo l'uso possono essere tranquillamente smaltiti nella toilette o nei rifiuti comuni.

L'utilizzo è sicuro in quanto è un prodotto atossico, senza aromi e senza coloranti.

Finotrato



MAIS HIGIENE
para o seu gatinho



VB ALIMENTOS

www.envalimentos.com

vbalimentos@grupovb.com.br



Finotrato Bio-Litter è un prodotto dell'azienda brasiliana VB Alimentos ed è disponibile in diverse confezioni per andare incontro alle molteplici esigenze della clientela, dal proprietario di un unico gatto a coloro che amano contornarsi di mici per godersi famiglie più numerose. Disponibile nei formati: 2, 4, 10 e 25 kg. (V.L.)

THE REVOLUTION OF LITTER

Extremely absorbing: *Finotrato Bio-Litter* neutralizes urine odour with yucca extract. It can be easily flushed in the toilet

Finotrato Bio-Litter is the eco-friendly litter: 100% biodegradable, hypo-allergenic, safe, non-toxic, hygienic and handy.

Its formula includes yucca extract, which actively reduces the odour of urine and excrements: the perfect solution for this unpleasant inconvenient.

SMALL GRAINS, BIG HYGIENE

Its fine grain size (0.3-0.1 cm) makes it suited for the most demanding and sensitive cats. When it touches liquid the litter creates solid clumps easy to remove to ensure the utmost hygiene. The distinguishing feature of *Finotrato Bio-Litter* is the formula featuring vegetable ingredients from renewable sources, which are safer for the environment and can be easily flushed in the toilet or disposed of.

It is a safe product: non toxic, free from perfume and colouring agents.

Finotrato Bio-Litter is manufactured by Brazilian VB Alimentos and it is available in various sizes, to meet the needs of customers, from owners of one cat to owners of many cats: 2, 4, 10 and 25kg.



Manicure fai-da-te

Quando tagliare le unghie
diventa un gioco

Il cane del tuo cliente si innervosisce quando prova a tagliargli le unghie? Niente paura! Oggi può insegnargli a farlo da sé! La magia si chiama *ScratchPad*, una sorta di tabellone da "grattare", che ha la funzione di limare le unghie delle zampe.



In questo modo un'operazione sgradita può trasformarsi in un'occasione di gioco insieme al padrone. E se l'animale, con l'aiuto del suo amico a due zampe, riuscirà a creare un'associazione positiva, sarà ancora più semplice. Per questo sarà utile consigliare al tuo cliente di rinforzare il comportamento offrendo un premio o una leccornia.

La guida per il cliente

È meglio iniziare con pochi minuti di attività, poi sarà il cane stesso a scegliere con quale ritmo procedere nel grattare *ScratchPad* uti-



ScratchPad
Nail File for Dogs

SCRATCH PAD FOR DOGS
www.scratchpadfordogs.com



lizzando le zampe anteriori e posteriori. Il tuo cliente potrà anche avvalersi della guida di un tutorial che spiega passo dopo passo come insegnare all'animale a usare il suo *ScratchPad*. Si tratta di un prodotto artigianale realizzato negli Stati Uniti, disponibile con superficie a grana media (adatta a tutti) o a grana grossa (per unghie grandi o extra dure). La sua dimensione - circa 25x61 cm - è adatta a cani di ogni taglia.

E quando il tabellone è consumato? Si può acquistare un pacchetto di ricarica. In ogni caso *ScratchPad* dura a lungo, la superficie abrasiva è pensata per resistere in media 6-9 mesi. (F.C.)

NAIL CLIPPING: DOGS CAN DO IT THEMSELVES

When clipping nail becomes fun

Is your dog nervous about nail clipping, trimming, or grinding their nails? Take the fear out of nail care by teaching them to do it themselves. *ScratchPad* is a scratch board that files paw nails. An unpleasant operation can become fun between pet and owner. If the pet, together with his human friend, will be able to create a positive association with nail maintenance, everything will be simpler. Recommend your customers to reward dogs with treats after use.

GUIDE FOR CUSTOMERS

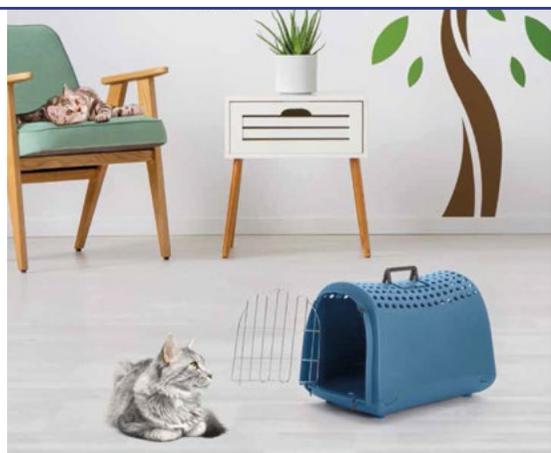
It is recommended to start with a few minutes: dogs will choose to proceed, or not, at their own pace. Dogs can trim front and hind nails on a *ScratchPad*. The product also includes a training guide, which outlines a simple step-by-step training process to teach dogs to use his *ScratchPad*.

ScratchPads are a handmade product, made in the USA. The scratch boards are 25x61 cm - big enough for all dog breeds. Boards are available with medium (all-purpose texture) or coarse (for large or extra hard nails) grit paper.

If you find that your sandpaper has worn down, a refill pack is available. On average, the scratching surface should last 6-9 months.

Per un mondo sostenibile

Da sempre all'avanguardia, l'azienda è proiettata verso il futuro con la linea **Second Life**, prodotta con l'utilizzo di materiale rigenerato



Inventare, creare e produrre per il benessere dei pet è da sempre l'obiettivo principale di IMAC. Ogni fase di lavorazione è sottoposta a controlli e verifiche per ottenere un prodotto finale di sicuro successo, qualità superiore e interamente made in Italy.

Una seconda vita alla plastica



Al cliente del tuo pet shop attento all'ambiente e alla ricerca di novità prodotte con materiali sostenibili puoi proporre la linea Second Life di

IMAC, realizzata con polimero riciclato di alta qualità derivante da raccolta differenziata post consumo domestico. L'obiettivo dell'azienda è quello di ridurre le emissioni e creare un ambiente migliore.

Second Life Plastic è un materiale vincente in termini di sostenibilità ambientale, non solo perché è riciclabile ma anche perché è riciclato: da qui "Second" Life Plastic.

Ecco in breve i processi di lavorazione:

- 1 - I rifiuti domestici vengono raccolti e separati.
- 2 - Dopo un accurato lavaggio, la plastica viene lavorata e trasformata in polimero.
- 3 - Vengono così create materie prime di alta qualità.
- 4 - Si producono articoli riciclabili con plastica già rigenerata.

Per cani e gatti attenti all'ambiente

La toilette chiusa *Easy Cat Second Life Plastic* è facile da pulire grazie ai ganci laterali per rimuovere il coperchio. È dotata di maniglia a scomparsa, paletta e portina basculante, che con il filtro a carboni attivi trattiene gli odori e garantisce una buona aerazione. È disponibile nella misura 50x40x40h cm.



IMAC SRL
tel. 0444482301
www.imac.it
info@imac.it



Rigorosamente made in Italy, la lettiera *Jerry Second Life Plastic* coniuga semplicità di forma e praticità di manutenzione. Grazie al bordo rialzato e rimovibile il gatto potrà fare i bisogni senza sporcare l'esterno e sarà possibile sostituire facilmente la sabbietta. *Easy Cat* e *Jerry* sono disponibili nei colori moda nero e avio (anche in combinazione tra loro).



Il trasportino *Linus Second Life Plastic*, dal design elegante, offre il massimo comfort per tragitti sia brevi che lunghi. Adatto a tutti i gatti e a cani di piccola taglia, assicura il riciclo dell'aria grazie ai fori di areazione sul tetto e sul retro e alla porticina a griglia in metallo. Le sue linee armoniose lo rendono ideale per trasformarsi anche in una confortevole cuccia, grazie ai 4 ganci agli angoli della porta



che permettono di rimuoverla. Disponibile nei due colori moda nero e avio. La cuccia *Zeus 50 Second Life Plastic* per gatti e cani di piccola taglia, stabile e resistente, ripara dalle umide giornate d'inverno e dal sole d'estate. È dotata di finestra di ventilazione posteriore regolabile, fondo con sistema drenante e rialzato con piedini antiscivolo, tetto rimovibile per una rapida ed efficace pulizia e bordo della porta d'accesso con rinforzo antimorso.



Il comodo lettino *Dido Second Life Plastic* è l'ideale per rendere accogliente un angolo della casa per cani e gatti. Disponibile nel colore grigio e in tre misure (50, 65 e 80 cm), è dotato di fondo con fori di aerazione e piedini antiscivolo.

Per roditori "sostenibili"

Easy 80 e *Easy 100 Second Life Plastic*, realizzate entrambe con polimero riciclato di alta qualità, sono due gabbie di piccola (80x48,5x42h cm) e media (100x54,5x45h cm) dimensione adatte ad ospitare conigli e cavie.



Le comode clip laterali permettono di agganciare e sganciare la struttura per pulire comodamente l'interno e le ampie portine con chiusura di sicurezza, sulla parte laterale e superiore, permettono di inserire il cibo ed effettuare le normali operazioni di manutenzione. Dal fondo capiente e robusto, sono dotate di mangiatoia per il fieno, agganciata esternamente. Disponibili nel colore grigio. (F.C.)

FOR A SUSTAINABLE WORLD

Always in the vanguard: the company is future-oriented with *Second Life* line, made with regenerated material

Inventing, creating and manufacturing for the well-being of pets is always the main goal of IMAC. Each processing step undergoes tests and controls to ensure a successful final product featuring superior quality, completely made in Italy.

SECOND LIFE FOR PLASTICS

If your customers are attentive to environment and to products made with sustainable materials, you can recommend *Second Life* by IMAC, made of high-quality recycled polymer from waste sorting post domestic consumption. The company's goal is to reduce emissions and create a better environment.

Second Life Plastic is also successful in terms of environmental sustainability, because it is recyclable and recycled: hence "Second" Life Plastic.

Here are the processing steps:

- 1 - Domestic waste is gathered and sorted.
- 2 - After careful washing, plastic is processed and turned into polymer.
- 3 - High-quality raw materials are created.
- 4 - Production of recyclable products with recycled plastics.

FOR ECO-FRIENDLY CATS AND DOGS

Easy Cat Second Life Plastic closed cat litter box is easy to clean thanks to side hooks to remove lid. It features handle, scoop and door. With active carbon filter, it removes foul odours and ensures the correct ventilation. Available in 50x40x40h cm size.

Jerry Second Life Plastic litter box is made in Italy and combines handy maintenance and simple shape. Thanks to removable high edge, cats will not leave dirty remains outside and replacing litter will be easy. *Easy Cat* and *Jerry* are available in trendy colours black and air force blue (also in combination).

Linus Second Life Plastic carrier features an elegant design and the utmost comfort for short and long trips. It is suited for all small cats and dogs and ensures air circulation thanks to holes on the roof and on the back, besides the metal grid door. It can also become a comfortable bed, thanks to the removable door. It comes in black and air force blue colours.

Zeus 50 Second Life Plastic bed for cats and small dogs is stable and resistant. It is the perfect shelter for cold winter days and hot summer days. The rear window can be adjusted, the bottom features a draining system and it is raised with non-slip feet. Moreover, it also features a removable roof for quick cleaning and anti-bite door edge.

The soft *Dido Second Life Plastic* bed creates the perfect cosy corner for cats and dogs. It is available in grey and three sizes (50, 65 and 80 cm) and it features air holes and non-slip feet.

FOR "SUSTAINABLE" RODENTS

Easy 80 and *Easy 100 Second Life Plastic* are both made of high-quality recycled polymer. They are two cages, small (80x48.5x42h cm) and medium (100x54.5x45h cm), suited for rabbits and Guinea pigs. Handy side clips allows to remove the structure in order to clean the cages. The broad doors (with safety lock on the side and upper part) allow to introduce food and perform maintenance operations. The bottom is broad and strong. The cages are equipped with hay manger, hooked externally. Grey colour available.



IL CARDING

in collaborazione con Paola Acco

Che cos'è il carding?

Carding è un termine di toelettatura - un procedimento - che descrive la rimozione del sottopelo del cane, cioè del pelo morbido, corto, lanoso e denso sotto il mantello superiore (o esterno) che isola e protegge la cute dell'animale nella stagione più fredda.



EMANUELE CRESCENTINI
TOELETTATURA PROFESSIONALE
L'ISOLA A 4 ZAMPE
tel. 3317274202
lisola4zampe@gmail.com



In pratica il *carding* è una tecnica molto semplice che tutti i toelettatori dovrebbero eseguire prima di tagliare, soprattutto se per qualsiasi motivo non si riesce a strappare un cane.

Gli strumenti da utilizzare

Abbiamo già detto che si tratta di una tecnica fondamentale per la rimozione del sottopelo dal mantello del cane, molto utilizzata su cani a pelo corto come carlini, chihuahua, labrador e simili e molto efficace anche sul manto dei gatti...

Viene anche eseguita su razze sportive come cocker spaniel e setter, per rendere il manto piatto e liscio.

Solitamente si esegue con uno strumento che potrebbe sembrare un coltello da *strip-*

Questa tecnica si esegue con una lama a denti medi o a denti fini e viene in genere utilizzata su cani e gatti che hanno una pelliccia spessa, un doppio 'cappotto' o su razze sportive come cocker spaniel e setter.

