

Zampotta

PET BUSINESS

SETTEMBRE - N°7

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei Pet Shop

6 FATTORI CHE NESSUNO ANALIZZA

ma che nascondono
trappole e tesori

DI NUOVO LA RANA BOLLITA?

L'editoriale di Cristina Mandaglio

IL POTERE CASTRANTE
dell'esercito del "se"

TRASFORMA I TUOI CLIENTI
in un esercito di super venditori

- Scopri le opportunità dietro una buona alimentazione


Schesir
NATURAL SELECTION



L'ALTRA FACCI DI UNA BUONA ALIMENTAZIONE.



Schesir Natural Selection e i benefici della mela.

La **digestione** è un aspetto centrale nel benessere del cane. Ecco perché nella formulazione di **Schesir Natural Selection** abbiamo selezionato la **fibra di mela** come ingrediente funzionale attivo, fonte naturale di fibre solubili di ottima qualità, capace di contribuire al benessere e alla **corretta funzionalità intestinale**.
Il risultato sarà sotto gli occhi di tutti!





Tutti i vantaggi di un'alimentazione naturale.

Sei pronto a raccogliere i frutti di un'alimentazione ricca di qualità? Le ricette **Schesir Natural Selection**, oltre alla fibra di mela, hanno tanti altri punti di forza:

- contengono **proteine animali di qualità come primo ingrediente.**



- sono **arricchite con estratto di yucca, per ridurre la fermentazione intestinale e gli odori.**



- sono formulate per ogni esigenza: **NO GRAIN, SINGLE ANIMAL PROTEIN o NO GLUTEN.**



- sono approvate dal punto di vista nutrizionale dal **Dipartimento di Scienze Mediche Veterinarie - Alma Mater Studiorum Università di Bologna.**



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE MEDICHE VETERINARIE




Schesir[®]
NATURAL SELECTION

scopri di più su
[schesir.com](https://www.schesir.com)

CAT&RINA

BeNatural

LETTIERA AL TOFU

ECO FRIENDLY

TOFU CLASSICA

ANCHE 12l

CARBONE ATTIVO

TÈ VERDE



PESCA E MIELE



ORIGINE VEGETALE

SUPER AGGLOMERANTE

NEUTRALIZZA GLI ODORI

FACILE DA SMALTIRE NEL WC





Nessuno TI OFFRE TANTO *in un* alimento GRAIN FREE



Ownat Grain Free ti offre un intero mondo di opzioni nell'ambito di un'alimentazione priva di cereali. Diverse gamme di prodotti (Prime, Just e Hypoallergenic) con diverse percentuali di carne fresca e disponibili in diverse fasce di prezzo.

La più ampia offerta sul mercato di varietà per cani e gatti, diversificata in funzione della razza dell'età o della condizione fisica, con varietà concepite per necessità specifiche, come la sensibilità a intolleranze e allergie o formulate per animali sterilizzati.

OWNAT
GRAIN
FREE
PRIME



OWNAT
JUST
GRAIN
FREE



OWNAT
GRAIN FREE
HYPOALLERGENIC



myfamily

memopet 



MADE IN ITALY



COLLARI, PETTORINE e GUINZAGLI
memopet[®]
utili e divertenti da usare in famiglia



- Fatti interamente in Italia
- Materiali di altissima qualità
- Tante colorazioni disponibili
- Facili da utilizzare in famiglia grazie all'APP **memopetID**

APP **memopetID**



scoprili tutti
www.memopet.com

Non perdere l'occasione di essere tra i primi ad offrire la rivoluzione memopet

CHIAMA SUBITO 0131.950063



Prodotto in Italia da
MyFamily S.r.l. Valenza (AL) - Italy
T. 0131 950063 | info@myfamily.it
MyFamily USA Inc. Orlando (FL) - USA

COPERTINA

"in evidenza"

Made in Italy e ricette naturali

(Agras Pet Foods)

6



SETTEMBRE 2021 - N° 7

EDITORIALE

di Cristina Mandaglio

5

Di nuovo la rana bollita?



CANI & GATTI

- 56** **Alimenti complementari: come e perché**
(Winner Plus Pet Food)
- 66** **La qualità inizia dal vero cibo naturale**
(Cotecnica)
- 69** **Guarire in fretta e naturalmente?**
(WAP)
- 70** **Sterilizzato non significa pigro**
(Monge)
- 72** **Diverti il micio col cubo salva arredo**
(BamaPet)

- 76** **La tosatrice a cui basta un giro di vite**
(BBraun)
- 78** **Alta gastronomia per gatti**
(Mister Pet)
- 82** **Metti in mostra l'eccellenza**
(Camon)
- 84** **I premiati e gli insetti alle verdure**
(Vitakraft Italia)
- 86** **Né secco né umido: fresco!**
(Freskissimo)

- 88** **Conosci tutti i benefici del cocco?**
(Cocotherapy)
- 89** **Il mix perfetto per ingolosire**
(Health Extension)
- 91** **Minerali naturali VS cattivi odori**
(Sanicat)
- 97** **"Perché il mio cane è così asociale?"**
(L. Quarta)
- 100** **"Che bel cane: ma quanto russa?"**
(L. Sartini)

ACQUARI & CO.

- 64** **Più concentrato: meno inquinante**
(Prodac International)
- 106** **Il metodo della riproduzione batterica**
(V. Zupo)
- 110** **La rossa laterite: il fondo secondo natura**
(A. Mancini)
- 113** **Tutti i segreti delle etichette**
(L. Di Tizio)

PICCOLI MAMMIFERI

- 81** **Per granivori esigenti**
(Mealberry)
- 103** **10 cose (che non sai) sul petauro**
(C. Papeschi)

UCCELLI

- 74** **Solo ricette specifiche per piumati**
(MP Group)
- 90** **Rigatoni al pellet per piumati?**
(Zupreem)

AZIENDE & INIZIATIVE

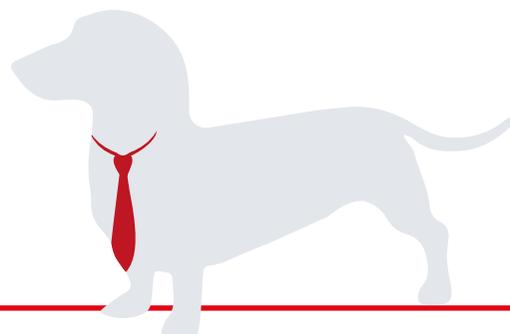
- 63** **Il Rinascimento dell'acquario**
(Ferplast)

RUBRICHE

- 92** La voce di...
- 94** Negozio del mese
- 96** Pet app
- 116** Bacheca
- 118** Contatti
- 122** Inserzionisti

BUSINESS

- 8** Tecniche di Vendita
- 12** Comunicazione & Marketing
- 16** Pet shop On line
- 20** Social Media Marketing
- 26** Emozioni & Business
- 34** Gestione Finanziaria
- 38** Strategia Aziendale
- 46** Business Semplice
- 52** Pubblicità & Marketing





DI NUOVO LA RANA BOLLITA?

Una delle cose che più abbiamo sentito tirare in ballo durante questa estate di scontri tra tifoserie a favore o a sfavore del vaccino anti Covid è l'ormai nota storia della Rana Bollita raccontata dal filosofo e anarchico statunitense Noam Chomsky.

Per quei pochi che ancora non ne avessero mai sentito parlare la riassumo brevemente.

Molte volte frainteso, il cosiddetto "Principio della Rana Bollita" è usato per descrivere una pessima capacità dell'essere umano moderno: ovvero la capacità di adattarsi a situazioni spiacevoli e deleterie senza reagire, se non quando ormai è troppo tardi per farlo.

"Immaginate un pentolone pieno d'acqua fredda nel quale nuota tranquillamente una rana. Il fuoco è acceso sotto la pentola, l'acqua si riscalda pian piano. Presto diventa tiepida. La rana la trova piuttosto gradevole e continua a nuotare. La temperatura sale. Adesso l'acqua è calda. Un po' più di quanto la rana non apprezzi. Si stanca un po', tuttavia non si spaventa. L'acqua adesso è davvero troppo calda. La rana la trova molto sgradevole, ma si è indebolita, non ha la forza di reagire. Allora sopporta e non fa nulla. Intanto la temperatura sale ancora, fino al momento in cui la rana finisce – semplicemente – morta bollita" (Tratto dal libro "Media e Potere" di Noam Chomsky).

Te ne parlo perché, al di là di quanto questo principio sia stato strumentalizzato per deridere chi in qualche modo secondo noi si sta facendo lentamente fregare dai "poteri forti" senza rendersene conto, è qualcosa che descrive benissimo un brutto comportamento che mina alla base l'efficacia e il benessere di ognuno di noi.

Quanti imprenditori di fronte a un piccolo calo di fatturato trimestrale hanno pensato "Vabbè, non è il caso di preoccuparsi adesso"? Salvo che poi il fatturato ha continuato a scendere piano piano e alla fine, adattamento dopo adattamento, quell'imprenditore si è trovato costretto a dichiarare fallimento.

La stessa cosa ti accade quando piano piano il numero medio di clienti mensile inizia a scendere, quando le vendite dell'eCommerce sono sempre un po' meno, quando un fornitore alza i prezzi, lentamente ma in modo costante e inesorabile, o addirittura quando ti svegli con un po' meno entusiasmo e meno voglia di andare a lavorare.

Ti accorgi che quella situazione anomala ti crea fastidio, ti stanca e non ti piace, ma ben presto ti adatti e la fai diventare la "nuova situazione normale di partenza" con la quale confronti la prossima situazione "leggermente peggio" della precedente. Fino al momento in cui resti senza risorse, soldi, forza o motivazione sufficiente a reagire e - semplicemente - finisci "bollito".

Ecco. Se ti sei riconosciuto con quanto ho scritto smettila subito a partire dall'inizio di questa nuova stagione lavorativa. Lo dico a te e mi prendo personalmente l'impegno di estendere questo invito a me stessa e a tutta la mia redazione.

Noi di Zampotta Pet Business seguiremo anche quest'anno a darti tutti gli strumenti e le informazioni per mantenerti attivo, incontentabile e determinato a non perdere mai terreno rispetto ai tuoi obiettivi, alla concorrenza e a qualunque cosa possa essere utile in questi matti tempi che stiamo attraversando.

Buona lettura.



Made in Italy e ricette naturali

Schesir Natural Selection: proteine come primo ingrediente e ricette naturali specifiche per i cani più sensibili

Nel momento attuale in cui i tuoi clienti chiedono prodotti attenti alla natura e al benessere del loro pet, *Schesir Natural Selection* è il marchio frutto di un profondo rispetto e di un'attenta osservazione della natura: una linea di prodotti completi e bilanciati, la cui formula è stata approvata dal punto di vista nutrizionale dal Dipartimento di Scienze Mediche Veterinarie – Alma Mater Studiorum Università di Bologna, con specifici ingredienti naturali funzionali.

In tutte le referenze le proteine animali sono sempre il primo ingrediente e ciascun prodotto viene arricchito con ingredienti naturali specifici, selezionati in base alla loro capacità di garantire una nutrizione in linea con le specifiche esigenze di cani e gatti.



Al negozio specializzato, Agras Pet Foods fornisce un supporto continuo alla visibilità della linea e alle vendite attraverso diversi strumenti, inclusi la comunicazione sul punto vendita e un importante e distintivo piano di contenuti sui canali social.



AGRAS PET FOODS
www.schesir.com
naturalselection.schesir.com



Natural Selection per i cani small&toy

Nelle referenze dedicate al cane, è stata prestata particolare attenzione all'aspetto della digestione e del benessere intestinale, individuando nella fibra di mela quell'ingrediente funzionale attivo, fonte naturale di fibre solubili di ottima qualità, capace di contribuire alla corretta funzionalità intestinale.

A causa della lunghezza del tratto digerente, il cane necessita di un alimento che sia facilmente digeribile. Le fibre solubili presenti nella mela sono utilizzate dalla flora batterica che le trasforma in molecole utili, aiutando le cellule intestinali ad assorbire meglio i nutrienti e facilitando il transito del cibo a livello enterico.

Un altro ingrediente naturale specifico, stu-



diato per le taglie small e toy, è la yucca schidigera. Il suo utilizzo, grazie ad alcune sostanze naturali di cui l'estratto secco è particolarmente ricco, aiuta a ridurre la fermentazione intestinale delle proteine, controllando lo sviluppo di molecole responsabili degli odori sgradevoli, funzionalità studiata per i cani di piccola taglia che vivono a stretto contatto con i loro "parents".

No Grain e Single Animal Protein per i soggetti più sensibili

Le formulazioni *No Grain* sono indicate per i soggetti di tutte le età che richiedono una dieta ad altissima digeribilità e sono sensibili ai cereali. In queste ricette non sono stati inclusi cereali e quindi nemmeno il glutine e le fonti alternative che apportano carboidrati sono rappresentate da tuberi come la tapioca e le patate o leguminose come i piselli e il favaio.

Nelle formulazioni *Single Whole Animal Protein* è stata inclusa una sola fonte proteica di origine animale, che rappresenta sempre il primo ingrediente. Sono pensate per i soggetti di tutte le età che hanno sviluppato sensibilità o intolleranza verso alcuni tipi di proteine di origine animale.



Dal produttore al consumatore

Agras Pet Foods produce *Schesir Natural Selection* da fine 2020 e la sua filiera corta è in grado di garantire qualità, sicurezza, sostenibilità e formule esclusive con l'utilizzo delle migliori materie prime provenienti da fornitori locali. Al proprietario pet arriva direttamente ciò che l'azienda produce nel suo

stabilimento situato nel cuore delle Langhe e dotato di tecnologia all'avanguardia.

La linea vanta inoltre un packaging riciclabile al 100%, a differenza dei pack tradizionali che sono costituiti da più materiali e che devono essere smaltiti nell'indifferenziato. (S.C.)

MADE IN ITALY AND NATURAL RECIPES

Schesir Natural Selection: Proteins as first ingredient and specific natural recipes for sensitive dogs

Nowadays, pet owners look for products attentive to pets' nature and well-being. *Schesir Natural Selection* brand is the result of deep respect and attentive observation of nature: a line of balanced and complete products; their formula is nutritionally approved by the Department of Veterinary Science at Alma Mater Studiorum Bologna University, with specific natural functional ingredients. Animal proteins are always the first ingredient and each recipe is supplemented with specific natural ingredients, selected because of their effects and in line with the specific nutritional needs of cats and dogs.

Agras Pet Foods provides retailers with constant support for the line visibility and sales: this includes communication in shops and relevant promotional campaign on social channel.

NATURAL SELECTION FOR SMALL&TOY DOGS

Dog products pay special attention to digestion and intestinal well-being: apple fibre is the active functional ingredients providing quality soluble fibres, capable to support the correct intestinal functionality.

The length of dogs' digestive tract requires easily digestible food. The bacterial flora turns apples' soluble fibres into useful molecules, helping intestinal cells absorb nourishing substances and simplifying the enteric food transit.

Yucca schidigera is another specific natural ingredients for small and toy breeds. Yucca dry extract is rich in specific natural substances that help reduce proteins' intestinal fermentation, controlling the production of molecules causing foul odours. This functionality is specifically suited for small pets living side by side with their owners.

NO GRAIN AND SINGLE ANIMAL PROTEIN FOR SENSITIVE DOGS

No Grain formulas are suited for dogs of all ages: they need a high-digestibility diet and they are sensitive to cereals. These recipes do not include cereals or gluten. The alternative carbohydrate sources are tubers such as tapioca and potatoes, or legumes such as peas and field beans.

Single Whole Animal Protein formulas contain a single animal protein source as first ingredient. They are suited for dogs of all ages with sensitivity or intolerances towards certain proteins of animal origin.

FROM PRODUCER TO CONSUMER

Agras Pet Foods has been producing *Schesir Natural Selection* since the end of 2020. The company's short supply chain guarantees quality, safety, sustainability and exclusive formulas with the best raw ingredients from local suppliers. Pet owners receive directly what the company produces in its plant, located in heart of Langhe and equipped with cutting-edge technology.

Moreover, the line features a 100% recyclable packaging, compared to traditional packaging that are made of various materials and must be disposed of as unsorted waste.

TRASFORMA I TUOI CLIENTI

in un esercito di super venditori

NICOLA BENINCASA

Si dice "momentum" l'istante in cui le vendite esplodono: il tuo arriva quando riesci a trasformare i clienti in testimonial

Ogni attività è fondata sul passaparola. Conosco centinaia di aziende che hanno fondato le proprie fortune solo ed esclusivamente sul passaparola. Eppure, non hanno un processo strutturato per favorire e aumentare le vendite grazie a questo passaparola.

Ricordi anni fa la pubblicità: *presenta un amico a Sky*? Ecco, quello è un esempio di come sia possibile realizzare una campagna sfruttando i referral, ovvero i clienti che arrivano proprio dal passaparola.

QUANDO È CORRETTO ATTIVARE QUESTO TIPO DI VENDITA?

Una campagna di referral può avvenire solo con clienti che sono già affezionati. Esistono strategie diverse che però possono funzionare in perfetta sinergia.

Non sono campagne che puoi usare per farti conoscere. Sono campagne che puoi realizzare per sfruttare i tuoi clienti come cassa di risonanza. Vediamo alcuni esempi.

1. USA DELLE TESTIMONIANZE VIDEO

Le persone non chiedono altro che attenzione. Ce lo ricorda Facebook ogni giorno con like e commenti ai nostri post. Puoi sfruttare questa attenzione per stimolare le vendite: crea un piccolo corner all'interno del negozio.

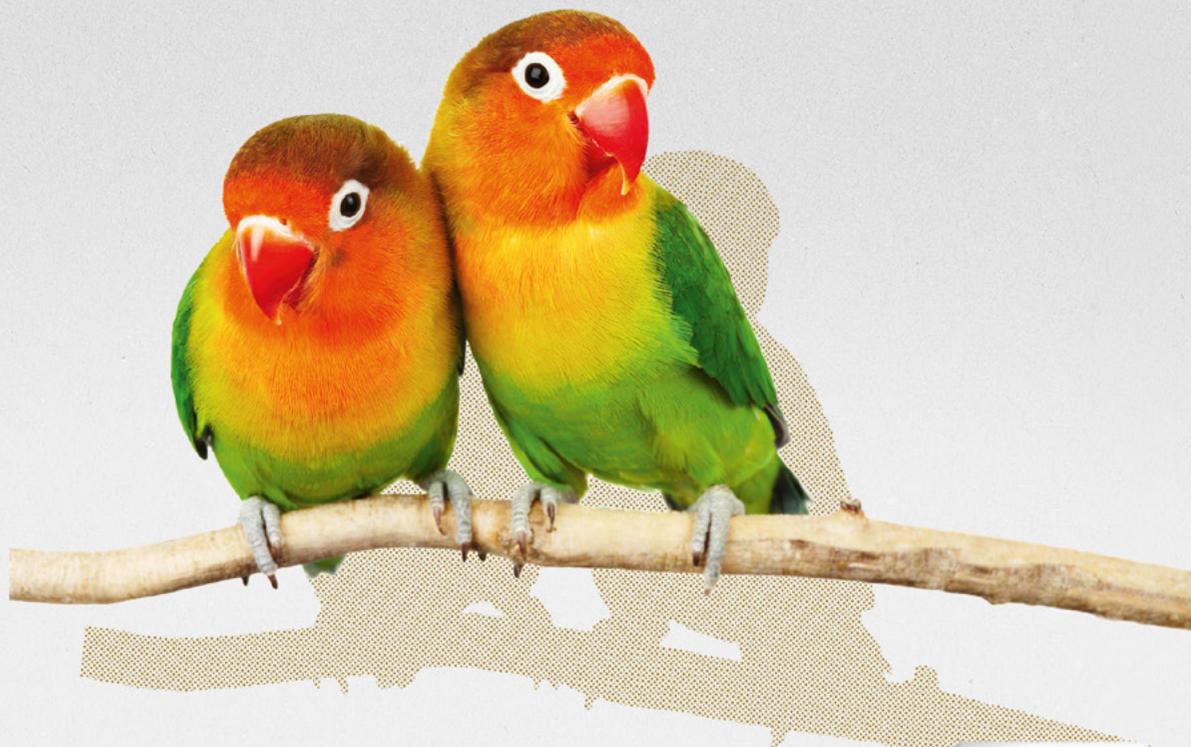
Ti basterà stampare un pvc con il tuo logo per avere un perfetto backdrop. A questo punto, puoi chiedere una testimonianza video ai tuoi clienti, in cambio di un piccolo sconto.

Una volta realizzato il video (e fatto firmare ai clienti la

Una campagna di referral può avvenire solo con clienti che sono già affezionati



NUTRIBIRD SI VESTE DI NUOVO



UN NUOVO LOOK, MA SEMPRE LA STESSA QUALITÀ

Alimentazione tutto-in-uno Elaborato da veterinari e nutrizionisti aviari Impiegato dai migliori allevatori e zoo di tutto il mondo Completo e facile da usare Per tutti gli uccelli, in ogni fase della vita. Perfettamente bilanciato per ogni uccello.

Con Orlux pastoncini, sotto l'ala protettiva di NutriBird, possiamo ora offrirvi una scelta più completa di menù per i vostri uccelli.

NOSTRA ANTEPRIMA VIRTUALE NUTRIBIRD

Scopri la scienza dietro la formula, fatti sorprendere dal nostro sistema e esplora gli approfondimenti esclusivi sulla nostra alimentazione per uccelli, supportata da scienziati, veterinari aviari e ornitologi.

Pronti a partire?

Visita il nostro nuovo sito internet alla pagina versele-laga.com/it/it/nutribird e registrati, scoprirai un mondo meraviglioso!



 VERSELE-LAGA

NutriBird

privacy del caso per evitare noie in futuro) diffondilo sul sito e sui social. Secondo te che cosa farà il tuo cliente una volta che vede se stesso su Facebook? Sì, esatto: condividerà il post per farlo vedere agli amici. Senza saperlo ti starà facendo un sacco di pubblicità e tu potrai realizzare nuove vendite a costo praticamente zero.

2. USA I COUPON

Metodo numero due: crea dei coupon o delle lettere per sfruttare il passaparola. Coupon classici come “Solo per te 20% di sconto sul prodotto X, per il tuo amico 20% su questo servizio”.

Utilizzare lo sconto per stimolare il passaparola è una buonissima idea anche se dei tre metodi è certamente quello più facile da implementare ma con meno effetto.

3. PREMIA I TUOI CLIENTI

Questo è certamente il sistema che propongo di più e che più mi ha dato soddisfazioni. Come abbiamo detto poco fa, le persone vogliono attenzione. Ma ancora di più vogliono essere riconosciute: metti allora i tuoi clienti su un piedistallo. Crea piccoli concorsi o sfide e premia ogni mese il tuo “Cliente del mese”, omaggiandolo di prodotti e onorificenze.

Che cosa pensi che faccia? Non farà altro che raccontare ai suoi amici come il suo pet shop di fiducia lo abbia premiato.

Pensa come il suo entusiasmo, una volta raccontato, potrà trasformarsi in una potentissima arma di vendita.

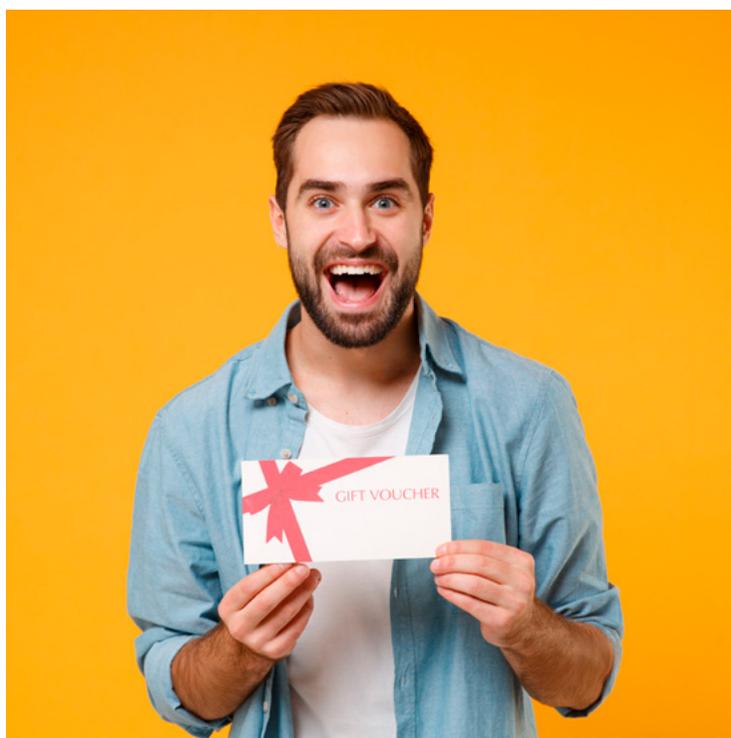
Non è complicato. Anzi ti sorprenderà notare come sia semplice e efficace allo stesso tempo.

Caliamoci in un esempio pratico:

- traccia i dati di vendita dei tuoi clienti (ad esempio con le tessere clienti);
- senza troppo clamore premia il cliente del mese che ha fatto più acquisti;
- organizza una piccola cerimonia con attestato e foto.

Io per esempio scelgo le magliette personalizzate, come gadget.

Stimolerai le vendite in due direzioni: per **superamento**, perché gli altri clienti vor-



ranno a loro volta salire sul gradino più alto e per **emulazione**, perché gli amici del vincitore si informeranno e chi possiede un animale vorrà seguire l'esempio.

CONCLUSIONI

Sfrutta queste tre idee per creare in casa il tuo esercizio di venditori.

Sono esempi che potrai realizzare a costi davvero contenuti ma che faranno esplodere le vendite in modo davvero clamoroso.

Alle tue vendite.



**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 Confocommercio.
www.turbobusiness.it



PICCOLE IMPRESE GRANDI FATTURATI

Non è il solito libro sulla vendita e sul marketing, ma piuttosto una guida che ti accompagnerà passo dopo passo nella crescita del tuo fatturato, attraverso strategie e esempi concreti anziché inutile teoria. Ti aiuterà ad aumentare il tuo volume d'affari anche con un budget pubblicitario minimo.

Pubblicato nel 2018 è già alla seconda ristampa. Puoi trovarlo su: www.turbobusiness.it/vendita-libro

“CON LINEA 101 I MIEI CLIENTI SONO MOLTO PIÙ FELICI” LINEA 101 AIUTA IL TUO NEGOZIO A FAR CRESCERE VENDITE E MARGINI.



Perché inserire nel tuo negozio Linea 101?

Perché sono prodotti italiani, 101% naturali e scelti dai migliori pet store italiani.

Perché proponiamo una vendita diretta, dalla nostra fabbrica al tuo negozio. In questo modo potrai aumentare i tuoi margini.

Scopri ora tutta la linea Benessere e inizia a venderla nel tuo negozio.

Vuoi saperne di più?

Scarica ora il nostro catalogo visitando il nostro sito, chiamandoci oppure passando il tuo smartphone su questo QR code.

WWW.LINEA101.IT

+39 0522.086489



0% PROBLEMI, 101% BENESSERE.



PRESENTATI AI TUOI CLIENTI

con un pacchetto speciale

CRISTINA MANDAGLIO

Racconta chiaramente la tua unicità regalando un kit di presentazione che non lasci dubbi sui motivi per scegliere il tuo pet shop

Là fuori c'è un mondo molto competitivo e tu caro negoziante, lo sai benissimo. È perciò essenziale che ti differenzi dal resto del mercato. Non un compito facile, certo, ma se ci riuscirai, ti guadagnerai quel che io definisco “l’irresistibile fascino dell’unicità della proposta”, un modo per descrivere nell’immediato al tuo target quanto il tuo business sia differente dagli altri.

TROVA I TUOI PUNTI DI FORZA

Non devi cercare mai di essere il negozio che vende di tutto a tutti, o almeno non dovresti. Non in questo mondo ipercompetitivo in cui per il cliente è quasi un riflesso, oltre che una comodità, andarsene on line per acquistare dalle grandi catene eCommerce per animali o anche dal potente e classico Amazon.

Quindi, devi dargli un motivo preciso per venire nel tuo negozio. Può trattarsi di una specializzazione, dei tuoi anni di esperienza in un campo preciso, del tipo di assortimento che hai sugli scaffali, della consegna a domici-



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



DESIGN: OFFICINA GRAFICA //



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



lio gratuita o comunque di quel tipo di servizio che SOLO TU offri. Qualsiasi cosa che ti faccia emergere dal panorama di riferimento.

DILLO A TUTTI CHIARAMENTE

Una volta stabilito il tuo punto di forza, la qualità che ti differenzia, è di vitale importanza che tu sponsorizzi questa tua specialità attraverso OGNI CANALE del tuo piano marketing, e deve permeare in ogni singola linea di copy, in ogni immagine scelta per la pubblicità social, in ogni singolo respiro della tua comunicazione.

Quando qualcuno passa la tua porta deve avere subito un'idea chiara, deve essere istruito fin da subito a comprendere quale sia la freccia al tuo arco che ti rende speciale e diverso da ogni altro.

IL KIT DI ACCOGLIENZA

Per fare in modo che il tuo cliente sia da subito abbracciato dalle caratteristiche uniche e imprescindibili dal negozio e decida quindi di accordarti fiducia e scegliere di comprare da te e da nessun altro, la strada migliore è sempre un'accoglienza coi fiocchi.

Non fare l'errore di affidare solamente al web l'idea che il cliente si fa del tuo pet shop. La strategia migliore è quella di consegnargli qualcosa di tangibile, materico, solido, "reale" che possa tenere in mano, guardare, leggere e eventualmente mostrare ad amici o conoscenti, che in futuro potrebbero diventare a loro volta dei nuovi clienti.

Per questo ti suggerisco di preparare una specie di pacchetto di presentazione per i nuovi clienti, che naturalmente tu da commerciante esperto, riconosci al primo colpo (anche perché ci si augura tu conosca se non per nome, almeno per volto, tutti i tuoi clienti abituali).

Una volta individuato il nuovo avventore, metti a sua disposizione un kit composto da:

- una brochure illustrativa che metta bene in chiaro chi sei, come lo fai, perché lo fai e perché sei diverso da tutti;
- un gadget omaggio che faccia sentire il cliente coccolato senza ragione precisa, senza scambio di soldi;
- un coupon o un'offerta di qualsiasi tipo, che possa invogliarlo al primo passo.

NON DIMENTICARE L'ACCOGLIENZA VERBALE

Ad ogni modo, quando qualcuno passerà la soglia del tuo pet shop, non mancare mai di accoglierlo verbalmente, tentando di stabilire da subito un contatto che non sia avvertito come invadente o aggressivo. La migliore maniera resta domandare semplicemente: "Ciao, benvenuto! È la prima volta che vieni da noi?" e quale che sia la risposta dell'avventore, che sia un neofita o qualcuno



Una volta stabilito il tuo punto di forza, la qualità che ti differenzia, è di vitale importanza che tu lo pubblicizzi



venuto più spesso ma non ancora diventato un cliente, puoi sempre proporgli “Posso mostrarti il mio negozio è completamente diverso dagli altri negozi di animali del circondario e oltre?”.

Per fare in modo che il tuo cliente scelga proprio te la strada migliore è sempre un'accoglienza coi fiocchi.

Quale che sarà la risposta del tuo cliente, una volta che la tensione iniziale sarà alleviata, che si sentirà al sicuro, sapendo che non deve per forza avere una cosa precisa in mente da comprare e da comunicarti subito e che non lo vuoi tempestare di “Serve aiuto?” o altre invadenze commerciali palesi, quest'accoglienza sarà stata il migliore dei rompighiaccio e ti porterà a stabilire i tuoi punti di unicità rispetto alla concorrenza, specie se usata in combinazione con il kit di cui ti ho parlato poco fa.

Prova e fammi sapere quanto sarà efficace avere un piano predisposto per spiegare a tutti perché venire da te e soltanto da te. Io un'idea ce l'ho!

Allora che aspetti?
Forza! All'opera!



**CRISTINA
MANDAGLIO**

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

Ottavi

L'Acquariologia
dal 1978



Gli Essenziali

Nuova formulazione per i prodotti essenziali



AQUA-VIT+

È un biocondizionatore concentrato per eliminare cloro, clorammina, metalli pesanti dell'acqua nuova per l'acquario. Arricchito con Aloe Vera anti-stress.

BIO-VIT+

È composto da 6 ceppi batterici per una maggiore efficacia in tutti i tipi di acquari.

FLORA-VIT+

Un prodotto ricco in sali minerali per il rigoglioso sviluppo e la crescita di tutte le piante d'acquario.

CLORO-VIT+

Toglie immediatamente cloro e clorammine dall'acqua del rubinetto.

I prodotti Ottavi sono prodotti concentrati per ridurre l'uso della plastica per un maggior rispetto dell'ambiente.

www.ottaviacquari.com
info@ottaviacquari.com

TUTTI I COSTI DELL'ECOMMERCE

Quanto costa davvero. Tutto compreso

FRANCESCO CARUCCIO

Un eCommerce ha dei costi sommersi che devi conoscere, ma c'è una soluzione intelligente per abbassare il rischio di sprecare soldi

Oggi ho deciso di fornirti uno strumento pratico per prendere decisioni importanti per la tua azienda se parliamo di avviare un'attività di commercio on line.

Grazie a questo articolo, capirai:

- quale è il costo per un sito eCommerce adatto al tuo pet shop, di fatto una PMI;
- che differenze ci sono tra i vari preventivi (anche molto diversi tra loro) che riceverai chiedendo in giro ad agenzie e freelance;
- quale preventivo è migliore per te e fa di più i tuoi interessi, con una piccola nota su: agenzie contro freelance, quale scegliere;
- distinguere quali voci del preventivo sono utili per te e quali invece gonfiano inutilmente la fattura del fornitore.

"MA QUANTO COSTA APRIRE UN SITO ECOMMERCE?"

Quando si parla di costi, l'argomento è eccezionalmente ampio e controverso per certi aspetti. Se hai provato a fare qualche ricerca su questo argomento, avrai notato una quantità enorme di articoli scritti da professionisti e agenzie che danno molte cifre, alcune anche diverse tra di loro nell'ordine delle decine di migliaia di euro.

Negli ultimi dieci anni ho realizzato siti eCommerce di ogni tipo, dimensione e prezzo e non mi vergogno di dire che ho fatto anche lavori di bassa qualità e talvolta pagati molto male a inizio carriera.

Nel tempo poi, lavorando in agenzie sempre più strutturate e grandi, ho affrontato progetti via via più importanti, fino ad arrivare all'apice dei progetti di multinazionali, il cui costo si aggirava intorno al milione di euro di media, per la realizzazione del solo sito eCommerce e ho avuto la possibilità di lavorare anche a progetti multimilionari.

Quindi se dovessi basarmi solo sulla domanda di apertura, dovrei essere molto vago e darti un'in-



formazione poco utile, del tipo “da poche migliaia di euro, a milioni di euro”.