Il *carding* viene spesso confuso erroneamente con lo *stripping* - anche perché gli strumenti utilizzati sembrano molto simili - ma mentre la tecnica del primo è volta a rimuovere il sottopelo morto, lo *stripping* rimuove il top coat.

In presenza di un cane con un mantello che è sempre stato tagliato ma è ancora molto spesso e con dei bei colori, con la tecnica del *carding* si può facilmente recuperare: in fase di tosatura, elimina infatti parte del pelo morto e del sottopelo, cosa che permette alla pelle di respirare e a un nuovo mantello di crescere.

Per un westie, ad esempio, promuove una migliore salute della pelle, per un irish terrier conserva parte del bel colore del pelo.



La corretta inclinazione di utilizzo



ping, ma in realtà è completamente diverso.

I due modelli di coltello che personalmente utilizzo maggiormente sono:

- Carding Medium: 29 denti medi, per rifiniture su grosse quantità di pelo;

- Carding Fine: 37 denti fini, per rifiniture in presenza di poco pelo.

Il modo corretto di tenere un coltello da carding, per la loro ergonomia e forma, è mantenendo un angolo di circa 45 gradi rispetto al mantello del cane, posizione facilitata dalla presenza di un lato piatto su cui appoggiare il pollice.



Il corretto utilizzo in toelettatura

Personalmente lavoro su piccole porzioni, esercitando la pressione sufficiente per estrarre il sottopelo senza ferire la cute dell'animale. Per ottenere una maggiore efficacia consiglio di utilizzare la mano meno dominante per tendere la pelle ed evitare movimento della cute.

È molto importante l'utilizzo dei coltelli SOLO nel verso del pelo, non bisogna usarli MAI contropelo per evitare seri danni alla pelle e ai follicoli piliferi.

Coltelli diversi estraggono diverse quantità di pelo e diversi strati. Il modello Medium ha denti leggermente più corti e procede meno in profondità, mentre il modello Fine è perfetto per rimuovere il sottopelo dei cani a pelo corto.

Aiuterà con gli animali domestici e a preservare colore e consistenza, se usato correttamente.



EMANUELE CRESCENTINI

Allievo di Paola Acco, con cui ha mosso i primi passi nel mondo della toelettatura, ha frequentato il corso base per poi aprire con la moglie, nel marzo del 2013, un proprio Salone.

Ha sempre seguito corsi di aggiornamento e le varie esperienze di formazione gli hanno dato la possibilità di crescere, capire e migliorarsi, fondamentale in questo settore.

Ha partecipato diverse volte al campionato italiano e internazionale di toelettatura, il prestigioso Master Show, unico nel suo genere, gareggiando nella categoria Spaniel e per la prima volta anche nella categoria commerciale, classificandosi al primo posto.



VENDERE SOLO CIÒ IN CUI SI CREDE

Cuore, passione e cura per fidelizzare clienti responsabili e aumentare il business

"Fin dal primo giorno, questo lavoro è stato un divertimento. E ancora oggi mi diverto". Se non fosse così, Ivana D'Amico non sarebbe qui. A Milazzo, in una strada a due passi dall'imbarco per le Eolie, titolare di "Cani, Gatti & C.", un nome che ricalca la trasmissione RAI dedicata agli animali che Nicoletta Orsomando conduceva negli anni '70. "I



CANI GATTI & C.
tel. 3295425212
ziaivi@yahoo.it



meno giovani se la ricorderanno", racconta Ivana "quel programma mi è rimasto nel cuore". E il cuore e la passione sono, ieri come oggi, i motori che spingono l'attività, che è certamente fatta di commercio e vendite, ma anche e soprattutto di cura e attenzione per i quattrozampe dei suoi clienti e per i suoi amati trovatelli.

Clientela fidelizzata

Un episodio forse segna la vita di Ivana quando, giovanissima, in vacanza in Sicilia - terra d'origine dei genitori - salva dall'annegamento un cucciolo appena nato buttato in mare, la sua prima adozione. Lasciata la facoltà di Giurisprudenza, decide di dedicarsi agli animali. Inizia dalla gavetta come

apprendista in un negozio, poi prosegue come allieva del grande maestro toelettatore Serafino Ripamonti, fino all'apertura di un primo pet shop in centro a Brescia e poi di un secondo. Infine, otto anni fa, la decisione di cambiare e spostarsi in Sicilia insieme ai suoi cani. Qui il successo del suo "Cani, Gatti & C." è aumentato di pari passo con la crescita di una clientela di proprietari di cani e gatti che, grazie ai suoi consigli e alle sue attenzioni, sono diventati padroni responsabili.

Non si finisce mai di imparare dagli animali

"Cani, Gatti & C. è un negozio 'per' gli animali. Vendo solo quello in cui credo", spiega Ivana. "Una convinzione forte che condivido con Tania, la mia validissima collaboratrice



con cui studio, analizzo e faccio ricerche approfondite". La scelta dei brand di pet food commercializzati viene fatta in base ad attenti studi sulla composizione degli ingredienti e sui benefici del prodotto. Nonostante il negozio non sia grandissimo, sugli scaffali sono presenti più di una decina di marchi per offrire al proprietario pet la possibilità di trovare quello che risponde alle esigenze del suo cane o gatto e ai loro problemi comportamentali, senza dover cercare altrove o su Internet. Il valore aggiunto di "Cani, Gatti & C." è l'esperienza messa a disposizione del cliente, a cui viene spiegato cosa comporta somministrare un determinato alimento o come preparare un menu fatto in casa. "Il mio telefono è sempre acceso e squilla in continuazione, così il proprietario è fidelizzato e pienamente soddisfatto del prodotto e del servizio offerto; chi frequenta il mio negozio è un cliente che vuole sapere e ascoltare, una persona curiosa e competente, che io a mia volta ascolto. Il vero segreto della mia professione è comunicare e stare a contatto con gli animali non finisce mai di stupire e insegnare".



Trattamenti pensati per il cane, non per il proprietario

Il negozio propone principalmente alimentazione, poi accessori e benessere: la toelettatura. Ivana si occupa personalmente del grooming usando solo prodotti di altissima qualità. "Lavoro senza guanti, devo 'sentire' il cane sotto le dita, e il cliente ha la sicurezza che i cosmetici utilizzati sono al top. Il proprietario può essere presente se non vuole lasciare il suo amico, ma so bene per esperienza che l'animale con me si tranquillizza, infatti non utilizzo museruole. I cani li conosco e li riconosco, e scelgo quello che è meglio per loro anche se non è ciò che il padrone desidera".

Dateci la zampa

L'amore e la passione di Ivana per gli animali si traducono anche in un forte impegno nell'educazione dei giovani, portando nelle scuole corsi con il suo inseparabile Chuck



(salvato dalla strada) e nel volontariato a favore dell'associazione Amici degli Animali di Barcellona Pozzo di Gotto e Milazzo. "Amo moltissimo curare e toelettare i trovatelli che devono essere adottati, ognuno di loro è una storia nuova da cui si impara sempre". L'associazione infatti dedica il proprio impegno a favore degli animali più sfortunati, i randagi o peggio ancora quelli che subiscono il trauma dell'abbandono. "È una realtà da conoscere e apprezzare, che opera in silenzio combattendo il randagismo, fenomeno che, se trascurato, potrebbe seriamente compromettere la serena godibilità del nostro splendido territorio".

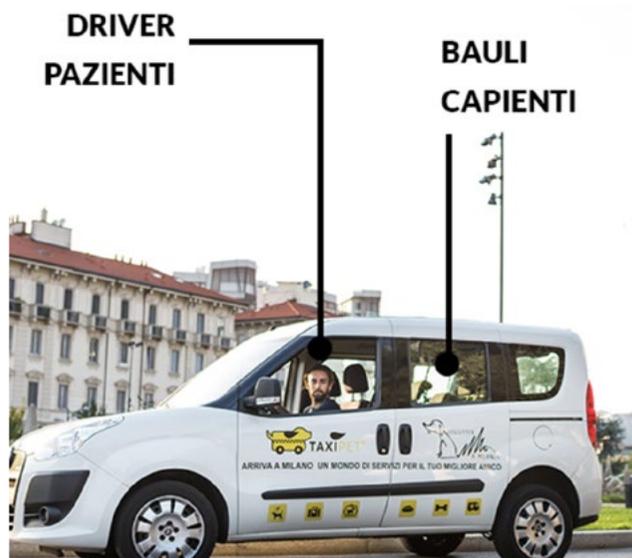


ARRIVA IL TAXI

Non tutti i taxi accettano animali a bordo ma puoi trovare online un servizio pensato apposta per i tuoi clienti proprietari pet

Ecco un'idea per i tuoi clienti che vivono come un grosso problema gli spostamenti e i viaggi in auto, in treno o in aereo con Micio e Fido, quando magari l'auto è troppo piccola o la destinazione lontana e non vogliono sottoporre l'animale allo stress di un viaggio in aereo o in treno.

La soluzione è un taxi, appositamente attrezzato e riservato, che accompagna a destinazione sia animali che umani in Italia e all'estero, occupandosi di tutte le formalità burocratiche a seconda del tipo di viaggio. Basta cliccare su www.taxipet.it per scoprire i servizi di questa giovane start up che si sta estendendo a varie zone d'Italia.



Un trasporto "su misura"

Fido e Micio viaggeranno senza stress, anzi si divertiranno un sacco: il taxi è infatti dotato di un baule attrezzato con rete, cuscini e giochi per rendere il viaggio confortevole. L'amico quattrozampe avrà inoltre un proprio accompagnatore personale per l'intero tragitto e una sosta ogni 2-3 ore, della durata di circa 30 minuti, gli permetterà di sgranchirsi le zampe e dare sfogo ai bisogni fisiologici.

Il tuo cliente potrà quindi raggiungere la sua destinazione tranquillamente sapendo che il suo amato amico pet è in buone mani. E potrà controllare come procede il viaggio, perché *Taxi Pet* posta su WhatsApp video e foto per un aggiornamento in tempo reale.

Un aiuto quotidiano

Taxi Pet nasce per aiutare i proprietari a risolvere i problemi di trasporto, ma offre anche una serie di altri servizi tutti all'insegna della professionalità: addestramento, asilo diurno per cani a Milano, cat e dog sitter sia a domicilio che in case private, pensione per cani in mezzo al verde e servizio di wedding dog sitter per prendersi cura dell'amico del cuore nel giorno del fatidico "sì", facendolo sentire partecipe di questo meraviglioso evento.

DISPONIBILI PER GRANDI E PICCOLI SPOSTAMENTI, ANCHE CON URGENZA.





CONSIGLI PER LE VENDITE: LA GESTIONE DEL "VIVO" IN NEGOZIO - I PARTE

Il "vivo", un tempo voce perennemente in perdita e considerato un male necessario per poter lavorare con i ben più remunerativi prodotti e accessori, è diventato da alcuni anni fondamentale, se non essenziale, per gran parte dei negozi di acquariofilia. Può essere una risorsa inaspettata, ma non perdona gli errori...

ALESSANDRO MANCINI

Negozi sempre più "vivi"

Con l'e-commerce che ormai la fa da padrone nel settore pet in genere e acquaristico in particolare, molti si chiedono se aprire e gestire un negozio di acquariofilia "in presenza" abbia ancora senso. La risposta è senz'altro affermativa, purché si prenda atto che il "vivo" (pesci, piante, invertebrati) rappresenta ormai un'entrata di gran lunga maggiore rispetto a prodotti ed accessori, semplicemente perché la vendita on line di pesci & Co. con relativa spedizione è ancora, e lo resterà a lungo, problematica e non competitiva (anche economicamente) rispetto all'acquisto in presenza. In



Se gli arrivi di nuovi pesci si succedono senza smaltimento rapido con le vendite, si finisce spesso con l'avere una batteria sovraccarica accanto ad una semivuota

pratica oggi un negozio di acquari somiglia sempre più a una... serra all'ingrosso, ovviamente in scala ridotta: assortimento qualitativo e quantitativo il più ampio possibile di animali e piante, spazio occupato in gran parte da vasche e impianti di stabulazione, a fronte solitamente di un'offerta di prodotti e accessori (mangimi, filtri,



pompe, ecc.) più o meno essenziale, limitata a qualche scaffale. La professionalità del negoziante, e soprattutto la sua competenza, sono diventate se possibile ancora più discriminanti per il successo dell'attività di quanto non lo fossero già in passato, ovvero negli anni pre-internet (sembra un'era geologica fa, ma sono solo una ventina d'anni). Competenza ed esperienza che devono applicarsi soprattutto alla gestione del vivo, che oggi più che mai è il punto di forza - e di richiamo - di qualsiasi negozio di acquari. Ciò richiede innanzitutto metrature importanti, sia in termini espositivi che di "retrobottega" (indispensabile per le vasche di quarantena), ma al contempo anche una razionalizzazione intelligente dell'impiantistica e della gestione quotidiana. Vediamo di rispondere alle domande più frequenti al riguardo in una breve serie di articoli dedicati alla gestione pratica di animali e piante.

Competenza ed esperienza devono applicarsi soprattutto sulla gestione del vivo, oggi più che mai punto di forza e di richiamo di qualsiasi negozio di acquari

Marino: centralizzato o singolo?