Ma naturalmente, questa risposta non ti aiuterebbe.

Quindi andiamo a vedere un paio di aspetti in più, per darti informazioni davvero utili e che puoi usare a tuo vantaggio, tarate su di te, sul tuo negozio per animali, ovvero una piccola e media impresa italiana (PMI).

CARATTERISTICHE BASE E FATTORI DI COSTO

Il sito eCommerce per PMI ha delle caratteristiche abbastanza standard.

Parliamo infatti di funzionalità che praticamente tutti i siti eCommerce possiedono o dovrebbero possedere:

- progettazione e realizzazione grafica del sito;
- scrittura dei testi delle pagine istituzionali, come ad esempio “chi siamo”;
- creazione di pagine istituzionali aggiuntive, come ad esempio la pagina “contattaci”;
- la scrittura dei testi dei prodotti, come nomi, descrizioni, caratteristiche tecniche, valori nutrizionali, ecc;
- le funzionalità base dell’eCommerce, come il carrello, la possibilità di pagare, la lista dei desideri, la possibilità di registrarsi e creare un account.

Le hanno tutti, anche perché sono funzionalità incluse nei pacchetti di qualsiasi piattaforma: ne installi una a caso e le hai già inserite tutte.

E qui chiariamo subito una cosa: le tecnologie di base (quindi escludendo cose più avanzate) sono gratuite e le agenzie si limitano a installarle.

Carrello, cassa, lista dei desideri, cose così le ho viste inserire come voci di costo proprio. È corretto che l’agenzia le inserisca nella lista delle cose che riceverai, perché è giusto che tu sappia cosa ti darà. Ma io le ho viste proprio inserire con il prezzo a fianco, ad esempio: carrello 1.000 €, cassa 1.500 €.

No, queste cose non si fanno pagare al cliente.

Al contrario, la grafica dev’essere pagata invece, perché è creatività, studio, ingegneria del design, tutte cose che devono (o dovrebbero) aiutare le persone che vanno sul tuo sito ad acquistare di più, più facilmente e velocemente, esattamente come la scrittura dei testi e la creazione delle pagine istituzionali e dei prodotti.

Se stai chiedendoti *Beh ma quindi, che costi hanno queste funzioni?*

Dipende dalla quantità di cose che commissionerai al professionista scelto.

Solo lui può calcolare i costi considerano principalmente il tempo che impiegherà a farle, anche se non è ovviamente l’unico fattore che considera.

Più le cose che gli dai da fare occupano tempo, più ti costerà, com’è normale.

Ma il costo dipende anche da altri fattori, come il livello di difficoltà e la richiesta dal mercato (più c’è richiesta, meno tempo avrà per tutti e meno professionisti ci saranno per svolgere quell’attività, e quindi ti toccherà pagare di più).

Ad esempio, scrivere un buon copy (testo) che ti permetta di vendere e che generi continuamente denaro, costa e “tanto”. Metto “tanto” tra virgolette perché il tanto è relativo. Ovviamente se costa, ma ti genera tante entrate, non dovrai più vederla come una spesa quanto come un investimento. D’altro canto, il testo per le pagine istituzionali, come “chi siamo”, costa meno. Il lavoro non è complesso.

Scendendo nella scala della complessità, le pagine come “contattaci” costeranno ancora meno, in proporzione.



LE FUNZIONALITÀ PIÙ AVANZATE E COSTOSE

Questo tipo di caratteristiche portano dei vantaggi e costano di più, ma rendono anche di più. Ad esempio, quando realizzo un sito eCommerce io non uso mai la cassa standard, quella che viene data insieme alle piattaforme web.

Ne installo e ne configuro una mia, personalizzata da me e studiata apposta per generare più vendite, a parità di visite sul sito: questa funzionalità costerà di più, ma ti metterà anche in condizioni di avere performance migliori, più vendite e scontrino medio più alto.

Se dovessi dirti quanto costa una piattaforma eCommerce fatta davvero bene ma non pagata più del dovuto, siamo tra i 5.000 € e i 20.000 €, in base alla quantità di cose da fare, alla complessità e alle personalizzazioni.

NON BASTA UN SOLO UOMO

E adesso veniamo al punto cruciale: come paghiamo i professionisti che ci lavorano?

Perché sì, per realizzare un sito eCommerce servono varie figure professionali, impossibile che uno solo racchiuda tutte le competenze. Lavorare a una piattaforma eCommerce significa coinvolgere professionisti diversi tra loro che devono cooperare su aspetti molto diversi tra di loro:

- copy;
- grafica;
- parte informatica;
- marketing Google, marketing Facebook, email marketing.

Ma allora, con questi prezzi, come fa un'azienda a pagare tutti questi professionisti?

La formula che, secondo me, è quella corretta e che vorrei che tutte le agenzie e i professionisti adottassero presupporrebbe modificare il loro modello di business in una soluzione ibrida tra costi a tantum e performance.

Mi spiego meglio.

Normalmente tu vai dall'agenzia e le attività che ho elencato sopra, più talvolta altre attività personalizzate per te, le paghi tutte per intero e l'agenzia deve anche ricavarci un guadagno.

Quindi se l'agenzia, facciamo un esempio, ha 5.000 € di costi reali, tra dipendenti che ci lavorano, programmi da acquistare, licenze software, ecc., per averne un guadagno te lo venderà al triplo o al quadruplo.

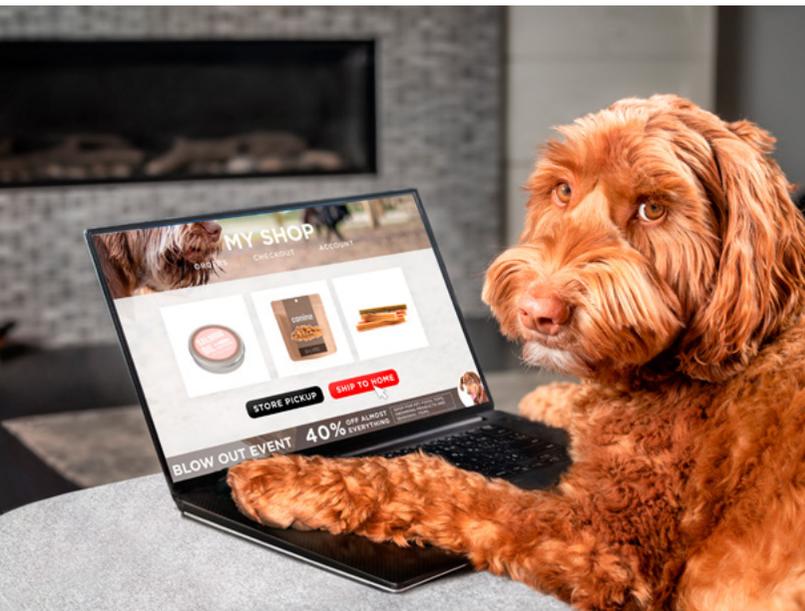
Quindi tu paghi qualcosa e poi, completamente da solo e con il peso tutto sulle tue spalle, spero che il progetto vada bene. Ovvero, spero che l'agenzia sia anche in grado non solo di realizzare le

cose tecniche, le pagine, scrivere i testi e sappia anche vendere.

Ed è qui l'incognita: si parla tanto di vendite, ma di risultati dimostrabili ne vedo pochi in giro, anche tra le grandi, talvolta grandissime agenzie.

La soluzione ideale sarebbe adottare questa famosa soluzione ibrida di cui ti parlo, per entrambi: cliente e professionista, a patto che quest'ultimo sappia generare delle vendite. Paga quello che devi al professionista, entro i limiti che ci siamo detti. Quindi l'agenzia non ci guadagnerà tantissimo da questa prima transazione, non guadagnerà tutto da lì. Ci guadagnerà poco, forse ci andrà in pari.

Poi, una volta che il sito è on line,



condividerai una parte degli incassi con l'agenzia stessa. Ogni vendita va una parte a te e una parte all'agenzia. Vedrai che accadranno delle cose molto interessanti.

Non prenderanno più qualsiasi progetto come fanno oggi le agenzie e i freelance: se un progetto è fallimentare, lo sarà anche per loro. E quindi non ti prendono come cliente se non hanno buone possibilità di avere successo.

Questa dovrebbe essere una buona norma, una cosa che già dovrebbero fare, ma non è così.

Più d'una volta ho visto agenzie promettere risultati mirabolanti in fase di vendita, salvo poi ottenere zero risultati in termini di vendite.

Chi ci ha rimesso? Il cliente, ovviamente!

L'agenzia no, perché è totalmente slegata dalla logica delle vendite.

Così, invece, si legherà anch'essa al rischio imprenditoriale e farà davvero di tutto per avere successo insieme a te. Si fa tanto parlare di essere "partner" e non meri fornitori. Così ti assicuro che lo diventeranno all'istante.

Non andrai allo sbaraglio.

Un altro degli effetti collaterali buoni, è che saranno costretti a fare un'analisi adeguata a valutare le potenzialità del progetto.

Funzionerà il progetto di vendita online?

Sarà facile vendere?

Quante vendite faremo?

Cosa possiamo aspettarci?

Sono tutti quesiti ai quali l'agenzia tenterà di rispondere, invece di dirti subito di sì, pur di prendersi i tuoi soldi.

Solo dopo aver analizzato la situazione ed es-



**FRANCESCO
CARUCCIO**

Blu Frank è il fondatore della prima agenzia italiana di Ecommerce a Risposta Diretta, il sistema per fare eCommerce con risultato garantito dove l'imprenditore non è l'unico a rischiare, ma è l'agenzia ad assumersi parte del rischio. Un eCommerce 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 - blufank@segretiecommerce.it

sersi chiesti "Ci guadagneremo anche noi dalle vendite, ne faremo tante?" allora l'agenzia ti proporrà di fare un progetto con il budget ridotto in previsione di guadagnarci dopo.

Il comportamento di queste agenzie diventerà sicuramente meno in conflitto d'interessi e quindi anche più etico, a tutto vantaggio e beneficio del cliente.

CONCLUSIONI

Districarsi nella giungla delle agenzie web e dei freelance non è facile, è facile sbagliare e talvolta è facile avviare progetti che sono fallimentari prima ancora di partire.

Ma seguendo queste linee guida, figlie di esperienza personale, posso assicurarti che guarderai con occhi diversi il prossimo preventivo.

Al prossimo numero!


Il Lusso Accessibile
per cani
di tutte le taglie



www.delashop.it



Vuoi ricevere cataloghi e listini dedicati ai rivenditori?

☎ 0115611652

Contattaci

business@delashop.it

L'HASHTAG GIUSTO PER IL TUO PET SHOP

può selezionare per te i clienti migliori

SILVIA MARINI

Quell'impronunciabile parola che definisce gli argomenti sui social network può aiutare davvero la crescita del tuo pet shop?

Frequentando i social network, sicuramente avrai visto tanti post seguiti o dettagliati da parole sempre precedute da un cancelletto. Questo cancelletto in gergo digitale viene chiamato *hashtag* e serve come aggregatore tematico: la sua funzione è rendere più facile per gli utenti trovare messaggi su un tema o contenuto specifico e allo stesso tempo sottolineare l'importanza della parola taggata.

Tale pratica, utilizzata soprattutto su Instagram, è importante per aumentare la propria autorevolezza sui social, avere accesso a conversazioni pubbliche riguardanti il proprio settore e anche stabilire un rapporto con i propri futuri clienti.

Vediamo come e perché un pet shop può utilizzare al meglio questa strategia.

HASHTAG: COME E PERCHÉ

Gli hashtag sono quindi delle etichette, che consentono di mettere in evidenza delle parole specifiche e catalogare gli argomenti dei post che deciderai di pubblicare su Instagram.

Questa "schedatura volontaria" porta a un vantaggio indiscutibile: potrai essere indivi-



NATO PER ESSERE SOSTENIBILE



IPV PACK, da sempre un punto di riferimento per le aziende del settore pet food con **prodotti innovativi** e **servizi su misura**, presenta i nuovissimi **Packaging riciclabili** che **garantiscono sicurezza e qualità dei prodotti**.

Una proposta che va incontro alle aziende che riconoscono in scelte ecosostenibili un'opportunità per l'ambiente e per lo sviluppo di nuovi business.

Contattaci per informazioni sui nostri prodotti, ti garantiamo un **servizio di consulenza a 360°**, dalla progettazione alla **consegna in sole 6 settimane**.



IPV Pack S.r.l. Unipersonale

Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E - Carmignano di Brenta (PD) - 35010 Italy
Tel. +39 049 9431318 - info@ipvpack.com - www.ipvpack.com

duato con maggiore facilità dai tuoi potenziali clienti, che sono tali proprio perché condividono con te gli stessi interessi.

Si può mettere in evidenza, tramite gli hashtag, non solo una parola ma anche un concetto o un'intera frase, unica regola: che le parole siano scritte tutte attaccate (#negozianimali, per esempio), anche con lettere e numeri, non sono ammessi gli spazi e i caratteri speciali come &, %, ecc.

Come abbiamo più volte sottolineato in questa rubrica, tutte le operazioni di marketing per promuovere il pet shop devono partire da una strategia e da micro e macro obiettivi.

Se infatti il macro obiettivo per un negozio è vendere, per raggiungerlo bisogna creare una strategia fatta di tanti micro obiettivi di comunicazione come, per esempio, aumentare i propri followers su Instagram per aumentare la propria popolarità.

In alternativa un altro obiettivo potrebbe essere aumentare l'interazione e la relazione con la community, perché ti sarà poi utile nella fase decisionale di acquisto e consentirà alle persone di preferire te ai tuoi concorrenti.

Tutto ciò si ottiene pubblicando una serie di post che hanno, per esempio, come obiettivo quello di avere il massimo engagement (like, commenti, condivisioni e salvataggi del post) possibile: quando vengono pubblicati post del genere, l'obiettivo è proprio far interagire le persone, per poi vederne i risultati negli Insight.



Quando ti trovi nella sezione Insight, oltre a vedere quante persone vengono raggiunte dal tuo contenuto (Copertura), quante persone lo hanno visto (Impression), quanti like, followers, commenti e salvataggi sono stati ottenuti e quante persone hanno cliccato un link, sarai in grado di estrapolare anche la loro provenienza, ossia il percorso che le ha portate sul post, tra le varie fonti di provenienza vi sono anche gli hashtag: cioè se le persone che sono capitate su un post, lo hanno fatto perché hanno cliccato sugli hashtag che hanno visto nel feed oppure sono arrivate da te, perché seguono l'hashtag che hai inserito nel tuo contenuto.

Questa analisi è molto utile perché, una volta scelti gli hashtag, si potrà capire se ha avuto veramente un senso metterne alcuni invece che altri, in modo da perfezionare anche i contenuti futuri indirizzando il tiro secondo i risultati ottenuti.

Se poi alcuni post raggiungono più persone tramite gli hashtag rispetto ad altre forme di promozione, la scelta migliore è senza dubbio creare un altro contenuto proprio con quegli stessi hashtag, perché significa che quel post è pertinente a uno specifico target ideale ed è capace di far raggiungere i propri obiettivi di business.

ECCO COME USARLI

Una volta capito cosa sono e perché dovresti usare gli hashtag per promuovere il tuo negozio, vediamo quali sono le migliori pratiche da utilizzare.





Ci vediamo a
ZOOMARK
BOLOGNA
10-12 NOVEMBRE 2021

Calendula Officinalis
ANTIFIAMMATORIO 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

1. La prima regola da seguire è quella di scegliere sempre hashtag pertinenti al contenuto del post. Per esempio, se scrivi un post su come prendersi cura del cane, non puoi usare come hashtag #gatti, anche se pensi che sia popolare e possa comunque attirare persone che amano gli animali. Questa pratica sbagliatissima non si traduce quasi mai in un aumento di like e followers e ancor meno in un aumento di clienti, già delusi per essere arrivati sul post cercando tutt'altro;
2. se vuoi promuovere il tuo pet shop in una zona d'Italia specifica, ricorda anche di utilizzare gli hashtag con una specifico connotazione geografica: anche se con numeri limitati, infatti, andrai a intercettare proprio le persone che a te interessano e che potrebbero venire a visitare il tuo negozio (come, ad esempio, #petshoproma).

In linea generale, possiamo dire che non tutti gli hashtag hanno la stessa frequenza d'uso e lo stesso peso.

Questo, attenzione, non vuol dire però che devono essere usati solo gli hashtag popolari (quelli, cioè, che hanno milioni di condivisioni). Anzi ti direi caldamente di evitarli proprio perché essendo tanto popolari generano un altissimo numero di contenuti e c'è una bassissima possibilità di emergere a causa dell'enorme concorrenza.

Allo stesso modo non usare solo hashtag rari e di nicchia: se sono poco utilizzati e troppo verticalizzati, rischi che il tuo contenuto sia poco visibile e Instagram non lo faccia crescere abbastanza.

3. Quello che ti suggerisco di fare è di usare hashtag che coprano da 1.000 a 10.000 persone della tua nicchia, poi da 1k a 50k, e poi oltre 50k. Nella scelta dei tuoi hashtag ricordati, però, di non valutare soltanto la loro ampiezza, ma anche la nicchia e il contesto in cui vengono inseriti.

Finora abbiamo trattato la quantità e la capacità di raggiungere un numero di persone: vediamo ora di capire come si scelgono gli hashtag per i propri scopi specifici.

COME SCEGLIERE GLI HASHTAG PER IL PET SHOP

Uno dei modi migliori per facilitarti la vita e per non farti impazzire è quello di analizzare i profili dei tuoi concorrenti. Analizza i post che hanno ottenuto maggiori interazioni e fai un test con i tuoi contenuti su quegli stessi hashtag.

Perché fare un test? Perché, come abbiamo detto, è possibile che alcune persone che hanno interagito con il post del tuo concorrente non arrivino dagli hashtag che ha inserito, ma che siano fan affezionati e che lo abbiano letto direttamente dalla home del loro profilo. In tal caso, potrai usare quanto vuoi quegli stessi hashtag, ma senza ottenere gli stessi risultati.

Ricorda sempre di seguire a tua volta questi hashtag. In questo modo, potrai prendere ispirazione su quali contenuti andare a tua volta a creare per coinvolgere le persone.

Ti consiglio infine, di selezionare alcuni hashtag e inserirli sempre nei tuoi post, posizionandoti su questi, e mettere altri di contorno inerenti al contenuto. Ad esempio, se dovessi scrivere un post motivazionale potresti mettere



#moodelgiorno, e se il post vede te insieme al tuo cane allora oltre a #cane potresti mettere anche #pausacaffè, #ioeteinsieme e cose simili (più generiche ma adatte al contesto).

CONCLUSIONI

Come hai potuto leggere, i vantaggi di utilizzare gli hashtag all'interno dei tuoi contenuti sono veramente tanti.

E tu? Hai mai utilizzato gli hashtag all'interno dei tuoi post su Instagram?

Ti consiglio di iniziare a testarli e utilizzarli e fammi sapere quali risultati ottieni: se aumenti la visibilità, i tuoi like e i commenti.

Come hai potuto leggere in questo articolo, non usare però hashtag a caso, ma segui questa procedura per almeno un mese:

- analizza i profili dei tuoi concorrenti e segnati gli hashtag che usano di più;
- tra gli hashtag che hai raccolto utilizza solo quelli che vanno da 1.000 a 10.000 persone della tua nicchia, da 1k a 50k, oltre 50k;
- inizia a utilizzarli nei tuoi post e lascia solo quelli che ti fanno ottenere visibilità, conversioni, visite al negozio e vendite;
- utilizza poi altri hashtag correlati e tra questi seleziona alcuni da inserire sempre e che identifichino al meglio la tua attività e i tuoi contenuti;
- mantieni solo gli hashtag che ti hanno fatto ottenere i maggiori risultati.



**SILVIA
MARINI**

Social Media Manager di professione, è cresciuta leggendo libri di marketing e comunicazione e per questa forte passione ha deciso di laurearsi proprio in questo ma con una particolarità: realizzando una tesi di laurea sul Pet Marketing e i social Media. Nel corso degli anni ha aiutato piccole imprese, piccoli negozi, pet shop e liberi e medi professionisti a usare i social media come vera risorsa di business. Applica le mie competenze e strategie anche per il mio blog personale, dove potrete trovare dei riferimenti qui. Inoltre per tutto il corso della sua vita ha amato sempre i cani e tutto il mondo che li circonda. È autrice del libro "Il cane che mi insegnò a volare" acquistabile su Amazon al seguente link www.lezampedifido.it webmarketing.miofunnel.com/presentazione


FLUIDOPET[®]
NATURAL COSMETIC FORMULA

in Tour

**SCOPRI I NOSTRI
PRODOTTI DAL
VIVO, VIENI A
TROVARCI!**

**SAREMO
PRESENTI A:**

**ROMA
12 SETTEMBRE**

Raduno
"bon bon barboni e barboncini"
by Alessandra Canneti

**VICENZA
19 E 20 SETTEMBRE**
Masters of Stripping Live Tour

by
Chiara Piccionetti,
Nicola Pisani, Fabio Brandi

**FERRARA
24, 25 E 26 SETTEMBRE**
Raduno Husky
by
S.E.S.HI

**MILANO
26 SETTEMBRE**
Raduno
"CANI MALTESI"
by
Ornella Vitiello e Lina Castaldo

**NAPOLI
17 E 18 OTTOBRE**
Masters of Stripping Live Tour
by
Chiara Piccionetti,
Nicola Pisani, Fabio Brandi





MANTIENI LA MENTE SGOMBRA

per essere produttivo al massimo

EMILIO GERBONI

Tornato dalle vacanze desideri una vacanza? Ti senti sempre compresso o stressato? Eccoti 6 consigli utili per restare lucido

Uno dei problemi principali di questo momento storico è quello di riuscire a mantenere nel tempo la lucidità e la concentrazione necessaria a svolgere la tua attività professionale e portare avanti la tua vita nel migliore dei modi godendotela al massimo. Realisticamente sarebbe un risultato auspicabile godersela anche molto meno del massimo, diciamo che un dignitoso stato psico emotivo sarebbe oro colato per molte persone.

Per molti purtroppo la normalità è essere perennemente alterati, irritati, nervosi, spaventati, angosciati, confusi e agitati, convinti che la realtà ineluttabile sia portare avanti la baracca nonostante il costante stress, sempre sul filo del rasoio, nella speranza di non crollare, godendosi dei brevi e magici momenti di tranquillità, quando si presentano.

Forse leggendo queste righe, potresti pensare che il quadro descritto sia fin troppo esasperato e drastico, ma spesso l'assuefazione a uno status quo, porta a una sorta di assuefazione che lo rende più tollerabile e annebbia la percezione del disagio vissuto.

Sei in sofferenza e in riserva ma non te ne rendi pienamente conto.

Disagio innaturale e superfluo che danneggia la qualità della tua vita e delle tue performance per non parlare della salute, soprattutto a lungo termine.

L'UOMO SI ADATTA ANCHE AL DISAGIO

Pensa ad esempio a come in un tempo relativamente breve ci siamo assuefatti ad alcune nuove abitudini piuttosto scomode, come stare chiusi in casa o mettere la mascherina, il cui fastidio è diventato un sottofondo, unendosi alla folta combriccola degli altri fastidiosi sottofondi che accompagnano la tua giornata.

Adattarsi al disagio non significa non pagarne le conseguenze

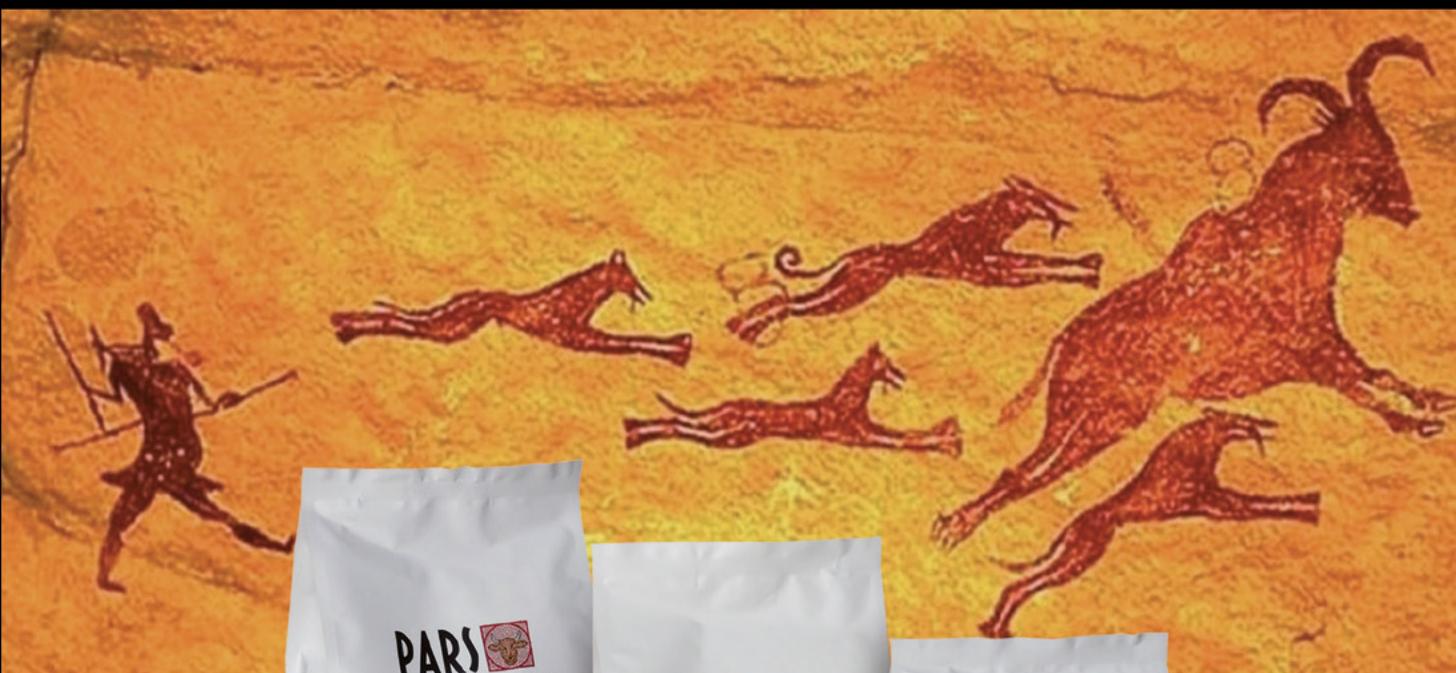


PARS



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.

Io personalmente odio la mascherina e non lascerò mai che il mio corpo ci si abitui. Siamo stati condizionati ad adattarci e organizzarci intorno ai disagi della vita invece di imparare a metterci comodi e a eluderli senza doverli subire.

Mettersi comodi nei confronti dei disagi che la vita ci propone costantemente è il succo di ciò che insegno e aiuto a fare alle persone, per poter crescere ed evolvere al meglio potendo esprimere il proprio potenziale, a proprio vantaggio e non in modo sofferto e limitato.

Ma adattarsi al disagio non significa non pagarne le conseguenze.

È come se tu fossi un mulo che si carica addosso sempre più pesi da trasportare. Cosa succederebbe in questo caso? Non credo che un mulo senza pesi abbia la stessa vita di quello che ha portato zavorre addosso per anni.

La prima cosa che viene a mancare è la lucidità. La perdita di lucidità impedisce di affrontare e risolvere al meglio i problemi da sbrogliare, problemi che invece di diminuire si accumulano e rendono la situazione sempre più complessa.

Da un problema di una dimensione ridotta, si sviluppa un problema ben più grande, molte volte generato dai tentativi maldestri di gestirlo.

Non ti dirò di applicarti in pratiche di meditazione trascendentale o yoga mistico, anche perché meditare senza avere prima ripulito la mente è come mettersi il deodorante senza essersi fatti la doccia. Non ti dirò nemmeno di fare sport e mangiare sano. Se non li riesci a introdurre è chiaro che diventa solo una frustrazione. Credo piuttosto che sia lo sport che la nutrizione sana, siano l'effetto di un'efficace pulizia mentale.

Partiamo intanto vedendo assieme come puoi intervenire su alcuni dei fattori più comuni che riducono la tua lucidità mentale alterando il tuo stato mentale verso lo spettro dell'angoscia e del nervosismo.

1. EVITA LE CONTINUE INTERRUZIONI E LE DISTRAZIONI

La tua giornata spesso è costellata da intrusioni e spezzettamenti esterni che ti costringono ad uno sforzo costante di riportare la testa a dove l'avevi lasciata. Con un notevole dispendio di energie, rallentamento delle operazioni, minor efficacia delle operazioni stesse, alterazione dell'umore e via dicendo.

Oltretutto, la tua attenzione viene catturata da stimoli esterni che hanno il potere di tirarti dentro il loro flusso. Possono avere gioco facile perché il sovraccarico può facilmente indurre la mente a richiedere qualche scappatoia e via di fuga. Talvolta l'amo per le distrazioni è la ricerca stessa di soluzioni ai problemi che non fa altro che metterti in testa una marea di roba contraddittoria, trasformando il tuo cervello in una riunione di condominio di fuoco.

2. FAI TROPPE COSE IN POCO TEMPO: RIDUCILE

Le cose che porti avanti nella giornata sono sempre troppe e, come si dice, basterebbe la metà. Ma non esistono solo le cose di cui ti occupi effettivamente, ma anche quelle di cui ti dovresti occu-



IDC® POWER HARNESS

JULIUS K-9® *THE ORIGINAL*

Pettorina ergonomica, traspirante, skin-friendly e dall'ottima vestibilità. Con anello di aggancio in acciaio, maniglia sul dorso, patch fosforescente e dettagli catarifrangenti. Materiali resistenti ma leggeri, certificati OEKO-TEX, made in Europe.



NUOVI
COLORI

SCOPRI SUL NOSTRO SITO
TUTTI I PRODOTTI **JULIUS-K9**



RECORD
Qualità per piccoli animali

• Distributore esclusivo •

pare nella tua mente e come capirai, si trasformano in preoccupazioni martellanti che producono allerta perenne. Fare troppo significa anche fare male ogni cosa, dedicarsi con superficialità e non con la dovuta attenzione per forza di cose. Inoltre, non hai il tempo di staccare e vivi in apnea. Concentrati solo su ciò che è fattibile in pratica e che funziona. Fa che esistano solo le attività che appartengono a questa categoria nelle tue giornate e non prendere in considerazione il mondo del possibile. Prima di pensare a crescere con il negozio, focalizzati sull'ottimizzare e snellire l'ordinaria amministrazione e il suo funzionamento fluido e automatico. Da ciò deriveranno per conseguenza naturale le attività in programma e le azioni da eliminare o posticipare, mettendole in un cassetto in sospensione.

3. PRENDITI CURA DI TUTTE LE PROBLEMATICHE IRRISOLTE

Non tutti i problemi possono essere sbrigati in tempo reale e per varie ragioni rimangono in sospeso, come bloccati, portando con sé gli effetti negativi destabilizzanti. Spesso vengono accantonati proprio i problemi che ci darebbero più slancio e che ci riguardano più personalmente, a simbolo del fatto di mettersi sempre in secondo piano e non al primo posto. C'è sempre qualcosa che viene prima di te e della cura di te stesso.

Allo stesso modo sussistono fatti personali dolorosi, più o meno grandi, ma anche situazioni interne al negozio che turbano la quiete, o conflitti e tensioni derivanti da errori o incomprensioni con lo staff, familiari o amici. Se alcune di queste cose possono essere gestite da soli, anche con le indicazioni che ti suggerirò in questo articolo, per altre questioni andrà preso in considerazione il fatto di un intervento specialistico senza il quale potresti dire addio alla tua lucidità ed efficienza mentale ed emotiva piena, perché sarebbe come andare in giro con delle ferite sanguinanti e pretendere di rimetterti senza le adeguate cure.

Con il tempo queste problematiche si cronicizzano, molti attriti e tensioni non vengono smaltiti ma lasciati lì a fermentare e lievitare nella mente e nel corpo, pronti a risalire se innescati da input anche sottili che li richiamano a galla.

Basterebbe l'accumulo per condurre al Burn Out.

Tutti i fattori sopracitati conducono a rimuginio, preoccupazione, rallentamento cerebrale, confusione e annerimento, stordimento, perdita di piacere e motivazione, disorganizzazione. Il classico cane che si morde la coda insomma.



4. CERCA DI RALLENTARE, IMPARA ANCHE A FERMARTI

Probabilmente quando accumuli tensione mentale dormi male e di conseguenza non ti riposi, hai poco tempo a disposizione per recuperare, sei sempre in riserva, e di certo non hai tempo per ritagliarti dei momenti piacevoli. Quando capita, avresti più bisogno di riposarti che di svagarti ed è qui che nasce l'espressione "avrei bisogno di una vacanza dalla vacanza".



fres
KISS
imo



LORO COME NOI

Formula **PLUS**

100% CARNE
ITALIANA

I consumatori
premano l'innovazione!
La linea **Freskissimo Gatto**
è stata eletta
Prodotto dell'Anno 2021.



**È COMPLETO,
È GIÀ COTTO,
È FRESCO!**

**Nuova, più appetitosa
linea Gatto**

Cerca il frigo
Freskissimo all'interno
del negozio!



Disponibile anche la
linea **Freskissimo Cane**

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



* La linea Freskissimo Gatto è stata eletta Prodotto dell'Anno 2021. Ricerca su 12.000 consumatori svolta da IRI, su selezione di prodotti venduti in Italia. prodottodelanno.it cat. PET FOOD GATTO SPECIALIZZATO

re fa bene, all'interno del quale c'è anche un mio capitolo estremamente pratico per fare della scrittura un vero toccasana per la tua leggerezza mentale, svuotando tutto ciò che ti appesantisce e ti disturba e liberarti delle emozioni e dei pensieri negativi che io chiamo veleno. E sai, con il veleno in circolo non si sta molto bene.

Perdere di lucidità impedisce di affrontare e risolvere al meglio i problemi del quotidiano

Questo spazio potrà anche essere dedicato ad esplorare idee e interessanti spunti trovati in giro oppure per leggere il tuo magazine preferito: Zampotta Pet Business.

Ci sarebbero senz'altro molte altre cose da dire sull'argomento, non penso di poter coprire tutte le casistiche esistenti in un singolo articolo, ma se ti interessa approfondire, puoi scrivere a me o alla redazione della rivista per



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. info@quietmood.it

richiedere ciò che ti interesserebbe conoscere.

Ti saluto con una bellissima frase tratta dal film "Una settimana da Dio" da parte di Dio stesso (interpretato da Morgan Freeman):

Per quanto una cosa sia sporca, puoi sempre darle una bella ripulita!



CUBETTO® Gold

Lettiera naturale a base di mais, **al Naturale** o **al Sapone di Marsiglia**.
biodegradabile, compostabile e WC compatibile.



CUBETTO® Gold è una lettiera ecologica per gatti, a base di mais, realizzata con ingredienti naturali di origine vegetale. CUBETTO® Gold è l'ideale per chi cerca un prodotto 100% biodegradabile e compostabile, funzionale per l'igiene del gatto e nel pieno rispetto dell'ambiente. Prodotta a ridotto impatto ambientale, **senza l'utilizzo di additivi chimici e coloranti artificiali**, solo da parti riciclate e utilizzando energia pulita.



Distributore per l'Italia: 42025 CAVRIAGO (RE) mail: mp@versele.it - www.versele.it



PIGNORAMENTO DEL CONTO DEL PET SHOP:

mai preferire le banche ai propri migliori fornitori

GIUSEPPE DI DOMENICO

Quando sei in difficoltà finanziaria, tendi a stare più attento ai grandi enti che ai tuoi migliori fornitori? Può costarti caro

In grandi momenti di difficoltà a reperire liquidità, si percorrono tutte le strade possibili, anche spesso ignorando l'oggettiva realtà della situazione. In assenza di un sistema di gestione finanziaria organizzato razionalmente, spesso si finisce col commettere l'errore più grave della propria carriera imprenditoriale: interrompere i pagamenti al fornitore strategico, certi di poter contare sul rapporto umano che vi sta alla base, magari ultradecennale, finendo con l'ignorare i suoi tentativi di recupero del credito attraverso intimazioni o celate minacce, sfoderando tutte le proprie doti persuasive migliori per ottenere tempo e ancora tempo.

Poi, ecco la doccia fredda: all'improvviso ci si vede recapitare l'atto di precetto che accompagna un decreto ingiuntivo provvisoriamente esecutivo e di lì a una decina di giorni, durante i quali ogni tentativo di telefonata finisce con il rimanere senza risposta, arriva l'atto di pignoramento presso terzi, che blocca tutti i conti correnti.

Trascurare "gli avvertimenti" ufficiosi e ufficiali, sopravvalutando il rapporto personale che lega te negoziante di pet shop al tuo fornitore migliore, anteponendo l'aspetto relazionale a quello contrattuale, si rivela così un comportamento da struzzo che può costarti carissimo.

L'atto di pignoramento scatena in te un senso di impotenza non sai che fare, come iniziare né come uscirne

IGNORARE LE RICHIESTE DEI CREDITORI È DA INCOSCIENTE

Non valutare le conseguenze devastanti di una gestione "amichevole" di un problema aziendale, comporta rischi che possono facilmente inginocchiare la tua attività.

Un atto di pignoramento, scatena nell'imprenditore un totale senso di impotenza: non sai come muoverti, da dove partire, come sei arrivato fino a quel punto e quali sono i margini per risolvere la situazione.



A questo si arriva quando si ignorano le avvisaglie di una crisi finanziaria e le intimazioni dei propri creditori: a subirne gli effetti più devastanti.

COME E QUANDO IL TUO CREDITORE PUÒ FARE UN PIGNORAMENTO

Negli anni di esperienza, ho preso atto del fatto che per gli imprenditori la procedura che termina con l'atto di pignoramento del conto corrente è praticamente sconosciuta. Vedo di spiegarla passo per passo.

Quando mancano i soldi per onorare i pagamenti verso tutti i creditori, ogni imprenditore è portato a tagliare arbitrariamente i costi e dilazionare i pagamenti verso questo o quel creditore, così, a caso, senza pensare e pesare le conseguenze.

Ho notato che tra tutti le banche sono i soggetti più temuti dagli imprenditori come te, e spesso per tenere il passo con i pagamenti delle rate o gli interessi da pagare vengono penalizzati altri creditori ritenuti meno pericolosi.

Proprio un errore di valutazione del genere, dettato dalla totale assenza di lucidità e controllo dei conti, può condurti al pignoramento.

D'altronde se non si conosce il vero nemico non si può neanche affrontarlo nel migliore dei modi.

Le conseguenze scatenate da un atto di pignoramento del conto corrente sono molto gravi e sembrano pioverti addosso come una doccia fredda, colpendoti dalla sera alla mattina.

In realtà è una procedura che avviene per step e completamente alla luce del sole.

Conoscerla può darti un vantaggio notevole nella gestione del "contenzioso", prima che la situazione possa precipitare.



I TRE STEP DELL'ATTO DI PIGNORAMENTO

L'atto di pignoramento è l'ultimo atto della procedura esecutiva in cui il creditore chiede al tribunale per procedere al recupero forzoso delle somme che gli sono dovute.

Una procedura che si riassume in tre passaggi:

- ① l'invio del decreto ingiuntivo;
- ② l'invio dell'atto di precetto;
- ③ l'invio dell'atto di pignoramento.

Una procedura che, in diversi momenti e determinate condizioni, può essere accelerata ma non può mai prevedere l'invio diretto dell'atto di pignoramento al primo colpo. Ecco perché già alla ricezione del decreto ingiuntivo, l'imprenditore dovrebbe muoversi per risolvere la questione.

Le avvisaglie di una mossa così invasiva possono essere prevedibili e sono piuttosto chiare, almeno agli addetti ai lavori.

Chiaro che l'oggetto del pignoramento può variare, colpendo i beni immobili, sia quelli di proprietà dell'azienda che del suo garante, beni mobili, veicoli, beni commerciali (sia attivi che passivi) e infine anche i conti correnti.

Tra tutti questi i pignoramenti presso terzi sono quelli preferiti da parte dei creditori, semplicemente perché sono i più pervasivi e consentono di recuperare nel più breve tempo possibile le somme dovute, senza dover passare, ad esempio, per la vendita all'asta in caso di beni.



Inoltre, per i creditori, è molto facile risalire al conto corrente, se almeno una volta hai effettuato un bonifico a loro favore.

Diversamente possono anche scegliere di interpellare una delle tante società che per pochi spiccioli si occupano proprio di individuare i conti correnti intestati agli imprenditori.

Presta attenzione a ogni raccomandata che arriva, ad ogni PEC, senza ignorare le comunicazioni ufficiali da parte del tribunale: ti consente di prevenire la conseguenza peggiore.

Anche perché, nell'ipotesi di un pignoramento presso terzi, stai pur certo che non sarai tu il primo a saperlo.

L'atto di pignoramento del conto corrente infatti, viene inviato contestualmente sia all'imprenditore che alla banca, ma a differenza tua, che potresti leggere la comunicazione dopo qualche giorno, la banca agisce tempestivamente, bloccando immediatamente il conto e impedendo di fatto ogni genere di movimento in uscita. Almeno fino alla sentenza da parte del tribunale.

Una situazione tutt'altro che piacevole, come puoi immaginare, specie se tieni conto anche del fatto che vengono bloccate le somme pari a una

volta e mezzo l'importo da saldare al creditore e che altri creditori possono aggiungersi a questa procedura, rivalendosi delle loro somme.

Ma non solo.

Nel caso in cui i conti siano affidati la banca ha un ottimo motivo per revocarti immediatamente l'affidamento, ponendo la posizione in sofferenza. Senza considerare che, nel frattempo che la procedura arriva a compimento, la banca potrebbe impedirti di utilizzare ogni genere di servizio e che ogni somma tu dovessi incassare viene congelata.

Tra poco ti spiego tutto nel dettaglio.

Nel frattempo una cosa deve essere ben chiara: ignorare le comunicazioni di messa in mora che potresti ricevere, vuol dire gettare benzina sul fuoco che, nel giro di poco, può trasformarsi in un vero e proprio incendio capace di bruciare tutto in poco tempo.

QUALI SONO LE CONSEGUENZE DEL PIGNORAMENTO?

Nella migliore delle ipotesi, i conti pignorati (che potrebbero essere anche tutti i conti del tuo pet shop) rimangono bloccati per mesi, impedendo qualunque pagamento, persino gli addebiti di pagamenti rateali preimpostati (RID, mutuo, spese generali, ecc.).

Ovviamente ogni incasso dovesse arrivare su quei conti resterebbe bloccato in attesa dell'avanzamento della procedura.

Ma la situazione può peggiorare ancora.

Oltre ad aggravare la gestione, non potendo pagare, di fatto, più nulla, peggiora anche la posizione nei confronti degli istituti di credito, se da quel conto passano anche gli addebiti di rate dei mutui chirografari.

Non potendo più pagare le rate, si accumulano insoluti nei confronti delle banche che sono oggetto di segnalazione in Centrale Rischio o in CRIF. Il rating peggiora in modo sostanziale. Ma c'è di peggio: il pignoramento del conto corrente rischia di paralizzare la tua attività, impedendo perfino l'utilizzo dei servizi bancari essenziali. Quando la notizia del pignoramento si diffonde



e le segnalazioni negative fanno il loro lavoro (avvisare l'intero sistema bancario che sei un cliente rischioso) non puoi neanche aprire nuovi conti correnti in altre filiali della stessa o di altre banche, proprio alla luce di questa segnalazione negativa. Non sei più un cliente gradito ai loro occhi.

Ricorda: ignorare le comunicazioni di messa in mora che ricevi equivale a gettare benzina sul fuoco

Ti revocano i fidi che hai aperto e ti viene chiesto di rientrare con tutte le tue esposizioni, inclusi gli anticipi su fatture.

In pratica, se hai aperto uno di questi conti, man mano che rientrano le fatture anticipate dalla banca, questa non ti permette di presentarne altre.

La tua liquidità viene letteralmente prosciugata in un batter d'occhio e i tuoi soldi restano fermi lì, senza che tu possa far nulla per impedirlo.

Perciò fa sempre molta attenzione al criterio con cui procedi nell'evadere i pagamenti arretrati: non fidarti della solidità del rapporto umano con il fornitore e non preferirgli una banca, ma soprattutto, rivolgiti a un professionista serio e affidabile se senti di star scivolando nella melma della difficoltà finanziaria che precede un disastro annunciato.



**GIUSEPPE
DI DOMENICO**

Nato e cresciuto in una piccola realtà della periferia napoletana, a 18 anni Giuseppe Di Domenico si è trasferito a Milano per laurearsi qualche anno dopo presso la prestigiosa Università Commerciale Luigi Bocconi. Esperto di numeri e appassionato di finanza, ha rinunciato alla carriera di manager strapagato per perseguire il suo sogno di salvare le piccole e medie imprese italiane dal fallimento, fondando uno studio di professionisti specializzato nella gestione dei debiti aziendali: Di Domenico & Associati.
www.didomenicoeassociati.com
giuseppe@didomenicoeassociati.com

Heiniger

quality + swiss made

New!

OPAL

BRILLIANT IN
PERFORMANCE
& QUIETNESS



Li-Ion
Technology



www.heiniger.com

6 FATTORI CHE NESSUNO ANALIZZA

ma che nascondono trappole e tesori

ASSUNTA INCARNATO

Gli imprenditori si concentrano tantissimo sui fattori interni della loro attività. Ma spesso minacce e opportunità vengono dall'ambiente esterno

S spesso, quando l'imprenditore progetta o gestisce la propria azienda, tende a focalizzare la propria attenzione esclusivamente sugli elementi al suo interno, quelli su cui ha un controllo diretto:

- acquisire nuovi clienti e fare marketing;
- organizzare e gestire il lavoro di collaboratori, dipendenti, fornitori;
- fare investimenti e finanziamenti per pianificare la crescita della sua attività etc.

Tutti aspetti fondamentali, di cui ho parlato anche in articoli precedenti pubblicati su questo magazine, che tuttavia da soli non sono sufficienti per gestire un'azienda a prova di crisi. Infatti, i risultati che un'impresa consegue non sono determinati unicamente dalle variabili interne, ma anche da quelle esterne ad essa (il cosiddetto macroambiente).

PERCHÉ STUDIARE IL MACROAMBIENTE?

Per variabili esterne intendo fattori politici, economici, sociali, tecnologici, ecc. che non sono direttamente sotto al tuo controllo ma che in qualche modo possono oggi, domani o nel prossimo futuro influire, anche drasticamente, sulla tua impresa, e che ti spiegherò più nel dettaglio in questo articolo.





Outfit Inspiration

Gusto Italiano

FALL/WINTER 21-22

Nati per sorprenderti



camon.it

CAMON
We love pets

Si tende a sottovalutare o a ignorare questi aspetti, e infatti difficilmente se ne parla.

Da un certo punto di vista, ignorare questi aspetti potrebbe anche sembrare comprensibile, per un occhio poco attento.

Perché mai dovresti perdere tempo analizzando fattori e trend sui quali non hai alcun controllo?

Se questo è senz'altro vero, è altrettanto vero che osservare tendenze, dinamiche, novità ti consente di farti trovare pronto per cogliere eventuali opportunità e difenderti da eventuali minacce. Se queste parole prima della pandemia da Covid-19 forse potevano sembrarti poco concrete e lontane dalla realtà, beh lasciamelo dire: oggi la situazione è completamente differente.

La crisi, prima sanitaria e poi economica, ha letteralmente travolto migliaia e migliaia di imprese che erano assolutamente impreparate a gestire l'emergenza, e che stanno chiudendo ogni giorno.

LA CRISI, UN'OCCASIONE DI INNOVAZIONE

Eppure, anche all'interno di uno stesso settore, ci sono imprese che sono riuscite a cogliere ottime opportunità, e che non solo sono riuscite a sopravvivere, ma hanno innovato il proprio modello di business conquistando nuove nicchie di mercato.

Come hanno fatto?

Per spiegarmi meglio ti porterò l'esempio di uno dei settori più colpiti dalla pandemia: la ristorazione.

I titolari di queste aziende, nel momento in cui le persone non potevano più uscire di casa e mangiare fuori, si sono ritrovati da un giorno all'altro impossibilitati a svolgere la loro usuale attività. Il risultato?

Ventuno miliardi di ricavi persi, e cinquantamila aziende a rischio chiusura.

Queste sono le stime effettuate dalla Federazione Italiana Pubblici Esercizi (FIPE).

Ma non è andata per tutti così. C'è stato infatti anche chi è riuscito a trasformare questa crisi in opportunità.

È il caso di Gianni Catani, chef e proprietario del *Dumpling Bar* a Roma, un ristorante specializzato in piatti della cucina cinese, in particolare i ravioli.

Gianni, a differenza di molti altri ristoratori, non si è lasciato abbattere dal pessimismo di tanti altri suoi colleghi, ma ha subito cercato un modo di reagire alle nuove, seppur drammatiche, circostanze.

Ha quindi introdotto un nuovo servizio: consegnare i propri ravioli cotti al 95%, lasciando ai suoi clienti il compito di portarli a cottura con poche e semplici istruzioni, fornite tramite un codice QR. Il *Dumpling Bar*, con questa iniziativa, è arrivato a consegnare giornalmente tremila (sì, tre-mila!) porzioni di ravioli in tutta Roma, incrementando il fatturato di oltre il 40% rispetto al periodo pre Covid.

Questo chiaramente è solo un esempio di come sia possibile, anche davanti a una grave crisi sociale e economica, innovare il proprio modello di business e trasformare le minacce in opportunità.

Cosa c'entra tutto questo con il tuo pet shop? Tantissimo.

Anche se il tuo settore, nonostante una pandemia mondiale, sembra non aver risentito della crisi, e continua a registrare anno dopo anno incrementi di fatturato importanti, non significa che in futuro sarà sempre così.

Non fraintendermi, non voglio fare l'uccello del malaugurio, ma la storia economica è piena di esempi dove interi settori sono stati radicalmente trasformati da significativi, profondi, spesso repentini, cambiamenti.

Osservare tendenze, dinamiche, novità ti consente di farti trovare pronto a difenderti da eventuali minacce



Vitakraft®



Arrivano i Jumper's!



In esclusiva
per i Pet Shop!



La linea di snack alla carne super appetibili!

I **Jumper's** sono i nuovi snack di alta qualità prodotti da Vitakraft in esclusiva per il canale specializzato. Una gamma completa con 10 prelibatezze di grande appetibilità, grazie all'elevato contenuto di carne, adatti a tutti gli usi: coccole, premio e cura dei denti.

Tre infatti sono le varianti:

Delights - delizie dal gusto straordinario arricchite con mela, formaggio e patate, ideali per le coccole;

Minis - piccoli e gustosi snack con solo 3 kcal, perfetti per l'addestramento e per cani di piccola taglia;

Dental - stick da masticare in pelle bovina, ripieni con gustoso pollo, per pulire i denti in modo naturale.

Vitakraft®



Chi ama gli animali
sceglie Vitakraft

Scopri di più!



vitakraft.it

COSA È E A COSA SERVE LA PESTEL

Ecco perché analizzare e monitorare nel tempo il macroambiente nel quale opera la tua azienda riveste un ruolo di fondamentale importanza.



In questo senso, uno dei modelli che utilizzo ormai da diversi anni per esaminare e analizzare i fattori esterni che possono influenzare un'azienda, è l'analisi PESTEL (acronimo le cui lettere indicano i fattori da analizzare):

- Politici
- Economici
- Sociali
- Tecnologici
- Environment (Ambientali)
- Legali

Vediamo assieme di cosa si tratta e come si effettua questa analisi.

FATTORI POLITICI

Tra i fattori politici rientrano tutte le attività governative e politiche che possono condizionare significativamente uno specifico settore attraverso norme, leggi, politiche fiscali, ecc. Ci sono numerosi aspetti di un'impresa che sono influenzati da questi fattori: pensa solo alla normativa a tutela della salute, della conformità dei prodotti, del controllo della filiera.

In Italia poi, dove le legislature durano spesso meno dei cinque anni previsti dalla Costituzione, le normative cambiano ancora più velocemente rispetto ad altri Paesi europei, nei quali al contrario periodi di stabilità politica favoriscono lo sviluppo del tessuto economico (come ad esempio in Germania).

FATTORI ECONOMICI

Tra i fattori economici meritano menzione la crescita dell'economia, il reddito medio dei consumatori, la percentuale di disoccupazione, il tasso di inflazione, ecc.

Questi fattori hanno un grande impatto sui ricavi e sui profitti di un'impresa.

Ad esempio, un'economia con inflazione in aumento avrà inevitabilmente un effetto negativo sul potere d'acquisto dei clienti.

Non solo. Questi fattori possono incidere pesantemente anche sulle condizioni contrattuali praticate dai tuoi fornitori.

In questo momento storico ci sono interi settori che stanno subendo pesanti fluttuazioni dei prezzi delle materie prime.

Considerando il fatto che i settori non sono a sé stanti, ma interconnessi tra loro, forse prima o poi questo inciderà anche sulla tua impresa (ad esempio, il costo dell'energia e quindi delle bollette).



NATURAL INSTINCT

**ZERO
CEREALS**



100%
NATURAL

70%
ANIMAL
ingredients

30%
VEGETABLES
herbs and fruits

**HOLISTIC PHILOSOPHY
HIGHLY FRESH MEAT**

Natural ingredients that respect the evolutionary origin of cats

MADE IN ITALY
Primordial
by Mister Pet
GRAIN FREE



FATTORI SOCIALI

Queste variabili si riferiscono alle caratteristiche della comunità in cui è inserita l'azienda, e possono influenzare sensibilmente la domanda di prodotti o servizi e il modo in cui un'azienda interagisce con i potenziali clienti.

I fattori sociali riguardano, ad esempio, il tasso di crescita della popolazione, la distribuzione del reddito, la dimensione delle famiglie etc.

Per fare un esempio concreto, pensa al fatto che numerosi nuclei familiari vivono ormai in appartamenti sempre più piccoli rispetto a qualche decennio fa e probabilmente vicino ai grandissimi centri urbani per motivi di lavoro.

Come ha influito questo cambiamento nel tuo settore?

Le persone cercano forse animali da compagnia di taglia più piccola e con meno esigenze?

FATTORI TECNOLOGICI

Questa tipologia di fattori forse è quello che cambia più velocemente nel tempo: pensa soltanto a come è cambiato il nostro quotidiano grazie allo smartphone, ai pagamenti elettronici, al QR code, ecc.

Un esempio? Quanti imprenditori non conoscono ancora le dinamiche del marketing online e degli strumenti che possono aiutare concretamente una piccola attività su strada a promuoversi sui motori di ricerca e sui social?

Moltissime, e questa può essere una grande opportunità per te: immagina i risultati che potresti ottenere, sfruttando questo punto di debolezza dei tuoi concorrenti a tuo vantaggio.

FATTORI ECOLOGICI

Come forse saprai, negli ultimi anni le imprese hanno rivolto sempre maggiore attenzione agli aspetti legati alla sostenibilità ambientale: inquinamento, prodotti vegan, ecologici, biologici e via dicendo.

Se questi erano fino a qualche tempo fa vantaggi competitivi di poche aziende, oggi si può dire che siano diventati, in molti settori, degli standard a cui è difficile non adeguarsi.

In che modo tutto questo influenza la tua impresa?



Nella scelta dei prodotti da offrire ai tuoi clienti?

Nella certificazione della filiera di distribuzione?

Quali saranno i parametri che diventeranno rilevanti per il tuo cliente target, nel prossimo futuro?

FATTORI LEGALI

L'ultimo gruppo di variabili del modello PESTEL riguarda i fattori legali che comprendono una grande varietà di temi, tra cui: leggi sulla discriminazione, in materia di diritto del lavoro, legge sui consumatori, standard di sicurezza ecc.

Un esempio che ti propongo a questo proposito è quello della fatturazione elettronica, croce e delizia di tanti imprenditori (e dei relativi consulenti).

Certo è stato un cambio epocale, difficile da digerire all'inizio.

Ma per tutti coloro che ne hanno approfittato per automatizzare i processi aziendali e avere sotto controllo l'amministrazione giorno per giorno, di questi tempi, ha fatto la differenza in termini di monitoraggio dei costi e dei debiti.

CONCLUSIONI

In questo articolo ti ho parlato di quanto sia importante analizzare costantemente anche le forze esterne che influenzano il modello di business della tua impresa, del modello PESTEL e di come applicarlo concretamente.

Gli aspetti di cui ti ho parlato sono fondamentali per salvaguardare la competitività della tua azienda.

Perché vedi...

È sicuramente importante analizzare il cliente target, avere un piano di marketing strategico e operativo, organizzare un team di lavoro efficiente, ecc.

Ma allo stesso tempo analizzare correttamente il modello di business di un'impresa significa anche essere consapevoli delle forze esterne per individuare in anticipo le eventuali minacce e opportunità.



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 "Quello che i commercialisti non dicono" www.incarinato.consulting

**Analisi PESTEL sta per fattori:
Politici - Economici - Sociali -
Tecnologici - Environment
(Ambientali) - Legali**



QUELLO CHE I COMMERCIALISTI NON DICONO

Il modo di fare business è radicalmente cambiato negli ultimi anni e fare impresa oggi è molto più complesso e impegnativo rispetto a qualche anno fa. Essere imprenditori di successo è ancora possibile e questo libro vuole essere un vero e proprio manuale quotidiano da tenere sempre sulla scrivania, un aiuto concreto fatto di accorgimenti, suggerimenti e consigli pratici per gestire oggi la tua impresa in modo più efficace ed efficiente. Disponibile al seguente link <https://incarnato.consulting/libro> e sullo store Amazon.it





IL POTERE CASTRANTE

dell'esercito del "se"

CRISTINA MANDAGLIO

Noi imprenditori immaginiamo spesso business perfetti che non esisteranno mai invece di sforzarci di risolvere i problemi e aggirare gli ostacoli che ci bloccano a terra. Dovremmo smetterla

Chi non ha mai sentito questa frase: *"Se mia nonna avesse le ruote sarebbe un carretto?"* Si usa in genere per squalificare ipotesi malsane che vengono fatte da persone che si basano su un SE ipotetico che non sarà mai realizzato.

"Ahh... se avessi anche io tutti quei soldi allora potrei fare...", *"Ahh... se fossi nato anche io in America a quest'ora..."*, *"Ahh... se trenta anni fa avessi avuto a disposizione internet pure io allora..."*

Quando sentiamo queste frasi di solito ci viene da ridere, ma la realtà è che toccano da vicino ognuno di noi. Probabilmente pure tu che stai leggendo in questo momento.

Quando si tratta di business io chiamo questo genere di fantasie col nome di *WHAT-IF-BUSINESS* e durante queste vacanze estive tra conversazioni origliate in treno e futili chiacchierate serali con amici imprenditori ne ho raccolte parecchie.

Il principio alla base è sempre lo stesso.



NATURAL INSTINCT

MADE IN ITALY
Primordial
by Mister Pet

GRAIN FREE



LINEA PER CANI MINI

**HOLISTIC PHILOSOPHY
HIGHLY FRESH MEAT**

Natural ingredients that respect the evolutionary origin of dogs

100% NATURAL | **70% ANIMAL ingredients** | **30% VEGETABLES herbs and fruits**



LINEA PER CANI ALL BREED

Di solito uno pensa: SE fossi al posto di quell'imprenditore, ALLORA, con le mie capacità avrei già creato un impero, avrei miliardi di clienti e sarei ricchissimo.

Ti è mai capitato?

Quando uno fa il lavoro che facciamo noi, cioè l'imprenditore, tantissime volte si mette a fantasticare di come potrebbe essere affascinante e appagante mettersi a fare... il business di qualcun altro.

S'Ì FOSSI FOCO ARDEREI LO MONDO...

Hai presente la poesia di Cecco Angiolieri?

Il poeta senese vissuto ai tempi di Dante sosteneva che se fosse stato fuoco avrebbe incendiato il mondo, se fosse stato Dio lo avrebbe fatto sprofondare in una voragine, se fosse stato l'imperatore avrebbe tagliato la testa a tutti quanti... ma siccome era e sarebbe restato sempre e solo Cecco Angiolieri tutto quello che era in grado di fare era cercare di sedurre qualche bella donna.

A me è capitato tantissime volte di fare viaggi mentali del genere assieme alla mia squadra.

Durante pigri pomeriggi autunnali, quando abbiamo un po' di tempo libero, passiamo ore e ore a ipotizzare dei business che alla fine non esisteranno mai. Ma li creiamo con tanto di prodotti ad hoc, calcoli finanziari, business model e sistema di marketing.

Di fatto ci mettiamo lì e pensiamo: *SE noi creiamo questo prodotto/servizio, e poi facciamo una bella campagna marketing per acquisire clienti, poi li inseriamo tutti in un un funnel che li porta a comprare questo altro prodotto, poi gli facciamo un primo upsell di tot €, poi gli facciamo un secondo upsell di altri tot €, poi assumiamo due o tre giornalisti, poi un videomaker e un esperto di alimentazione...*

...e stiamo seduti ore e ore alla scrivania a fantasticare su quanti milioni di euro faremmo con un'attività simile, con tutte le varie conseguenze del caso.

Il problema di tutto questo è che strutturare nella realtà, uno dei vari *WHAT-IF-BUSINESS* che ti passano per la mente, richiede una quantità di tempo inimmaginabile.

Portare un *WHAT-IF-BUSINESS* nella realtà è dura.

Strutturare ogni singola parte del sistema che permette a tutta la macchina di funzionare richiede tempo.

Sennò veramente io sarei miliardaria.

E non solo io. Ma tutti quelli che ogni giorno hanno "idee" milionarie.

Il punto è che FARE le cose, invece, è difficilissimo.

E infatti, mentre anche per molti negozianti è stimolante pensare a vendere, far crescere il fatturato, avere sempre più clienti, ecc... per pochissimi lo è altrettanto fare il LAVORO SPORCO che serve per arrivarci.

Vendere, emettere scontrini, far entrare soldi => WOW!

Creare un sistema di vendita, strutturare il pet shop, lavorare sulla formazione interna del Personale => NOIOSO

Solo che, esiste un livello al quale puoi arrivare SOLO se fai la seconda parte.

Se vuoi fare il negoziante imprenditore un po' chiacchierone tutto-fare che vende ai clienti, pensa le promozioni, sceglie i prodotti da tenere in negozio ecc, avrai come limite di crescita sempre quello che TU HAI IL TEMPO di fare. Guadagnerai sicuramente bene. Ma sarai un PROFESSIONISTA più che un'imprenditore.



ABBANDONARMI È UN REATO.



TESTIMONIA!

ABBANDONARE UN ANIMALE NON È SOLO UNA CRUDELTÀ, MA UN REATO PUNIBILE ANCHE CON L'ARRESTO. SE VEDI COMMITTERLO, CHIAMA I SOCCORSI, SEGNA LA E TESTIMONIA. SARAI LA COSCIENZA DI CHI NON CEL'HA.



Ente
Nazionale
Protezione
Animali

www.enpa.it

Creare un'azienda invece significa che il risultato deve venire dall'azienda, non da quanto sei forte, esperto e bravo a vendere tu.

All'inizio non è glamour e non è sexy.

Ma a medio e lungo termine, puoi crescere di 10/100/1000 volte in più quello che riesci a gestire personalmente.

E tu cosa vuoi?

Guadagnare abbastanza lavorando 12 ore al giorno da solo o costruire un'azienda VERA che abbia un valore PROPRIO e che in 10 anni possa valere molto di più di quello che potrai mai guadagnare personalmente?

Se tu poggi le basi del tuo pet shop su quelle di un vero sistema aziendale oggi, ALLORA un domani potrai far schizzare alle stelle lo sviluppo della tua azienda.

Certo, anche il tuo pet shop ha l'opportunità di diventare una grandissima azienda.



Conoscerai sicuramente anche tu tutti gli imperi commerciali partiti con un solo negozietto gestito come impresa familiare...

E il “potrei farlo SE potessi vendere prodotti con un marchio mio, SE abitassi in una grande città, SE trovassi qualcuno che mi presta dei soldi, SE avessi tempo di studiare marketing...” è il pensiero più sbagliato che ci sia. Come ho scritto sopra, il significato di quel “SE” è spesso un altro.

IL MONDO ROVESCIO DEGLI IMPRENDITORI

In un mondo che va per il verso giusto CHI OTTIENE QUALCOSA è stato bravo. CHI NON OTTIENE NULLA, no.

Troppo semplice dici?

E invece ogni tanto ho a che fare con negozianti e imprenditori che vivono in un mondo all'incuntrario.

Noi gli proponiamo qualcosa, li invitiamo a partecipare agli eventi di formazione, come *IL MIO NOME È WOLF*, che organizziamo per aiutarli, offriamo loro la possibilità di ascoltare gli interventi dei nostri esperti di marketing, come durante l'ultimo webinar organizzato online da Zoomark International del quale ti ho parlato nello scorso editoriale... e loro sono sempre più avanti di noi.

Non partecipano perché sanno già tutto. Già fanno tutto. Oppure ci hanno già provato ma quelle che consigliamo noi sono strategie inutili che non funzionano SE non hai tanti soldi da investire, SE vendi le stesse cucce che vendono su Amazon, etc. Loro sanno già come si fa. Eppure non si spiega come mai molti in realtà stanno per fallire e faticano ad arrivare a pagare le fatture dei fornitori.





**CRISTINA
MANDAGLIO**

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 magazzino 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

Oppure se provi a portare loro un esempio di successo ti rispondono sempre razionalizzando la cosa al contrario.

L'imprenditore esempio NON È BRAVO, semplicemente:

- ha avuto fortuna a trovare una buona nicchia
- ha avuto fortuna a vendere per primo una certa linea di prodotti
- ha avuto fortuna a trovare subito la promozione giusta per attirare i clienti
- ha avuto fortuna a trovare la moglie/ il marito che ci ha messo i fondi per iniziare
- ha avuto fortuna a trovare dei bravi collaboratori
- ha avuto fortuna a trovare un'ottima location per il negozio
- ecc...

Insomma.

Se sei un mediocre imprenditore => In realtà sei un ottimo imprenditore MA... (scusa a piacere).
Se sei un ottimo imprenditore => Sei un mediocre imprenditore che ha avuto fortuna.

Inutile dire che con queste persone è difficilissimo lavorare, e fin quando penserai a razionalizzare in positivo le tue debolezze e in negativo i successi di altri che non hai, non otterrai mai molto.

Nel business, in realtà, contano SOLO I CRITERI OBIETTIVI.

E devi imparare a valutarli senza attaccarci significato emozionale.

Se una cosa non funziona nel tuo pet shop significa SEMPLICEMENTE che non funziona e che la devi gestire.

Non significa che sei un fallito.
Non significa che sei un incapace.
Significa solo che devi risolvere un cubo di Rubik ed andare oltre.

...possibilmente concentrando ti sulla risoluzione dei problemi e sull'aggiramento degli ostacoli che bloccano la crescita del tuo pet shop invece di stare a fantasticare cosa avresti potuto fare tu se avessi avuto le opportunità e i punti di forza che hanno avuto altri.



Che questo sia il tuo pensiero guida per questo nuovo anno lavorativo 2021/2022.

In bocca al lupo.





IL TUO PET SHOP DA MARCHIO A MARCA:

scopri i vantaggi di trasformarti in brand

LUCA SCRIMIERI

Si fa spesso confusione tra il concetto di marca e quello di marchio, eppure capirne le differenze è molto importante anche per un piccolo pet shop

La marca (brand) è l'elemento più importante in un'azienda. È il fattore determinante il successo di un prodotto, servizio, attività commerciale, marchio. È un elemento complesso da costruire ma necessario. Necessari: tempo, pazienza, budget e un po' di competenze. Una marca definisce un'offerta, genera percezioni, conferma o meno le aspettative dell'acquirente.

E il marchio?

CHE DIFFERENZA C'È TRA MARCHIO E MARCA?

Il marchio è l'insieme degli elementi grafici, testuali e visivi che compongono il codice della marca ma non porta con sé tutti quegli elementi di valore che caratterizzano il brand.

Se il tuo pet shop, che si chiama *Zam Zam Pet*, sui bigliettini da visita, sugli shopper e sull'insegna ha la figura di una zampa di gatto verde chiusa dentro un cerchio rosso col nome del pet shop scritto accanto, quello è il tuo marchio.

La marca è un'entità che presidia il territorio mentale di un individuo, consumatore, pubblico, evocando un insieme di valori predefiniti.



Ad esempio:
Eleganza > Mercedes
Sportività > Bmw
Sicurezza > Volvo
Famiglia > Barilla
Allegria > Coca Cola



Se quando pensano al tuo pet shop, e SOLO al tuo pet shop, nella mente dei tuoi clienti reali e potenziali si forma un'idea di simpatia o di grande esperienza nel campo dei cani da lavoro quello ha a che fare con la tua marca o brand.

Riconoscere tale differenza è importante perché non è detto che un marchio sia una marca. Sul mercato vi sono tantissimi marchi che sono ben lungi dall'essere marca.

Il tuo obiettivo è puntare a far diventare la denominazione del tuo pet shop (*Zam Zam Pet* nel nostro esempio) una marca. Pur rappresentando il marchio l'entità legale (altro aspetto importante) la cosa migliore che tu possa fare è lavorare per importi sul mercato come marca.

CHE DIFFERENZA C'È TRA LOGO, MARCHIO E MARCA?

A questo punto avendo raccontato la differenza tra marchio e marca, a te negoziante di pet shop potrebbe interessare saperne dare una definizione specifica, dato che viene spesso confuso con il marchio o addirittura la marca.

Il logo è il segno grafico di un marchio. Logo è l'abbreviazione di logotipo (*parola tipografica in greco*), quindi tecnicamente il logo è un'esposizione tipografica del nome di una marca.