L'espositore centralizzato (ovvero un impianto centrale di filtraggio e sterilizzazione che alimenta l'intera batteria di vasche) è una soluzione apparentemente assai vantaggiosa, per diversi motivi: sfrutta una grande massa d'acqua (che in acquario non è mai troppa), razionalizza i consumi, riduce al minimo l'utilizzo di pompe ed altri accessori nelle vasche. In pratica le vasche del centralizzato possono ridursi ad avere solo uno scarico del "troppo pieno" e un tubo di carico per l'acqua che proviene dal sistema filtrante, con evidente risparmio di accessori e consumi. Questa soluzione è effettivamente vantaggiosa per il marino: qui veramente la quantità d'acqua non è mai troppa, e gestire un im-

pianto di 1.000 litri complessivi in comune è certamente più agevole e alla lunga economico che non operare su 10 vasche singole da 100 litri ciascuna. I valori fisico-chimici (densità/salinità, temperatura, pH, ecc.) sono comuni alla gran parte delle specie. La gestione delle patologie è, rispetto al dolce, relativa-



Grazie a divisori in vetro, vasche singole con dotazione autonoma di circa 150 litri (prima in alto a sinistra) sono state opportunamente trasformate in doppie e triple per un più razionale smistamento delle singole specie

mente semplice: le parassitosi di gran lunga più frequenti sono soprattutto oodiniasi e cryptocaryoniasis, curabili e prevenibili con prodotti e accessori (curativi autorizzati, UV, ozono) utilizzabili senza problemi in un impianto di filtraggio centralizzato. Unica avvertenza, di non secondaria importanza: separare sempre e categoricamente i pesci dagli invertebrati. Se si vuole lavorare con entrambi bisogna prevedere come minimo due espositori centralizzati ben distinti, ovviamente quello degli invertebrati non sarà mai sottoposto a cure con rame e simili (peraltro inutili in assenza di pesci).





PRODAC®

Passionate about Fish



Prodac offre una linea completa di mangimi per tartarughe acquatiche.
Tartafood Small Pellet per giovani tartarughe in crescita fino a 2-3 anni.
Tartafood Pellet per tartarughe in crescita dai 3 anni ai 6 anni.
Tartafood Adult per Tartarughe adulte.

Ad ogni momento della sua crescita la tartaruga necessita di una particolare dieta con il corretto apporto di proteine, fibre e vitamine. Per questa ragione i laboratori Prodac hanno studiato tre ricette per alimentare le tartarughe per tutta la loro vita e farle vivere in piena salute ogni giorno.

E l'acqua dolce?

Per i pesci d'acqua dolce (gli invertebrati sono limitati a qualche mollusco e ai gamberetti, per lo più caridine) il discorso è più complesso. In questo caso le patologie, soprattutto quando il negoziante importa da lunghe distanze (Asia, Est Europa, Sud America, ecc.), sono assai più numerose e diversificate: quarantena e trattamenti preventivi/curativi richiedono la massima specificità, attuabile solo con l'autonomia assoluta di ciascuna vasca, che include anche il rispetto di norme igienico-sanitarie molto rigide (a cominciare da "ogni vasca ha il suo retino").

Le esigenze riguardo i valori chimici dell'acqua, poi, sono le più diverse: impensabile tenere nella stessa batteria con filtraggio e riscaldamento centralizzati platy e xipho che amano acque dure, alcaline e relativamente fresche e discus che richiedono viceversa pH acido, durezza bassa e temperature intorno ai 30 °C. Certo, si può pensare di riservare una batteria ai Pecili-



Scorcio di una serra con vasche d'acqua dolce autonome: i filtri interni a spugna sono azionati da un impianto di aerazione centralizzato, ma non c'è scambio di acqua tra le singole vasche

di (guppy, platy & Co.) e altri pesci con esigenze simili, una a discus, tetra e altri pesci acidofili e termofili, una ai carassi e alle koi, e via dicendo: ma, per esperienza diretta, è una scelta che comporta sempre delle problematiche se gli arrivi di nuovi pesci si succedono senza smaltimento rapido con le vendite, perché si finisce spesso con l'aver una batteria sovraccarica accanto ad una semivuota che non è possibile utilizzare per incompatibilità ambientale... Insomma, per l'acqua dolce la migliore soluzione è costituita da vasche autonome, ciascuna con il proprio filtro e riscaldatore, il più possibile isolate dalle vasche adiacenti con un buon coperchio che ripari da spruzzi e sgocciolamenti, onde limitare al massimo la propagazione di eventuali patologie.

Eccezioni possono essere costituite da batterie speciali come le bettiere, le cui singole vaschette, per la loro ridottissima capacità, rendono svantaggiosa una dotazione di accessori autonoma. Nella seconda parte ci occuperemo della gestione delle piante in negozio e delle diverse soluzioni per l'esposizione e la vendita. (Continua)

L'espositore centralizzato, con impianto centrale di filtraggio e sterilizzazione che alimenta l'intera batteria di vasche, è una soluzione vantaggiosa per il marino





RICOMINCIAMO DALLO SCALARE

Sono tra i ciclidi più esotici e particolari, nelle forme e nelle abitudini. Hanno costi contenuti ma accendono facilmente la passione degli hobbisti. Mettiamoli in evidenza nel negozio specializzato

VALERIO ZUPO

Il commercio degli scalari

Sono senza dubbio tra i pesci più amati dagli acquariofili, anche se pagano un po' il paragone con cugini blasonati come i discus. Per questo motivo sono spesso un poco dimenticati nel negozio specializzato, relegati in una vasca poco illuminata prossima a quella dei guppy e dei pulitori. Tuttavia si tratta di pesci davvero 'magici', in grado di accendere facilmente la passione del cliente, sia per le loro forme assolutamente inconsuete che per la loro complessa etologia. Chi li alleva giura che è possibile comunicare con questi pesci, perché imparano a riconoscere il volto dell'hobbista, reagiscono alle sue attività e spesso si abituano a ricevere il cibo dalle sue mani. Sono pesci amazzonici (la loro area di diffusione naturale comprende molti affluenti del Rio delle Amazzoni in Guyana, Venezuela, Brasile e Perù) che prediligono acque neutre o leggermente acide, anche se gli esemplari derivanti da molte generazioni di allevamento si sono adattati in ambienti totalmente diversi. Inoltre, a causa di accidentali rilasci in natura, esistono oggi popolazioni naturali di scalari nelle acque interne della California e in piccoli corsi d'acqua persino in Italia. Questo elemento dimostra l'estrema adattabilità e robustezza dello scalare, cosa che lo rende adatto a una varietà di utenti molto vasta, dal neofita all'allevatore esperto. È interessante osservare che questo pesce è arrivato in Europa nel 1909, importato ad Amburgo per i pionieri degli acquari domestici, inizialmente chiamato *Zeus scalaris*, poi *Platax scalaris* e infine *Pterophyllum scalare*, con l'istituzione di un genere ad hoc. Pertanto il suo utilizzo a scopi commerciali è oramai centenario.

Gli scalari sono pesci davvero 'magici', in grado di accendere facilmente la passione del cliente, sia per le loro forme assolutamente inconsuete che per la loro complessa etologia

Una specie, tante varietà

Gli scalari sono stati oggetto sin dal secolo scorso di innumerevoli selezioni e ancora oggi gli hobbisti di tutto il mondo sono al lavoro, producendo un notevole interesse intorno a queste attività. Esamineremo ora in breve le varietà più interessanti che potrebbero raggiungere il negozio. È importante infatti essere aggiornati e spiegare bene al cliente l'origine e il tipo di varietà allevate,



in modo da creare interesse e stimolare le ulteriori attività di selezione e riproduzione.

Argentata. Lo scalare in varietà “silver” ha colorazione selvatica e mostra corpo argentato con occhi rossi. Tre strisce nere verticali sono presenti sui fianchi e si scuriscono o attenuano secondo l’umore dei soggetti allevati.

Nero e “pizzo nero”. La prima mutazione di colore ottenuta in cattività fu il tipo “scuro” chiamata *black lace*. L’intero corpo in questo caso è molto scuro e si osserva nelle pinne un disegno marmorizzato davvero attraente. Esemplari con due geni scuri sono denominati nero, doppio nero o doppio scuro. Il corpo è quasi completamente nero, anche se in alcuni ceppi e con la giusta luce si possono notare deboli striature.

Zebra. Questa varietà è simile al silver, ma con 4-6 strisce verticali. Se uno scalare “zebra” possiede anche un gene scuro, è chiamato *zebra lace* (versione scura della varietà zebra), oppure nelle versioni con doppio gene scuro si produce una varietà “zebra double dark”, ma in questo caso le striature verticali divengono quasi del tutto impercettibili.

Oro. Lo scalare “gold” non ha striature nere, ma solo un colore di base uniforme giallo-oro. Questi pesci possono però avere marcature gialle o arancioni sulla testa e sul dorso.



Marmorizzato. In questa varietà le fasce argentate e nere sono marmorizzate e discontinue, piuttosto che verticali. Il pesce può essere anche totalmente marmorizzato. Si tratta spesso delle varietà più ricercate, specialmente quando le macchie sono molto marcate e scure.

Marmorizzato-dorato. Un gene diverso è alla base della colorazione “gold marble”. In pratica il fondo argentato della varietà precedente viene sostituito da un fondo color oro, ma la quantità di strie marmorizzate in questo caso è minore e c’è meno contrasto rispetto alla varietà “marble”.

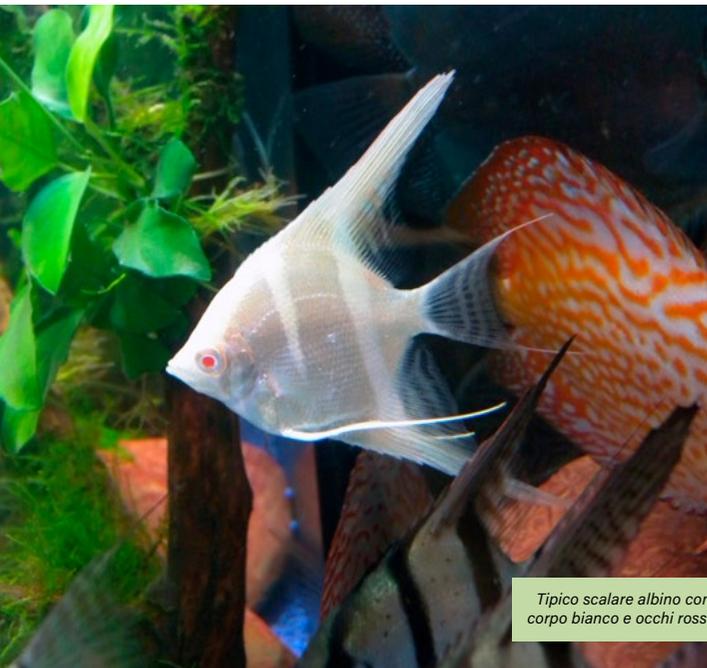
Blushing. Questa varietà non presenta barre scure e negli esemplari più giovani gli opercoli sono traslucidi. Questo fa sì che si noti il rosso brillante delle branchie da cui deriva il nome. Tuttavia gli opercoli si inspessiscono e perdono la trasparenza nei soggetti adulti. La varietà “silver blushing” ha il corpo argentato con opercoli rossi, che mostrano spesso un’iridescenza blu. In questo caso si produce la varietà “blue angels” o “german blues”. Infine, la varietà “gold blushing” mostra corpo “gold” e opercoli iridescenti.

Platino. Recentemente sono comparsi in commercio pesci della varietà “philippine blue”, perché stabilito nelle Filippine da Ken Kennedy. Si producono così molte interessanti varietà ibride. In particolare, il “gold” con due geni blu è chiamato “platino” ed è un pesce davvero spettacolare: bianco-blu con moltissime iridescenze. Invece un “nero” con due geni blu produce la varietà “pinoy”, mentre la varietà dorata con due geni blu è chiamata “paraiba”. Infine, una varietà molto apprezzata è quella detta “pearlscale platinum”, con corpo iridescente metallizzato.

Mezzo nero. Lo scalare “mezzo nero” mostra la metà posteriore completamente scura, mentre la metà anteriore è argentata. Questo tratto può essere influenzato dalle condizioni ambientali e dall’alimentazione, per cui questa netta divisione del corpo può apparire meno evidente negli adulti.

Koi e tramonto. La varietà “blushing gold marble” è solitamente detta “koi”. I primi esemplari avevano testa rosso-arancio ma sono stati poi prodotti ceppi di colore rosso-arancio su tutto il corpo e pinne. Da questi si è sviluppata una bellissima varietà “oro rosso” che presenta una





ganti. Alcune hanno coda e pinne dorsali ancora più allungate e fluenti e sono dette “super veil”. In caso di riproduzione e selezione, un veiltail incrociato con un “pinna standard” produrrà al 50% le due varietà nella prole, mentre un super-veil incrociato con un “pinna standard” produrrà il 100% di prole veiltail.



vasche da stabulazione. In genere, ospitare varietà diverse in vasche diverse aiuta ad accrescere la considerazione del cliente per l'ordine e la professionalità del negoziante anche se, in caso di poche vasche disponibili, si potranno riunire più varietà in un singolo acquario.

corona arancione ed è generalmente rinominata “scalare tramonto”.

Pearl-scale. In questo caso dobbiamo considerare una mutazione delle scaglie, che può interessare una qualsiasi delle varietà precedenti, che produce una superficie dei fianchi che assomiglia a... carta stagnola, finemente increspata sulle squame, meglio visibile nelle varietà chiare che in quelle scure. Si preferisce pertanto solitamente un “albino pearlscale” ad un “nero pearlscale”.

Albino. In questa varietà mancano del tutto i pigmenti scuri, ma possono essere conservati i pigmenti gialli e quelli rossi. Secondo la luce si osserva un effetto “bianco su bianco” delle barre verticali. Le pupille degli occhi sono rosa o rosse.

Veil e Super Veil. Infine, nelle varietà pinne a velo (che possono interessare qualsiasi varietà precedente) tutte le pinne sono lunghe ed eleganti.

Esponiamoli in negozio

Come suddetto, i risultati migliori nel punto vendita si ottengono esponendo questi pesci in maniera adeguata, senza costringerli in vasche troppo esigue e male illuminate. Almeno gli esemplari più belli potranno trovare posto in una bella vasca erborata, contenente un prato fitto di *Helanthium tenellum* e uno sfondo con *Cabomba*, *Alternanthera* e *Ludwigia*. Un bel legno di torbiera poi potrà ospitare delle *Anubias barteri nana* per produrre interessanti aree di pascolo e gioco. Potremo sistemare in questa vasca cinque o sei esemplari di taglia media, mantenendo la temperatura piuttosto bassa per non stimolare la riproduzione. In caso di precoce formazione di coppie dovremo però purtroppo allontanare dalla vasca gli individui più aggressivi, per evitare lotte furibonde.

Una vasca di questo tipo, tuttavia, sarà più che sufficiente per attrarre l'attenzione dei visitatori e stimolare l'acquisto degli esemplari più giovani, che potranno essere tenuti ovviamente nelle





UN SPLENDIDO PRATO GALLEGGIANTE... - I PARTE

Le piante dominano il pianeta e sono fondamentali per l'ambiente e per gli animali. Lo sono anche nel laghetto, soprattutto le specie natanti, sfruttate anche a livello industriale per la fitodepurazione

LUCIANO DI TIZIO

Le piante, secondo uno studio pubblicato nel 2018 (vedi box), rappresentano l'82% della materia vivente sulla Terra e sono fondamentali per la sopravvivenza stessa del nostro pianeta. Passando dai macro ai micro discorsi, le piante sono altrettanto fondamentali per la corretta gestione di una raccolta d'acqua artificiale, acquario o laghetto che sia. Nello stagno in giardino, anzi, assai più che nelle vasche casalinghe.



Salvinia spp. è molto apprezzata anche perché resiste all'aperto tutto l'anno

Nel laghetto infatti, se non di minime dimensioni, gli apporti della tecnica aiutano (in particolare gli impianti di filtraggio e le pompe di movimento per i giochi d'acqua), ma a fronte di capienze cospicue una buona presenza vegetale è altrettanto o più importante. Il negoziante che voglia diventare un punto di riferimento per gli appassionati che si occupano di impianti all'aperto dovrà dunque per forza di cose occuparsi anche

di piante. E non bastano le specie sommerse, quelle che più frequentemente offriamo agli acquariofili. Anche se abbiamo cura di avere in catalogo ninfee e fior di loto, gettonatissime per il laghetto, occorrerà riservare un giusto spazio anche alle piante galleggianti o natanti.



L'importanza del verde per il laghetto

La vegetazione, oltre agli evidenti pregi estetici, ha un'importanza fondamentale per l'equilibrio biologico del laghetto. Le piante forniscono infatti l'ossigeno necessario alla vita acquatica, assimilano nitrati e altre sostanze inquinanti presenti nell'acqua e contrastano la proliferazione delle alghe. In più offrono riparo ai pesci e agli avannotti e possono rappresentare un ideale substrato per le uova.

Quali sono le piante galleggianti? E a cosa servono?

Cominciamo col metterci d'accordo sulla definizione: le "piante galleggianti" o anche "natanti" sono quelle che, appunto, galleggiano in balia delle correnti e le cui radici non hanno contatto alcuno con il materiale di fondo. Ninfee e fior di loto, che sviluppano foglie e fiori a pelo d'acqua o appena emersi, non possono rientrare in questa categoria per il semplice fatto che radicano nel terreno sul fondo dello stagno, da cui traggono buona parte del proprio nutrimento. Le specie natanti, che hanno radici libere nell'acqua, ricavano invece solo dal mezzo liquido gli elementi di cui hanno bisogno per crescere e fiorire. È questo che le rende così importanti nella gestione del laghetto: hanno enormi capacità depurative, a tal punto che sono proprio le piante galleggianti quelle più usate negli impianti di fitodepurazione, anche a livello professionale.

Le specie natanti, che hanno radici libere nell'acqua, ricavano solo dal mezzo liquido gli elementi di cui hanno bisogno per crescere e fiorire

Come ospitarle in negozio?

Le piante natanti vanno esposte e offerte ai clienti in una vasca aperta, tenendo conto che in caso di carenza di spazio possono bastare anche semplici ciotole. Vanno invece evitati i coperchi, perché gli acquirenti non potrebbero apprezzare la bellezza delle piante e perché un'eccessiva vicinanza all'impianto di illuminazione, più che mai se si tratta di lampade che emettono calore, potrebbe danneggiarle anche seriamente.



Lemna minor, detta lenticchia d'acqua, in questa ciotola sperimentale sta letteralmente soffocando Pistia stratiotes

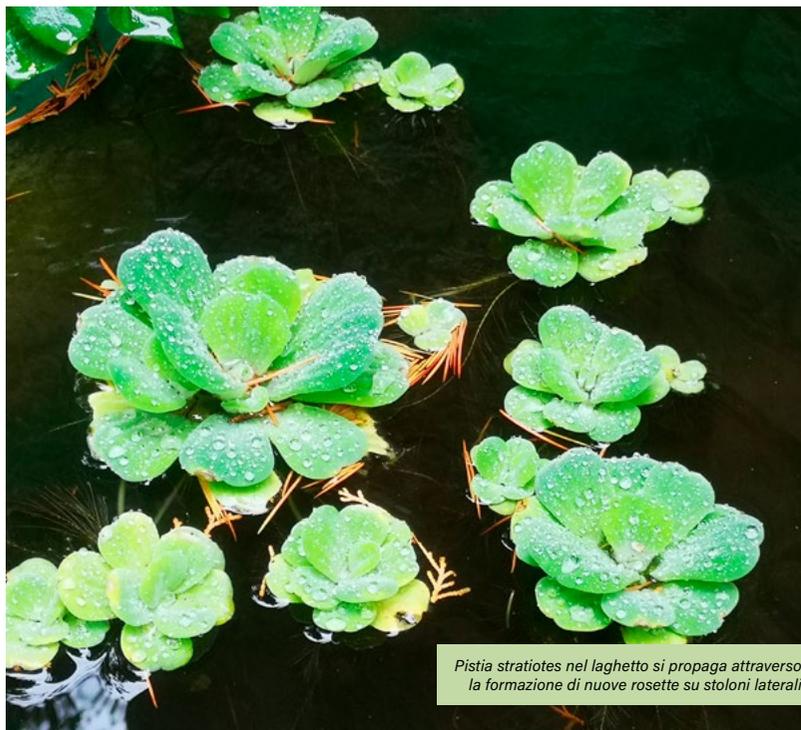
NUMERI SORPRENDENTI

Lo studio cui si fa cenno all'inizio dell'articolo è "The biomass distribution on Earth", pubblicato nel maggio 2018 su *Proceedings of the National Academy of Sciences*, a firma Yinon M. Bar-On, Rob Phillips e Ron Milo. I tre scienziati hanno infatti stimato che le piante costituiscano appunto l'82% della materia vivente. Seguono i batteri con il 13%, mentre ciò che resta (funghi, insetti, pesci, anfibi, rettili, uccelli e mammiferi) raggiunge complessivamente appena il 5%. L'uomo, benché rappresentato da quasi 8 miliardi di individui e nonostante la sua enorme influenza (spesso purtroppo negativa) sull'ambiente, rappresenta appena lo 0,01% della vita sul Pianeta.



Consigli per la gestione

Con le piante galleggianti possono presentarsi due tipi di problemi esattamente opposti. In stagni poco esposti alla luce o poveri di nutrienti (laghetti con impianto di filtraggio sovradimensionato o gestiti da maniaci della pulizia) possono svilupparsi a stento e/o deperire. In invasi inquinati o molto inquinati possono, al contrario, avere uno sviluppo abnorme arrivando a coprire interamente la superficie ed è questo, lo garantisco, il problema sul quale più spesso i clienti vi chiederanno consigli o interventi.



Pistia stratiotes nel laghetto si propaga attraverso la formazione di nuove rosette su stoloni laterali

Per affrontare il primo problema (vegetazione stentata) dovremo consigliare l'uso di un concime liquido, da utilizzare con estrema parsimonia e seguendo

al dettaglio le indicazioni del produttore per evitare l'effetto collaterale, sempre in agguato, di un'esplosione algale. Ovviamente dobbiamo ricordarci di impiegare un prodotto appositamente studiato per l'acquariofilia e il laghetto e non per la floricoltura, in vendita presso vivaisti e supermercati, di solito meno costosi ma ricchi di nitrati e fosfati e comunque inadatti per essere utilizzati nell'acqua.

Nel caso opposto (troppo verde in superficie) basterà sfozzare le piante con un guadino o un retino a manico lungo da passare periodicamente a pelo d'acqua cercando nel contempo di scoprire e eliminare le cause dell'eccessiva proliferazione: di solito basterà controllare ed eventualmente migliorare la funzionalità dell'impianto di filtraggio.



La superficie di un laghetto interamente coperta da Salvinia natans

Nel prossimo articolo prenderemo in considerazione le principali specie galleggianti reperibili sul mercato, con qualche utile consiglio pratico. *(Continua)*





LA SINDROME DA DILATAZIONE O TORSIONE GASTRICA

Si tratta di un problema che purtroppo riguarda tantissimi cani, soprattutto quelli di razza predisposta. È giusto conoscerlo per informare e consigliare il proprietario pet, in quanto molti dei soggetti che transitano nei nostri negozi potrebbero andare incontro a questa patologia

LINDA SARTINI

I proprietari dei cani di grossa taglia ne hanno sicuramente sentito parlare mentre gli allevatori e soprattutto i veterinari la conoscono molto bene e la temono: la sindrome da torsione/dilatazione gastrica, anche nota come GDV, è una condizione acuta e improvvisa che, se non trattata rapidamente al momento della sua insorgenza, può risultare fatale. Fortunatamente può essere

efficacemente prevenuta, in parte con una gestione attenta e corretta e ancor più attraverso una profilassi di tipo chirurgico che impedisce il verificarsi del problema. Vediamo insieme di cosa si tratta, come affrontarla e soprattutto come giocare d'anticipo.

Cos'è la dilatazione gastrica

Si tratta di una problematica complessa a carico dello stomaco del cane il quale va incontro a dilatazione e distensione della sua parete a causa dell'accumulo di gas e liquidi, con compressione dei vasi sanguigni che irrorano i suoi tessuti, degli organi toracici (cuore e polmoni) e dei visceri addominali. Qualora si verificasse anche una rotazione dello stomaco lungo il proprio asse si avrebbe anche lo strozzamento dell'esofago (porzione del tubo digerente che

collega la bocca allo stomaco e vi convoglia le ingesta) e del duodeno (segmento dell'intestino che parte dallo stomaco e permette il passaggio del contenuto gastrico all'intestino stesso), condizione che prende il nome di "torsione gastrica". In corso di torsione sono possibili e frequenti danni



Le razze con torace largo e rotondo sono maggiormente predisposte



vascolari importanti a carico della milza che, molto spesso, risulta inevitabilmente compromessa. Che si tratti di dilatazione o torsione, entrambe rappresentano un'emergenza che richiede l'intervento immediato del veterinario.

Quali sono i soggetti maggiormente a rischio?

Tutti i cani possono andare incontro a dilatazione/torsione gastrica ma la realtà dei fatti e la statistica indicano che la razza, il temperamento e le abitudini di vita rappresentano fattori predisponenti di grande importanza. Le razze maggiormente colpite sono quelle di taglia medio-grande e grandissima, con torace largo e profondo come ad esempio l'alano, il mastino, il pastore tedesco, il boxer, il weimaraner, il labrador, il San Bernardo, il dobermann, lo shar-pei, il basset hound, i setter, i collie e anche il bassotto. Per quanto riguarda l'età, fermo restando che può insorgere in qualunque momento della vita dell'animale, il problema sembra presentarsi maggiormente nei soggetti al di sopra dei 6 anni e ancor più negli anziani, nei quali il legamento gastrico va incontro a un fisiologico allentamento. Infine i cani più agitati, stressati, ansiosi o paurosi sembrano essere maggiormente a rischio. Anche la predisposizione comportamentale a ingerire corpi estranei sembra favorire l'insorgenza della patologia.