“La marca non è il logo, non è il prodotto e neanche un'identità, ma è l'insieme dei motivi per cui il cliente sceglie una determinata azienda o una determinata offerta”.

Ad esempio, quando un gran numero di clienti scelgono il pet shop *Zam Zam Pet* perché lo ritengono il più adatto a una fascia professionale di pubblico e la soluzione più ovvia e sicura per chiunque abbia bisogno di alimenti di altissima qualità e di un supporto esperto nella scelta di attrezzature per cani da esposizione si può dire che il titolare di quel pet shop è riuscito a creare una marca.

UNA MARCA A TRE DIMENSIONI

Nelle caratteristiche di una marca si possono riconoscere almeno tre dimensioni.

- 1 La dimensione identificativa, ossia i segni di riconoscimento della marca.
- 2 La dimensione percettiva, ossia le percezioni che la marca suscita nel pubblico di consumatori insieme alle associazioni cognitive.
- 3 La dimensione fiduciaria, ovvero la conferma delle aspettative.

1. DIMENSIONE IDENTIFICATIVA

La prima dimensione attiene a tutto ciò che può aiutare il pubblico nell'identificazione della marca e nella distinzione dagli altri, ad esempio attraverso il logo o il nome. Da questa deriva la consapevolezza di marca, la quale a sua volta si divide in altre due dimensioni: il riconoscimento e il richiamo.

- 1 Il **riconoscimento** è la capacità della marca di essere individuata dai consumatori ad essa esposti (vedo su Facebook un filmato con un barboncino bianco bellissimo e pettinato, esce un marchio e lo collego subito alla marca *Zam Zam Pet*);
- 2 il **richiamo** è la capacità della marca di essere collegata ad una particolare categoria di prodotto o specifici benefici o occasioni d'uso (ho bisogno di un prodotto professionale per cani da esposizione e mi viene in mente subito *Zam Zam Pet*).



2. DIMENSIONE PERCETTIVA

La seconda dimensione riguarda invece i significati costruiti dall'impresa intorno al nome e alla marca e permea sia gli attributi concreti e astratti del prodotto, sia i benefici offerti del prodotto (funzionali, esperienziali e simbolici), sia i valori individuali relativi al prodotto quali comportamenti, status sociale, autostima, gratificazione.

Tutto l'insieme di queste associazioni evocate nel sistema cognitivo dei consumatori rappresenta la percezione.

Un prodotto che serve a nutrire il cane (funzionale), comodo da dosare e molto gradito dall'animale (esperienza), e mi fa sentire un proprietario attento che sceglie solo il meglio (attributo astratto) attiva immediatamente la mia dimensione percettiva.

3. DIMENSIONE FIDUCIARIA

La terza dimensione attiene al ruolo svolto dalla marca nel processo di acquisto e scaturisce dalla conferma delle aspettative da parte del consumatore, il quale per economizzare i suoi processi mentali e temporali compie un atto di fiducia verso la marca, confidando di ritrovare in essa, ogni volta, gli stessi valori distintivi. Un cliente si serve sempre e solo di *Zam Zam Pet* perché è sicuro di trovare sempre la solita qualità, il medesimo servizio e di raggiungere sempre lo stesso grado di soddisfazione. Questo mi rende la vita semplice perché mi impedisce di dover decidere ogni volta di quale pet shop servirmi.

La marca dunque svolge un ruolo rilevante sulle percezioni e sulle decisioni di acquisto dei clienti.

LE FUNZIONI DELLA MARCA

In termini di benefici offerti ai clienti la marca svolge differenti funzioni.

- Una funzione di **orientamento** (la marca comunica la presenza di un determinato insieme di attributi - se vuoi un pet shop professionale, fornito e sempre pronto a procurarti tutto quello che ti serve sai quale pet shop (marca) scegliere);
- Una funzione di **garanzia** (la marca identifica e fa assumere all'impresa una responsabilità precisa e durevole - un pet shop che ti consiglia sempre il miglior strumento o prodotto per le tue esigenze);
- una funzione di **personalizzazione** (la marca consente ai clienti di esprimere la loro personalità e originalità - frequentare il pet shop più lussuoso, stravagante o storico della città.);



- una funzione di **praticità** (la marca aiuta il cliente nella scelta senza ulteriori sforzi);

- una funzione **ludica** (quando la marca, una volta soddisfatti i bisogni di base, promuove la novità, la sorpresa, il rischio o altro ancora – ad esempio un pet shop che ospita in negozio un immenso alano nero o una scimmietta col cappellino rosso per la gioia e il divertimento degli adulti e dei bambini).

Quindi per creare una marca bisogna costruire tutto ciò che serve per identificare un prodotto, farlo percepire al mercato in un determinato modo, renderlo degno di fiducia nella scelta del consumatore/pubblico. È tutto qui.

“Una marca vale più di mille prodotti”.

Il primo prodotto o servizio da vendere è la propria marca. Solo grazie ad una marca, con il suo portato di valori e significati, è possibile distinguersi in un panorama affollatissimo di concorrenti.

Semplice?

Allora:

- * trova un nome che identifichi ciò che fai/vendi/proponi;
- * disegna un logo, con una parola, un disegno/simbolo che lo caratterizzi;
- * definisci un posizionamento;
- * crea un portafoglio di prodotti/servizi legati alla marca;
- * fai pubblicità;
- * datti un orizzonte temporale congruo, dai 3 anni in poi, per costruire una marca.

HO GIÀ UN MARCHIO, COME FACCIO A TRASFORMARLO IN MARCA?

- * Ripensa agli elementi grafici, segni e simboli.
- * Rifletti sul tuo attuale posizionamento: se coincide con quello che vorresti devi solo potenziare la pubblicità. Se è diverso dalle tue aspettative, ristudia il tuo posizionamento e procedi nell'elenco di cui sopra.

HO GIÀ UNA MARCA E MI RITROVO IN QUELLO CHE DICI... CHE FACCIO?

Aspetta il prossimo articolo. :-)



Per creare una marca occorre identificare un prodotto e renderlo degno di fiducia nella scelta del cliente



**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.lucasgrimieri.it, info@lucasgrimieri.it

Alimenti complementari: come e perché

Come integrare gli alimenti complementari nella dieta di cani e gatti, previe indicazioni dal medico veterinario



A cosa servono gli alimenti complementari? È utile somministrarli al cane o al gatto? In quali occasioni? Sono domande che da negoziante talvolta ti senti rivolgere dal cliente. Facciamo un po' di chiarezza.

Il benessere del proprio animale nasce dalla sua corretta alimentazione, un corretto e bilanciato apporto di nutrienti richiesto dallo stato fisico e dal livello di attività.



Gli alimenti complementari hanno il compito di reintegrare sostanze utili qualora l'organismo, per diversi motivi (malattia, sforzo continuo, stress da lavoro o ambientale), ne abbia bisogno. Non vanno considerati come medicinali anche se il loro impiego deve essere consigliato da un medico veterinario. Particolare attenzione va prestata a possibili errori nella somministrazione, ad esempio alle associazioni non corrette, alle posologie errate sia per eccesso che per difetto e soprattutto alla scelta dell'integratore sbagliato.

Gli alimenti complementari **WINNER PLUS**, attraverso il corretto bilanciamento di micro



WINNER PLUS PET FOOD SRL
tel. 0690375587
www.winnerplus.eu
info@winnerplus.eu



e macroelementi tutti completamente di origine naturale, rappresentano la giusta scelta per permettere al proprietario pet di scegliere, sempre con l'aiuto del veterinario, l'alimento complementare che più si addice alle sue necessità.

WINNER PLUS Omega-3

Garantisce un manto splendente, cuscinetti plantari più morbidi e una maggiore energia.



A base di olio puro di salmone norvegese, è un prodotto naturale e non alterato nel processo di preparazione, che favorisce l'attività del sistema immunitario, agisce positivamente sul metabolismo agevolando gli scambi cellulari, aumenta l'appetito, migliora le per-





natural · nutrition · system

SCOPRI I NOSTRI ALIMENTI COMPLEMENTARI

STRAPPA QUI ► ◀ STRAPPA QUI



Arthro-Elastina Polvere



Biotina Forte Tavolette



Arthro-Elastina Tavolette



Aglio granulare



Osteo-Tabs Tavolette



Lievito di birra Tavolette



Pasticche alla carota con biotina



Olio rosso di cicerello

Per ogni TUA esigenza



natural · nutr



Top Fit emulsione multi-vitaminica



Moor Extract



BARF mix



Omega-3



B-Plus intensificatore della pigmentazione



Barf Oil



Olio di cocco



Algomar Alghe marine in tavolette

la NOSTRA soluzione

PREMIUM
WINNER PLUS[®]
FOOD

nutrition · system

FACEBOOK/INSTAGRAM

@winnerpluspetfood

SITO INTERNET

www.winnerplus.eu

BLOG/MAGAZINE

www.winnerplus.it/blog

YOUTUBE

WINNER PLUS Pet Food

INDIRIZZO

Via Italia 2, 00060 Capena (Roma)

WHATSAPP

+39 371 4680217

formance muscolari durante l'allenamento e può rappresentare un valido sostegno per l'attività muscolare cardiaca. Unico per la sua qualità superiore, e con meno dell'1% di acidi grassi liberi, garantisce la massima efficacia degli EPA e dei DHA.

WINNER PLUS Puppy Milk Pro

Lo speciale latte per cuccioli, grazie alla bilanciata combinazione di preziosi ingredienti biologici con tutti i minerali e le vitamine necessarie, è ideale per soddisfare le esigenze di allattamento, garantendo una crescita in salute. Grazie al basso contenuto di lattosio (spesso causa di diarrea) è ben tollerato dall'organismo ed è paragonabile al latte naturale della fattrice.

WINNER PLUS Benessere Stomaco

Adatto a cani e gatti di tutte le razze ed età, 100% naturale, favorisce la salute all'apparato gastrointestinale grazie all'efficacia della corteccia macinata dell'olmo sdrucchiole americano, di erbe naturali come menta, centaurea, radice di genziana, e di minerali di origine vulcanica. Migliora la consistenza delle feci, contrastando la diarrea e le feci molli, regola l'acidità nello stomaco ed è ideale anche per cani e gatti sensibili o con incompatibilità alimentari.

WINNER PLUS Arthro-Elastina

Adatto per supportare lo sviluppo, la crescita e il miglioramento dei muscoli, dei tendini, dei legamenti e delle giunture, *WINNER PLUS Arthro-Elastina* è studiato per cuccioli in fase di crescita, cani molto attivi, femmine durante la gestazione e lattazione e cani con displasia o con problemi all'anca, al ginocchio, o al gomito. È indicato anche in caso di artrite o tendinite. Il solfato di condroitina supporta lo sviluppo della cartilagine nelle articolazioni, dei legamenti e delle ossa. È disponibile in formato polvere e in tavolette.



COMPLEMENTARY FOOD: HOW AND WHEN

How to include complementary food into the pet's diet, upon veterinary advice

What is the purpose of complementary food? Is it recommended to feed them to cats and dogs? When? These are the questions you often receive from your customers. We are going to make things clearer.

The well-being of pets is the result of a right diet: balanced intake of nourishing substances, as required by physical condition and activity level.

Complementary food provide useful substances in case the organism needs them because of various factors (disease, constant effort, working or environmental stress). They are not drugs, even though they must still be recommended by veterinarians. Pay attention to eventual feeding mistakes: wrong combinations, wrong quantities and wrong product choice.

WINNER PLUS complementary food ensures the correct balance of micro- and macronutrients of natural origin: it is the right choice to help pet owners choose the best complementary food for the pets' needs, with the help of veterinarians.

WINNER PLUS OMEGA 3

It ensures a shiny coat, softer paw pads and extra energy. The complementary food is made of pure Norwegian salmon oil: it is a natural and unaltered product which supports the immune system, it ensures a positive effect on metabolism and cellular exchange, it increases appetite, it improves muscle performances during training and it can also be an excellent support for the cardiac muscular activity. The complementary food features a unique superior quality, with less than 1% free fatty acids: it ensures the utmost effectiveness of EPA and DHA.

WINNER PLUS PUPPY MILK PRO

The special puppy milk features a balanced combination of biologically-valuable ingredients, with all the necessary vitamins and minerals. It complies with nursing needs, ensuring a healthy growth. Thanks to low lactose percentage (which often causes diarrhoea), it is well tolerated and it can be compared to natural mother milk.

WINNER PLUS STOMACH WELLBEING

Suited for cats and dogs of all ages and breeds, 100% natural: it supports the health of the gastrointestinal system thanks to the ground bark of the American Red Elm, natural herbs such as mint, centaurea and gentian root as well as minerals of volcanic origin. It improves the fecal consistency, avoiding diarrhoea and soft stool. Moreover, it regulates stomach acidity and it is also suited for sensitive cats and dogs or pets with food intolerance.

WINNER PLUS ARTHRO-ELASTINA

It supports the development, building and improving of muscles, tendons, ligaments and joints. *WINNER PLUS Arthro-Elastina* is suited for puppy, active dogs, pregnant and lactating female dogs as well as dogs with hip, knee, elbow



WINNER PLUS Osteo Tabs Tavolette

Il collagene è la principale proteina extracellulare del tessuto connettivo e osseo, che insieme a proteoglicani, condrociti e all'acqua, è essenziale per la produzione della cartilagine. Preparato con erbe selezionate, *WINNER PLUS Osteo Tabs Tavolette* contribuisce a una corretta crescita e a un adeguato sviluppo del sistema scheletrico, dei tendini, dei legamenti e delle articolazioni. Ideale per i cani di grossa taglia con una predisposizione genetica per i problemi articolari.

WINNER PLUS Pasticche alla carota con biotina

Ideali per la depurazione integrale dell'organismo e per favorire la pigmentazione e la corretta esfoliazione della cute, aiutano a regolare il peso corporeo del cane, rafforzano il sistema immunitario, migliorano l'attività riproduttiva e hanno un'efficace azione vermifuga grazie ai principi attivi contenuti nel carotene.

WINNER PLUS Algomar

Le alghe marine fresche, grazie al contenuto di iodio, zinco e carotenoidi, aiutano a compensare un'alimentazione non correttamente bilanciata e a influire positivamente sul mantello, sulla pigmentazione del pelo, del tartufo e delle zampe. L'amminoacido lisina ottimizza l'efficienza delle proprietà contenute nell'alimentazione, la cellulosa e il mannitolo sostengono attivamente la digestione e l'assimilazione del cibo, l'elevato contenuto di vitamine favorisce il potenziamento del sistema immunitario.



WINNER PLUS Biotina forte Tavolette

Naturale al 100%, garantisce un pelo sano e lucido, una corretta idratazione della pelle e riduce al minimo la perdita di peli. Inoltre

joint dysplasia or problems. It is also suited for to arthritis and tendinitis. Chondroitin sulphate supports the development of articular cartilage, ligaments and bones. It comes in powder or tablets.

WINNER PLUS OSTEO TABS TABLETS

Collagen is an extracellular protein responsible for the strength and flexibility of the connective tissue. Together with proteoglycans, chondrocytes and water, it supports the development of the cartilage. *WINNER PLUS Osteo Tabs* is a total naturally product with selected herbs. It supports the correct growth and the adequate development of the skeletal system, tendons, ligaments and joints. It is particularly suited for large dogs or breeds with genetic tendency to joint ailments.

WINNER PLUS CARROT TABLETS WITH BIOTIN

It promotes the purification of the entire organism, it supports pigmentation and it ensures the correct skin peeling. Moreover, it helps preserve the correct body weight, besides strengthening the immune system and improving breeding. It also has an effective vermifuge effect, thanks to carotene active principles.

WINNER PLUS ALGOMAR

Thanks to the high percentage of iodine, zinc and carotenoids, fresh seaweed can help compensate unbalanced diet and have a positive influence on the coat, on the pigmentation of fur, nose and paw pads. The amino acid lysine optimizes the efficiency of food nutritional principles, while cellulose and mannitol actively support digestion and food assimilation. Elevated quantities of vitamins helps strengthen the immune system.

WINNER PLUS BIOTIN STRONG TABLETS

100% natural. It supports a healthy and shiny coat, the correct skin moisturization and it also reduces hair loss. Moreover, it promotes the carbohydrate, lipid protein metabolism and it helps protect the functionality of sebaceous glands, the nerve tissue and the bone marrow. It is also important for B vitamins decomposition.

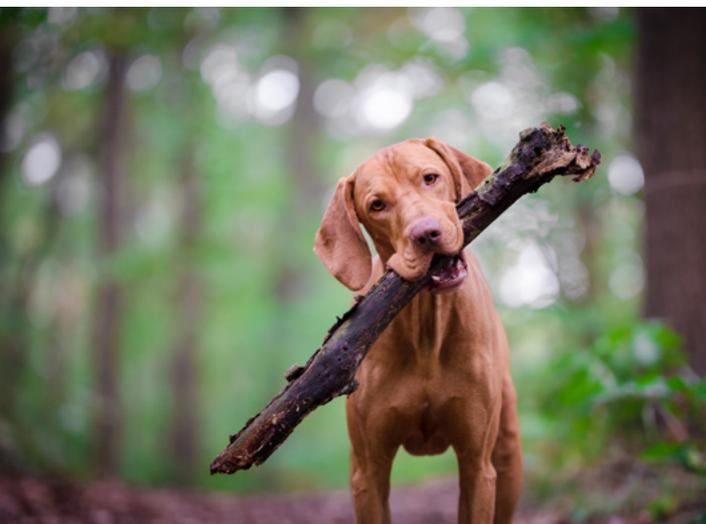
WINNER PLUS GRANULAR GARLIC

It has an active antibacterial effect and it positively affects the gastrointestinal tract. Moreover, it improves blood circulation and accelerates the circulation of oxygen to reduce the lactic acid production in muscle tissue. It is a natural solution against parasites: the flavour emanated through dogs' skin repels fleas, ticks and sandflies. The active principles of garlic help cleanse the skin and reduce the risk of eczema.

WINNER PLUS BREWER'S YEAST TABLETS

It is produced with human-food quality standards. It helps regulate digestion and it is also useful against certain types of diarrhoea. Yeast ensures a nice coat and improves the overall well-being, thanks to the beneficial effect of vitamins B1 and B2 (metabolism), B6 (shiny fur and correct functionality of nervous system) and B12 (supporting the production of myelin, red blood cells and corpuscles).





stimola il metabolismo dei carboidrati, dei lipidi e delle proteine, aiuta a proteggere la funzione delle ghiandole sebacee, del tessuto nervoso e del midollo osseo ed è importante per la scomposizione delle vitamine del gruppo B.

WINNER PLUS Aglio granulare

Con effetto antibatterico, agisce positivamente sull'apparato gastrointestinale, migliora la circolazione sanguigna e accelera la circolazione di ossigeno per ridurre la produzione di acido lattico nel tessuto muscolare. Inoltre, è un ottimo rimedio naturale contro i parassiti poiché il sapore che si diffonde nel sangue del cane e che viene poi emanato attraverso il derma allontana pulci, zecche e flebotomi. I suoi principi attivi aiutano a purificare la pelle riducendo la comparsa dell'eczema.

WINNER PLUS Lievito di birra Tavolette

Preparato con gli stessi standard di qualità utilizzati per l'uomo, aiuta a regolare la digestione e agisce come valido rimedio contro alcune forme di diarrea. Inoltre favorisce un manto splendente e migliora il benessere generale grazie agli effetti benefici naturali delle vitamine B1 e B2 che rafforzano il metabolismo, B6 che garantisce un pelo più lucido e un corretto funzionamento del sistema nervoso, e B12 che supporta la produzione di mielina, globuli rossi e globuli bianchi.

WINNER PLUS Olio rosso di cicerello

A elevato apporto di carotene, dona morbidezza e lucentezza al pelo ed elasticità alla cute con effetti benefici sulla pigmentazione

del mantello. Inoltre, l'elevata concentrazione di grassi garantisce un corretto apporto energetico. La presenza di acidi grassi polinsaturi svolge un'azione positiva per i disturbi cutanei, specie di origine allergica o in caso di dolori articolari. La massima qualità nel rispetto dell'ambiente: la pesca del cicerello viene effettuata nel pieno rispetto delle normative dell'Unione Europea.

WINNER PLUS Top Fit

Sotto forma di emulsione multivitaminica a rapido assorbimento, è specifica per cani, gatti e animali con pelo soggetti a particolare stress. Grazie alla sinergia delle vitamine (gruppo B, C, A, D, E, K) e alla sua alta digeribilità, dona benessere e vitalità. È ideale per le femmine durante le fasi di gestazione e di allattamento e per i cani molto attivi o sotto allenamento e come ricostituente a seguito di un intervento chirurgico.



WINNER PLUS BARF Mix

Arricchisce in modo ottimale il pasto quotidiano nell'alimentazione BARF dei cani di tutte le razze, con le sue importanti sostanze vitali. Contiene citrato di calcio, facilmente assimilabile e indispensabile per la struttura delle ossa, dei denti, degli artigli e dei muscoli. Il calcio come coenzima attiva numerosi processi metabolici, controlla gli impulsi nervosi e supporta l'attività cardiaca. Le alghe marine naturali forniscono vitamine, micro-minerali come iodio, fluoro e selenio e stimolano la pigmentazione. Il lievito fornisce una varietà di amminoacidi, vitamine del gruppo B e minerali come rame, ferro, manganese e zinco. Ha un effetto positivo sulla pelle e sul mantello favorendo l'attività fisica e vitalità.



WINNER PLUS BARF OIL

È un olio di canapa naturale ottenuto a basse temperature a seguito di una filtrazione meccanica che svolge un ruolo importante nel benessere del cane: fornisce acidi grassi essenziali per l'intero metabolismo e per una pelle sana ed è particolarmente ricco di acidi grassi insaturi poli (76%) che il cane non è in grado produrre da sé.



WINNER PLUS Cocos Oil

Gli acidi grassi a catena media in esso contenuti, come acido laurico, acido caprilico e acido caprico, vengono trasformati direttamente in energia con effetto positivo sul metabolismo e con un'ulteriore azione antibatterica. Oltre all'azione nutriente e idratante sulla cute e sul pelo che lo fa diventare setoso, lucente e facile da pettinare, *WINNER PLUS Cocos Oil* è raccomandato come supporto per la profilassi dei vermi e in caso di infestazione da vermi.

WINNER PLUS Moor Extract

A base di fango di torbiera, è utile a proteggere le mucose dell'apparato gastrointestinale supportando il sistema immunitario dell'intestino negli animali giovani e adulti. Viene raccomandato in caso di irritazione dell'apparato gastrointestinale, per stimolare l'appetito, rafforzare il sistema immunitario e promuovere la crescita e la fertilità, oltre che per assorbire e rimuovere sostanze nocive.

WINNER PLUS B-Plus

Questo alimento complementare naturale è specifico per intensificare il colore del manto nero di cani di tutte le razze ed età. Contiene alghe marine fresche, lievito di birra, rosa canina, sambuco, carote erbe officinali quali betulla, semi di cardo mariano, ortica. (S.A.)

WINNER PLUS CICERELLO RED OIL

Thanks to elevated quantities of carotene, it provides a soft and shiny fur, as well as elastic skin with beneficial effect on coat pigmentation. Moreover, elevated fat concentration ensures the correct energy intake. Polyunsaturated fatty acids have a positive effect on skin ailments (allergic ailments in particular) or on articular pain. Utmost quality combine with environmental respect: Mediterranean sand eel fishing fully complies with EU regulations.

WINNER PLUS TOP FIT

It is a fast-absorbing multivitamin emulsion for dogs, cats and pets with stress-related hair problems. It ensures well-being and vitality thanks to well-balanced vitamins complex (B, C, A, D, E, K group) and to high digestibility. It is the perfect product for pregnant and nursing female dogs, but also for active dogs in training or to recover after surgery.

WINNER PLUS BARF MIX

Thanks to its vital ingredients, it is the excellent daily supplement for BARF diet of dogs of all breeds. Calcium citrate is easily absorbable and necessary for the skeletal structure, teeth, claws and muscles. Calcium as coenzyme activates several metabolic processes, it controls nerve impulses and supports the heart activity. Natural sea algae supply vitamins, micro-minerals such as iodine, fluorine and selenium and stimulate the pigmentation. Yeast provides a variety of amino acids, B vitamins and minerals such as copper, iron, manganese and zinc. It has a positive effect on skin & coat and promotes performance motivation and vitality.

WINNER PLUS BARF OIL

It is a natural hemp oil extracted at low temperatures through mechanical filtration. Hemp oil plays a relevant oil for the well-being of cats and dogs: it provides essential fatty acids for the whole metabolism and a healthy skin. Moreover, it is particularly rich in poly unsaturated fatty acids (76%), which dogs are unable to produce by themselves.

WINNER PLUS COCOS OIL

Medium-chain fatty acids, such as lauric, caprylic and capric acid, are converted directly into energy, with consequent positive effect on the metabolism and extra anti-bacterial effect. Its moisturizing and nourishing effect on skin and fur ensures a silky, shiny and easy-to-brush fur. *WINNER PLUS Cocos Oil* is also recommended for worm prophylaxis and in case of worm infestation.

WINNER PLUS MOOR EXTRACT

It is made of peat mud and it helps protect gastrointestinal mucosae, supporting the intestinal immune system in young and adult pets. It is recommended in case of gastrointestinal irritation, to stimulate appetite, to strengthen the immune system, to promote growth and fertility and to absorb/remove noxious substances.

WINNER PLUS B-PLUS

The natural complementary food is specifically suited to enhance black coats in dogs of all breeds and ages. It contains fresh seaweed, brewers' yeast, dog rose, elder, carrots and herbs such as birch, milk thistle seeds and nettle.



Il Rinascimento dell'acquario

Ferplast spa rileva Hydor per mantenere vivo il noto marchio e rilanciarne la produzione e distribuzione con ancora più forza

Il 2021 è un anno ricco di notizie importanti in casa Ferplast, che continua la sua espansione questa volta nel mondo dell'acquaristica grazie all'acquisizione del Gruppo Hydor, la nota azienda di Bassano del Grappa fondata dall'Ing. Bresolin nel 1984, specializzata nella progettazione e produzione di filtri, pompe e riscaldatori ad alta tecnologia.

Hydor srl e Hydor USA Inc. sono state acquisite da Ferplast con l'intento di mantenere vivo il noto marchio e rilanciarne la produzione e distribuzione con ancora più forza mantenendo nell'organico l'attuale personale Hydor.



Nicola Vaccari Amministratore Delegato Ferplast



FERPLAST SPA
www.ferplast.com



Sarà necessario un importante sforzo organizzativo e manageriale ma i programmi di rilancio dell'intero settore acquariologico di Ferplast sono ambiziosi.

“Siamo orgogliosi e felici di questa nuova acquisizione” afferma Nicola Vaccari, Amministratore Delegato di Ferplast “perché l'alto livello qualitativo e tecnologico raggiunto da Hydor si sposa perfettamente con lo spirito imprenditoriale di Ferplast, da sempre rivolto all'innovazione e al miglioramento dei propri prodotti. Non sarà una sfida facile perché l'intero settore necessita di un forte sostegno, che dovrà avvenire attraverso un'offerta di prodotti affidabili e tecnologicamente avanzati”.

Da sempre attenti al retail

Ferplast si presenta oggi come un'azienda moderna e al passo con i tempi, attenta alle tematiche di avanzamento tecnologico, sostenibilità e inclusione. Con oltre 50 anni di esperienza, più di 4.000 referenze, 3 stabilimenti produttivi e 12 filiali commerciali, Ferplast è entrata nel 2004 nel mondo dell'acquariologia con una gamma completa di acquari in vetro e componenti tecnici di propria produzione.

Dopo l'acquisizione di Marchioro sas, avvenuta a fine 2020, con questo nuovo acquisto, Ferplast si afferma una delle più sane multinazionali italiane del pet comfort in continua espansione grazie a un mercato che sta registrando aumenti di fatturato a doppia cifra.

Nel 2020 Ferplast ha registrato un aumento del fatturato del 12,5% rispetto all'anno precedente, mentre in questo primo semestre del 2021 l'aumento ha raggiunto il 35%. Il canale che sta crescendo più velocemente è senza dubbio quello digitale, anche se rimane preponderante quello tradizionale offline, soprattutto lo specializzato, che svolge un ruolo importante nel veicolare prodotti di qualità e che sarà sicuramente fondamentale per il rilancio del mondo dell'acquario. (A.L.)



Più concentrato: meno inquinante

Prodac cambia formula al suo biocondizionatore, ma non il prezzo, sposando la filosofia di mercato attenta alla sostenibilità



Qualsiasi pet shop si occupi oggi di acquariologia non può pensare di contare su un assortimento ristretto di articoli, ma piuttosto deve garantire una flessibilità e varietà di proposte che superano il concetto della sola novità da mettere in catalogo.

Per questo nei laboratori Prodac International negli ultimi mesi i ricercatori si sono concentrati non solo sullo sviluppo di nuovi prodotti, ma anche su come implementare quelli già presenti e affermati da anni sul mercato internazionale.

Prodac International, infatti, mette sempre al centro del suo business l'acquariofilo appassionato, che per sua natura oltre a prendersi cura dei pesci e delle piante ospiti nel suo acquario è anche molto attento alle conseguenze del consumo e allo smaltimento delle confezioni, cercando di limitare al massimo l'impatto sull'ambiente.

Interpretando il clima generale, anche Prodac International ha deciso di rendere i prodotti il più possibile concentrati per diminuire consumi e sprechi, riducendo così l'impiego di plastica.

Da questa filosofia di base nasce il nuovo *Aquasana*, 10 volte più concentrato rispetto alla precedente versione, 10 volte meno inquinante per la plastica risparmiata nella confezione.



PRO.D.AC INTERNATIONAL SRL
tel. 0495971677
www.prodacinternational.it



Il più concentrato sul mercato

Aquasana è uno dei prodotti rivisti in occasione del 45° anniversario della fondazione di Prodac, azienda nata nel 1976 grazie all'intuizione di Ferruccio Zanon, vero pioniere dell'acquariologia. Da allora, Prodac International ha sviluppato oltre 120 prodotti interamente studiati, formulati e prodotti in Italia nel proprio stabilimento di Cittadella in provincia di Padova, a oggi venduti in oltre 50 Paesi del mondo.

Da sempre consapevoli che il benessere degli esseri viventi all'interno dell'acquario dipenda in gran parte dalla qualità dell'acqua, i ricercatori dell'azienda si sono impegnati per arrivare a ottenere il biocondizionatore più concentrato sul mercato internazionale.

Questo si traduce in un vantaggio per il tuo cliente, che può avvalersi di uno dei prodotti più apprezzati nel settore con un considerevole risparmio rispetto a prima: seguendo la politica aziendale, il prezzo non è stato aumentato.

Vita in acquario con acqua più sicura

Aquasana è un prodotto made in Italy al 100% e rende immediatamente adatta per la vita dei pesci l'acqua del rubinetto, normalmente gravata di metalli pesanti dannosi come piombo, zinco, rame. Rimuove cloro e clorammine, che anche in basse concentrazioni sono dannose o addirittura letali se in vasca sono presenti caridine o altri invertebrati. Protegge inoltre i batteri che si instaurano nel



filtro e che sono a loro volta molto sensibili alle varie impurità presenti nell'acqua.

Aquasana va dosato anche in caso si utilizzi acqua a osmosi, contiene infatti estratto di aloe vera, in grado di curare piccole ferite e tessuti danneggiati, oltre a proteggere le branchie e la mucosa della pelle.

È disponibile nella nuova confezione in tre formati:

- 100 ml trattano 5.000 l
- 250 ml trattano 12.500 l
- 500 ml trattano 50.000 l.

Un utilizzo costante di *Aquasana* mantiene l'acqua limpida e sana per i pesci e i batteri nel filtro biologico e si rivela indispensabile durante l'allestimento di acquari di acqua dolce, acqua marina, laghetti e dopo ogni cambio di acqua. Non altera il valore del pH. (G.P.)



MORE CONCENTRATED: LESS POLLUTING

Prodac bioconditioner changes formula but the price stays the same, in compliance with new market philosophy attentive to sustainability

Specialized shops dealing with aquaculture nowadays cannot rely on a short range of products: they must ensure products flexibility and variety, which overcome the concept of offering new products only.

That is why, in the past months, Prodac International researchers have been focusing not only on new products, but also on implementing existing products, which have been available on the international market for years.

Prodac International always focuses on aquatic lovers: besides taking care of aquarium fish and plants, they are also very attentive to the consequences and disposal of packaging, trying to limit the environmental impact.

Understanding the general trend, Prodac International chose to make products more concentrated to reduce consumption and waste, as well as the use of plastic.

That is how new was born: *Aquasana* 10 times more concentrated compared to the previous version, 10 times less polluting in terms of plastic saved on packaging.

HIGHER CONCENTRATION ON THE MARKET

Aquasana is one of the products improved for the 45th birthday of Prodac foundation. The company was born in 1976 thanks to the intuition of Ferruccio Zanon, real pioneer in aquaculture. Since then, Prodac International launched over 120 products studied, developed and manufactured in Italy, in Cittadella plant (Padua province). They are currently sold in over 50 countries all over the world.

The company's researchers know that the well-being of aquarium inhabitants is strictly related to water quality: they worked hard to develop the most concentrated bioconditioner available on the international market.

This is advantageous for your customers: they can rely on one of the most popular products in the sector with a relevant save compared to the past. According to the company's policy, the price has not increased.

LIVING IN AQUARIUM WITH SAFER WATER

Aquasana is a 100% made-in-Italy product making sure that tap water is immediately suited for fish, despite it is normally loaded with heavy metals such as lead, zinc, copper. It removes chlorine and chloramines, which are dangerous or even deadly in small concentrations for caridinas or other invertebrates. Moreover, it protects filtering bacteria, which are sensitive to water impurities.

Aquasana can be used in osmotic water as well: it contains aloe vera extract, which can heal small wounds and damaged tissues, besides protecting gills and skin mucosa.

New package and three sizes available:

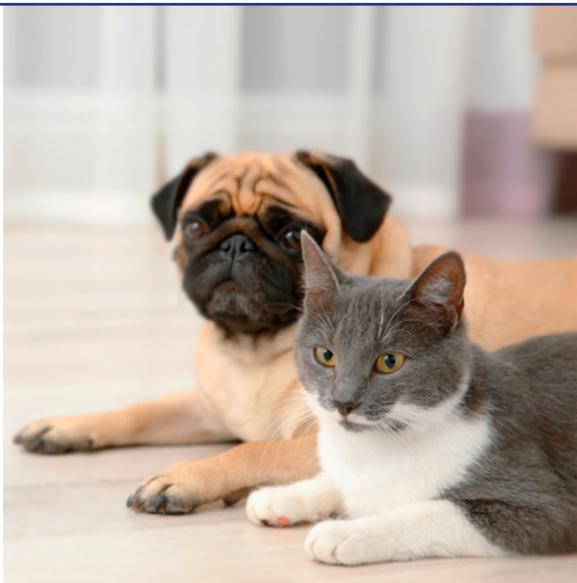
- 100 ml for 5.000 l
- 250 ml for 12.500 l
- 500 ml for 50.000 l.