Una dieta di ottima qualità, bilanciata e corretta, può essere di grande aiuto. È necessario evitare le abbuffate, eventualmente frazionando il pasto in modo che lo stomaco non sia mai strapieno

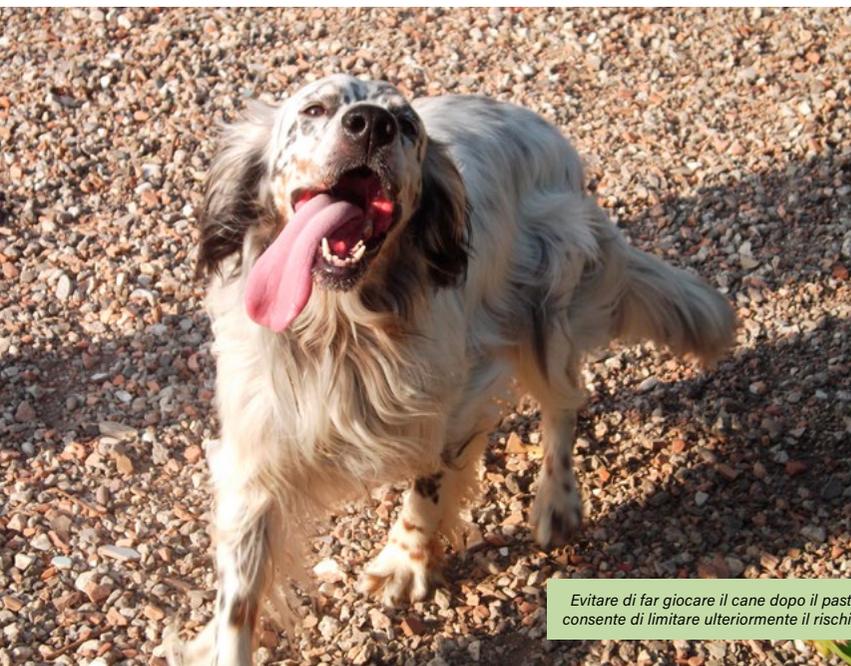
Qual è il ruolo dell'alimentazione e dell'attività fisica?

L'alimentazione e il comportamento nell'assunzione di cibo giocano un ruolo determinante. I soggetti particolarmente voraci o in competizione per il cibo, che ingeriscono rapidamente grosse quantità di alimento o acqua, sottopongono frequentemente la parete dello stomaco a una distensione e a un appesantimento con possibile stasi dell'alimento, che può causare lo sviluppo di gas che ne aggravano la dilatazione. Se poi l'animale gioca, corre e salta subito dopo il pasto,

lo stomaco appesantito subisce delle sollecitazioni notevoli che possono favorire la sua torsione parziale o completa. Anche una dieta sbilanciata, alimenti poco digeribili e di un formato non adatto rappresentano ulteriori elementi favorenti o scatenanti.

Alcuni consigli di gestione utili per la prevenzione domestica

Innanzitutto, se vendete/affidate in adozione un soggetto di razza predisposta, dovete suggerire al neoproprietario di parlarne con il veterinario, cosa che avverrà comunque durante la prima visita, poiché la gestione corretta è



Evitare di far giocare il cane dopo il pasto consente di limitare ulteriormente il rischio

già un primo passo importante per la profilassi di una problematica complessa e rischiosa per la sopravvivenza. Una dieta di ottima qualità poi, bilanciata e corretta, può essere di grande aiuto. È necessario evitare le abbuffate, eventualmente frazionando il pasto in modo che lo stomaco non



sia mai strapieno. Nel caso di compagni in competizione per la ciotola, consigliate al proprietario che offrire il pasto separatamente potrebbe risultare vantaggioso, sebbene più difficoltoso da un punto di vista gestionale. Sugerite inoltre che non far giocare il cane dopo il pasto, soprattutto



È necessario evitare le abbuffate, in modo che lo stomaco non sia mai strapieno

se abbondante, consente di abbattere ulteriormente il rischio: meglio il riposo, anche se niente vieta una tranquilla passeggiata digestiva. E ricordate che anche una semplice bevuta eccessiva durante l'attività fisica, non rara nel cane accaldato in preda all'euforia per l'intenso gioco, potrebbe essere rischiosa. Nonostante ciò, non va dimenticato che la dilatazione/torsione può verificarsi anche nell'animale a riposo, pertanto attenzione: stress, ansia e

paura, come già accennato, sono altri fattori predisponenti che potrebbero richiedere l'ausilio di una terapia comportamentale e l'impiego di integratori, feromoni o, se del caso, farmaci e percorsi educativi da valutare con il veterinario.

Quali sono i segni clinici allarmanti

Se ben interpretati, i segni clinici che compaiono in un soggetto di razza predisposta o come conseguenza di quanto sopra descritto sono spesso sufficienti per formulare un sospetto. Quando si osserva ingrossamento dell'addome e il cane si mostra irrequieto, si alza e si sdraia di continuo, cerca di vomitare senza riuscirci, sbava (ipersalivazione profusa) e prova dolore alla palpazione della pancia, deve sorgere il sospetto. A quel punto è fondamentale non attendere e chiamare immediatamente il veterinario, prima che il cane entri in stato di shock spesso irreversibile.

Meglio la corsa dal veterinario o la chirurgia preventiva?

È fondamentale spiegare al proprietario che la velocità di intervento è determinante per salvare il cane da morte quasi certa. Il veterinario procederà rapidamente a confermare la diagnosi e a intervenire svuotando lo stomaco in anestesia o ricorrendo direttamente alla chirurgia per il riposizionamento dello stomaco e la verifica dell'integrità dei tessuti, che contestualmente potrebbero essere andati incontro a ischemia e necrosi. Una forma di profilassi estremamente valida e risolutiva è la gastropessi preventiva, ovvero l'ancoraggio dello stomaco che eviterà quindi la possibilità di torsione, che può essere eseguita secondo diverse modalità: in laparotomia classica (apertura dell'addome) oppure attraverso tecniche di chirurgia mininvasiva.

Tutti i cani possono andare incontro a dilatazione/torsione gastrica ma la realtà dei fatti e la statistica indicano che la razza, il temperamento e le abitudini di vita rappresentano fattori predisponenti di grande importanza





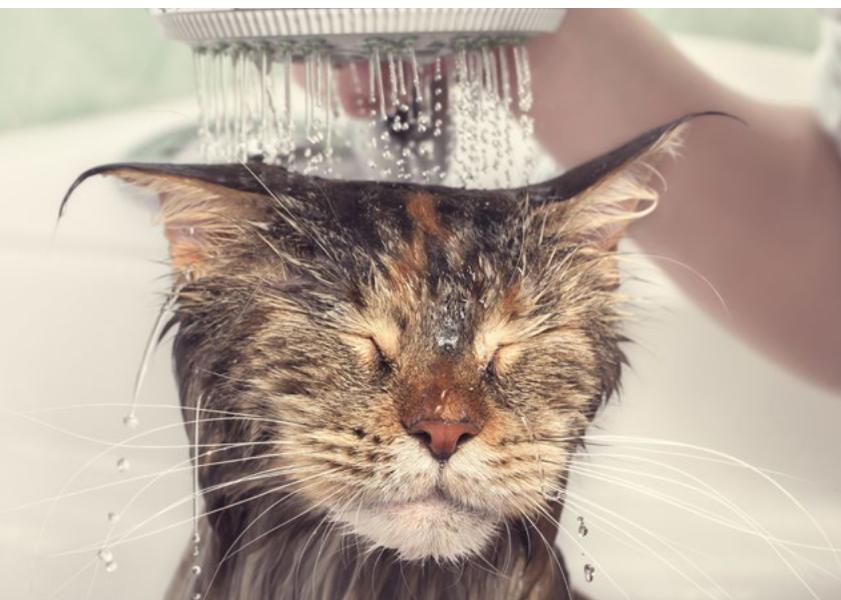
È VERO CHE...

Continua la nuova rubrica che vuole aiutare il gestore del pet shop a rispondere a ogni quesito, anche il più strano, posto dal cliente curioso e appassionato

LORENA QUARTA

È vero che si può fare il bagno al gatto?

Tendenzialmente il gatto non ama l'acqua e ancor meno fare il bagno. Solo se particolarmente docile si può pensare, abituandolo fin da piccolo, che accetti di sottoporsi a questa operazione. La maggior parte dei gatti odia l'acqua ed è quindi è preferibile evitare una situazione che può



essere fonte di forte stress, ricorrendovi solo quando è davvero necessario, ad esempio nel caso in cui il pelo sia davvero molto sporco e pieno di nodi. Fare il bagno al micio di casa, però, non deve mai diventare un'abitudine, anche perché lavaggi troppo frequenti potrebbero far perdere gli oli essenziali contenuti nel pelo. Solo se non c'è alternativa, quindi, si può fare il bagno utilizzando detergenti specifici per gatti, mentre per tenere regolarmente il pelo in ordine e pulito è preferibile fare ricorso a salviette umidificate o a shampoo secchi.

È vero che per quanto riguarda i cani si possono accoppiare genitori e figli?

Sì, in cinotecnica è permesso anche l'accoppiamento tra parenti stretti come madre e figlio, padre e figlia oppure fratello e sorella, che viene indicato con il termine inglese di "inbreeding". È una pratica di allevamento che va usata con molta accortezza, perché se è vero che la consanguineità può fissare i pregi, fa altrettanto con i difetti, e la cosa può avere conseguenze non solo sull'aspetto fisico e caratteriale ma anche su quello sanitario. L'inbreeding, comunque, può non essere solo il frutto di una ragionata scelta dell'allevatore: nel corso della storia cinofila si è fatto ricorso a



questa tecnica nel caso di una popolazione molto limitata di cani di una certa razza, al fine di scongiurarne l'estinzione.

Oltre all'inbreeding l'allevatore può ricorrere al linebreeding, cioè l'accoppiamento tra soggetti della stessa famiglia ma non legati da parentela stretta (es. figli di una stessa madre ma con padri diversi) e all'outcrossing, cioè l'accoppiamento di soggetti con linee estranee tra loro, soprattutto quando si tratta di introdurre, come si dice in gergo, sangue nuovo ed eliminare i problemi conseguenti alla consanguineità.

È vero che i cani possono mangiare frutta e verdura?

Sì, frutta e verdura hanno uno scarso apporto nutritivo ma sono ricche di acqua e di fibre, che non sono digeribili e vengono quindi espulse con le feci e proprio per questo sono consigliabili nel caso di cani sedentari che soffrono di obesità e stitichezza. In genere sono poco amate dal cane o comunque c'è un'ampia varietà di gusti: c'è quello che va pazzo per le carote, chi adora l'insalata, chi farebbe carte false per un pezzetto di anguria o di arancia. Le carote possono essere date ai cani con problemi intestinali, mentre le patate non dovrebbero far parte della loro dieta perché contengono solanina, una sostanza che ha un effetto tossico cui il cane è molto sensibile. È bene cuocere



le verdure per renderle più digeribili, anche se la cottura purtroppo le priva di buona parte del loro contenuto vitaminico. La frutta può essere offerta solo se particolarmente gradita, dal momento che non ha indicazioni particolari (molto amate sono le mele), mentre meglio evitare i legumi perché molto poco digeribili per il cane.

È vero che anche il cane può soffrire di mal d'auto?

Verissimo, e anche di mal di mare. Questo disturbo, noto anche con il nome di chinetosi, si manifesta con una serie di disturbi associati al movimento determinato dalle vibrazioni del motore di un veicolo oppure dal rollio di un'imbarcazione. I principali sintomi sono un indefinito malessere, equilibrio instabile, nausea, vomito, agitazione, aumento della salivazione. Si tratta di un disturbo abbastanza frequente nei cani, in modo particolare nei cuccioli, che proprio per questo vanno abituati ai viaggi in modo graduale, iniziando con tragitti brevi e ricorrendo a bocconcini premio all'arrivo. Il consiglio prima di mettersi in viaggio è quello di tenere il cane a digiuno o comunque somministrare un pasto molto leggero e, nel caso, opportuni farmaci, nelle dosi stabilite dal proprio medico veterinario. È molto importante cercare di impedire che il cane stia male, perché potrebbe associare al viaggio in auto il proprio malessere e arrivare a rifiutarsi di salire in macchina.

È vero che bisogna tagliare le unghie al cane?

In linea di massima no, un cane che ha una normale attività fisica le consuma naturalmente, ma se si tratta di cani anziani o soggetti che fanno vita molto sedentaria può capitare che le unghie



abbiano bisogno di una bella scorciatina. Per stabilire se sia o meno il caso di tagliare, basta mettere l'animale su un tavolo: se le unghie lo toccano, allora vanno tagliate. Il taglio richiede l'uso di un'apposita tronchesina ma se non si è più che esperti è preferibile farlo fare al veterinario o al toelettatore per non causare problemi. L'unghia, infatti, contiene all'interno una parte carnosa che è ricca di vasi sanguigni e di diramazioni nervose, che non raggiunge l'estremità libera



della parte cornea ma si arresta qualche millimetro prima. Durante il taglio dunque occorre stare attenti a non toccare la parte vascolarizzata per non provocare una forte emorragia. Se l'animale ha le unghie chiare è facile individuare la parte viva, ma se sono nere l'impresa è decisamente più difficile.

Per quanto riguarda lo sperone (il quinto dito del cane, che può esserci sia sulle zampe anteriori che posteriori), se presente, è consigliabile tenerlo corto per non arrecare fastidio.

È vero che si può capire quando un coniglio è felice?

Sì, da tanti suoi comportamenti si può capire quando è felice e rilassato. Non dimentichiamo infatti che è sì tratta di una preda e vederlo sereno e fiducioso è davvero una bellissima sensazione. Quando lecca le mani del padrone, ad esempio, oppure struscia il naso contro i suoi vestiti è felice e dimostra tutto il suo affetto e quando batte i denti mentre viene accarezzato, vuol dire che è contento e dimostra di gradire molto le coccole, un po' come il gatto quando fa le fusa.



Quando un coniglio salta spesso vuole attirare l'attenzione e se arriva a saltare sulle gambe del padrone vuol dire che è al massimo della felicità. Se si

sdraia sulla pancia esprime tutto il suo benessere ma anche totale fiducia nel proprietario.