Constant use of *Aquasana* preserves water crystal clear for fish and filter bacteria. Moreover, it is fundamental to set up fresh water and marine aquaria, ponds and after every change of water. It does not alter pH.



La qualità inizia dal vero cibo naturale

Arriva il marchio che punta sul rispetto dell'ancestrale natura del cane e delle materie prime



La qualità inizia dagli ingredienti. Tutti i tuoi clienti quando vanno a fare la spesa per la loro tavola, sanno bene che alla base della salute e del benessere c'è un'alimentazione genuina.

È questo il principio su cui si basa *Ownat* per la sua gamma di alimenti naturali per offrire sempre il meglio ai proprietari pet per i loro animali.

Ownat ha la sua sede a Bellpuig, località spagnola situata in Catalogna, regione straordinariamente ricca di risorse agrarie e di allevamento, che permette di avere a disposizione gran parte delle materie prime, carne, verdure, cereali, fresche e di qualità da fornitori locali. I nutrizionisti *Ownat* selezionano attentamente e in modo rispettoso gli ingredienti più adatti a ogni ricetta in modo che possano apportare sapore e valore nutrizionale all'alimento finale. In etichetta è specificata sempre la composizione indicando tutti gli ingredienti utilizzati ed evidenziando in modo chiaro e comprensibile, con assoluta serietà e trasparenza, quali di questi sono naturali.



COTECNICA S.C.C.L
tel. +34/973337142
www.ownat.com
info@cotecnica.es



Un'elaborazione rispettosa

Onestà e responsabilità sono due parole chiave per *Ownat* che si impegna a sviluppare concetti nutrizionali avanzati e tecnologie di trasformazione tali da rispettare il più possibile la qualità originale degli ingredienti.

Le materie prime sono lavorate in impianti di produzione tra i più moderni sul mercato, nel caso della gamma Ultra addirittura secondo lo slow cooking process, gli ingredienti vengono cotti molto lentamente a bassa temperatura nel loro stesso succo e in lotti di produzione limitati, per conservare la massima qualità nutrizionale e ottenere un'eccezionale digeribilità. Al posto di conservanti artificiali vengono usati conservanti naturali, estratti di oli vegetali e piante e non vengono utilizzati né coloranti né additivi artificiali.

Un solo brand, molte soluzioni

Ownat è un'azienda fortemente radicata nel territorio ma ha anche una visione internazionale del business e il brand è oggi presente in più di 40 Paesi a cui offre diverse proposte affinché il pet shop possa rispondere a tutte le esigenze nutrizionali degli animali da compagnia e dei loro proprietari, qualunque siano le preferenze in termini di formulazione, livello di qualità o prezzo.





Il sistema di garanzia della qualità è certificato da APPLUS secondo gli standard ISO 9001 - 2015 e copre tutti i processi aziendali e nei laboratori dell'azienda vengono effettuati controlli fisici, chimici e microbiologici, sia sulle materie prime che sui prodotti finiti. Il team di esperti Ownat, composto da veterinari, esperti di nutrizione, ingegneri agrari, chimici e farmacisti, consente di progredire nel campo della nutrizione animale attraverso la ricerca e lo sviluppo dei prodotti e processi.



Senza cereali e grani come in natura

La *Linea Grain Free* propone un concetto avanzato di nutrizione che riproduce nel modo più preciso possibile la dieta che seguirebbero spontaneamente cani e gatti in piena libertà nella natura: senza cereali, ricca di proteine e povera di carboidrati. L'elevato livello di proteine di alto valore biologico fornite da carne e pesce fresco apporta tutti gli aminoacidi essenziali, imprescindibili per il corretto sviluppo e funzionamento dell'organismo e i contenuti elevati di ingredienti di origine animale permettono di ridurre i livelli di carboidrati. La *Linea Grain Free* si suddivide in tre proposte:

- Ownat *Just Grain Free* è l'essenza della dieta grain free (senza cereali, ricca di proteine e

QUALITY STARTS FROM REAL NATURAL FOOD

Here comes the brand respecting dogs' ancestral nature and raw ingredients

Quality starts from ingredients. All your customers going shopping know that a genuine diet is the foundation of health and well-being.

That is the principle of *Ownat* range of natural food, which makes sure owners always have the best for their pets. *Ownat* is located in Bellpuig, Catalonia (Spain): the region is extremely rich in farming resources and livestock. That is why the company already has plenty of raw ingredients at hand: fresh and quality meat, vegetables, cereals from local suppliers. *Ownat* nutritionists seek out and carefully select the best raw ingredients for each recipe, in order to ensure taste and nutritional value. Labels always list the ingredient composition, clearly underlining the natural ingredients.

RESPECTFUL COOKING

Honesty and responsibility are two key words at *Ownat*: the company works hard to develop modern nutritional concepts and processing technologies to respect the original quality of ingredients.

Raw ingredients are processed in extra modern plants; in case of *Ultra* range, they are even processed according to slow cooking technique: ingredients are cooked very slowly at low temperature in their own juice and in limited production batches, to retain maximum nutritional quality and achieve exceptional digestibility. Artificial preservatives are replaced by natural preservatives, extracts from vegetable oils and plants. No artificial colouring or additives are used.

ONE BRAND, SEVERAL SOLUTIONS

Ownat is deeply rooted in the territory, but it also has an international concept of business: the company is present in over 40 countries with different offers to meet all nutritional needs of pets and owners, whatever their preferences in terms of formulas, quality or price might be. Quality is certified by APPLUS according to ISO 9001 - 2015 standards and covers all company process. Laboratories within the company carry out physical, chemical and microbiological controls on both raw ingredients and finished products.

Ownat expert team includes veterinarians, nutritionists, agricultural engineers, chemists and pharmacists: they support the growth of animal nutrition through R&D on products and processes.

WITHOUT CEREALS AND GRAINS JUST LIKE NATURE *Grain Free Line* offers a modern concept of nutrition, which reflects the diet dogs or cats would follow in nature: free from cereals, rich in proteins and low on carbohydrates. Fresh meat and fish provide a high level of high biological value proteins, which ensure all the essential amino acids necessary for the correct proper development and





povera di carboidrati) con tutti i relativi vantaggi e con grande attenzione all'ottimo equilibrio tra qualità e prezzo;

- Ownat Prime Grain Free offre la massima qualità nutrizionale con un 50% di carne fresca come ingrediente principale, un basso contenuto di carboidrati ed elevati tenori di proteine di origine animale;

- Ownat Grain Free Hypoallergenic è la risposta ai problemi di allergie e intolleranze che cani e gatti possono presentare in correlazione alla dieta alimentare. Alcune delle fonti più comuni di tali allergie sono cereali e proteine animali. Ownat Grain Free Hypoallergenic è un monoproteico con un'esclusiva formula senza cereali che permette di selezionare per esclusione la fonte di proteine più idonea.



Digeribilità ultra

Con i migliori ingredienti naturali, elevate proporzioni di carne fresca e una quantità limitata di cereali integrali e cottura a bassa temperatura per un lungo periodo di tempo, Ownat Ultra offre la massima qualità nutrizionale e un'eccezionale digeribilità.

Realizzato con il 30% di carne fresca, Ownat Ultra contiene proteine ad alto valore biologi-

co più digeribili con tutti gli aminoacidi essenziali e un ottimo sapore che esalta l'appetito. Il prodotto non contiene mais, frumento o soia, ma solo riso, orzo o avena in piccole quantità e sempre integrali, fungendo da fonte di fibre, vitamine e minerali.

Prezzi competitivi senza compromessi con la qualità

Ownat Classic propone una gamma di qualità e appetibilità eccezionali mantenendo prezzi competitivi nel segmento premium. Con il 10% di carne di pollo fresca, fornisce proteine dal più alto valore nutritivo oltre a ingredienti naturali freschi e locali, con tutto il loro valore nutritivo intatto: carne fresca, riso e cereali integrali, frutta fresca, legumi, erbe aromatiche. (R.G.)

functioning of the body. High quantities of ingredients of animal origin help reduce carbohydrate levels. Grain free line is available in three products:

- Ownat Just Grain Free captures the essence of the grain free diet (free of cereals, high in protein and low in carbohydrates) with all its advantages, with special attention to the optimal price-quality balance;
- Ownat Prime Grain Free ensures the utmost nutritional quality with 50% fresh meat as main ingredient, low percentage of carbohydrates and elevated quantities of animal proteins;
- Ownat Grain Free Hypoallergenic is the solution to diet-related intolerances and allergies of cats and dogs. Some of the most common sources of such allergies and intolerances are cereals and animal proteins. Ownat Grain Free Hypoallergenic offers single-protein recipes with exclusive cereal-free formula, which selects the ideal protein source.

ULTRA DIGESTIBILITY

With the finest natural ingredients, high percentage of fresh meat and limited quantities of whole cereals, products are cooked very slowly at low temperatures: Ownat Ultra ensures the utmost nutritional quality and exceptional digestibility. Made with 30% fresh meat, Ownat Ultra contains proteins with the highest biological value, essential amino acids and an excellent flavour that stimulates the appetite. The product only contains small quantities of whole rice, barley, and oats, avoiding the use of other cereals, such as maize or wheat. They are a source of fibres, vitamins and minerals.

COMPETITIVE PRICES WITHOUT COMPROMISES ON QUALITY

Ownat Classic offers extraordinary quality and palatability with competitive prices in the premium segment. With 10% fresh chicken, it provides proteins with elevated nourishing value besides natural, fresh and local ingredients: fresh meat, rice and whole cereals, fresh fruit, pulses, botanical herbs.



Guarire in fretta e naturalmente?

Con WAP: 5, la pomata per alleviare prurito e irritazione con ingredienti coltivati biologicamente, è possibile



Ferite, cicatrici, eczemi, punture di zanzara e allergie, sono tutte situazioni fastidiose per noi tanto quanto per i nostri animali. WAP: 5 è la pomata allo zinco con olio di camomilla e borragine per la cura della pelle del cane, che allevia prurito e irritazione e favorisce una rapida guarigione.

L'ossido di zinco è noto a tutti per la sua azione antinfiammatoria, antibatterica e lenitiva, così come l'olio di borragine e camomilla, che a queste aggiungono le loro proprietà restitutive che aiutano a riequilibrare l'area danneggiata della cute. La pomata contiene anche burro di karité che protegge e ammorbidisce grazie agli alti livelli di fitosteroli, olio di semi di girasole con una grande quantità di Omega 6 che rafforza la barriera protettiva della pelle, e vitamina E naturale per una protezione duratura. L'uso è molto semplice, basta lavare bene la parte interessata, applicare uno strato sottile di unguento sull'area desiderata un paio di volte al giorno.

I cinque pilastri per la sostenibilità

WAP Dog Care è un marchio svedese impegnato a garantire la sostenibilità come obietti-

WAP

WAP

www.wapdogcare.com
info@wapdogcare.com



vo principale e la sua produzione si appoggia su alcuni pilastri fondamentali: ingredienti e materiali coltivati biologicamente, ingredienti e materiali biodegradabili, produzione trasparente, confezione riciclata. Ad esempio, l'ossido di zinco non contiene nano particelle, il burro di karité proviene da commercio equo e solidale, l'olio di girasole e l'olio di borragine sono certificati da agricoltura biologica e il tocoferolo è privo di OMG. (L.D.)

QUICK AND NATURAL HEALING?

Yes you can with WAP: 5, the ointment relieving itch and irritation though organic ingredients

Wounds, scars, eczema, mosquito bites, hotspot and allergies are unpleasant for us just like for pets. WAP: 5 is the zinc ointment with chamomile and borage oil that treats and relieves itching and irritation, supporting fast healing.

Zinc oxide is famous for its anti-inflammatory, anti-bacterial and soothing effect on the skin. Borage oil and chamomile feature restorative, calming and anti-inflammatory properties and help heal and balance damaged area. The ointment also contains shea butter, which protects and softens thanks to high levels of phytosterols. Sunflower oil contains a large amount of omega 6, which strengthens and balances the skin's own barrier protection. Vitamin E ensures durable protection. Very easy to use: wash the area carefully, apply a thin layer of ointment 2 times a day

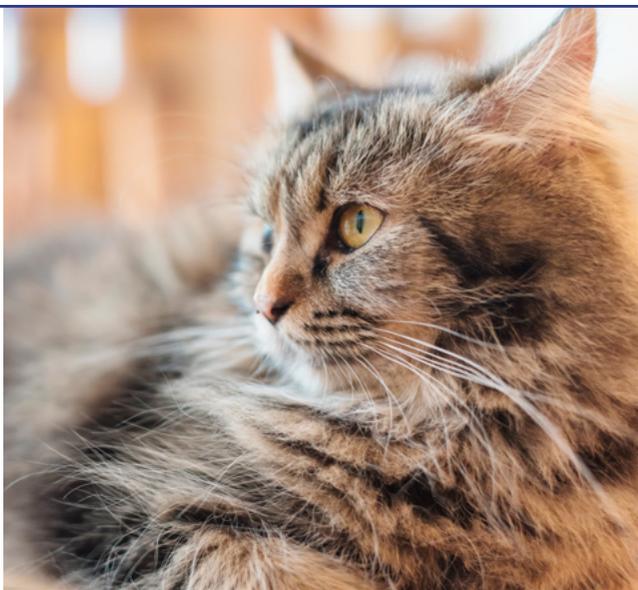
THE FIVE PILLARS OF SUSTAINABILITY

WAP Dog Care is a Swedish brand committed to sustainability as its main goal. Its production is founded on fundamental pillars: organic ingredients and materials, biodegradable ingredients and materials, transparent production, recycled packaging. For example, zinc oxide is free from nanoparticles, shea butter comes from fair trade, sunflower and borage oils are organic and tocopherols are free from GMOs.



Sterilizzato non significa pigro

Spesso il cliente lamenta che il gatto sterilizzato non sia più vispo come un tempo: il segreto sta in un'alimentazione specifica



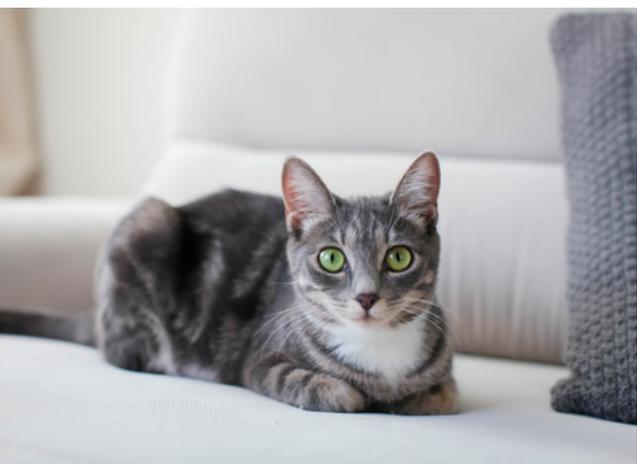
Dopo la sterilizzazione gli animali domestici possono essere soggetti ad una variazione del loro comportamento e delle loro abitudini alimentari. Ai tuoi clienti puoi suggerire alcuni accorgimenti per prendersi cura dei loro gatti sterilizzati in modo da mantenere una condizione ideale di benessere. È di grande aiuto stimolare la loro attività fisica coinvolgendo l'amico felino in giochi che possano spronarlo a consumare più energia, mantenendo così attivo il suo metabolismo.

Ma il primo e principale accorgimento perché i gatti sterilizzati dei tuoi clienti possano vivere una vita in piena salute è avere cura della loro alimentazione specifica.

Nei gatti è stato infatti riscontrato che il metabolismo digestivo subisce delle variazioni e quindi hanno necessità di fonti di carboidrati e di proteine a maggiore digeribilità. Per questo, a partire dal mese successivo all'intervento chirurgico, è consigliabile una specifica gestione nutrizionale del gatto sterilizzato, basata principalmente su una limitazione del loro fabbisogno energetico giornaliero.



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



Amidi gelatinizzati più digeribili

Una maggiore digeribilità degli alimenti può essere ottenuta mediante un'accurata selezione delle materie prime di qualità e, nel caso dei carboidrati, mediante una specifica cottura. Durante l'estrusione delle crocchette gli amidi contenuti in ricetta vanno incontro a un processo di gelatinizzazione, che ne facilita la digeribilità da parte degli enzimi digestivi. Invece per quanto riguarda le fonti proteiche diventa fondamentale un'accurata selezione di proteine che non siano state alterate dalle cotture prolungate, motivo per cui è sempre più frequente l'inclusione di carne fresca nei prodotti estrusi, e quindi nelle crocchette per gatti sterilizzati.

Più fibre e meno calorie

Nella vasta gamma di prodotti che Monge ha pensato per i nostri amici a quattro zampe, è possibile trovare anche i croccantini con la specifica indicazione d'utilizzo: "per gatti sterilizzati".

Questi alimenti sono formulati in modo da fornire tutti i nutrienti essenziali, insieme a un ridotto apporto calorico. La riduzione della densità energetica dell'alimento può essere ottenuta mediante un limitato apporto di grassi e un aumentato apporto di fibre: le fibre non vengono digerite e quindi non sono fonte di calorie, ma al contrario permettono di rallentare la velocità del transito intestinale, prolungando il senso di sazietà dei gatti.





Solo carne e pesce fresco con Omega 3

I croccantini *Monge Natural Superpremium Sterilised* sono in cinque diversi gusti con la fonte proteica animale sempre come primo ingrediente: *Sterilised Ricco in Pollo*, *Sterilised Trota*, *Sterilised Anatra*, *Sterilised Merluzzo* e *Sterilised Manzo*.

Tutte le ricette sono realizzate con la cura del fondatore Baldassarre Monge e dalla sua famiglia, nello stabilimento in Monasterolo di Savigliano, Cuneo. Si tratta di prodotti made in Italy e no cruelty test, senza coloranti e conservanti artificiali aggiunti. Tutte le formulazioni contengono ingredienti scelti rispettando la natura del gatto, carne o pesce fresco scelto attentamente dagli esperti Monge, e includono Omega 3, i preziosi acidi grassi polinsaturi a supporto dell'integrità fisiologica della cute e della lucentezza del pelo. Inoltre, la formulazione è arricchita con XOS (xilo-oligosaccaridi) e MOS (mannano-oligosaccaridi), prebiotici che supportano il benessere intestinale. (G.M.)

NEUTERED DOES NOT MEAN LAZY

Customers often complain that neutered cats are not as lively as they should: the secret lies in a specific diet

After neutering, the behaviour and nutritional habits of pets might vary. You can provide customers with some tips to take care of neutered cats and preserve their well-being. It is important to stimulate their physical activity, by involving cats in games stimulating their energy consumption: this helps preserve their metabolism active.

However, the first and main rule to help neutered cats live healthy is to take care of their diet.

It has been assessed that cats' digestive metabolism vary after neutering: they require more digestible carbohydrate and protein sources. That is why, one month after neutering, it is recommended to start reducing their energy intake.

DIGESTIBLE GELATINIZED STARCH

Increased food digestibility might be the result of a thorough selection of raw ingredients, as well as specific cooking of carbohydrates. Kibble extrusion caused starch gelatinization, which makes them more digestible for enzymes. It is also fundamental to select proteins unaltered by prolonged cooking: that is why fresh meat is frequently introduced in extruded products, as well as kibbles for neutered cats.

MORE FIBRES, LESS CALORIES

The broad range of Monge products for pets also includes specific kibbles dedicated to "neutered cats".

These products ensure all the essential nourishing substances with reduced energy intake. The energy density in food might be ensured by limited percentage of fats and increased percentage of fibres: fibres are not digested and they do not provide calories; yet, they slow down the intestinal transit ensuring satiety.

ONLY FRESH MEAT AND FISH WITH OMEGA 3

Monge Natural Superpremium Sterilised kibbles come in five different flavours with animal proteins as first ingredient: *Sterilised Rich in Chicken*, *Sterilised Trout*, *Sterilised Duck*, *Sterilised Cod* and *Sterilised Beef*.

All recipes are developed with care by founder Baldassarre Monge and his family in Monasterolo di Savigliano plant, Cuneo. They are all made in Italy and no cruelty test products, without added artificial colouring and preserving agents. All formulas contain selected ingredients that respect the nature of cats. Fresh meat and fish are carefully selected by Monge experts and contain omega 3, the precious polyunsaturated fatty acids supporting skin health and shiny fur. Moreover, the formula is supplemented with XOS (xylo-oligosaccharides) and MOS (mannan-oligosaccharides), prebiotics that support the intestinal well-being.



Diverti il micio col cubo salva arredo

Al cliente stanco di mobili distrutti, marcati o eletti a cuccia dal micio, BamaPet offre la soluzione giocosa, estetica e modulabile



Quante volte i tuoi clienti ti hanno raccontato di come gli capiti di cercare il gatto ovunque e non trovarlo, o di essere attaccati all'improvviso a tradimento dal gatto sbucato dal nulla? I gatti per loro natura (ma i felini in generale) hanno la necessità fisica di nascondersi. Pur essendo notoriamente predatori, la loro dimensione non gli impedisce di essere prede a loro volta, quindi la prudenza non è mai troppa, neppure nell'istinto dei mici casalinghi.

Perciò, quando decide di rilassarsi o anche solo di rinsaldare il legame con il suo umano giocando, il gatto tende a preferire ambienti che gli diano la sensazione di protezione e sicurezza, ancora meglio se si tratta di posti rialzati dal livello del terreno, che permetta di controllare il territorio da una posizione privilegiata.

Se l'annoso problema dei tuoi clienti spesso è "Come posso evitare che il mobile all'ingresso, o la libreria diventino il suo personale nascondiglio, ma all'occorrenza anche tiragraffi, o territorio da marcare e - perché no? - addirittura parete da arrampicata libera?", oppure anche "Come faccio a impegnare un gattino (o anche un adulto molto attivo) che si annoia velocemente e quindi poi si sfoga sulle tende, il divano e qualsiasi altra cosa gli capiti a tiro?" allora BamaPet ha studiato una soluzione innovativa, pratica e declinabile a tutti gli ambienti, soluzioni e inclinazioni del pet in questione.



BAMAPET
bamagroup.com
enjoylifewithbamapet.com



Qublo 



Un vedo non vedo rialzato

BamaPet ha ideato *Qublo*, il gioco/cuccia componibile e modulare, a forma di cubo dalle dimensioni 35x35 cm, perfetto all'esterno come all'interno della casa, disponibile nelle nuance ghiaccio e tortora, ideale anche come complemento di arredo: i moduli sono stati pensati per essere impilati e affiancati, ottenendo così infinite combinazioni di percorsi saliscendi, nei quali grazie alla trama similpaglia, il gatto può guardare fuori senza esser visto a sua volta, sentendosi al sicuro. *Qublo* è



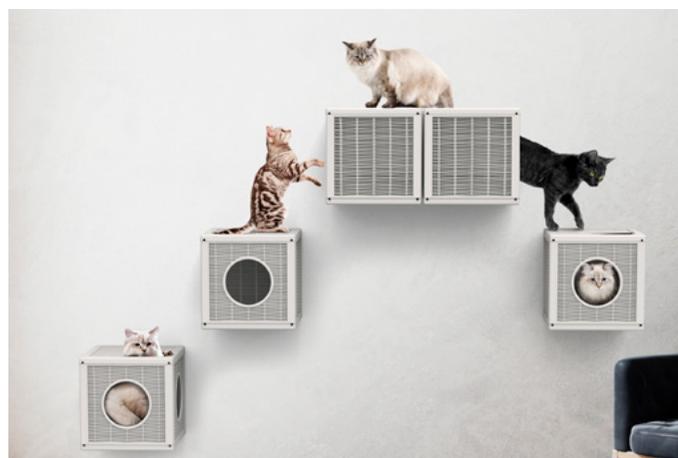
dotato di oblò su due lati adiacenti e di una terza apertura posta sull'angolo che li collega, che permettono al gatto di spostarsi comodamente da un cubo all'altro. In questo modo si riproduce esattamente l'ambiente ideale per relax e svago: al riparo dalla vista altrui, in materiali a misura di unghie, magari sollevato da terra, in pile o perché no? A parete.

Percorsi e giochi sempre nuovi

Proponi al tuo cliente di appenderlo a parete e le possibilità di utilizzo si amplieranno ancora di più: cubi affiancati o attaccati trasformano di colpo il muro nel parco giochi del micio di casa. Oltre a preservare il mobilio dai graffi, possono diventare una valida alternativa in caso di felini "acrobati" che amino



rimpiattarsi in cima a librerie, armadi o scaffalature. Invece, la soluzione che si sviluppa a terra con più Qublo permette al proprietario di organizzare percorsi sempre diversi collegandoli a piacimento: suggerisci quindi al tuo cliente di pensare a giochi a percorso, come ad esempio una caccia al tesoro, con un goloso snack tra i più gustosi che hai in negozio, da nascondere in uno dei moduli come premio.



Realizzato in resina termoplastica atossica e riciclabile, Qublo è a prova di arrampicatori seriali e rispetto ai suoi omologhi in cartone, legno o corda, è lavabile: ricorda sempre al proprietario che questo garantisce sia il divertimento del micio, che l'igiene della sua casa. (F.C.)

ENTERTAIN YOUR KITTEN WITH THE FURNITURE-SAFE CUBE

Dedicated to customers tired of broken and dirty pieces of furnitures: BamaPet offers the funny, beautiful and modular solution

How many times you heard stories about your customers' cats? Cats (felines in general) naturally have an instinct for hiding. Even though they are predators, their size might still turn them into preys: prudence is never enough, even for house cats.

That is why, to relax or even to play with their humans, cats choose protected and safe places, even better if they are raised from the ground: they can control the territory from a privileged position.

If your customers ask "How can I make sure that the doorway closet or the bookcase do not become my cat's personal hideout as well as scratching post, territorial marking or even a climbing wall?" or also "How can I entertain kittens (or an active adult cat) that gets easily bored and plays with curtains, sofa and anything else?", then BamaPet has the innovative, handy solution suited for all the environments and inclinations of pets.

RAISED AND SEE-THROUGH

BamaPet developed Qublo, the modular toy/basket, featuring a 35x35 cm cube size. It can be placed indoor or outdoor, also suited as décor item and available in ice/dove colours. The modules can be piled up or placed side by side, to ensure endless path combinations. Thanks to the rattan pattern, cats can watch outside without being seen, feeling safe. Qublo features a porthole on two adjacent sides and a third opening in the corner in-between: cats can easily move from one cube to another. This recreates the ideal environment for their relax and fun: hidden to the sight, with nail-proof material, raised from the ground, piled up or even hanged to the wall.

NEW PATH AND GAMES

Suggest your customers to hang it on the wall and there will be more chances to play: cubes hanged side by side or joined together turn the wall into the cat's playground. Besides protecting furniture from scratch, they can also become the perfect alternative in case of "acrobatic" cats that love to climb to the top of bookcases, closets or shelves. If owners place more Qublo on the ground, they can create different paths and connect them at wish: recommend your customers to think about path games, such as treasure hunt with a delicious treat hidden in one of the cubes as reward.

Qublo is made of thermoplastic, non-toxic and recyclable resin: it is perfect for serial climbers. Compared to similar products made of cardboard, wood or rope, it can be washed. Remind owners that this ensures both cats' fun and the house hygiene.

Solo ricette specifiche per piumati

Da anni di esperienza, Versele-Laga propone nuove formule *all in one* studiate proprio sulle esigenze dei volatili dei tuoi clienti



Nutribird e Orlux uniscono le forze per offrire al tuo punto vendita una scelta ancor più vasta di alimenti per uccelli in modo che tutti i proprietari dei simpatici volatili e tutti gli allevatori possano dare ai propri beniamini solo il meglio, senza troppe preoccupazioni. Le nuove formule nutrizionali del sistema NutriBird sono "tutto-in-uno", complete ed equilibrate, prevengono i comportamenti da alimentazione selettiva, garantiscono zero spreco di cibo, e sono disponibili nelle formule da mantenimento e riproduzione.

Sono studiate per tutte le specie di uccelli, in ogni fase della loro vita, con la stessa qualità che da sempre contraddistingue il marchio Versele-Laga e di cui tutti si fidano, oggi in una confezione più accattivante e più facile da consultare.



MP GROUP SRL
tel. 0522941521
www.versele.it

Proponi la formula giusta secondo l'alimentazione

• ESTRUSI

In Europa, tra il 15 e il 20% dei proprietari di uccelli utilizza attualmente gli estrusi, ma la propensione a usarli è in media superiore e negli Stati Uniti gli estrusi rappresentano già il 50% del cibo per volatili. Ne consegue che il settore ha un potenziale enorme. Poiché gli estrusi sono di alta qualità e possono essere assorbiti integralmente, gli uccelli che si nutrono di estrusi e i bucerotidi granivori, frugivori e insettivori mangiano fino a 1/3 in meno di quelli nutriti con cereali e semi.

• PASTONCINI

Gli uccelli frugivori hanno spesso problemi di accumulo di ferro. In via preventiva, è quindi auspicabile fornire loro un alimento a basso contenuto di ferro, come garantito dalla formulazione Versele-Laga per uccelli frugivori e insettivori: ammorbidito con miele naturale per un gusto ancora più invitante, diventa un mangime complementare per molte altre specie, impiegato durante il mantenimento e il periodo della riproduzione.

• PAPPÀ PER L'IMBECCO ALLA MANO

L'alto valore nutritivo delle pappe per l'imbecco alla mano riduce la quantità di mangime da somministrare, assicura una cre-





scita ottimale dalla schiusa allo svezzamento, con diverse formule per soddisfare le esigenze specifiche dei nidiacei di tutte le specie.

• **LIQUIDI**

In natura gli uccelli nettari usano la loro lingua lunga e a punta per estrarre il cibo per loro vitale. L'alimentazione completa e ricca di zuccheri altamente digeribili, soddisfa le esigenze nutrizionali dei lori, dei colibrì e di altri uccelli nettari.



Un'alleanza per volatili al massimo

La condizione di ogni volatile è specifica, dipende dal genere, dall'età e dalle abitudini. Non esistono due uccelli uguali, ogni genere e tipo ha bisogno di una dieta equilibrata e adattata per ogni fase della vita. *NutriBird* è una gamma completa di prodotti indicata per le diverse fasi di vita, un'offerta adattata (*NutriBird + Orlux*) che si estende a ogni categoria specifica, nata da know-how e competenze specifiche. Un'alimentazione completa ed equilibrata è la condizione essenziale per far sì che un uccello si senta al massimo, rimanga sano e risplenda.

La pluriennale competenza riconosciuta a livello mondiale da *Versele-Laga* consiste proprio nell'ottenere e preservare tutto questo. (M. F.)

ONLY SPECIFIC RECIPES FOR BIRDS

Following its long-term experience, Versele-Laga offers new *all in one* formulas developed after the needs of your customers' birds

NutriBird and *Orlux* join forces to provide your shop with an increasingly broader range of bird food: bird owners and breeders can feed their beloved pets with the best food, without worries. The new nutritional formulas of *NutriBird* range are "all-in-one", complete and balanced. They prevent selective-nutrition behaviour, ensure no food waste and come in maintenance and breeding formulas.

They are suited for all bird species and all life stages. They ensure *Versele-Laga* reliable quality in an attractive package, easier to read.

OFFER THE RIGHT FORMULA FOR EACH DIET

■ **EXTRUDED**

In Europe, 15-20% of owners currently use extruded products, but the inclination towards extruded products is higher. In the USA extruded food represent 50% of bird food. This means that the sector has an extraordinary potential. Since extruded products feature high quality and can be completely absorbed, birds feeding on extruded food as well as granivorous, frugivorous and insectivorous hornbills eat up to 1/3 less than birds fed with cereals and seeds.

■ **FOOD MIX**

Frugivorous birds often suffer from iron accumulation. It is recommended to provide them with a low-iron food, such as *Versele-Laga* formula for frugivorous and insectivorous birds. Natural honey ensures a palatable flavour: it can also be used as complementary food for other species, during maintenance or breeding as well.

■ **HAND-REARING FOOD**

The elevated nutritional value of hand-rearing food reduces the quantity of feed, ensures the excellent growth from hatch to weaning, with different formulas to meet the specific needs of hatchlings of all species.

■ **LIQUIDS**

In nature, sunbirds use their long and pointy tongue to reach their food. The complete diet, rich in digestible sugar, meets the nutritional needs of loriini, hummingbirds and other sunbirds.

ALLIANCE FOR TOP-HEALTH BIRDS

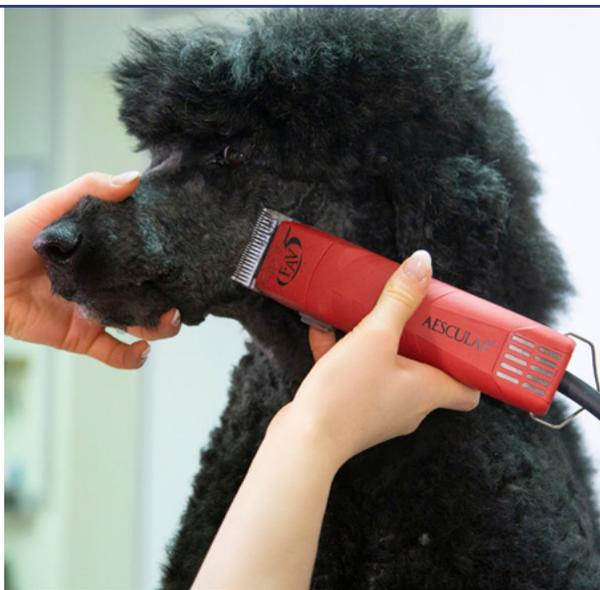
Each bird has a specific health condition according to genus, age and habits. There are not two birds alike: each genus and type needs a balanced diet suited for all life stages. *NutriBird* is the complete range of products suited for different life stages: an alliance (*NutriBird+ Orlux*) covering all specific categories, as a result of know-how and specific skills. A complete and balanced nutrition is the essential condition to ensure top-health birds.

The long-time, world-famous experience of *Versele-Laga* focuses on ensuring and preserving such health conditions.



La tosatrice a cui basta un giro di vite

Ecco la mini guida per migliorare performance e durata della tua *Aesculap*, la sola tosatrice smontabile ruotando a mano la vite centrale



Con la sua gamma di tosatrici, testine di alta qualità, accessori per la manutenzione e ricambi, *Aesculap* è in grado di offrire prodotti che durano nel tempo. Ecco quindi una serie di consigli per migliorare e preservare le tosatrici, in altre parole una vera e propria guida di manutenzione per una pulizia efficiente delle testine che ti permetta di garantire una maggiore durata e migliori performance. Oggi sono molti infatti i toelettatori e i veterinari che in Italia come nel resto del mondo, scelgono le tosatrici di questo marchio tedesco che con il suo ricco catalogo di prodotti sofisticati e allo stesso tempo affidabili e duraturi, viene incontro alle esigenze dei professionisti.