C'è poi un comportamento particolare che prende il nome di "flopping": il coniglio cade su un fianco come se stesse improvvisamente male, in realtà questo atteggiamento è indicativo di un grande stato di relax e gioia, vuol dire che ha trovato la posizione giusta per dormire beato ed è bene lasciarlo tranquillo.





IO E I MIEI (ECTO)PARASSITI

I parassiti esterni del criceto e i problemi che possono causare, attraverso la testimonianza diretta di un ospite d'eccezione

LINDA SARTINI

Ciao, io sono Ciccio il criceto e oggi voglio raccontarti dei parassiti che molto spesso infestano la mia pelle e la mia pelliccia. Si tratta di fastidiosi ospiti indesiderati che non solo sono un problema per me e i miei fratelli ma lo possono diventare anche per gli altri animali ospitati nel tuo pet shop e, successivamente, entrare nella casa dei miei nuovi proprietari e causare problemi anche a loro.

Quasi tutti questi parassiti sono microscopici e per questo motivo non facilmente visibili a occhio nudo, pertanto bisogna saper cogliere i segnali della loro presenza e, se necessario, rivolgersi al veterinario per una soluzione rapida ed efficace. Scopriamo insieme i più comuni.

Iniziamo dal principio

Quando accogli nel tuo negozio un nuovo criceto, o qualunque altro pet che poi dovrai rivendere, è importante che lo osservi con molta attenzione per cercare di capire se sia un animale in

buona salute oppure no. Per quel che riguarda gli ectoparassiti è fondamentale prima di tutto un'occhiata generale per verificare che il mantello sia uniforme e integro, che non siano presenti segni di alopecia (caduta del pelo) o di grattamento, infiammazione della cute, forfora o croste: questi sono in genere i sintomi che si associano più comunemente alla loro presenza. Anche se non sono ancora visibili le lesioni, se mi lasci tranquillo nella mia gabbietta e mi osservi, in caso



di prurito entro qualche minuto inizierò sicuramente a grattarmi. Per un'ispezione più accurata prendimi in mano e sposta la mia pelliccia contropelo (senza darmi troppo fastidio) per verificare che non ci siano lesioni nascoste o piccoli parassiti che fuggono qua e là. Ma ricorda: la maggior parte degli ospiti esterni indesiderati non sono visibili a occhio nudo e magari non hanno ancora fatto in tempo a creare danni visibili pertanto, se ti accorgi che mi gratto, che sono agitato, che mi comporto in maniera strana, che sono troppo magro o che non mangio, rivolgiti immediatamente al tuo veterinario di fiducia.

Quando accogli nel tuo negozio un nuovo criceto, o qualunque altro pet che poi dovrai rivendere, è importante che lo osservi con molta attenzione per cercare di capire se sia un animale in buona salute

Demodex: un parassita spesso silente

Demodex è un microscopico acaro (circa un decimo di millimetro) di forma allungata che vive all'interno del follicolo pilifero e sulla cute ed è presente in moltissimi criceti apparentemente sani. Ne esistono tre specie: *D. aurati*, *D. criceti* e *D. cricetuli*, i quali in genere non causano prurito né lesioni visibili nei soggetti in buone condizioni di salute, pertanto moltissimi di questi animali sono portatori asintomatici. In presenza di altre patologie, soprattutto di natura endocrina o neoplastica, stati di malnutrizione o in vecchiaia, questi parassiti possono però manifestare la loro presenza causando alopecia e desquamazione della cute. Di conseguenza, qualora mi venisse diagnosticata la demodicosi, sarà necessario anche indagare la presenza o meno di altre malattie concomitanti. Possiamo quindi affermare che *Demodex* non sia uno dei miei nemici numero uno però è bene sapere che esiste, che potrei trasmetterlo anche ad altri miei conspecifici e che potrebbe comunque essere un campanello di allarme per altre malattie occulte.



Demodex è un microscopico acaro presente in moltissimi criceti apparentemente sani

Acari di superficie

Sempre sulla superficie del mio corpicino e in mezzo al mio pelo potrei ospitare (contro la mia volontà) altri microscopici acari che possono infestare sia me che altre specie di muridi (ad es. topo e ratto), altri roditori o mammiferi. Questi parassiti si chiamano *Ornithonyssus bacoti*, *Myocoptes musculus* e *Myobia musculli*: sono davvero piccoli, siamo nell'ordine di 0,2-0,3 mm, pertanto osservarli a occhio nudo è quasi impossibile ma molto più visibili sono i problemi che possono causarmi. La loro puntura provoca irritazione della cute con intenso prurito, formazione di



Myocoptes musculus, un acaro microscopico impossibile da osservare a occhio nudo



croste e caduta del pelo. Proprio perché si tratta di parassiti presenti anche su altri roditori, sia da compagnia che non, bisognerà controllare anche gli altri soggetti ospitati in negozio ed evitare l'ingresso di eventuali infestanti dall'esterno (topi e ratti).

Parassiti raminghi... e dove trovarli

Trovandomi nello stesso ambiente con altre specie animali, potrei essere occasionalmente disturbato da altri parassiti provenienti dai miei vicini di gabbia o di teca, come gli acari della rogna (*Sarcoptes* e *Notoedres*), pidocchi (ad es. *Polyplax serrata* e *Polyplax spinulosa*), pulci tipiche dei roditori (ad es. *Nosopsyllus fasciatus*, *Xenopsylla cheopis* e *Leptopsylla segnis*) o addirittura quelle del cane e del gatto (*Ctenocephalides felis*) fino anche alle zecche. Queste infestazioni crociate possono avvenire sia in negozio che anche in casa dei miei futuri proprietari, soprattutto se possiedono altri pet.

È molto importante acquistare gli esemplari solo da fornitori affidabili e in grado di garantire il rispetto delle condizioni igieniche e di salute dei loro animali ma soprattutto farli visitare dal veterinario quando necessario

Quali soluzioni al mio problema?

Tu che mi ospiti nel tuo pet shop puoi fare molto per aiutarmi. Prima di tutto devi badare all'igiene, mantenendo sempre pulita la mia gabbia, cambiando la lettiera con cadenza regolare, lavando e disinfettando il mio alloggio con prodotti idonei (ricorda di sciacquare bene le super-



È fondamentale che il negoziante lavi e disinfetti la gabbia con prodotti idonei e cambi la lettiera con cadenza regolare

fici) ed eventualmente con il vapore, evitando per quanto possibile la vicinanza e il contatto con altre specie, il sovraffollamento (ricorda che noi criceti siamo tendenzialmente solitari) o la promiscuità con altri roditori (con i quali, oltretutto, non andrei certo d'accordo). Ancor più importante, acquista gli esemplari solo da fornitori affidabili e in grado di garantire il rispetto delle condizioni igieniche e di salute dei loro animali ma soprattutto fammi visitare dal veterinario quando ne-

cessario. Lo stesso veterinario ti suggerirà gli eventuali trattamenti antiparassitari del caso anche perché, non lo dimenticare, molte delle molecole attualmente disponibili sul mercato non sono adatte a me, pertanto se seguirai le indicazioni del medico eviterai di rischiare di intossicarmi utilizzando principi attivi per me pericolosi e dosaggi sbagliati. In caso di infestazione confermata potrebbe essere necessario procedere con una bella disinfezione su vasta scala sia del locale che delle attrezzature ma anche, sempre previo parere del veterinario, trattare una buona parte o addirittura tutti i soggetti ospitati o conviventi.



BACHECA

CLASSIFIED ADS

LAVORO/OFFERTA

Pineta Zootecnici / Agenti plurimandatari



Azienda leader nel pet food, da anni presente sul mercato, ricerca agenti plurimandatari per potenziamento della propria rete commerciale.

Si richiede massima serietà, esperienza nel settore pet food, conoscenza dei punti vendita della propria zona, forte motivazione al raggiungimento degli obiettivi.

Si offre ottimo pacchetto di prodotti dall'alto profilo commerciale, programma di incontri formativi in azienda e interessante trattamento provvigionale.

Info:

Inviare curriculum a cv@pinetazootecnici.com

Prodac international / Agenti plurimandatari



Azienda di produzione e leader nel settore dell'acquariologia dal 1976 cerca agenti plurimandatari per il canale specializzato. Si richiede posizione Enasarco e conoscenza del settore. È previsto un interessante trattamento provvigionale, incentivi fatturato e formazione presso Prodac.

Info

Inviare CV a info@prodac.it / tel. 0495971677

Azienda / Agenti

Azienda leader in acquariologia seleziona responsabile commerciale per la gestione della forza vendita nel territorio nazionale.

Responsibilities / Tasks

Il candidato dovrà coordinare l'ufficio vendite Italia e le attività di:

- * Gestione degli agenti
- * Gestione riunioni forza vendita
- * Affiancamento agenti su tutto il territorio nazionale
- * Ricerca di nuovi clienti e gestione degli attuali clienti
- * Sviluppo del marchio
- * Sviluppo nuovi mercati
- * Offerte

Your Profile / Qualifications

- * Conoscenza del settore acquariologia e/o del settore PET
- * Flessibilità
- * Propensione al lavoro in team
- * Propensione alle trasferte nel territorio nazionale
- * Conoscenza pacchetto Office
- * Conoscenze base di marketing
- * Esperienza gestione agenti, negozi specializzati e catene di negozi
- * Zona residenza nord-est

Info: Inviare richieste alla redazione: info@zampotta.it - Rif. 4/A

Manitoba / Agenti

Azienda storica produttrice nel settore ornitologia e mangimi per piccoli animali, cerca agenti commerciali plurimandatari per le zone libere del territorio nazionale. Si richiede massima serietà e esperienza nel settore.

Info: Inviare CV a info@manitobasrl.com

Funhobby Italia / Agenti plurimandatari

Azienda leader nel settore di prodotti per animali domestici ed acquariologia, con esclusiva distribuzione nazionale di brand affermati, per proseguire il trend di crescita e potenziare la propria rete vendita, ricerca agenti di commercio plurimandatari per zone libere.

Si offre portafoglio clienti, interessante trattamento provvigionale, incentivi al raggiungimento degli obiettivi.

Info: inviare CV a info@funhobby.it, tel. 0240032002

Azienda / Agenti

Nota azienda nel settore abbigliamento e accessori per cani di piccola taglia made in Italy, ricerca agenti di commercio per il potenziamento della propria rete vendita nel settore pet, nelle seguenti aree territoriali: Lombardia, Toscana, Lazio, Puglia, Sicilia, Sardegna.

Si richiede esperienza maturata nel settore, spiccata attitudine alla vendita e professionalità. Sono previsti interessanti trattamenti provvigionali.

Info: cell. 3482996910

Smart Print / Agenti plurimandatari GDO

Azienda giovane che opera nel settore di stampa 3D, produttrice di accessori per cani e gatti, come ciotole personalizzate, vorrebbe ampliare la propria rete commerciale sul territorio nazionale a seguito del grande riscontro ottenuto. Si ricercano figure professionali con esperienze progressive che ricoprono distintamente regione per regione.

Info: Inviare curriculum a smartprintsrl.18@gmail.com,
tel. 0691601044



Gloriapets / Agenti plurimandatari

Azienda spagnola da oltre 40 anni nel mercato del pet, ricerca agenti plurimandatari introdotti nel canale specializzato/accessori per potenziare la propria organizzazione di vendita in Italia, nelle seguenti regioni: Lombardia, Toscana, Piemonte e Triveneto.

Info: inviare CV in italiano atencionalcliente@gloriapets.com

Biozoo / Agenti plurimandatari

Azienda spagnola produttrice di prodotti per animali domestici ricerca agenti plurimandatari con conoscenza del settore per sviluppare la propria rete vendite in Italia.

Info: Inviare CV a marc.ballera@biozoo.com, tel. (+34)938627053

ATTIVITÀ E ATTREZZATURE / OFFERTA

Cedesi / Attività

Cedesi, per raggiungimento di limite di età, attività di toelettatura per cani e gatti situata in centro Cossato (BI). Aperta da oltre 30 anni e con ottimo pacchetto clienti, vendersi a persona già formata e determinata a intraprendere questo lavoro. Possibilità di affiancamento. La proposta di cessione è molto interessante, viene solo formalizzata sul posto di lavoro previo appuntamento. No perditempo.

Info:

cell. tel.01593359 / cell. 3519260084

Cedesi / Attività

Cedesi attività storica nel mercato pet, aperta da oltre 30 anni, con pacchetto clienti consolidato, situata nel cuore della Milano Moda, zona Tortona.

Vendesi a persona determinata e che ami gli animali in modo assoluto. Il negozio offre i servizi di toelettatura, pensione, vendita al dettaglio di accessori e alimentari di prima scelta. L'attività è in salute e viene ceduta soltanto per problemi familiari.

Possibilità di affiancamento per 3/4 mesi.

Info: cell. 3460182171

Cedesi / Attività

Cedesi o affittarsi, per motivi familiari, pet shop vicino a Venezia con sala toelettatura, aperto dal 2002 con bilanci sempre in attivo.

La metratura è di oltre 150 mq netti complessivi e comprende, oltre alla toelettatura, allo spazio per la vendita di alimenti e accessori, anche un'area dedicata ai pesci e una all'esposizione di altri animali. Posizionato sulla strada che porta a Venezia, di fronte alla fermata del tram e dell'autobus e con disponibilità di posti auto.

Possibilità di affiancamento iniziale.

Info: cell. 3337544813

Cedesi / Attività

Cedesi attività agraria, garden, ferramenta e petshop a Sacile in provincia di Pordenone, su strada principale di passaggio.

Aperta del 1998 con 220mq di negozio, punto di riferimento importante per la cittadina di Sacile e paesi limitrofi.