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

B.BRAUN VET CARE ITALIA
 tel. 0266218356
 marco.leone@bbraun.com

Smontare, pulire, lubrificare

Le testine dedicate *Aesculap*, prodotte in Germania, offrono un'ampia varietà di articoli con altezza di taglio da 1/20 mm a 2,8 mm, si distinguono per una qualità dell'acciaio che garantisce lunga durata e per la possibilità di adeguare la pressione delle lame alle proprie necessità di utilizzo.

Ma non è tutto. Questi prodotti sono tra i preferiti dai toelettatori perché hanno il vantaggio di essere completamente smontabili facendo semplicemente ruotare a mano la vite centrale. Ecco quindi che è facile procedere sia alla regolazione del pattino pressore in modo da adattarlo al pelo dell'animale sia alla pulizia delle lame con un prodotto specifico. Dopo questa operazione, il consiglio è di lubrificare la testina con la tosatrice in funzione, prima e durante ogni tosatura: basta mettere un filo d'olio sui denti, più una goccia sugli angoli estremi delle guide di scorrimento del contro-pettine di taglio.

Le tosatrici *Aesculap* della gamma Favorita e FAV5 si riscaldano molto poco, perché sono progettate per funzionare a un numero basso di giri. Per aumentare la durata della lama di taglio in caso di uso prolungato, si consiglia comunque l'utilizzo di un olio spray refrigerante come *Sterilit*®, prodotto di alta qualità utilizzato anche per la lubrificazione dei trapani usati in neurochirurgia.



Favorita II



Gt140



Regolare la pressione in base al pelo

Se le testine sono soggette a una manutenzione regolare, sarà più facile lavorare sempre il manto al meglio regolando la pressione in base al tipo di pelo. È facile capire se la regolazione del pattino pressore è corretta facendo scorrere la lama da destra a sinistra e viceversa, con due dita: quando si riesce a spostarla manualmente con un leggerissimo sforzo, allora la pressione è esatta. In alternativa, si può acquistare separatamente *Torqui*®, una piccola chiave dinamometrica che permette regolazioni standard sempre precise.

Tre diverse tipologie di kit sono a disposizione per la manutenzione e un corretto uso delle testine:

- *GT140* - kit con un



Torqui® e una vite zigri-nata a incavo esagonale;

- *GT141* - kit di dieci viti zigri-nate a incavo esagonale;
- *JG600* - *Sterilit*® olio spray refrigerante;
- *GT604* - olio *Aesculap* per testine.

Un ultimo suggerimento. Per tosare meglio i mantelli a pelo molto fine, è possibile aumentare la pressione, stringendo la vite di un quarto di giro in senso orario. I manti con pelo più spesso richiedono invece una pressione del pattino relativamente più bassa, che si può ottenere girando la vite in senso antiorario di un quarto di giro rispetto alla regolazione standard: così si diminuisce l'usura delle lame e si allungano i tempi tra un'affilatura e l'altra. (L.A.)



JUST A TURN OF THE SCREW

Here is a small guide to improve the performance and durability of *Aesculap*, the only clipper that can be disassembled by hand-turning the central screw

A range of clippers, high-quality heads, maintenance accessories and replacement: *Aesculap* ensures durable products. Here are some tips to improve and maintain clippers: a real maintenance guide to ensure the perfect cleaning of heads, in order to improve durability and performance. In Italy and abroad, plenty of groomers and veterinarians choose the German clippers: thanks to a broad catalogue of sophisticated, reliable and durable products, the brand meets the needs of professionals.

DISASSEMBLE, CLEAN, OIL

Aesculap heads are made in Germany and offer a broad range of models, with cutting heights ranging from 1/20 mm to 2.8 mm. They are made of quality steel to ensure durability and to adjust the blade pressure at wish.

There is more to it. These products are loved by groomers because they can be completely disassembled just by hand-turning the central screw. This means that it is easy to regulate the pressure plate and to clean blades with specific products. Afterwards, it is recommended to lubricate the head while the clipper is operating, before and after each grooming: just oil the teeth and the extreme corners of the shearing cutter guide rails.

Aesculap Favorita and *FAV5* clippers produce little heat, because they are designed to operate at low rpm. To improve the durability of blades in case of prolonged use, it is recommended to use a cooling spray oil such as *Sterilit*®, which is also used to lubricate neurosurgical drills.

REGULATE PRESSURE ACCORDING TO FUR

If heads are maintained regularly, it will be easy to ensure a better performance on the coat by regulating pressure according to fur type. It is easy to make sure that the pressure plate is regulated correctly: slide the blade from left to right and viceversa with two fingers; if you can easily move it manually, the pressure is correct. *Torqui*® can be used as alternative: the small dynamometric ensures precise standard regulations.

There are three different maintenance set types:

- *GT140* - set with *Torqui*®- knurled screw with hexagon socket;
- *GT141* - set of 10 knurled screws with hexagon socket;
- *JG600* - *Sterilit*® cooling spray oil;
- *GT604* - *Aesculap* oil for heads.

One last tip. In order to ensure the best result on fine coats, it is possible to increase the pressure with ¼ turn of the screw clockwise. The coat with thick fur require a lower pressure, which can be ensured by ¼ turn of the screw anticlockwise, compared to standard regulation: this reduces blade wear and increase the time in-between sharpening.



Alta gastronomia per gatti

Dalla Food Valley, in cui la materia prima è regina, arriva **Crockex Naturals**: l'attesissima linea superpremium per gatti



Crockex
by Mister Pet
Naturals

Mister Pet spa, azienda guidata dalla famiglia Gambarelli e situata in provincia di Parma, rappresenta a livello internazionale un'eccellenza nel mondo del pet food. Basti pensare che è presente in più di 50 Paesi e che la sua internazionalizzazione cresce di pari passo con la crescita aziendale. La famiglia Gambarelli, forte della propria tradizione - da ben tre generazioni è impegnata scrupolosamente nel settore pet food per cani e gatti - e della propria passione per gli animali, ha fin dagli esordi intrapreso un continuo percorso fatto di crescita e innovazione che oggi si traduce concretamente in un nuovo sito produttivo tra i più avanzati al mondo, che sorgerà su una superficie di 12.000 mq a pochi metri dalla produzione attuale.



MISTER PET SPA
tel. 0521340323
fax 0521340321
www.misterpetsrl.com
info@misterpetsrl.com

Dalla terra del DOP e IGP

Mister Pet ha da sempre coltivato e sviluppato una profonda cultura delle materie prime e di come vengono cucinate, creando una straordinaria identità con il territorio dove tutto questo è nato e continua ad evolversi, la Food Valley: la zona più ricca per numero di prodotti DOP e IGP, territorio speciale in cui si tramandano da secoli i segreti della produzione di eccellenze eno-gastronomiche apprezzate in tutto il mondo.

Mister Pet studia ogni ricetta in collaborazione con veterinari, nutrizionisti e Università; l'equipe di ricercatori è impegnata costantemente per soddisfare al meglio le esigenze nutrizionali degli amici a quattro zampe nel rispetto della loro istintiva alimentazione naturale.

La nuova gamma fedele alla linea Mister Pet

È appunto utilizzando i migliori ingredienti selezionati nella "Cucina Mister Pet", che l'azienda si appresta ad arricchire la gamma di alimenti a proprio marchio, lanciando sul mercato l'attesissima linea superpremium per gatti *Crockex Naturals* (come ampliamento della già esistente linea *Crockex Wellness* per cani, ma con una veste grafica completamente nuova e accattivante).

L'intera linea *Crockex Naturals Gatto* rimane sempre fedele ai principi a cui si attiene la filosofia nutrizionale aziendale: produrre alimenti di alta qualità che rispettino tutti i fabbisogni dei pet, sia in termini di



sostanze nutritive che di gusto, per contribuire al raggiungimento del loro benessere.

Gli alimenti *Crockex Naturals Gatto* sono studiati appositamente per soddisfare le esigenze dei gatti e possono essere considerati appartenenti alla filosofia olistica; si tratta di ricette molto appetitose, equilibrate, digeribili e caratterizzate solo da ingredienti 100% naturali di alta qualità.

Ricche di proteine animali, pari al 75% delle proteine totali, le formule *Crockex Naturals Gatto* contengono carne fresca, riso come fonte principale di cereali di facile digestione, frutta e piante officinali ricche di antiossidanti naturali e principi attivi, prebiotici come supporto all'equilibrio della flora batterica e un bilanciato apporto di minerali.

Carne come primo ingrediente

La linea *Crockex Naturals Gatto* utilizza un elevato contenuto di carne (tra il 40% ed il 50%), di cui una parte fresca (15%), con una gustosa varietà di proteine: agnello, anatra, pesce e pollo.



Dal momento che il gatto è un carnivoro stretto e necessita di un apporto elevato di proteine animali, la linea contiene fino al 75% di proteine di origine animale, per soddisfa-



HAUTE CUISINE FOR CATS

From Food Valley, where raw ingredients are the star, here comes *Crockex Natural*: the long-awaited superpremium line for cats

Mister Pet spa, company led by Gambarelli family and located in Parma province, is an international excellence in the pet food sector. The company is present in over 50 countries and its internationalization grows along with the company. Gambarelli family relies on a three-generation tradition and it is fully committed to the pet food sector of cats and dogs since the beginning; that is why the company's manufacturing plant will be one of the most modern in the world, with a surface of over 12,000 m² near the current one.

FROM THE LAND OF DOP AND IGP

Mister Pet has always paid attention to raw ingredients and how they are cooked, with a strong connection to the land this was born and still evolves: Food Valley is the richest land in terms of DOP and IGP products, a special territory where the secrets of world-famous eno-gastronomic excellences have been passed on for centuries.

Mister Pet studies every recipe in collaboration with veterinarians, nutritionists and universities. The team of researchers is constantly at work to meet pets' nutritional needs and respect their natural instinctive nutrition.

THE NEW RANGE LOYAL TO MISTER PET LINE

With the best ingredients, selected in "Mister Pet Kitchen", the company broadens its product range with the long-awaited superpremium cat line *Crockex Naturals* (to integrate *Crockex Wellness* line for dogs, with new look).

The whole *Crockex Naturals Cat* is loyal to the company's philosophy: producing high-quality food that respect pets' needs, both in terms of nutritional substances and taste. The goal is ensuring the well-being of pets.

Crockex Naturals Cats are specifically developed to meet the needs of cats and they belong to holistic philosophy. The recipes are palatable, balanced, digestible and feature only 100% natural and high-quality ingredients.

Crockex Naturals Cats are rich in animal proteins (75% of overall proteins): they contain fresh meat, rice as digestible main cereal source, fruit and herbs rich in natural antioxidants and active principles, prebiotics to support the balance of bacterial flora and balanced quantities of minerals.

MEAT AS FIRST INGREDIENT

Crockex Naturals Cat line uses elevated percentages of meat (40%-50%), which is partly fresh (15%), with a tasty variety of proteins: lamb, duck, fish and chicken.

Since cats are carnivores and require elevated percentage of animal proteins, the line contains up to 75% proteins of animal origin to meet their natures' primitive needs. Meat (duck and lamb in particular) is rich in antioxidants such as zinc and selenium, which are very important for the immune system; vitamins (B group in particular). Fish is an excellent source of CLA (conjugated linoleic acid) and omega 3 fatty acids, which might be useful for elastic skin, tick and shiny fur, cognitive and cardiac functionality etc.)



re le esigenze primitive della sua natura. Le carni utilizzate, soprattutto quelle di anatra e di agnello, sono ricche di antiossidanti, come zinco e selenio, molto importanti per il sistema immunitario, e di vitamine (in particolare quelle del gruppo B). Il pesce è un'ottima fonte di CLA (acido linoleico) e acidi grassi Omega 3, antinfiammatori naturali che possono rivelarsi utili per una pelle elastica, un pelo folto e lucido, funzione cognitiva e cardiaca, eccetera.

Tiamina per il metabolismo

Il riso bianco è altamente digeribile. Consente un buon apporto di vitamina B, magnesio in piccole quantità e ferro. È un'ottima fonte di minerali, in particolare di tiamina, componente fondamentale per il metabolismo energetico di tutte le cellule, e di riboflavina, importante per favorire il benessere, specialmente delle mucose.

Fibre e prebiotici per digerire

Sia la polpa di barbabietola che la radice di cicoria possono supportare il benessere generale dell'organismo. Questo tipo di fibre, infatti, aiuta a regolare il pH del tratto gastroenterico, cercando di evitare così le condizioni favorevoli allo sviluppo di agenti patogeni e, inoltre, favoriscono la funzionalità intestinale.

Piante officinali e frutta: solo benefici

La Yucca schidigera può essere di grande aiuto per diminuire i gas di ammoniaca presenti in feci e urine e relativo odore, favorendo

l'incremento delle prestazioni fisiche. Riducendo i livelli del pH, la Yucca schidigera può essere in grado di risolvere anche altri disturbi connessi alla vitalità dei gatti, per esempio aiutare a diminuire i dolori alle articolazioni. Il mirtillo rosso, ottimo per il benessere delle vie urinarie e ricco di numerosi fitonutrienti, come vitamine C, E, K, manganese e rame, aiuta a mantenere il normale livello di pH nell'urina, mentre i semi di lino costituiscono un'ottima fonte di acidi grassi Omega 3.

Cinque ricette in due formati

Crockex Naturals Gatto è disponibile in cinque referenze nei formati da 300 g e 1,5 kg: *Kitten al Pollo, con Riso e Mirtillo rosso, Adult Agnello con Agnello, Riso e Mirtillo rosso, Adult Pollo con Pollo, Riso e Mirtillo rosso, Sterilizzato con Pollo, Riso e Mirtillo rosso, Senior con Anatra, Riso e Mirtillo rosso*. Prossimamente, la gamma si arricchirà di un formato più grande da 6 kg. (S.A.)

THIAMINE FOR METABOLISM

White rice is extremely digestible. It provides excellent quantities of vitamin B, small quantities of magnesium and iron. It is an excellent source of minerals, thiamine (fundamental for the energy metabolism of all cells) and riboflavin (important to support the well-being of mucosae).

FIBRES AND PREBIOTICS FOR DIGESTION

Beetroot pulp and chicory root can support the organism general well-being. This type of fibres help regulate the pH of the gastroenteric tract, thus avoiding pathogens. Moreover, they support the intestinal functionality.

OFFICINAL HERBS AND FRUIT: ONLY BENEFICIAL EFFECTS

Yucca schidigera can help reduce ammonia gas and odour in excrements, supporting better performances. By reducing pH levels, Yucca schidigera can also solve vitality-related ailments, such as reducing articular pain. Cranberries are excellent for the well-being of the urinary tract and rich in phytonutrients such as vitamins C, E, K, manganese and copper. Moreover, it helps preserve the correct urinary pH. Linseeds are an excellent source of omega 3 fatty acids.

FIVE RECIPES AND TWO SIZES

Crockex Naturals Cat is available in five recipes (300g and 1.5kg bags): *Kitten with Chicken, Rice and Cranberry; Adult with Lamb, Rice and Cranberry; Adult with Chicken, Rice and Cranberry; Neutered with Chicken, Rice and Cranberry; Senior with Duck, Rice and Cranberry*. The range will soon include larger 6kg bags.

	1,5 kg	300 g
 Kitten Pollo, riso, cicoria, yucca, mirtillo rosso		
 Neutered Pollo, fegato, cicoria, yucca, mirtillo rosso		
 Adult Agnello Agnello, riso, cicoria, yucca, mirtillo rosso		
 Adult Anatra Anatra, riso, cicoria, yucca, mirtillo rosso		
 Adult Pollo Pollo, fegato, cicoria, yucca, mirtillo rosso		



Per granivori esigenti

Una lista lunghissima di semi, erbe, ingredienti sani e zero zuccheri, per i tuoi clienti che amano viziare i loro criceti nani



La sempre maggiore diffusione dei criceti nani nelle famiglie italiane si deve anche al loro carattere. Sono amichevoli, ideali come animali da compagnia, veri acrobati, molto curiosi, di natura dolce e amano il contatto fisico col padrone. Unica accortezza: non apprezzano essere disturbati durante il pasto. Il loro benessere, infatti, si basa principalmente sulla dieta equilibrata e amano moltissimo sgranocchiare.



Non solo semi di ogni tipo!

Quanto potrebbero essere felici di sgranocchiare *Little One*, con tutta la varietà di semi che contiene, è già da solo un buon argomento di vendita. La lista è veramente lunghissima, da far venire l'acquolina in bocca! Miglio bianco e giallo, sorgo bianco, grano saraceno, orzo, scagliola, ma anche miglio rosso e giapponese, perilla, fiocchi di piselli e di orzo, zucchine essiccate, semi di erba di prato, di girasole, di zafferano, di cardo mariano, di niger, di sesamo, di canapa, inulina ed estratto di yucca.



MEALBERRY GMBH
www.mealberry.com
info@mealberry.de



Tutti questi ingredienti costituiscono una ricetta completa e bilanciata, formulata in base alle esigenze nutrizionali individuali dei criceti nani, con un contenuto in proteine pari al 13,7%, grassi 9,5% e fibre 7,1%. Con una ciotolina di mangime il proprietario pet può offrire al suo criceto nano tutti i nutrienti, le vitamine e i minerali necessari per il suo benessere. Nonostante la composizione così varia, *Little One* non contiene ingredienti dolci per prevenire il diabete ed è formulato in particelle di dimensioni piccole, studiate a misura di questi mini mammiferi. (V.L.)

FOR DEMANDING GRANIVORES

Long list of seeds, herb, healthy ingredients and no sugar. Dedicated to customers pampering their dwarf hamsters

The increasing popularity of dwarf hamsters in Italian families is also related to their nature. They are friendly and perfect as pet friends; moreover, they are acrobats, curious, sweet and love physical contact with their owner. However, they do not like to be bothered during their meal. Their well-being is mainly related on a balanced diet; they also love to munch food.

NOT ONLY SEEDS OF ALL TYPE!

Pets' happiness while munching *Little One* and its seed variety is a selling point itself. The list of ingredients is very long and delicious! White and yellow millet, white sorghum, buckwheat, barley, canary grass, red and Japanese millet, perilla, pea and barley flakes, dried zucchinis, inulin, yucca extract and seeds (meadow grass, sunflower, safflower, milk thistle, Niger seeds, sesame, hemp).

They ensure a complete and balanced recipe developed after the needs of dwarf rabbits, with 13.7% proteins, 9.5% fats and 7.1% fibre. A bowl of feed is enough to provide all the nourishing substances, vitamins and minerals necessary for the well-being of dwarf hamsters. Despite the varied formula, *Little One* does not contain sweet ingredients to prevent diabetes. Moreover, the feed comes in small pieces to suit these small mammals.



Metti in mostra l'eccellenza

La collezione abbigliamento Camon, studiata in fitting e curata nel packaging, è ideale per la vetrina del tuo pet shop



Vestire e proteggere il proprio cane, al giorno d'oggi, non è considerato solamente un vezzo estetico. Il proprietario pet è sempre più consapevole dell'importanza che un capo d'abbigliamento specifico può avere per il benessere del proprio quattrozampe. È per questo che Camon, da sempre vicina alle necessità di chi condivide la propria vita con un animale da compagnia, presenta la nuova collezione di abbigliamento Fall/Winter 21-22.

Stile italiano e attenzione ai dettagli

La lunga esperienza maturata di Camon negli oltre 35 anni di presenza nel settore, unita a un'incessante attività di ricerca e perfezionamento dei modelli, ti permette di proporre ai clienti una collezione capace di soddisfare ogni esigenza di comfort, vestibilità e stile del cane, in un sapiente equilibrio tra piacevolezza estetica e funzionalità.

Il gusto e lo stile parlano italiano grazie alla squadra interna all'azienda di designer che progetta, studia e testa i modelli, costruiti attorno alle reali esigenze dell'animale. A ciò si aggiunge l'attenzione per i dettagli che impreziosiscono ogni capo, rendendolo unico e riconoscibile. Inoltre, grazie a un packaging uniforme e d'impatto visivo, l'allestimento delle tue vetrine e degli spazi interni del tuo negozio con i capi di abbigliamento Camon sarà un successo assicurato.



CAMON
We love pets

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



Per ogni esigenza

La collezione di abbigliamento Fall/Winter 21-22 di Camon comprende ben 45 diversi modelli che coprono tutte le possibili esigenze: dai maglionicini (tra cui quattro esclusivi modelli di produzione made in Italy) alle felpe, dai piumini ai cappottini, dagli impermeabili ad una graziosa sciarpa, tutti i prodotti sono disponibili in un grande assortimento di taglie per soddisfare le necessità dei cani di tutte le razze e dimensioni.



Come le grandi case di moda per umani

Il primo passo da cui trae linfa creativa ogni collezione è lo studio del mercato che si accompagna alla ricerca delle tendenze in fatto di moda e stile. Il team di designer Camon progetta infatti la collezione sulla base di queste valutazioni, procedendo poi alla realizzazione dei modelli e alla campionatura, effettuando rigorose prove di fitting e infine approvando i prodotti finali che compongono l'assortimento. Così Camon è protagonista dell'evoluzione della moda "a quattro zampe", sempre più assimilabile a quella umana alla



quale è unita non solo dalla continua ricerca di materiali di qualità, ma anche dal gusto estetico e dallo stile.



Tutti i motivi +1 (sostenibile) per scegliere Camon

Non si tratta soltanto di un insieme di idee e di creatività o di una selezione di modelli e di soluzioni e non è neppure un fatto di bellezza e qualità. Nell'abbigliamento Camon c'è molto di più:



- la qualità dei materiali e dei tessuti che garantiscono comfort, leggerezza e protezione;
 - l'ottima vestibilità, affinata grazie alle prove di fitting;
 - il design ricercato, esaltato dal proverbiale gusto italiano;
 - la grande versatilità, con numerosi modelli che si adattano sia alla stagione più fredda che ai mesi meno rigidi, soprattutto grazie all'interno staccabile;
 - la presenza di modelli made in Italy che impreziosiscono la collezione;
 - il packaging dei prodotti, realizzato in cartone e amico dell'ambiente.
- Inoltre, il 99% dei capi della collezione *Fall/Winter 21-22* è realizzato senza l'uso di alcun

prodotto o elemento lavorato di origine o derivazione animale e alcuni modelli sono stati prodotti con materiale 100% riciclato: un'ulteriore attenzione alla sostenibilità e quindi al senso etico dei tuoi clienti. (M.E.)

SHOW THE EXCELLENCE

Camon apparel collection, with special attention to fitting and packaging, is perfect for the windows of your shop

Dressing and protecting dogs is not only a beauty whim. Pet owners are increasingly aware of the importance clothes might have on pets' well-being. That is why Camon, which always supports pets and their owners, presents the new *Fall/Winter 21-22 apparel collection*.

ITALIAN STYLE AND ATTENTION TO DETAILS

Camon 35-year experience, combined with constant research and enhancement on models, helps you offer a collection capable to meet all the needs related to dogs' comfort, wearability and style, perfectly balanced between look and functionality.

The company's designer team plans, develops and tests Italian-style clothes built around pets' real needs. Moreover, the attention to details make every piece of clothing unique and recognisable.

The uniform packaging of Camon apparel collection features a strong visual impact and it is a guarantee of success for window and shop display.

FOR EVERY NEED

Camon Fall/Winter 21-22 apparel collection includes 45 different models dedicated to all needs: sweaters (including four exclusive made-in-Italy models), sweatshirts, anorak, coats, raincoats, scarf... All models come in a broad range of sizes to meet the needs of dogs of all breeds and sizes.

JUST LIKE FAMOUS ATELIERS

First step for each collection: studying the market to look for fashion and style trends. Camon designer team develops the whole collection after this study, with model creation and thorough fitting tests. The final step is the approval of the products that will be part of the collection.

That is how Camon leads the evolution of pet fashion, which is increasingly similar to human fashion: constant research on quality materials but also special attention to look and style.

ALL THE REASONS +1 (SUSTAINABLE) WHY CAMON IS THE BEST CHOICE

It is not just a bunch of ideas and creativity, or a selection of models and solution. It is not just look and quality. Camon apparel offers much more:

- the quality of materials and fabrics, which ensure comfort, lightness and protection
- excellent wearability, thanks to fitting tests;
- fine design, enhanced by Italian style;
- extreme versatility, with models suited both for the cold season and warmer months, thanks to removable padding;
- made-in-Italy models adding value to the collection;
- product packaging, eco-friendly with cardboard.

Moreover, 99% of *Fall/Winter 21-22 Collection* models is made without any product of animal origin. Some models are made with 100% recycled materials: attention to sustainability and to the ethical awareness of your customers.

I premietti e gli insetti alle verdure

Le leccornie che piacciono ai clienti salutisti vegani e vegetariani composte dall'alternativa proteica più sostenibile di sempre o da verdure



Esperti e ambientalisti sono sempre alla ricerca di alternative proteiche e sostenibili per soddisfare il fabbisogno alimentare: gli insetti sono una di queste. Nulla di strano o di nuovo, perché guardando al passato, gli insetti facevano parte della dieta dei Romani e dei Greci che si cibavano delle cicale e delle larve di scarabeo, considerate vere prelibatezze.

Vitakraft ha lanciato una grande novità nel panorama dei fuori pasto per cani, *Insect Stick*, lo spuntino a base di insetti dal gusto irresistibile, con un obiettivo ambizioso: tutelare l'ambiente in modo semplice e offrire una leccornia gustosa ai nostri amici a quattro zampe. Rimanendo in tema di tendenze ecologiche e salutiste, non possiamo non citare l'altra novità di Vitakraft in linea con le tendenze salutiste, vegane e vegetariane, *Veggie Bits*, lo snack vegetariano, sano e delizioso, con un contenuto di carote di oltre il 60% e ovviamente senza carne.

Tutta la cartellonistica è dalla tua

Venire incontro alle preferenze e alle aspettative del proprietario pet signi-



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



fica anche comunicare correttamente i valori del prodotto attraverso un layout che aiuta a incrementare i volumi di vendita. Per esporre con il massimo impatto e praticità gli *Insect Stick* e i *Veggie Bits*, Vitakraft mette a disposizione i pratici e accattivanti display da 1/4 pallet o i nuovi da 1/8 di soli 30 cm di larghezza. Puoi contattare il reparto commerciale dedicato al canale specializzato per avere tutte le informazioni e ricevere il catalogo display completo. Sono disponibili inoltre materiali espositivi aggiuntivi, totem, impronte adesive, cartellonistica, segnalinee da scaffale e tanti altri materiali promozionali e di comunicazione per il tuo punto vendita.



Proteina di alta qualità

Insect Stick è uno spuntino buono per il cane e per il pianeta poiché l'allevamento di insetti è nettamente più rispettoso dell'ambiente se confrontato con la produzione convenzionale di carni: ridotto consumo di acqua, di suolo e



di emissioni di CO₂ in atmosfera. *Insect Stick* si presenta come i più famosi *Beef Stick* sebbene in questo caso la carne sia totalmente assente come pure cereali, soia, uova e latte. *Insect Stick* contiene il 100% di proteine di alta qualità provenienti da insetti, nello specifico da larve della mosca soldato nera, *Hermetia illucens*. Fonte monoproteica, che risulta ideale anche per i cani con intolleranze o sensibilità alimentari. Il gusto è saporito e l'aroma delizioso, grazie all'affumicatura a freddo, senza aggiunta di zuccheri, coloranti e conservanti in un pack che contiene 2 stick da 12 g.



La scelta vegetariana gustosa

Il mercato dei prodotti vegetali per umani è in crescita e chi ha un cane cerca sempre una maggiore varietà negli spuntini da offrirgli con nuove esperienze di gusto. È noto che anche i cani, specie onnivora, amano mangiare le verdure: pomodori, cetrioli, o carote sono molto popolari. *Veggie Bits* è lo snack vegetariano, sano e delizioso, con un contenuto di carote di oltre il 60% e ovviamente senza carne. Lo sviluppo di questa ricetta nasce dalla consapevolezza che la varietà e la ricchezza presenti in natura sono risorse preziose per un'alimentazione sana e completa. La formulazione è senza zucchero, coloranti, conservanti, esaltatori di sapidità e cereali. È uno snack light, per il piacere



di offrire uno spuntino senza preoccuparsi dell'apporto calorico. Pratico quando si va in giro, si può mettere tranquillamente in tasca perché non unge e non si sbriciola. (C.G.)

INSECT AND VEGETABLE TREATS

Delicacies dedicated to vegan and vegetarian customers, with the most sustainable protein source ever or with vegetables

Experts and ecologists are always looking for sustainable protein alternatives to meet pets' energy needs: insects are the perfect example. Nothing strange or new: in the past, insects were part of the diet of Romans and Greeks. They fed on cicadas and beetle larva, considered real delicacies.

Vitakraft launched a new product in the segment of dog treats: *Insect Stick* is the irresistible treat with insects and an ambitious goal: protect the environment and offer a tasty delicacy to our pets. In terms of healthy, vegan and vegetarian trends, we must also mention the other news by Vitakraft: *Veggie Bits* is the vegetarian, healthy and delicious treat with over 60% carrots and no meat.

DISPLAY SUPPORT

Meeting the expectation of customers also means to convey product values correctly, thanks to a layout that helps increase sales' volume. In order to display *Insect Stick* and *Veggie Bits* at best, Vitakraft offers handy and captivating 1/4 pallet displays, or the new 1/8 pallet displays (30cm width). Please contact the specialist sales department to receive all information and the complete display catalogue. Moreover, there are additional materials, totems, sticky paws, posters, shelf marks and plenty of new materials for your shop.

HIGH-QUALITY PROTEINS

Insect Stick is a tasty delicacy for dogs and for the planet: insect farming is definitely more respectful of the environment if compared to traditional meat production: reduced water and land consumption, CO₂ emissions. *Insect Stick* is similar to famous *Beef Stick*, even though there is no meat or cereals, soy, eggs and milk. *Insect Stick* contains 100% high-quality proteins from insects, *Hermetia illucens* larvae. Single-protein source: the treat is also suited for dogs with food sensitivity or intolerance. Cold smoking ensures a delicious flavour and aroma, without sugar, colouring or preserving agents. The pack contains two 12g sticks.

TASTY VEGETARIAN CHOICE

The market of vegetable product is growing: dog owners look for a broader variety of treats, to ensure new flavour experience. It is also true that dogs love vegetables: tomatoes, cucumbers and carrots are very popular. *Veggie Bits* is the vegetarian, healthy and delicious treat with over 60% carrots, without meat. The variety and richness of nature are precious for a healthy and complete nutrition: that is how the recipe was born. The formula is free from sugar, colouring and preserving agents, flavour enhancers and cereals. It is a light treat: offer something tasty without paying attention to calories. It is also handy: it can be stored in the pocket, since it does not oil or crumbles.



Né secco né umido: fresco!

**Completo, monoproteico, a base di carne
100% italiana: arriva la terza gamma del pet
food italiano e si chiama *Freskissimo***



La risposta al mercato del pet food in continua evoluzione. Ecco un primo ottimo motivo per mettere in assortimento nel proprio pet shop *Freskissimo*, un alimento innovativo e unico in Italia: non è né secco né umido, ma rappresenta il cibo per cani e gatti "fresco", già cotto e pronto per essere consumato.

Per dirla in breve, con *Freskissimo* si inaugura la terza gamma del pet food italiano.

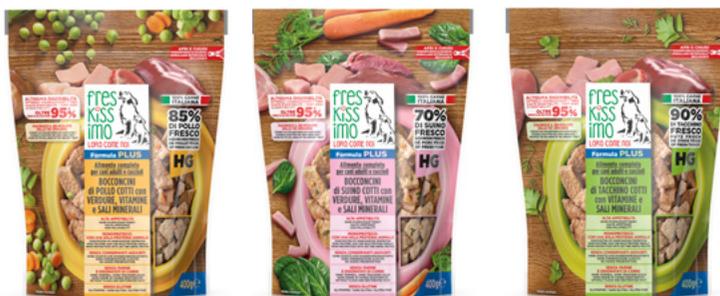


FRESKISSIMO
www.freskissimopetfood.it



La strada che ha portato al superpremium

Negli ultimi 30 anni, l'aspettativa di vita degli animali da compagnia è raddoppiata: il merito, oltre allo sviluppo delle cure veterinarie, è imputabile proprio alla qualità dell'alimentazione. Pionieri di questo mercato in espansione sono gli Stati Uniti dove le tendenze salutistiche hanno investito anche l'industria del cibo per animali domestici, registrando un incremento nell'acquisto di prodotti freschi. Anche in Italia, l'attenzione crescente alle esigenze dei nostri amici a quattro zampe ha spinto l'evoluzione del mercato del pet food verso una nutrizione specifica e funzionale, orientando i consumatori verso alimenti superpremium a elevato contenuto qualitativo. Come *Freskissimo*: pochi ingredienti trattati nel modo più semplice creano un alimento con una sola proteina animale, a base di carne 100% italiana, porzionata in bocconcini di pollo, tacchino o suino. È un alimento sano, appetitoso, completo e bilanciato, dall'alto valore proteico e un'ottima digeribilità, contenente tutti gli elementi nutritivi necessari al benessere del pet.



Tutti i plus di un prodotto unico

La sua composizione è stata studiata nei minimi dettagli per garantire il giusto apporto energetico e proteico nell'alimentazione dell'animale, mantenendo salute e gusto in perfetto equilibrio.

Sono molteplici le caratteristiche distintive di *Freskissimo*:



- è un prodotto completo - ha un altissimo tenore proteico e un'alta digeribilità (90%), grazie anche alla qualità dei suoi principali ingredienti. Non va integrato con altri ali-



menti perché una razione giornaliera contiene tutti gli elementi nutritivi necessari al benessere degli animali;

- le materie prime che lo compongono sono di alta qualità - la carne è 100% italiana, arricchita con le vitamine essenziali (A, B, D, E), i sali minerali e contiene le proteine dei piselli,



ricche di arginina e importanti per la ricostruzione muscolare, è senza glutine e senza conservanti aggiunti. In particolare è un prodotto idoneo anche per i gatti sterilizzati perché favorisce il benessere delle vie urinarie. È un prodotto di facile masticazione, per cui ideale per l'alimentazione di cani e gatti di tutte le età (anche dei cuccioli) e con stili di vita diversi;

- la sua cottura è delicata - i bocconcini di carne preservano così la qualità delle proteine e degli amminoacidi essenziali e mantengono elevata l'appetibilità del prodotto;
- *Freskissimo* è un prodotto comodo e di fa-

cile utilizzo - porzionato in gustosi bocconcini già pronti per essere serviti, va sempre conservato in frigorifero (tra 0 °C e +7 °C) per mantenere intatte tutte le caratteristiche nutrizionali; sul retro delle pratiche confezioni apri & chiudi è indicata la razione giornaliera consigliata per ogni pet, in base al peso e all'età. (M.C.)

NOR DRY NOR WET: FRESH!