Clientela referenziata e prodotti in esclusiva.

Info: cell. 3405935009 Stefano

COME PUBBLICARE UN ANNUNCIO

LA BACHECA è una rubrica di annunci gratuiti a disposizione di tutti gli operatori. Il testo va inviato via email (info@zampotta.it) precisando se nell'annuncio devono comparire i vostri dati oppure se desiderate restare anonimi. Tutti gli annunci, anche quelli anonimi, devono essere completi di nome, cognome, indirizzo, telefono ed eventualmente fax ed email. La redazione si riserva il diritto di accettare la pubblicazione degli annunci. Zampotta Pet Business offre esclusivamente un servizio, non riceve provvigioni sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile per la qualità, la provenienza e la veridicità delle inserzioni.



CONTATTI

BUSINESS CONTACTS

Legenda



ACQUARI & CO. / FISH & CO.

-  **Also S.r.l.**
SS 114 km - 4,260 Contesse - 98125 Messina
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it
090632636
fax 0906258082
-  **Aquaristica S.r.l.**
Via A. Labriola, 10/12 - 40010 Sala Bolognese (BO)
www.aquaristica.it - info@aquaristica.it
051681488
fax 0516814294
-  **Aquili Andrea**
Via Abruzzi, 10 - 60030 Monsano (AN)
www.aquili.it - info@aquili.it
tel. 0731288091
-  **Askoll Uno S.r.l.**
Via Industria, 30 - 36031 Povolario di Dueville (VI)
www.askoll.com - askoll@askoll.com
0444930260
fax 0444930380
-  **Bionatura Impianti S.r.l.**
Piazza Durini, 15 - 22043 Arcore (MB)
www.bionaturaimpanti.it - info@bionaturaimpanti.it
0399241247
-  **CE.A.B. di Ferrari Pierluigi**
Via Pietro Rescatti, 20 - 25124 Folzano (BS)
www.ceabacquari.it - info@ceabacquari.it
0302667121
fax 0302168469
-  **Croci S.p.a.**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
3297534632
-  **Ferplast S.p.a.**
Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
0445429111
fax 0445429115
-  **Funhobby Italia S.r.l.**
Via Domenico Mondo, 67 - 81100 Caserta
www.funhobby.it - info@funhobby.it
0240032002
-  **Kuda Tropical Fish S.r.l.**
Via delle Industrie, 34 - 26010 Bagnolo Cremasco (CR)
www.kudafish.it - info@kudafish.it
0373234461
fax 0373236714
-  **Pineta Zootecnici**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggione Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
tel. e fax 0522553616
-  **Porsa Italy S.r.l.**
Via Romolo Gessi, 210 - 25135 Sant'Eufemia (BS)
www.porsaitaly.com - info@porsaitaly.com
0303363047
fax 0303363048
-  **Pro.D.Ac. International S.r.l.**
Via Padre Nicolini, 22 - 35013 Cittadella (PD)
www.prodacinternational.it - info@prodac.it
0495971677
fax 0495971113
-  **Reef International S.a.s.**
Via Arconti, 11 - 21013 Gallarate (VA)
www.reef-international.com - info@reef-international.com
0331792443
-  **Rinaldo Franco S.p.a.**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
0248376157
fax 0241291840

-  **T.A.F. Trans Aquarium Fish S.a.s.**
Via Casale, 27 - 10060 Scalenghe (TO)
www.taftsr.to - info@taftsr.to
0119866465
Cell. 3517228553
-  **Teco S.r.l.**
Via G. Ricci Curbastro 8 - 48124 Fornace Zarattini (RA)
www.tecoonline.com - info@tecoonline.com
0544408333
fax 0544280084
-  **Trixie Italia S.p.a.**
Via E. Fermi, 6 - 36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
0444835329
fax 044483352
-  **Velma Group S.r.l.**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com
0423715319
-  **Vitakraft Italia S.p.a.**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
075965601
fax 0759656020

CANI & GATTI / DOGS & CATS

-  **Adragna Alimenti Zootecnici S.r.l.**
Via Porta Palermo, 131 - 91011 Alcamo (TP)
www.adragna.it - info@adragna.it
092426604
fax 092422424
-  **Agras Delic S.p.a.**
Via Martin Piaggio, 13/A - 16122 Genova
www.schesir.it - contact@agras-delic.com
01058586
fax 010588914
-  **Aldog**
Via Giacomo Gregis, 111 - 24050 Covo (BG)
www.al-dog.it - webmarketing@al-dog.it
0363938698
-  **Almo Nature S.p.a.**
P.za dei Giustiniani, 6 - 16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it
010253541
-  **Alpi Service S.n.c.**
Via dell'Artigianato, 5 - 12033 Faule (CN)
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com
011975941
fax 011974453
-  **Avitabile Napoleone S.r.l.**
Via Petrarca, 34 - 80022 Arzano (NA)
www.tewua.it
avitabilenapoleone@interfree.it - contatto@tewua.it
0815737519
fax 0815737522
-  **Baldecchi S.n.c.**
Via Binda, 7/9 - 52028 Terranuova Bracciolini (AR)
www.baldecchi.it - baldecchiscnc@baldecchi.it
0550674991
fax 0559705352
-  **Bama S.p.a.**
Via Pertini, 2 - 55011 Altopascio (LU)
www.bamagroup.com - info@bamagroup.com
0583286353
fax 0583287754
-  **B. Braun Milano S.p.a.**
Via V. da Seregno, 14 - 20161 Milano
www.bbbaun.com - servizio.clienti@bbbaun.com
02662181
fax 0266218290



-  **Boehringer Ingelheim Animai Health Italia S.p.a.** 02535581
Via Giovanni Lorenzini, 8 - 20139 Milano
www.merial.com - merial.italia@merial.com
fax 025355822
-  **Camon s.p.a.** 0456608511
Via Lucio Cosentino, 1 - 37041 Albaredo d'Adige (VR)
www.camon.it - camon@camon.it
fax 0456608512
-  **Candioli S.p.a.** 0113490232
Via Manzoni, 2 - 10092 Beinasco (TO)
www.candioli.it - info@candioli.it
fax 0113490526
-  **Carbone Pet Products S.r.l.** 0573837868
Via Antonio Gramsci, 1537 - 51036 Larciano (PT)
www.petproductscarbone.it - info@petproductscarbone.it
fax 0573859163
-  **Cerere S.p.a.** 017367271
Corso Romano Scagliola, 189 - 12052 Neive (CN)
www.cerere.com - marketing@cerere.com
-  **Cesarano S.a.s.** 0818507330
Via Nolana, 42 - 80045 Pompei (NA)
www.cesarano.it - info@cesarano.it
-  **Ceva Salute Animale S.p.a.** 03965591
Viale Colleoni, 15 - 20864 Agrate Brianza (MI)
www.ceva-italia.it - marketing.italy@ceva.com
-  **Chemi-Vit S.r.l.** 0522887959
Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com
fax 052288200
-  **Ciam S.r.l.** 0736250484
Via Piemonte, 4 - 63100 Ascoli Piceno (AP)
www.ciamanimali.com - ciam@ciamanimali.it
-  **Coltelleria Polla** tel. e fax 0131264774
Via Vochieri, 69 - 1500 Alessandria
www.polladino.com - lipolla@libero.it
-  **Croci S.p.a.** 3297534632
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
-  **De Wan S.r.l.** 011547917
Piazza San Carlo, 132 - 10121 Torino
www.delashop.it - business@delashop.it
Cell. 3202322870
-  **Disegna Group** 0424471424
Via Marsan, 28/30 - 36063 Marostica (VI)
www.disegnagroup.it - info@disegnagroup.it
fax 0424476392
-  **Diusa Pet Italia S.r.l.** 3429476845
Via Piemonte, 10 - 46051 San Giorgio Bigarello (MN)
www.diusapet.it - info@diusapet.com
-  **Dorado S.r.l.** 042659140
Via Romea, 10 - 30010 Monsole di Cona (VE)
www.exclusion.it - infoservice@exclusion.it
-  **Elanco Italia S.p.a.** 0554640825
Via dei Colatori, 12 - 50019 Sesto Fiorentino (FI)
www.elanco.it - italia_elanco@elanco.com
-  **Farm Company S.r.l.** 015511310
Via Amendola, 532 - Regione Spolina - 13876 Cossato (BI)
www.farmcompany.it - info@farmcompany.it
-  **Farmina Pet Foods Italia** 0818236000
Via Nazionale delle Puglie - 80035 Nola (NA)
www.farina.com - info@farmina.it
fax 0815121235
-  **Fashion Dog S.r.l.** tel. e fax 059687984
Via Lago di Carezza, 11 - 41012 Carpi (MO)
www.fashiondog.it - www.curapets.it - info@fashiondog.it
-  **Ferrzootecnia** tel. 059313426
Via Belgio, 16 - 41122 Modena MO
www.ferrzootecnia.it - info@ferrzootecnia.it
-  **Ferplast S.p.a.** 0445429111
Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelfomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
fax 0445429115
-  **Ferribiella S.p.a.** 0152558103
Strada Trossi, 33 - 13871 Verrone (BI)
www.ferribiella.it - info@ferribiella.it
fax 0152558083
-  **Formevet S.r.l.** 024345891
Via Savona, 97 - 20144 Milano
www.formevet.com - vetline@formevet.it
fax 0243458922
-  **Forza10/SANYPet S.p.a.** 0429785401
Via Austria, 3 - 350138 Bagnoli di Sopra (PD)
www.forza10.com - forza10@forza10.com
-  **Gheda Mangimi S.r.l.** 038632677
Via Comuna Santuario, 1 - 46035 Ostiglia (MN)
www.gheda.it - gheda@gheda.it
fax 038632664
-  **Gimborn Italia S.r.l.** 05225452
Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia
www.gimborn.it - marketing@gimborn.it
fax 0522945365
-  **Heiniger AG** +41/62/9569200
Industrieweg 8 - 3360 Herzogenbuchsee (Switzerland)
www.heiniger.com - info@heiniger.it
fax +41/62/9569281
-  **Hill's Pet Nutrition Italia S.r.l.** 06545491
Via A.G. Eiffel, 15 - 00148 Roma
www.hillspet.it
-  **Imac S.r.l.** 0444482301
Via Ghisa, 14 - 36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it
fax 0444482500
-  **Innovet Italia S.r.l.** 0498015583
Via Einaudi, 13 - 35030 Saccolongo (PD)
www.innovet.it - innovet@innovet.it
fax 0498015737
-  **Italsystem S.a.s.** 0541731428
Via Corciano, 14 - 47914 Rimini
www.lallsystems.com - info@lallsystems.com
fax 0541731328
-  **Iv San Bernard S.r.l.** 0571509106
Via Castelli, 7 - 50056 Montelupo F.no (FI)
www.ivsanbernard.it - info@ivsanbernard.it
fax 05711656081
-  **Landini Giuntini S.p.a.** 075851781
Via Rosa Luxemburg, 30 - 06012 Città di Castello (PG)
www.giuntinipet.it - info@giuntinipet.it
fax 0758517804
-  **Life Petcare S.r.l.** 0575411013
Via di Basserone, 57 - 52041 Badia al Pino (AR)
www.lifepecare.it - info@lifepecare.it
fax 0575416496



-  **Linea 101 S.r.l.** **0522086489**
Via Agostino Novella, 4 - 42025 Cavriago (RE)
www.linea101.it - info@linea101.it
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40053 Valsamoggia (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com
-  **Marpet S.r.l.** **0456600134**
fax 0457000124
Via Don Sasselii d'Era, 13 - 37041 Albaredo d'Adige (PD)
www.marpet.it - info@marpet.it
-  **Mars Italia S.p.a.** **025776111**
fax 0257510890
V.le Milano Fiori Str. 2 Pal C3 - 20090 Assago (MI)
www.pedigree.it
-  **Mennuti Group S.r.l.** **0571581661**
Via Ponte Cerretano, 10/14 - 50050 Carreto Guidi (FI)
www.mennutigroup.it - info@mennutigroup.it
-  **Mister Pet S.p.a.** **0521340323**
fax 0521340319
Via Pedemontana, 35 - 43029 Mamiano di Traversetolo (PR)
www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com
-  **Monge & C. S.p.a.** **0172747111**
fax 0172747198
Via Savigliano, 31 - 11030 Monasterolo di Savigliano (CN)
www.monge.it - info@monge.it
-  **Morando S.p.a.** **0119433311**
fax 0119434289
Via Chieri, 61 - 10020 Andezeno (TO)
www.morando.it - info@morando.it
-  **Mp Bergamo S.r.l.** **0358361269**
fax 0354496738
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiuduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
-  **Mp Group S.r.l.** **0522941521**
Via dell'Industria, 7/1 - 42025 Cavriago (RE)
www.versele.it - mp@versele.it
-  **MPS 2 S.r.l.** **0444572190**
Via Zambon, 17 - 36051 Creazzo (VI)
www.mpsitalia.it - info@mpsitalia.it
-  **MSD Animal Health Italia** **02516861**
fax 0251686685
Via Fratelli Cervi snc - Centro direzionale Milano 2
Palazzo Borromini - 20090 Segrate (MI)
www.exspot.it - www.scalibor.it
-  **MSM Pet Food S.r.l.** **0309361245**
Via dell'Agricoltura, 5 - 25028 Verolanuova (BS)
www.msmpetfood.com - info@msmpetfood.com
-  **My Family S.r.l.** **0131950063**
fax 0131952944
Strada Solero, 1/A - 15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it
-  **Nestlé Purina Petcare S.p.a.** **0281811**
fax 0281817133
Via del Mulino, 6 - 20090 Assago (MI)
www.purina.it
-  **N.P. Industries S.r.l.** **0432699322**
Via Valcellina, 37 - 33097 Spilimbergo (PN)
www.disugual.it - info@disugual.it
-  **On Site S.r.l.u.** **0342200070**
Via Nazionale, 5 - 23012 Castione Andevenno (SO)
www.onsite.pet - info@onsite.pet
-  **Original Legno Italia S.a.s. di Maltese & C.** **0924514511**
Z.I. Fegotto - 91013 Calatafimi-Segesta (TP)
www.original-legno.it - info@original-legno.it
-  **PET 360 S.r.l.** **04441574109**
Via Camisana, 34 - 34040 Torri di Quartesolo (VI)
www.pet360.it - info@pet360.it
-  **Petitamis è un marchio di Eagles Engineering S.r.l.** **3334168155**
0119222641
fax 0119224084
Via San Maurizio, 184/15 - 10073 Ciriè (TO)
www.petitamis.it - info@petitamis.it
-  **Pets Fitness** **tel. 0717108160**
Via Soderini, 8 - 60027 Osimo (AN)
www.petsfitness.com - info@petsfitness.com
-  **Pet Village S.r.l.** **054464418**
fax 0544684190
Via Stradello, 35 - 48124 Madonna dell'Albero (RA)
www.petvillage.it - info@petvillage.it
-  **Pineta Zootecnici** **tel. e fax 0522553616**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
-  **Porrini Group** **0302791814**
Via Maestri del Lavoro, 23/25 - 25014 Castenedolo (BS)
www.porrinigroup.com - info@porrinigroup.com
-  **Rebo S.r.l.** **0331502700**
fax 0331502703
Via Mestre, 31 - 11050 Cairate (VA)
www.happydog.it - www.happycat.it - info@happydog.it
-  **Rinaldo Franco S.p.a.** **0248376157**
fax 0241291840
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
-  **Royal Canin Italia S.r.l.** **023347611**
Via Anton Checov, 50/2 - 20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it
-  **Stefanplast S.p.a.** **0444639011**
fax 0444638315
Via Piazza, 47 - 36020 Villaganzerla (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
-  **Ticinese Petfood S.r.l.** **0382573789**
fax 0382575576
Via Vigentina, 102 - 27100 Pavia
www.laticinese.it - info@laticinese.it
-  **Trixie Italia S.p.a.** **0444835329**
fax 0444833352
Via E. Fermi, 6 - 36045 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it
-  **Velma Group S.r.l.** **0423715319**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com
-  **Vitakraft Italia S.p.a.** **075965601**
fax 0759656020
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
-  **WINNER Plus Pet Food S.r.l.** **0690375587**
Via Italia, 4 - 00060 Capena (RM)
www.winnerplus.eu - info@winnerplus.eu
-  **Wonderfood S.p.a.** **0549943311**
fax 0549943312
Strada dei Censiti, 1 - 47891 Repubblica di San Marino
www.wonderfood.com - info@wonderfood.com



UCCELLI / BIRDS

-  **All Pet S.r.l.** **0296450470**
Via Trieste, 603 - 21042 Caronno Pertusella (VA) **fax 0296450464**
www.allpet.it - info@allpet.it
-  **Borgovit S.r.l.** **031650344**
Via Roma, 48 - 22046 Merone (CO) **fax 031651419**
www.borgovit.it - info.borgovit.it
-  **Chemi-Vit S.r.l.** **0522887959**
Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com
-  **Croci S.p.a.** **3297534632**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
-  **Fioretta Rag. Gianni S.n.c.** **0341530138**
Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC) **fax 0341530392**
www.fiory.com - info@fiory.com
-  **Formevet S.r.l.** **024345891**
Via Savona, 97 - 20144 Milano **fax 0243458922**
www.formevet.com - info@formevet.it
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI) **fax 0444482500**
www.imac.it - info@imac.it
-  **Manitoba S.r.l.** **0375310418**
Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR) **fax 037591348**
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com
-  **Mp Bergamo S.r.l.** **0358361269**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG) **fax 0354496738**
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
-  **Pineta Zootecnici** **tel. e fax 0522553616**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
-  **Rinaldo Franco S.p.a.** **0248376157**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI) **fax 0241291840**
www.recordit.com - record@recordit.com
-  **Trixie Italia S.r.l.** **0444835329**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI) **fax 0444833352**
www.trixie.de - info@trixie.it
-  **Valman S.r.l.** **0444975663**
Via Brenta, 3 - 36033 Isola Vicentina (VI)
www.padovanpetfood.com - info@valman.it
-  **Velma Group S.r.l.** **0423715319**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com
-  **Vitakraft Italia S.p.a.** **075965601**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG) **fax 0759656020**
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
-  **Viten S.r.l.** **0432664401**
Via Faedis, 21 - 33040 Povoletto (UD)
www.viten.it - info@viten.it

PICCOLI MAMMIFERI / SMALL MAMMALS

-  **Croci S.p.a.** **3297534632**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
-  **Fioretta Rag. Gianni S.n.c.** **0341530138**
Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC) **fax 0341530392**
www.fiory.com - info@fiory.com
-  **Gimbom Italia S.r.l.** **05225452**
Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia **fax 0522945365**
www.gimbom.it - marketing@gimbom.it
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 36070 Tezze di Arzignano (VI) **fax 0444482500**
www.imac.it - info@imac.it
-  **Manitoba S.r.l.** **0375310418**
Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR) **fax 037591348**
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com
-  **Mp Bergamo S.r.l.** **0358361269**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG) **fax 0354496738**
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
-  **Pineta Zootecnici** **tel. e fax 0522553616**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
-  **Rinaldo Franco S.p.a.** **0248376157**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI) **fax 0241291840**
www.recordit.com - record@recordit.com
-  **Trixie Italia S.r.l.** **0444835329**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI) **fax 0444833352**
www.trixie.de - info@trixie.it
-  **Valman S.r.l.** **0444975663**
Via Brenta, 3 - 36033 Isola Vicentina (VI)
www.padovanpetfood.com - info@valman.it
-  **Velma Group S.r.l.** **0423715319**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com
-  **Vitakraft Italia S.p.a.** **075965601**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG) **fax 0759656020**
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

RETTILI & ANFIBI / REPTILES & AMPHIBIANS

-  **Croci S.p.a.** **3297534632**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI) **fax 0444482500**
www.imac.it - info@imac.it
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com



Pineta Zootecnici
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

tel. e fax 0522553616

Rinaldo Franco S.p.a.
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com

0248376157
fax 0241291840

Trixie Italia S.r.l.
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

0444835329
fax 0444833352

Velma Group S.r.l.
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

0423715319

Vitakraft Italia S.p.a.
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

075965601
fax 0759656020

MARKETING & SERVIZI

IPV Pack S.r.l. Unipersonale
Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E
35010 Carmignano di Brenta (PO)
www.ipvpack.com - info@ipvpack.com

0499431318
fax 0499431370

Masidef S.r.l. - Storedesign
Via Oberdan, 125 - 21042 Caronno Pertusella (VA)
www.masidef.com - info@masidef.com

029651011

Polypro S.p.a.
Via Roma, 118 - 40012 Calderara di Reno (BO)
www.polypro.it - info@polypro.it

0510958560

Vimax S.r.l.
Via Rezzonico, 23 - 22100 Como
www.zampotta.it - info@zampotta.it

031301059
fax 031301418

INSERZIONISTI

sovracoperta	MISTER PET	AMICI DI PACO	53	FRESKISSIMO	29	PRODAC INTERNATIONAL	89
II coperta	AGRAS PET FOODS	CAMON	1	GREENPEACE	49	REBO	45
III coperta	RINALDO FRANCO	CERERE	31	IV SAN BERNARD	39	RINALDO FRANCO	33, 41
IV coperta	MONGE	CIAM	21	MISTER PET	13, 43	VITAKRAFT ITALIA	37
		CHIFA	15, 17	MPS2	35	WINNER PLUS PET FOOD	6
		ENPA	19	MY FAMILY	2-3	WONDERFOOD	5
		FORMEVET	27	PINETA	47	ZOOMARK INTERNATIONAL	23

Zampotta
PET BUSINESS

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei Pet Shop

GIUGNO 2022 - N° 5

 Zampotta Magazine  328 9226601
 ZampottaMag  zampotta magazine

Direttore editoriale
Cristina Mandaglio

Direttore responsabile
Cristina Mandaglio
cristina.mandaglio@zampotta.it

Coordinatore editoriale
Valeria Longhi
valeria.longhi@zampotta.it

Revisore Scientifico e settore veterinario
Cristiano Papeschi

Hanno collaborato a questo numero:
Marina Moretti, Daniela Graziadio, Giulia Peduzzi, Silvia Marini, Francesco Caruccio, Assunta Incarnato, Emilio Gerboni, Nicola Benincasa, Luca Scrimieri, Alessandro Mancini, Valerio Zupo, Luciano Di Tizio, Linda Sartini, Lorena Quarta

Direzione e Redazione
Vimax srl, Via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418 - info@zampotta.it

Segreteria di Redazione
valeria.longhi@zampotta.it

Produzione grafica
Anna Lioce

VIMAX
Pet Trade Service

Editing
Giulia Peduzzi
Ufficio pubblicità
Vimax srl, Via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418 - info@zampotta.it

Representative for the U.S. and Canada
Richard A. Wartell - Judi Block Associates P.O. Box
1830, Willits, CA 95490 U.S.A.
phone +1/707/4569200 - fax +1/815/3710757
rwartell@write.com

Servizio Abbonamenti
abbonamenti@zampotta.it - fax 031301418

Stampa
Papergraf International srl - Borgorico (PD)

REGISTRAZIONE TRIBUNALE DI COMO N15/11
ISCRIZIONE NEL REGISTRO OPERATORI
COMUNICAZIONE ALL'AGCOM N. ROC 21368

Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito, anche se non pubblicato.

Note Legali

Informiamo i lettori che le opinioni personali degli Autori non sempre collimano con quelle della Direzione e della Redazione. Tuttavia, poiché crediamo nel diritto alla pluralità dell'espressione, riteniamo opportuno pubblicarle. È ovvio che riconosciamo un identico diritto anche ai nostri lettori, che invitiamo pertanto a scriverci e ad aprire un dibattito ogni volta che lo crederanno giusto. La libertà e la possibilità di dialogo sono valori che una rivista come Zampotta non smetterà di difendere.

The Authors' personal opinions not always coincide with the Editorship or Editorial Staff's ones. Still, we do believe in everyone's right to express their own ideas, and we think it right to publish them. Evidently we do consider our readers as entitled to do the same, thus we invite you all to write us and open a debate whenever you think it right. Zampotta will never stop supporting those values such as freedom and possibility of dialogue.

La presente pubblicazione viene inviata da Vimax srl in Italia a tutti i petshop, agrigrore, tolettatori, veterinari, allevatori e rappresentanti. Viene inoltre inviata gratuitamente in Italia e in tutto il mondo a produttori, grossisti, importatori, esportatori, associazioni e stampa specializzata del settore pet.

This magazine is distributed by Vimax srl to all Italian pet shops, seed shops, groomers, vets, breeders and agents. It is also sent to all Italian and foreign manufacturers, wholesalers, importers, exporters, associations and specialized press working in the pet field.

Sebbene la rivista venga inviata con abbonamento gratuito, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del D.Lgs 196/2003.

L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto dal Codice di deontologia relativo al Trattamento di dati personali art. 2, comma 2, si comunica che presso la nostra sede di Como, via Rezzonico 23, esiste una banca dati a uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti dal D.Lgs 196/2003 (consultare, modificare o cancellare i dati) contattando presso la nostra sede di Como, tel. 031301059, fax 031301418, il responsabile Valeria Longhi (abbonamenti@zampotta.it)

Although the magazine is delivered under free subscription, the personal data we are using are processed respecting Law Decree 196/2003. You can exercise the rights specified in the above mentioned law. In compliance with the rules specified in the Code of conduct about privacy treatment art. 2, comma 2, we inform you that the database is used for editorial purposes and resides in our headquarter located in Como, via Rezzonico 23. If you wish to exercise the rights specified in Law Decree 196/2003 (to look through, modify or cancel your personal data), please contact our office in Como, phone no. +39/031301059, fax +39/031301418. Responsible for the treatment of personal data is Ms. Valeria Longhi (abbonamenti@zampotta.it)



AssorBiPiù

tappetini superassorbenti
BIODEGRADABILI



Polimeri a rapida assorbenza



Base impermeabile biodegradabile



Angoli adesivi



CONFEZIONE **BIODEGRADABILE** REALIZZATA
CON MATERIE PRIME DI **ORIGINE VEGETALE**



Mongee®

Il pet food che parla chiaro

MADE IN ITALY



CRESCERE INSIEME A NOI

MONGE TI OFFRE
UNA GRANDE NOVITÀ:
LE CROCCHETTE PUPPY
MANZO MONOPROTEIN*

Una ricetta speciale con tutti i nutrienti essenziali per la sua crescita, naturalmente senza coloranti e conservanti artificiali aggiunti.

*formulato con un'unica fonte proteica animale.

CERCALO NEI MIGLIORI PET SHOP E NEGOZI SPECIALIZZATI

NUOVO!
MANZO MONOPROTEIN

MONGEE
La famiglia italiana del pet food

NO CRUELTY TEST

GREENCOMPANY