Complete, single-protein, with 100% Italian meat: here comes the third range of Italian pet food, *Freskissimo*

The reply to the ever-evolving pet food market: here is the first reason to offer *Freskissimo* in your shop. The innovative food is unique in Italy: nor dry or wet, it is the "fresh" food for cats and dogs, ready to be eaten. *Freskissimo* inaugurates the third range of Italian pet food.

THE ROAD TO SUPERPREMIUM

In the past 30 years, the life expectation of pets has doubled. The quality of diet is the main reason for this phenomenon, besides the development of veterinary care. The USA were the pioneers of this growing market: the healthy trends affected the pet food sector, with an increase in fresh food sales. In Italy, the growing attention to the needs of pet owners boosted the evolution of the pet food market towards a specific and functional nutrition, guiding customers towards superpremium products with elevated quality value. Just like *Freskissimo*: few ingredients ensure a product with a single animal protein source, with 100% Italian meat: bites of chicken, turkey or pork. It is the healthy, palatable, complete and balanced food with elevated protein value and digestibility. It contains the nutritional ingredients necessary to the well-being of pets.

THE PLUS OF A UNIQUE PRODUCT

The formula has been carefully studied to ensure the right energy and protein intake, preserving the perfect balance between health and flavour.

Freskissimo distinguishing features are various:

- it is a complete product. It features elevated protein intake and high-digestibility (90%), also thanks to the quality of its main ingredients. It does not need to be combined with other food, since the daily ratio contains all the necessary nourishing features for animal's well-being;
- it contains high-quality raw ingredients (meat is 100% Italian, supplemented with essential vitamins (A, B, D, E) and mineral salts. Moreover, it contains pea proteins, rich in arginine and important for muscular restoration. It is free from gluten and added preservatives. Moreover, it is also suited for neutered cats, since it supports the well-being of the urinary tract. It is easy to chew, therefore suited for cats and dogs of all ages (even puppies and kittens) and different lifestyles;
- it is gently baked - meat morsels preserve the quality of meat proteins and essential amino acids, besides preserving the product's elevated palatability;
- *Freskissimo* is handy and easy to use. It comes in bites ready to be served, it must always be stored in the fridge (between 0 °C and +7 °C) to preserve all nutritional features. The recommended daily quantity for each pet, according to size and weight, is available on the back of the handy re-sealable bags.



Conosci tutti i benefici del cocco?

Olio vergine di cocco per il cliente in caccia di rimedi naturali per la pelle, allergie, pelo, artrite e artrosi del proprio cane



L'olio di cocco ha diverse proprietà benefiche, non solo per esseri umani ma anche per i pet. Ecco perché si consiglia di aggiungerlo soprattutto alle diete casalinghe: è un ottimo rimedio per la pelle, le allergie e il pelo, ha un'azione antibatterica e antivirale, migliora la digestione, combatte artrite e artrosi, fornisce energia e aiuta a rinforzare il sistema immunitario.

La particolarità di *CocoTherapy Organic Virgin Coconut Oil* è di essere olio di cocco vergine biologico, di qualità human grade, ottenuto dalle noci di cocco più pure e fresche coltivate biologicamente e non OGM.



Puro al 100%

L'intera produzione proviene dalle Filippine, da un'unica piantagione di proprietà dell'azienda e questo garantisce uniformità di prodotto fra i diversi lotti. Essendo di qualità human grade, può essere usato non solo dal quattrozampe, ma anche dal suo proprietario pet.

Grazie alle proprietà uniche delle noci di cocco e ai metodi di lavorazione di spremitura a freddo, *CocoTherapy Organic Virgin Coconut Oil*



COCOTHERAPY

www.cocotherapy.com
info@cocotherapy.com



ha un grado terapeutico con i più alti livelli di acido laurico. È puro al 100%, crudo, non sbiancato, senza prodotti chimici o conservanti o grassi idrogenati. Inoltre, ha il vantaggio di essere in commercio in grandi buste ricarica molto comode e pratiche, ecologiche e riciclabili.

Come si somministra? Come con tutti i nuovi integratori, si inizia con piccole quantità per poi aumentare gradualmente. È sufficiente posizionare un cucchiaino circa nel palmo della mano a coppa e lasciare che il calore sciogla l'olio per farlo leccare al cane. (L.D.)

DO YOU KNOW ALL ABOUT COCONUT?

Virgin coconut oil for customers looking for a natural way to treat dog skin, allergies, fur, arthritis and osteoarthritis

Coconut oil has plenty of beneficial effects on both humans and pets. That is why it is recommended, especially in diets: it is an excellent treatment for skin, allergies and fur; it has an antibacterial and antiviral effect; it improves digestion; it fights arthritis and osteoarthritis; it provides energy and helps strengthen the immune defence.

CocoTherapy Organic Virgin Coconut Oil is human-grade oil from the purest and freshest coconuts, from organic and farms without GMOs.

100% PURE

The whole production comes from Philippines, a family-owned farm. This ensures product uniformity among batches. Being human-grade oil, it can be used by both pets and owners.

Thanks to the unique features of coconuts and to cold-pressing techniques, *CocoTherapy Organic Virgin Coconut Oil* ensures a higher therapeutic level with higher percentages of lauric acid. It is 100% pure, raw, unbleached and without chemical or preserving substances or hydrogenated fats. It is available in large refill bags, which are handy, eco-friendly and recyclable. Just like all new supplements, start with small quantities and increase gradually. Just place a spoon or so in the cupped palm of your hand and let the warmth of your hand melt the oil so the pet can lick it.



Il mix perfetto per ingolosire

Formulata con proteine crude e super alimenti rende appetibili i pasti dei cani inappetenti: è la ricetta di SuperBites



Dare quel tocco di sapore e di aroma in più, spinge anche i cani più riluttanti verso la ciotola e li aiuta a mangiare con gusto. Dagli Usa arrivano i *SuperBites*, piccole crocchette liofilizzate. Una speciale ricetta di Holistic Health Extension, formulata con proteine crude e una miscela di super alimenti ricchi di antiossidanti: lenticchie, mirtili, patata dolce, carote, sale, fagiolini, aceto di sidro di mele biologico, curcuma, pepe nero, estratto di rosmarino, tutto in un packaging sostenibile e riciclabile.



Gusto sì, ma con ingredienti scelti

Basta un cucchiaino o poco più, in base alla taglia del cane, miscelato o aggiunto al cibo quotidiano, per un duplice obiettivo: regalare sapore e nutrizione al pasto. Oltre al gusto ottimo, i *SuperBites* offrono benefici nutrizionali extra per aiutare il cane a rimanere in salute e ottima forma. La carne fresca cruda, biologica o nostrana, è il primo ingrediente, liofilizzata per mantenere il valore nutritivo e il gusto. Sono assenti cereali, glutine, soia, sottoprodotti e OGM. I *SuperBites* sono disponibili in

HEALTH
EXTENSION
All the ingredients for a healthy life.

HEALTH EXTENSION
RESOURCES
www.healthextension.com



tre diverse ricette: *Chicken Meal Mixer* con carne di pollo, *Salmon Meal Mixer* con pregiato salmone e *Beef Meal Mixer* con ottimo manzo. Holistic Health Extension è un'azienda a carattere familiare, gestita dalla terza generazione che produce una gamma di ricette con ingredienti super premium per includere uno spettro di nutrienti benefici in ogni boccone gustoso. (R.G.)

THE PERFECT ATTRACTIVE MIX

Developed with raw proteins and super foods, to ensure palatable meals for dogs lacking appetite: here is the recipe of SuperBites

Extra touch of flavour and aroma, to attract dogs lacking appetite and help them eat with hunger. From USA, here come SuperBites, small freeze-dried small kibbles. The special Holistic Health Extension formula contains raw proteins and a mix of super food rich in antioxidants: lentils, blueberry, sweet potato, carrot, salt, green beans, organic apple cider, turmeric, black pepper, rosemary extract. All comes in a sustainable and recyclable packaging.

TASTE WITH SELECTED INGREDIENT

Just a spoon, (according to the size of dogs) mixed or added to the daily meal, help reach two goals: add flavour and nutrition. Besides the excellent flavour, SuperBites ensure extra nutritional features to preserve dogs healthy and fit. Organic or local raw fresh meat is the first ingredient: it is freeze-dried to preserve the nourishing value and the flavour. There are no cereals, gluten, soy, by-products and GMOs. SuperBites are available in three different recipes: Chicken Meal Mixer, Salmon Meal Mixer and Beef Meal Mixer.

Holistic Health Extension is a family-owned company, run by the third generation: the company provides a range of recipes with super premium ingredients to ensure beneficial nourishing substances in every bite.



Rigatoni al pellet per piumati?

Conquista qualsiasi volatile grazie al pellet a forma di pasta, colorata e accattivante, pensata per la loro salute e benessere



Molti volatili hanno la tendenza a scegliere dal mix di semi solo ciò che piace al loro becco, un'abitudine che può portare a squilibri nella nutrizione. Il problema si risolve alla radice somministrando dei pellet che contengono tutte le sostanze, vitamine e minerali. Meglio ancora se hanno la forma divertente della pasta.

ZuPreem PastaBlend™ aggiunge grande varietà al programma di alimentazione quotidiana per una dieta sana ed equilibrata dei simpatici pennuti. Per il tuo cliente, convincere l'uccellino a passare dai semi al pellet potrebbe non essere così complicato come sembra. E sono innegabili i vantaggi di una nutrizione completa che deve costituire almeno il 60% della dieta. Inoltre, con il suo aspetto invitante e i suoi colori vivaci, tutti naturali, ovviamente, *PastaBlend™* è davvero appetitosa. L'importante è non scordare di tenere sempre a disposizione acqua fresca.



Tre diversi formati

La formulazione di *PastaBlend™* include i nutrienti, le vitamine e i minerali di cui i pennuti hanno bisogno ogni giorno per il loro be-

ZuPreem®

ZUPREEM

www.zupreem.com

customercare@zupreem.com



nessere. La ricetta *Medium Birds* è indicata per calopsiti, piccoli conuri, piccioncini, e altri uccelli medi che preferiscono questa dimensione del pellet. La varietà *Parrots & Conures* è adatta per grigi africani, cacaotua, amazzoni, senegal e altri pappagalli e conuri che amano un formato più consistente. Invece *Large Birds* è pensata per ara, cacaotua, amazzoni e altri grandi uccelli. (E.P.)

PELLET RIGATONI FOR BIRDS?

Win the heart of all types of birds thanks to the pasta-shaped pellet: colourful and captivating, specific for birds health and well-being

Plenty of birds tend to choose only what they like from mix seeds: this might lead to nutritional imbalance. The problem can be easily solved by feeding them pellet containing all the necessary nutritional substances, vitamins and minerals. Even better if they feature funny shapes like pasta.

ZuPreem PastaBlend™ adds variety to the daily meal plan, ensuring a healthy and balanced diet for birds. Persuading birds into choosing pellet over seeds might not be as complicated as it seems to your customers. There are plenty of advantages in a complete nutrition, which must represent at least 60% of the diet. Moreover, with its inviting aspect and lively and natural colours, *PastaBlend™* is also tasty. Of course, do not forget to keep fresh water always at hand.

THREE DIFFERENT SIZES

PastaBlend™ formula includes the necessary nourishing substances, vitamins and minerals birds need for their well-being. *Medium Birds* is suited for cockatiels, small conures, lovebirds and other medium birds that prefer this pellet size. *Parrots & Conures* is suited for African greys, cockatoos, amazons, senegals and other parrots and conures that prefer this pellet size. *Large Birds* is suited for macaws, cockatoos, amazons, and other large birds.



Minerali naturali VS cattivi odori



Con Sanicat arriva la nuova formula (oltre la classica e l'ecompatibile) per gestire la lettiera nel modo più naturale possibile

Per aiutare i proprietari pet a comprendere meglio l'offerta di lettiere per gatti, Sanicat ha rinnovato l'immagine del marchio con un packaging migliorato e un approccio più innovativo. Un aiuto a orientarsi tra le diverse referenze arriva dal Gatto Sani, la nuova mascotte, presente su tutte le confezioni oggi più sostenibili. Tutte le lettiere sono realizzate con minerali naturali che tengono sotto controllo gli odori, non fanno polvere e riducono l'indesiderato effetto delle impronte.



Tre famiglie per ogni richiesta

Sanicat si impegna costantemente per capire i gatti e i loro proprietari, ascoltando e analizzando le loro esigenze, e migliorare così i suoi prodotti in risposta ai differenti stili di vita. Da qui nascono le tre famiglie di lettiere adatte alle diverse tipologie di consumatori. La gamma *Classic* è per chi preferisce evitare la manutenzione quotidiana. L'intero contenuto della vaschetta va sostituito quando è completamente sporco e la tecnologia *Oxygen Odour Control*, che sfrutta il potere del processo di ossigenazione, disperde i cattivi odori. La gamma *Clumping* è per chi ama l'igiene con poca manutenzione. Anch'esse dotate della tecnologia *Oxygen Odour Control*, le lettiere

Sanicat
— Nature at heart —

SANICAT
www.sanicat.com/it



Clumping sono fatte di minerali naturali che formano la palla e possono essere rimosse senza cambiare l'intero contenuto.

La gamma *Plant Based* è adatta a chi ricerca soluzioni ecompatibili. Realizzate con materiali 100% naturali e riciclati, recuperati dagli scarti industriali, sono ultra-assorbenti, delicate sulle zampe del gatto e si prendono cura del pianeta. (S.C.)

NATURAL MINERALS VS FOUL ODOURS

Sanicat offers the new formula (besides traditional and eco-compatible) ensuring natural litter maintenance

In order to help pet owners understand the offer of cat litter products, Sanicat renovated the brand's image with improved packaging and innovative approach. Sani Cat, the new mascot, provides support to understand the differences among products and it is printed on all packages, which ensure increased sustainability. All litter products are made with natural minerals: they control foul odours, they do not produce dust and reduce unpleasant paw dust prints.

THREE FAMILIES FOR EVERY NEED

Sanicat is constantly committed to understanding cats and their owners, listening and studying their needs to improve products after different life styles. This results in three families of litter suited for different types of customers.

Classic range is dedicated to those who avoid daily maintenance. The whole content of the tray can be replaced when it is completely dirt. *Oxygen Odour Control* technology, based on oxygenation process, removes foul odours.

Clumping range is dedicated to those who love hygiene with less maintenance. It also features *Oxygen Odour Control* technology: *Clumping* products are made with natural minerals that create clumps, which can be removed without replacing the whole litter.

Plant Based range is suited for owners looking for eco-compatible solutions. The products feature 100% natural and recycled materials from industrial waste. They are super-absorbing, delicate on cat paws and they take care of the planet.

COCKER SPANIEL LINEA WORK SHOP

in collaborazione con Paola Acco

Razza e origine

Oramai abitué del divano e del quotidiano di molti, in realtà il cocker spaniel inglese viene selezionato in Inghilterra alla fine dell'Ottocento per la caccia alla beccaccia, assai di moda tra le famiglie dell'alta signoria di quell'epoca. Negli anni Settanta purtroppo questa razza è stata vittima della cattiva fama di cane mordace e nervoso, dovuta ad accoppiamenti troppo casuali per un'eccessiva richiesta di cuccioli color fulvo, dando importanza al portafoglio piuttosto che a un'attenta selezione. Fortunatamente a oggi parliamo di una razza molto equilibrata e gioiosa.

Mantenimento del pelo

Il cocker spaniel presenta un pelo frangiato di lunghezza moderata con vistosa presenza di frangia sugli arti, costato, coda e orecchie.

Per mantenere il manto sano del cocker occorre spazzolare regolarmente con un cardatore o pettine a denti fitti la parte corta del tronco, della testa, della zona davanti



SIMONA CHELLI

www.corsiditoeltaturasilmonachelli.it

simonachelli@tiscali.it



della zampa anteriore e la parte esterna della coscia, (vedi disegno), sempre rispettando il senso naturale di crescita del pelo.



Le parti frangiate – il dietro della zampa anteriore, la parte sotto del torace, la parte del ginocchio, le orecchie, la parte posteriore delle natiche e la parte inferiore della coda (vedi punto * del disegno) – vanno settimanalmente lavate e mantenute morbide con una maschera o un balsamo apposito per garantire elasticità a quel pelo che dovrà avere una lunghezza ingente per rendere



la linea del cocker il più armoniosa possibile. Una volta lavate, spazzolare sempre e pettinare le parti lunghe (quotidianamente) dopo aver applicato un condizionatore spray per evitare di spezzare le punte del pelo.

Anche la pulizia degli occhi e delle orecchie dovrà essere quotidiana, facendo attenzione a tenere pulita la zona della bocca e del sottogola anche con delle apposite salviette imbevute di igienizzante per evitare di sentire cattivo odore.

La toelettatura del cocker inglese

Partendo con una lama 7 mm (ma si può optare anche per una 9 mm, dipende dalla tipologia di pelo) dall'occipite si crea una linea che arriva fino all'attaccatura della coda, comprendendola (se ne tosa la parte superiore per i primi 5/6 cm). La parte inferiore della coda si tratta in contropelo, la sola zona da lasciare frangiata: verrà regolata e compattata con una forbice dritta o curva.

Si prosegue dall'occipite, scendendo giù nel collo tosandolo tutto quanto, fino ad arrivare all'attaccatura della zampa anteriore (vedi punto 3 del disegno), questo sarà il punto di riferimento per creare la diagonale della frangiatura del costato. A questo punto, si fa scivolare la macchinetta tosatrice nel senso del pelo lungo tutto il costato, sfumando dove si delinea la linea immaginaria che determina lo stacco della frangia (dal punto 3 al punto 4).

Da qui, tosare tutta parte del posteriore fino alla coscia laterale compresa, per mettere in risalto con la tosatura il muscolo della coscia.

Il pelo della parte posteriore va regolato con una forbice sfolgente per uniformare e creare un degradè con la parte già precedentemente tosata.

Per quanto riguarda i piedi, devono risultare di una forma ben rotonda. Con una forbice dentata e curva, arrotondare il pelo che fuoriesce tra le dita, con cura e facendo attenzione a non svuotare gli spazi interdigitali (il risultato sarebbe un piede aperto a papera), ma cercando di riprodurre una rotondità simile a quella delle zampe del

gatto. Pulire poi con una lama 0,40 mm tutto il pelo situato in mezzo ai polpastrelli del sottopiede e definire con la forbice curva a lama liscia il giro del piede laterale.



La linea inferiore (vedi disegno) dovrà essere compatta, continua e senza interruzioni, deve partire dal piede anteriore e arrivare sopra al piede posteriore. La parte frontale della zampa anteriore va tosata nel senso del pelo con la stessa lama usata per tosare il corpo. Il garretto si regola con la forbice dritta scendendo perpendicolarmente con decisione per dare definizione alla linea posteriore (vedi disegno parte G).

La testa e il muso vanno tosati in contropelo con la stessa lama adoperata per la tosatura del corpo (che invece si esegue nel verso del pelo). Partendo dall'occipite, ripulire tutto il cranio, il muso e le guance.

Per la tosatura delle orecchie serve una lama di 1,5 mm circa nel senso di crescita del pelo. Appoggiare la lama proprio all'attaccatura dell'orecchio fino all'altezza della commessura labiale, in questa fase assicurarsi di NON tirare l'orecchio in nessun senso, poiché il rischio sarà quello di tosare anche porzione del pelo del collo (la pelle del cocker è molto "abbondante" e si allunga se tirata e in questo modo tutti i punti di riferimento presi fino a quel punto, non saranno più veritieri).



SIMONA CHELLI

Toelettatrice in Grosseto dal 1995, passione che si porta dietro fin da bambina. Ambiziosa e appassionata del proprio lavoro ben presto raccoglie i frutti di anni e anni di impegni, diventando giudice all'round dell'EGA; è tra le tre fondatrici di ben due eventi di toelettatura in Italia. Ha scritto *Grooming fusion*, manuale tradotto in tre lingue riservato ai toelettatori e *Grooming at home*, piccolo manuale per i privati. Conduce corsi per toelettatori, accompagnando da zero i neofiti. È rappresentante della nazionale italiana all'estero nella classe barboni (team Italy 2015) nonché vincitrice del campionato del mondo di toelettatura.

NEGOZIO DEL MESE

PRIMA, IL CLIENTE

Vicino a Teramo c'è il pet shop che riserva le sue attenzioni, e una app sviluppata ad hoc, ai suoi clienti e ai loro animali

"Buongiorno Cesare! Come va?"

"Ciao Nicoletta, bentornata! Cosa posso fare per te?"

"Che piacere ritrovarti, Emanuela."

"Da quanto non ci vediamo? Quasi un anno!"

A *Tana di Maya* nessun cliente è anonimo. Tutti sono riconosciuti e accolti con il nome di battesimo. Di ciascuno vengono ricordate le caratteristiche, le esigenze e soprattutto i loro amati pet. *La Tana di Maya* è un ampio pet shop di Alba Adriatica, in provincia di Teramo, dove Rosario e sua moglie Anthea si prendono cura con amore e passione di cani, gatti e dei loro proprietari.



LA TANA DI MAYA

tel. 3405876510

www.latanadimaya.it

latanadimaya@libero.it



Solo una cosa è rimasta costante: la presenza di Maya, la cagnolina meticcia adottata nel 2012, diventata subito la mascotte del negozio. Invariato ovviamente anche il grande amore per gli animali, che sta alla base di tutte le scelte imprenditoriali di questo pet shop.

Il continuo lavoro di ricerca dei migliori prodotti e la passione che Rosario e Anthea mettono nel consigliare sempre la soluzione più adatta per gli amici animali, hanno fatto de *La Tana di Maya* un punto di riferimento per chiunque cerchi qualcosa in più della semplice rivendita in tutta la costa nord fra Abruzzo e Marche.

Cosa c'è in negozio

La Tana di Maya è specializzato in prodotti per gli amici pet e accanto alla vendita offre anche un servizio completo di toelettatura. La vasta esposizione, ordinata e pulita, rivolta a cani, gatti, pesci, uccelli e roditori, propone alimentazione di diverse marche con diete specifiche che rispondono alle richieste dei medici veterinari della zona, poi integratori e parafarmaci che arrivano direttamente in negozio dalle principali aziende del settore, prodotti per la cura e l'igiene, tutori post operatori, abbigliamento, cucce da interno e da esterno e un'ampia scelta di accessori, fra cui un'esposizione di 10 m lineari di guinzagli, 3 m di giochi e 4 m di snack. Nella toelettatura, il momento del bagnetto e del taglio del pelo, fondamentale per ripulire in modo efficace polvere, residui di fango e sporczia, viene trasformato



Maya, la mascotte

Di tempo ne è passato dall'inaugurazione del primo punto vendita il primo dicembre 2012. Da allora, il negozio è cresciuto (così come la famiglia di Rosario e di Anthea, allora da poco fidanzati, ora felicemente genitori) passando da un piccolo spazio di 39 metri quadrati ai 300 attuali, con il trasferimento nell'aprile del 2019 nella sede di viale della Vittoria 151.





in un'esperienza di gioco e coccole mentre vengono eseguiti bagni e tosature, tagli a forbice e stripping.

Chiamali con il loro nome

La caratteristica che distingue *La Tana di Maya*? Il rapporto con il cliente è sicuramente la carta vincente della gestione del negozio: basti pensare che l'orario continuato 9.00/20.00 dal lunedì al sabato è solo la prima delle mille attenzioni per il proprio pubblico, andando così incontro alle esigenze di chi lavora o per favorire chi frequenta le spiagge. Segue a ruota il servizio a domicilio, particolarmente apprezzato durante il periodo di lockdown, la gentilezza, la consulenza e la professionalità.

Ma soprattutto il fatto che grazie anche alla prodigiosa memoria di Rosario e di Anthea, tutti i clienti sono riconosciuti al loro ingresso nel pet shop e chiamati per nome. Così, sentono di non essere semplicemente dei numeri a cui vendere una semplice scatola e questo vale non solo per chi è un fedele cliente, ma anche per i turisti abituali che tornano anno dopo anno per la vacanza al mare e che si rivolgono a loro per le necessità del loro pet.

Oltre 600 utenti dell'app My pushop

"Per noi ogni cliente è unico" dice Rosario "e ci teniamo a soddisfare ogni sua specifica esigenza e richiesta a 360 gradi. Anche e soprattutto quelle dei turisti, magari abituati alle spese nelle catene self-service, che si trovano bene perché da noi vengono serviti e consigliati".

Questa attenzione al cliente è merito anche di un grande aiuto da parte delle ultime tecnologie social. Grazie all'app *My pushop*, *La Tana di Maya* riesce a raggiungere tutti

i suoi clienti, anche i più lontani. "Attraverso questa app riusciamo a comunicare e a interagire vicendevolmente comunicandoci anche le novità, le promozioni e tutto ciò che avviene nel nostro negozio. I nostri clienti sono molto soddisfatti di questa app e infatti abbiamo oltre 600 utenti che ci seguono". Anche il sito e la pagina Facebook sono molto seguiti e ricchi di informazioni, foto e video informativi realizzati in modo simpatico e coinvolgente".

Cashback del 3%

Oltre alle novità e promozioni del negozio, l'app premia i clienti in base alla loro spesa. "Abbiamo eliminato le scomode card di plastica riducendo anche l'impatto ambientale" spiega Rosario "tutto avviene tramite la app e a tutti piace questo sistema. Per noi è un grosso vantaggio perché ci aiuta a fidelizzare il cliente, per il proprietario pet è una grande comodità perché può acquistare prodotti e prenotare i servizi, come la toelettatura, in qualsiasi momento e a qualsiasi ora, anche quando il negozio è chiuso, stando tranquillamente seduto in poltrona a casa sua".



La scontistica tramite la app è davvero interessante, una sorta di cashback del 3%. Ogni euro speso equivale a un punto accumulato e ogni 100 punti si può avere uno sconto di tre euro. Arrivando poi a una particolare soglia di spesa, si diventa clienti platinum e si può avere lo sconto del 5% su qualsiasi prodotto.

Per il futuro sono previsti un ulteriore ampliamento della toelettatura, con altri 160 mq di spazio per allestire i locali per una spa, poi un sogno nel cassetto: aprire altri punti vendita *La Tana di Maya* nel resto della provincia.



SALUTE A PORTATA DI APP

myFarmina (con supporto veterinario) è l'app che permette ai tuoi clienti di monitorare la condizione sanitaria del proprio pet

Una consulente nutrizionale a portata di mano... anzi, a portata di clic? Il tuo cliente sarà felice di sapere che *myFarmina* è l'app che, con il supporto del veterinario, permette di avere un servizio di consulenza gratuita e un programma di nutrizione personalizzato per il suo pet. In che modo? Semplicissimo! Basta scaricare *myFarmina* e monitorare i parametri della salute.

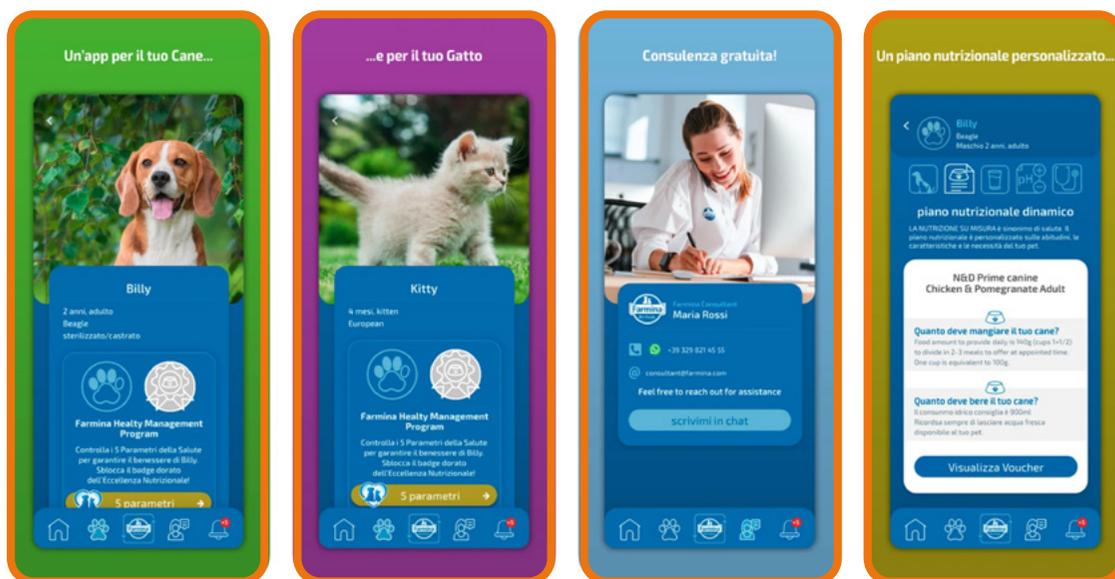


5 parametri fondamentali

Il *Farmina Health Management Program* è articolato in 5 controlli che, effettuati con regolarità, possono dare importanti indicazioni alla consulente Farmina e al veterinario di fiducia per curare il benessere del pet.

- 1 **Stato di forma:** raggiungere e mantenere il peso corretto (e il giusto *Body Condition Score*) aiuta a prevenire obesità e patologie correlate.
- 2 **Piano nutrizionale dinamico:** la nutrizione su misura è sinonimo di salute e la consulente personale Farmina aiuterà il tuo cliente a personalizzare la nutrizione del pet in base alle sue necessità.
- 3 **Consumo di acqua:** un nutriente fondamentale da controllare per essere sicuro che il pet beva a sufficienza.
- 4 **pH urinario:** da controllare con il veterinario per ridurre i rischi di calcoli e tenere sotto controllo la salute delle basse vie urinarie.
- 5 **Health check:** eseguendo le analisi con il veterinario di fiducia, almeno una volta all'anno, il pet sarà sano e felice.

La app offre inoltre altri vantaggi quali il reminder vaccinazioni e visite veterinarie, il database analisi per il veterinario di fiducia, i pet shop più vicino e gli eventi Farmina nella zona.





"PERCHÉ IL MIO CANE È COSÌ ASOCIALE?"

Il tuo cliente si lamenta che il suo non è un cane, ma un orso? Non farti trovare impreparato e regalagli invece utili consigli

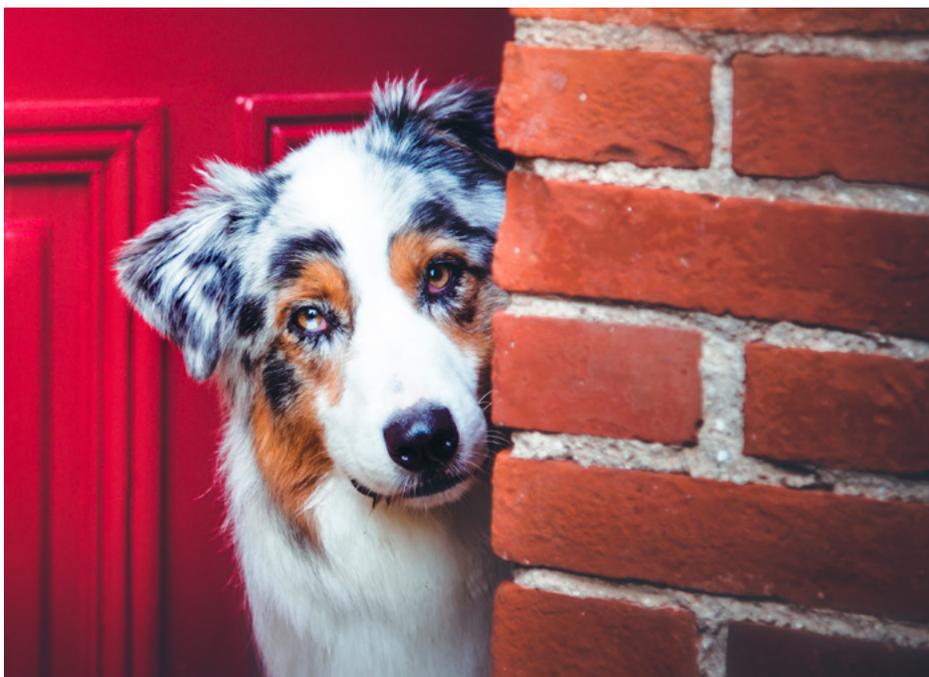
LORENA QUARTA

Ti sarà senz'altro capitato un cliente un po' deluso dal fatto che il suo cane non sopporta i suoi simili, costringendolo a tristi passeggiate in solitaria. Ecco come puoi essere d'aiuto.

"Fallo socializzare"

Spesso, la colpa è proprio del proprietario: ricordagli che la socializzazione nei rapporti di un cane con i suoi simili è fondamentale. Il cane è un animale sociale, cioè appartiene a una specie che vive in gruppo coi suoi simili e costruisce relazioni personali stabili, utili a garantire l'organizzazione e la sopravvivenza non solo del gruppo stesso, ma anche della specie a cui appartiene. La socializzazione primaria, cioè la conoscenza dei propri simili, è necessaria perché un cane non li tema, comunichi con loro in modo corretto e riduca al minimo i conflitti.

Informati sull'età del cane perché magari c'è ancora tempo per rimediare: il periodo più importante per la socializzazione è quando il cucciolo ha dalle 8 alle 12 settimane, le esperienze che vive in questa fase rimarranno impresse per tutta la vita. Se quelle che farà con gli altri cani saranno più negative che positive, lo turberanno o lo spaventeranno, difficilmente in futuro avrà un bel rapporto coi suoi simili.



“Capisco che debba finire i vaccini ma...”

Quando si adotta un cucciolo, in genere il veterinario sconsiglia di farlo uscire finché non avrà completato la profilassi vaccinale. Peccato che questo periodo corrisponda proprio a quello dell'imprinting del cane e questo isolamento potrebbe renderlo asociale. Come risolvere il problema? Non puoi consigliare di far uscire il cucciolo, però potresti suggerire di fare qualche attività in casa, evitando di tenerlo sempre in braccio e facendo in modo che interagisca con più persone. Un'ottima soluzione è quella di far venire in casa qualche amico o familiare che abbia un cane, ovviamente vaccinato e non aggressivo, in modo che il piccolo cominci a socializzare con qualche suo simile.



“Di che razza è?”

È una buona domanda da fare: ci sono razze (o incroci/meticci di razza) che per il tipo di lavoro per cui sono state create in origine, sono portate a stare in gruppo e altre che sono state create per lavorare in autonomia, basti pensare alle mute di cani da caccia: un segugio o un beagle, ad esempio, dovrebbero dare meno problemi nei rapporti con un altro cane rispetto a un cane selezionato per la guardia e la difesa.

Questo sempre in linea di massima, perché anche cani di razze create addirittura per combattere coi loro simili, se socializzate bene, possono andare d'accordo con gli altri cani, ci può essere una grande variabilità caratteriale anche in una stessa razza, persino nella stessa cucciolata.

“La taglia non c'entra niente”

No, ribadiscilo chiaro e forte: non è una questione di taglia, ma di socializzazione, di razza e di educazione.

Sicuramente, in caso di liti pesanti, se fra i cani c'è una grande differenza di taglia, può essere molto pericoloso per il cane più piccolo, che può riportare ferite anche mortali.

“Niente improvvisazione”

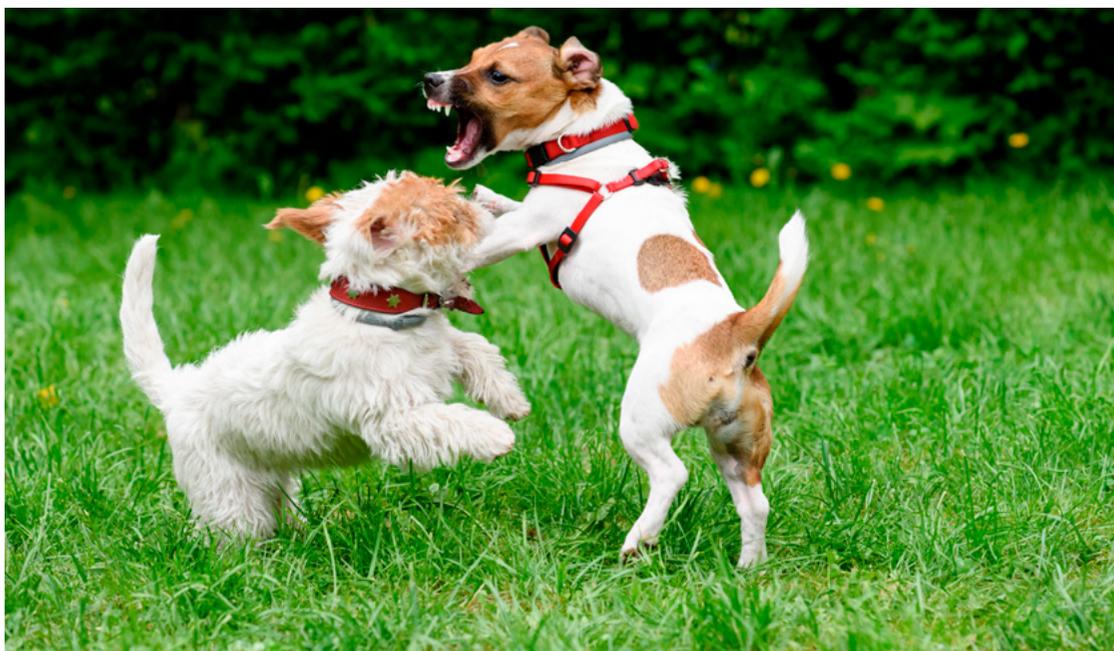
Sii categorico: sconsiglia il “fai-da-te” e suggerisci di rivolgerti a un educatore cinofilo.

Chiedi come si comporta quando il suo cane ne incontra un altro: spesso involontariamente i proprietari di cani rissosi mettono in atto comportamenti sbagliati che rinforzano il cane e peggiorano il problema, come mettere tensione al guinzaglio, sgridare il cane quando ringhia o abbaia contro un altro cane, non permettergli più di interagire con nessun simile.

Potresti anche suggerire di ricorrere a strumenti come la museruola ricordando che, se un cane rissoso si abitua a portarla, avrà maggiori possibilità di vivere rapporti sociali con i suoi simili senza creare grossi danni.

Occhio alle esperienze: ciò che avviene tra le 8 e le 12 settimane gli rimarrà impresso per tutta la vita





“Sì, essere dello stesso sesso non aiuta”

Può capitare che l'asocialità riguardi cani dello stesso sesso: la maggior parte dei cani maschi non castrati, se non sono stati socializzati bene, difficilmente andrà d'accordo con altri cani maschi, soprattutto se gli incontri avvengono al guinzaglio, mentre generalmente risultano più tranquilli i rapporti tra cani di sesso opposto.

I maschi castrati invece hanno maggiore probabilità di andare d'accordo con altri maschi o di non essere considerati dai maschi interi possibili rivali e quindi di essere aggrediti nel caso di presenza di femmine in calore.

“Veniamo alle cose da non fare mai”

L'errore più frequente che commettono i proprietari, soprattutto di cani di piccola taglia, è quello di tenerli sotto la campana di vetro non facendogli fare le esperienze necessarie. Lo stesso errore viene spesso commesso dai proprietari di cani adottati in canile, soprattutto se con un brutto passato alle spalle, tendono a proteggerli troppo.

La cosa migliore per aumentare la socialità è la prevenzione, attraverso una socializzazione corretta (esperienze positive e controllate) nei confronti dell'uomo, dell'ambiente umano e degli altri cani (di taglie e razze diverse). Nel caso di problema comportamentale, il consiglio di rivolgersi al più presto a un educatore cinofilo resta sicuramente il migliore che puoi dare.

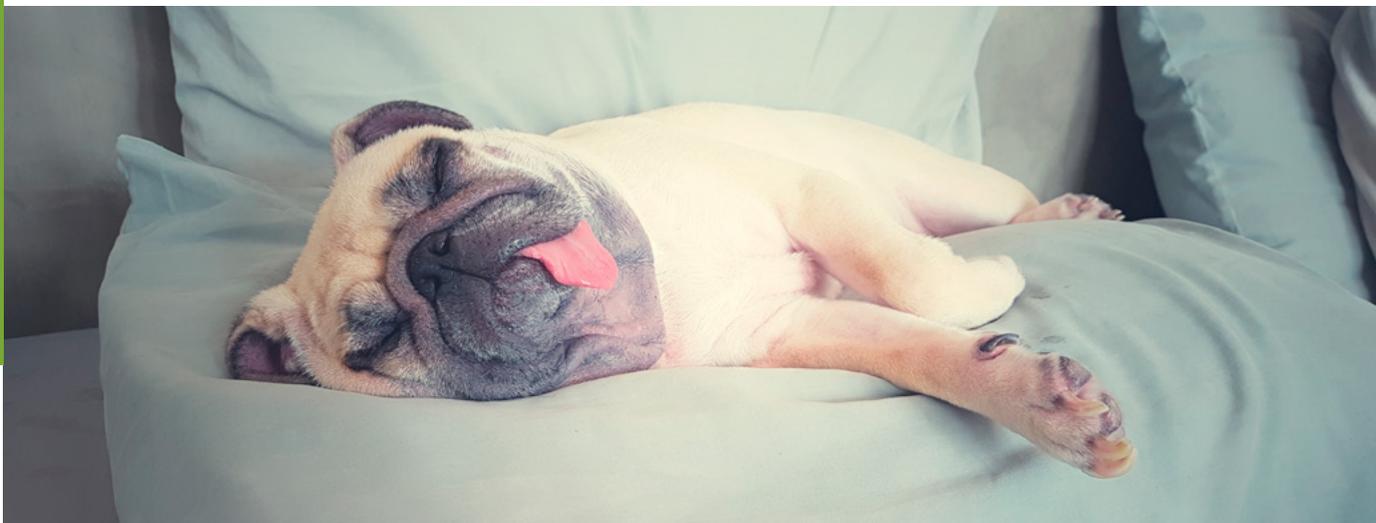
In casi particolari sii categorico: sconsiglia il "fai-da-te" e suggerisci di rivolgersi a un educatore

“Se rifiuta l'umano, l'esperto è la sola via”

Essendo un animale sociale, il cane si è adattato a vivere bene con l'uomo. Ma non è sempre così: tanti cani cresciuti nei canili, senza poter fare esperienze, finiscono per temere l'uomo, così come cani vissuti da sempre per la strada, come randagi. Questi cani hanno grossi problemi con l'uomo, mentre se la cavano molto bene con i loro simili.

Non è detto che ci sia un passato traumatico alle spalle, spesso il cane, semplicemente, prova paura per ciò che non conosce. Anche in questo caso consiglia al cliente di rivolgersi a un esperto che potrà suggerire il percorso di recupero più indicato.





“CHE BEL CANE ... MA QUANTO RUSSA?”

Spesso cani di razza selezionati portano in sé difetti dovuti alla super selezione, come la dolorosa sindrome brachicefalica

LINDA SARTINI

Il mercato dei soggetti di razza, soprattutto di taglia molto piccola, non conosce crisi e anche durante la pandemia si è assistito a un aumento non indifferente del numero di cani nelle case degli italiani... come mai?

Forse perché ci sentivamo più soli, forse per quel senso di insicurezza che l'emergenza sanitaria ha acuito in molti di noi e che solo l'affetto di un animale può mitigare, forse perché volevamo toglierci uno sfizio o forse, come in molti hanno malignato, solo per avere una scusa in più per uscire di casa.

Scherzi a parte, nonostante le difficoltà economiche che il Covid-19 ha causato, dall'ultimo anno e mezzo a oggi gli animali da compagnia sono sempre di più e tra questi sono aumentati anche i cani di razza, spingendo il mercato e gli allevatori a produrne in quantità crescente. Come ben sappiamo, se ne parla ormai da anni, la selezione eccessiva, quella che ci permette di ottenere esemplari con i caratteri fenotipici (estetici) desiderati sempre più accentuati, spesso porta con sé anche una serie di difetti congeniti che non rendono facile la vita dei soggetti appartenenti ad alcune razze canine, tanto che ormai si parla addirittura di “maltrattamento genetico”. Dal momento



che una buona parte di questi animali passa dai nostri negozi, è importante conoscerne i “difetti” per aiutare il cliente nella sua scelta, avvisarlo delle problematiche cui potrebbe andare incontro e magari consigliargli fin da subito di rivolgersi a un veterinario che sappia fornire indicazioni precise sulle precauzioni da prendere in previsione dell'eventuale possibilità che i difetti congeniti possano poi trasformarsi in guai più o meno seri e, soprattutto, come prevenire o intervenire precocemente. Vediamo insieme in poche domande una delle “patologie” più frequenti in assoluto, legata strettamente alla razza: la sindrome brachicefalica.



Narici sempre più strette: per l'aria è dura

La sindrome brachicefalica, più correttamente definita BAOS (*Brachycephalic Airway Obstruction Syndrome*) interessa, con diverso grado di gravità, tutti i soggetti con il muso schiacciato, siano essi di piccola o grande taglia. La particolare conformazione del muso è stata ottenuta con una spinta selettiva molto rapida che ha portato, nel giro di pochi decenni, a ottenere cani con caratteristiche molto amate dal grande pubblico le quali, però, da un punto di vista anatomico si traducono in difetti importanti. La crescita in larghezza del cranio ha comportato un accorciamento delle ossa mascellari e uno sviluppo inappropriato dei tessuti molli. Il risultato? Il passaggio dell'aria è diventato difficoltoso e spesso inadeguato alle esigenze dell'organismo animale. Le principali anomalie anatomiche responsabili del problema sono la stenosi delle narici, che risultano essere più strette del normale fino addirittura a diventare delle fessure, il palato molle allungato, che a sua volta ostruisce parzialmente il passaggio dell'aria, e l'ipoplasia tracheale, ovvero il restringimento del lume tracheale. Tutte queste alterazioni primarie o congenite rendono la respirazione molto difficile e a loro volta “accendono la miccia” che innesca tutta una serie di altre alterazioni (dette “secondarie”).

La crescita in larghezza del cranio ha accorciato le ossa mascellari e sviluppato male i tessuti molli

Tutti i soggetti a muso schiacciato

Lo abbiamo già accennato, tutte le razze con il muso schiacciato, siano esse di piccole, di medie o grandi dimensioni presentano questo problema. Qualche esempio? Bouledogue francese, bulldog inglese, carlino, boston terrier, shitzu, pechinese, chin, lhasa apso, cavalier king, maltese, griffone belga, piccolo brabantino, boxer, dogue de bordeaux, mastino, bull mastiff e shar pei ma la lista potrebbe essere ancora molto lunga.





Come e quando si manifesta?

Iniziamo subito dal “quando”: in genere i primi segnali della sindrome brachicefalica si manifestano già nella più tenera età e vanno via via peggiorando con l'avanzare dei mesi e degli anni. Andiamo subito a parlare dei segni clinici così da capire subito quali siano le manifestazioni più importanti e allarmanti. Innanzitutto quello che sembra essere addirittura un pregio, quasi una “caratteristica di fabbrica”, che invece dovrebbe essere considerato un “difetto di fabbrica” ovvero la respirazione rumorosa: quel rantolare, quel russare rumorosamente durante il sonno è in realtà la più evidente testimonianza di una situazione patologica che non deve essere sottovalutata poiché il rumore che sentiamo è causato proprio dalla difficoltà, dalla resistenza che l'aria incontra nel suo passaggio attraverso le alte vie respiratorie. Ma non finisce qui:

altri segni clinici legati alla BAOS sono l'eccessivo affaticamento anche a seguito di attività fisica molto moderata (a volte basta una semplice passeggiata di pochi minuti o le scale di casa per metterli in difficoltà) e la maggiore predisposizione a colpi di calore, sincopi, collasso, cardiopatie, e disturbi gastro-enterici (vomito, rigurgito, difficoltà di digestione, esofagite da reflusso, ecc.). Inoltre, i cani brachicefali hanno grosse difficoltà nella prensione dell'alimento durante il pasto e ingurgitano tantissima aria, per questo esistono in commercio delle ciotole appositamente progettate per rendere loro più semplice questa impresa... lo sapevi? Ce l'hai in negozio? Pensaci e proponila!

I primi segnali si manifestano già nella più tenera età e peggiorano con l'avanzare dei mesi e degli anni

Si può risolvere?

Non tutte le razze e non tutti i soggetti manifestano questi segni clinici con la stessa gravità o intensità ma tutti quanti andrebbero fatti visitare e valutare da un veterinario e se necessario, sottoposti agli interventi chirurgici del caso per risolvere o attenuare la situazione, rendendo così la vita dell'animale più semplice. Considerate che in queste condizioni, buona parte delle energie dell'animale sono spese per respirare e sopravvivere... triste, no? La valutazione di queste anomalie congenite andrebbe eseguita per via endoscopica possibilmente entro il primo anno di vita e la risoluzione, attualmente, è di tipo chirurgico. Queste informazioni, qualora il cliente non le avesse già acquisite, è importante che vengano fornite poiché i cani brachicefali hanno bisogno di una gestione attenta e particolare e non tutti i futuri proprietari ne sono consapevoli: se necessario, informali tu sia nel loro interesse che in quello dell'animale.





10 COSE (CHE NON SAI) SUL PETAURO

Questo simpatico marsupiale con comportamento ed esigenze molto particolari: ecco le basi da sapere per consigliare al meglio il cliente

CRISTIANO PAPESCHI

Musetto dolce, occhi sporgenti e pelliccia morbida: il petauro dello zucchero (*Petaurus breviceps*) è un piccolo mammifero da compagnia molto apprezzato ma troppo spesso acquistato solo sulla base della simpatia che infonde il suo aspetto. Si tratta di un animale con esigenze specifiche che richiede molte attenzioni, per questo da negoziante specializzato devi sapere quali indicazioni dare al desideroso cliente per favorire una scelta consapevole e non azzardata.

Ecco qualche breve FAQ per affrontare la discussione e dare i primi consigli di base al neofita.

A quale gruppo tassonomico appartiene e da dove proviene?

Nonostante l'aspetto, per il quale molti profani tendono ad associarlo ad uno scoiattolo, il petauro dello zucchero non è un roditore bensì un marsupiale. È un animale molto esotico poiché proviene dalle foreste pluviali costiere dell'Australia e della Nuova Guinea. Quest'area geografica si trova vicina all'equatore, pertanto, il clima è caldo e umido e le variazioni stagionali sono molto ridotte.

È un animale sociale?

Assolutamente sì! In natura vive in piccoli gruppi (fino a circa dieci individui).

Trattandosi di un animale sociale che richiede la presenza e la vicinanza dei suoi consimili, consiglia ai tuoi clienti di non acquistarne mai uno solo perché soffrirebbe la solitudine nonostante le attenzioni dei nuovi proprietari.



Quanto può vivere?

In cattività, se ben tenuto, alimentato e seguito da un veterinario esperto, l'aspettativa di vita può superare anche di molto i 10 anni. Ovviamente, in natura il petauro raramente vive così a lungo con una media di 5-6 anni.

Il petauro vola?

Sì e no! Se ci aspettiamo un volo attivo (battendo le ali) come quello di uccelli e pipistrelli, la risposta è no. Il petauro è dotato di un patagio (una plica cutanea che parte dal polso e arriva alla caviglia) che lo rende un naturale e bravissimo paracadutista: è capace di planare anche per molti metri e questo gli consente di spostarsi anche per notevoli distanze. Il neoproprietario dovrà essere istruito sulla necessità di mettere in condizione l'animale di fare dei piccoli voli

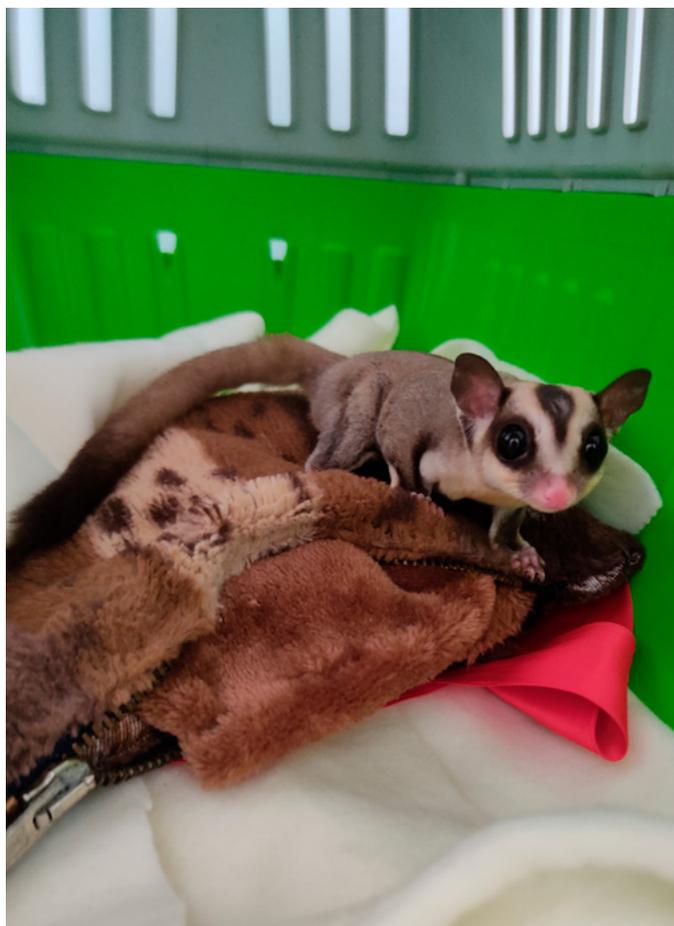
quotidiani, offrendo una stanza priva di pericoli e nascondigli ma dotata di un buon punto di lancio (ad es. una mensola o una libreria) dal quale partire. Da non dimenticare: le finestre vanno tenute ben chiuse altrimenti il petauro potrebbe volare fuori.

Come si distingue il maschio dalla femmina?

Il maschio possiede uno scroto piuttosto evidente anteriormente all'apertura della cloaca mentre la femmina è dotata di una fessura longitudinale (l'apertura del marsupio) più o meno a livello dell'ombelico. Negli adulti il sesso può essere facilmente distinto anche a prima vista: il maschio possiede una piccola area priva di peli e di forma romboidale sulla testa... si tratta di una ghiandola odorosa che è assente nella femmina.

Quale soggetto/i scegliere o consigliare?

I petauri sono animali sociali, quindi (lo ripetiamo) meglio consigliare l'acquisto di almeno una coppia. Due maschi o due femmine possono convivere tranquillamente tra loro mentre nel caso di due soggetti di sesso opposto bisogna far capire al cliente che, prima o poi, si accoppieranno: se non si desidera avere cucciolate, meglio optare per la sterilizzazione. L'età ideale per la vendita (o per l'acquisto) è non prima delle 12 settimane di vita, poiché il petauro dovrà essere completamente svezzato e autosufficiente. Un giovane si ambienta meglio di un adulto ma è importante abituarli precocemente alla manipolazione, altrimenti rischiamo di vendere soggetti poco socievoli con gli umani.



Sconsiglia l'acquisto di un solo esemplare: in cattività vive anche 10 anni e soffre la solitudine





Sarà nostra cura mantenere e proporre esemplari sani (avvaliamoci sempre della consulenza di un veterinario) e vivaci.

Quale gabbia consigliare?

I petauri hanno bisogno di una gabbia che sviluppi principalmente in altezza, con pareti in grigliato per consentirgli di arrampicarsi, provvista di rami se possibile e dotata di più di un nascondiglio per riposare durante il giorno. Mangiatoia e beverino devono essere posizionati in alto per evitare che acqua e cibo

vengano contaminati dalle deiezioni in caduta libera (il petauro non usa la cassetta igienica). Per quanto alta e spaziosa sia la gabbia (non vanno bene le gabbiette per roditori o quelle per conigli, meglio piuttosto una bella voliera ampia per uccelli), quotidianamente deve essergli concessa un po' di libertà, possibilmente all'interno di una stanza "a prova di petauro".

È un animale diurno o notturno?

È notturno. Questo significa che i momenti di maggiore attività iniziano con le ore serali, cosa da sottolineare al neoproprietario. Il petauro può essere attivo e interagire anche di giorno ma per un tempo limitato (di giorno solitamente dorme) e la luce forte lo disturba, pertanto sarebbe meglio che rimanesse sempre in penombra.

Cosa mangia?

Il petauro è onnivoro e mangia frutta fresca dolce (che rappresenta la maggior parte della dieta) e verdure, variando molto l'offerta, e una quota pari a un quarto della razione di proteine animali (insetti da pasto, carne magra cotta e scondita, uova sode o tofu). A seconda del tipo di dieta, spesso si rende necessaria l'integrazione di calcio. Non devono essere mai somministrati zucchero e dolciumi, frutta secca o semi, frutta candita o sciroppata.

Come si riproduce?

La femmina e il maschio raggiungono la maturità sessuale dopo gli 8-10 mesi (la femmina è più precoce) e si accoppiano facilmente se lasciati insieme. In cattività si possono riprodurre per tutto l'anno e il calore si presenta all'incirca ogni mese. I piccoli (2-3 per parto) nascono dopo una gestazione media di 16 giorni ma, in questo momento, sono ancora dei feti non del tutto sviluppati: il piccolo appena partorito raggiungerà autonomamente il marsupio e si attaccherà ad uno dei capezzoli presenti al suo interno. Rimarrà nel marsupio per altri 70 giorni circa dopodiché sarà costretto ad uscire e a quel punto sarà già un petaurino bello grosso e pronto ad affrontare la vita (ma avrà bisogno della madre ancora per un po').





IL METODO DELLA RIPRODUZIONE BATTERICA

Hai qualche cliente che dice di versare volontariamente vodka nell'acquario marino? Parliamo seriamente insieme di questo metodo

VALERIO ZUPO

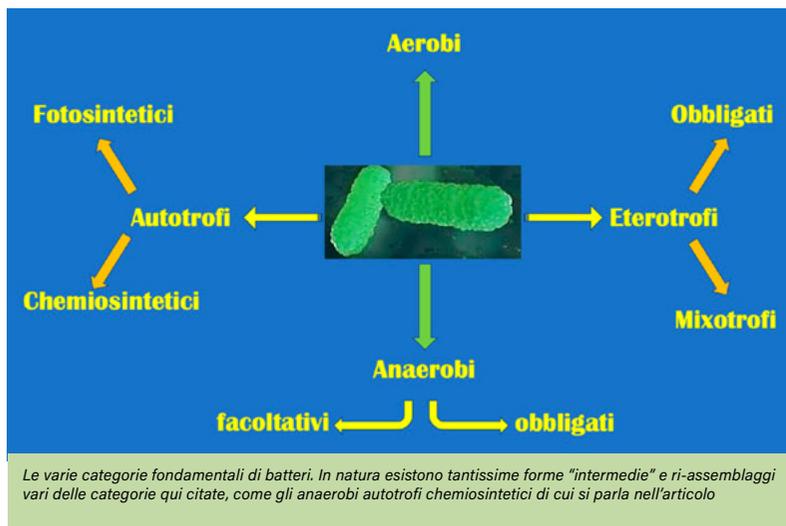
Microorganismi non significa solo guai

I microorganismi condizionano la nostra vita, e quella del nostro acquario, ogni giorno, sotto i nostri occhi, pur risultando invisibili a causa delle loro ridotte dimensioni. Eppure non esisterebbero pane, né birra, vodka o formaggio senza il loro essenziale contributo. Da negoziante esperto ti sarai però nel tempo reso conto che gli acquariofili hanno una visione molto parziale dei microorganismi, venendo di volta in volta impressionati dai pericoli rappresentati dai patogeni, o dalle “miracolose” influenze di questo o quel particolare ceppo.

In linea del tutto generale bisognerebbe avere una visione dei batteri come quella riportata in figura qui sotto: i vari ceppi (solitamente distinti in base alla presenza/assenza di una capsula in *Gram positivi* e *Gram negativi*) possono essere distinti innanzitutto in batteri aerobi e anaerobi, in base alla loro capacità/preferenza per un ambiente contenente ossigeno o privo di questo gas. Alcuni di essi sono cosiddetti obbligati, altri sono facoltativi. Un batterio anaerobio obbligato muore in presenza di ossigeno. Un anaerobio facoltativo

può vivere in entrambe le condizioni anche se mostra una preferenza per ambienti con scarso contenuto in ossigeno.

I batteri si distinguono poi in autotrofi (come le piante) ed eterotrofi (che necessitano di una fonte esterna di materiali organici). Alcuni eterotrofi si definiscono obbligati e sono quelli che muoiono se



non dispongono di cibo, proprio come accadrebbe a noi se ci offrissero solo luce e sali inorganici per vivere. Altri batteri sono definiti mixotrofi perché si nutrono sia di materia organica, sia di sali inorganici, contemporaneamente o secondo le condizioni ambientali. È il caso dei cianobatteri, ad esempio, che possono fotosintetizzare come le piante e/o nutrirsi di proteine disciolte, come farebbe un animale. Gli autotrofi a loro volta, possono essere fotosintetici (perché muniti di pigmenti in grado di catturare la luce, quasi come le piante), oppure chemiosintetici.

In quest'ultimo caso utilizzano l'energia presente in alcuni composti come fonte di vita ed assumono alcuni composti come accettori di elettroni. Ovviamente esistono varie alternative allo schema rigido sin qui definito, per cui possiamo ricordare alcuni batteri aerobi facoltativi ed altri chemiosintetici mixotrofi... e così via. Potremmo semplificare affermando che i batteri nel corso dell'evoluzione hanno imparato a fare tutto... o quasi. Quindi possono risultare molto utili per svolgere varie funzioni in acquario.



Non bisogna sottovalutare anche eventi di lieve lattiginosità dell'acqua perché un eccesso di carbonio in soluzione può precedere pericolosi bloom batterici, che rappresentano il principale pericolo per il metodo descritto in questo numero

Batteri aerobi: esempio di filtro biologico

Gli alimenti per pesci, le stesse urine dei nostri ospiti, oltre alle alghe e a tutto quanto contenuto in acquario, contengono alcuni composti di base: zuccheri, acidi grassi, proteine ed altri composti organici. Zuccheri e acidi grassi vengono facilmente trasformati dai batteri degradatori in acqua (H₂O) e anidride carbonica (CO₂), essendo fondamentale-



Molti organismi filtratori possono utilizzare batterioplancton, così sfruttano la produzione di batteri descritta nell'articolo

mente costituiti da idrogeno (H), ossigeno (O) e carbonio (C). Le proteine sono costituite da catene di amminoacidi, i quali sono caratterizzati da un gruppo acido (-COOH) che viene anch'esso trasformato in acqua e anidride carbonica, e un gruppo amminico (-NH₂) che... oops, contiene azoto (N) e può rappresentare un serio problema negli ambienti acquatici. L'azoto, infatti, viene innanzitutto trasformato dai batteri degradatori (o nel corso dello stesso catabolismo ani-





In un acquario ricco di invertebrati il metodo della crescita batterica può servire a produrre utile nutrimento in sospensione

male) in ammoniaca (NH_3), un composto estremamente tossico anche a basse concentrazioni. Intervengono allora i batteri nitrificanti, se il nostro acquario è munito di un filtro biologico, che ossidano l'ammoniaca in nitriti (NO_2) e questi stessi in nitrati (NO_3), molto meno pericolosi. Evidentemente si tratta di ossidazioni successive, quindi i batteri nitrificanti devono essere aerobi. Ecco perché il flusso d'acqua nel filtro deve essere sufficiente e continuo. Sono molto piccoli e quindi necessitano di materiali altamente porosi, come canalicchi di ceramica o vetro sinterizzato. Per questo al neofita dovresti sempre consigliare di realizzare un acquario con filtro biologico possibilmente attivato con sospensioni batteriche.

Fin qui appare tutto più o meno semplice, anche se il processo potrà essere approfondito rileggendo quanto già discusso sugli scorsi numeri di *Zampotta Pet Business*.

Il ruolo dei batteri anaerobi

Ma allora, cosa c'entra la vodka? Il metodo della riproduzione batterica sfrutta la crescita di batteri anaerobi chemiosintetici. I batteri (tutti) non utilizzano solo ammoniaca o solo carbonio, perché secondo le loro specifiche esigenze fisiologiche essi assumono vari elementi, incluso fosforo (P), zolfo (S), sali di metalli e non metalli, ecc.

Quindi è plausibile che durante la loro vita, specialmente quando si riproducono copiosamente, possano estrarre dall'acqua una lunga lista di elementi. Essi inoltre riescono anche a "denitrificare", trasformando i nitrati in azoto gassoso (che esce dall'acquario sotto forma di bollicine). È il processo che promuoviamo nei cosiddetti filtri anaerobi, o utilizzando un *deep sea bed* (DSB). I

batteri che trasformano i nitrati sono generalmente limitati dalla quantità di carbonio organico disponibile in acquario e quindi il processo è relativamente lento. Tuttavia possiamo aggiungere delle piccole dosi di carbonio organico, sotto forma di glucosio, fruttosio,

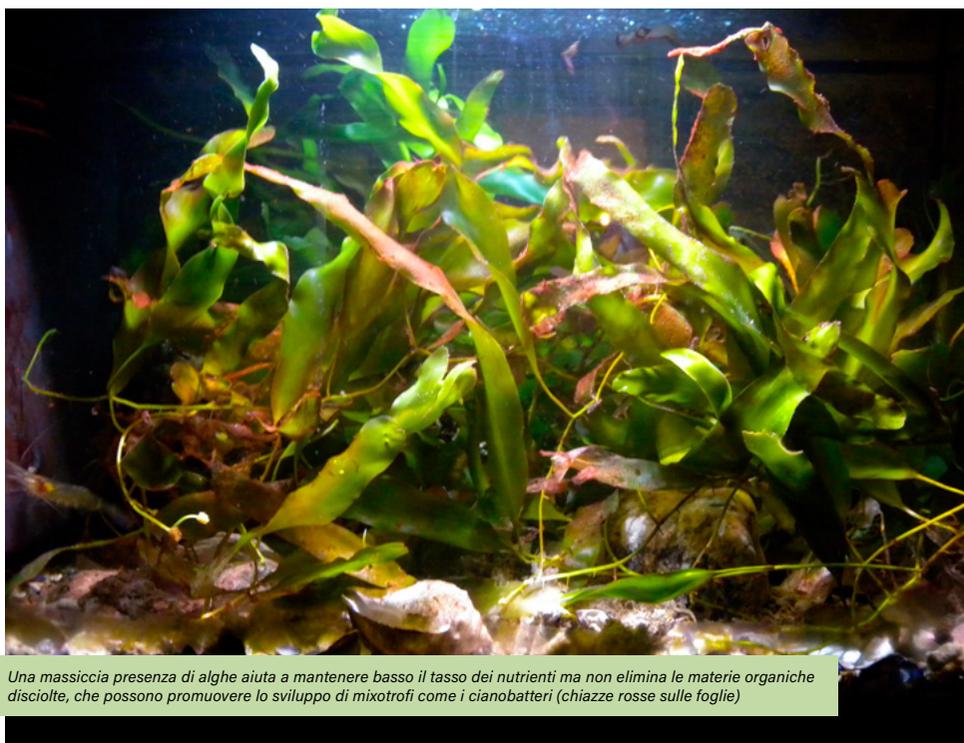
**È spesso pericoloso:
in base ai dosaggi si
rischiano acqua lattiginosa
e gravi eutrofizzazioni**



saccarosio, acido acetico e vari alcoli... inclusa la vodka! Questo generalmente funziona da *boost* per la crescita batterica e accelera notevolmente il metabolismo di un acquario marino, favorendo l'eliminazione non solo dei nitrati, ma anche dei solfati, fosfati e altri composti inquinanti. I batteri anaerobi, al contrario degli aerobi, sono relativamente aderenti al substrato. Volendo selezionarli in un filtro biologico dunque, useremo dei substrati relativamente poco porosi, come le bioball, perché i classici canalicchi tenderebbero a favorire gli aerobi, creando competizione. In alternativa possono essere ospitati in un DSB.

Il metodo della crescita batterica

Poiché alle reali (o millantate) aggiunte di vodka dei tuoi clienti (esattamente come le aggiunte di zuccheri o di acidi) segue una immediata crescita batterica, ricorda sempre che il metodo è abbastanza pericoloso per il neofita, perché dosaggi inadeguati, o sistemi poco esperti, potranno condurre ad acqua lattiginosa e gravi fenomeni di eutrofizzazione. Un sistema ideale e naturale è quello di far precedere un normale filtro biologico (aerobico) al letto anaerobico, realizzando così un cosiddetto "filtro sequenziale". Il filtro aerobico elimina gran parte dell'ossigeno presente ed arricchisce l'acqua in varie fonti di carbonio, grazie all'azione dei microrganismi aerobi. Il successivo letto anaerobico (dove il flusso deve risultare rallentato, grazie ad un aumento progressivo del lume attraverso cui passa l'acqua) sfrutta quindi questi composti per produrre crescita batterica senza richiedere troppe aggiunte. In alternativa, proponi di procedere a piccolissime aggiunte



Una massiccia presenza di alghe aiuta a mantenere basso il tasso dei nutrienti ma non elimina le materie organiche disciolte, che possono promuovere lo sviluppo di mixotrofi come i cianobatteri (chiazze rosse sulle foglie)

(pochi cc per giorno per ogni 100 l) di alcoli o zuccheri, che produrranno un'intensa crescita batterica. I batteri assumono varie sostanze dall'acqua e possono in parte essere "mangiati" da alcuni invertebrati filtratori (batterioplanctonivori), in parte essere trattati e separati dallo schiumatoio.

Tuttavia, come premesso, questi sistemi dovrebbero essere messi in pratica (con molte cautele) solo da acquariofili molto esperti, perché eventuali *bloom* batterici potrebbero distruggere l'intero acquario in poche ore e richiederebbero, in ogni caso, interventi massicci consistenti in cambi d'acqua, attivazione di potenti schiumatoi, ossigenazione forzata (anche ricorrendo a ozono o acqua ossigenata) e eventuale trasferimento degli organismi più delicati.





LA ROSSA LATERITE: IL FONDO SECONDO NATURA

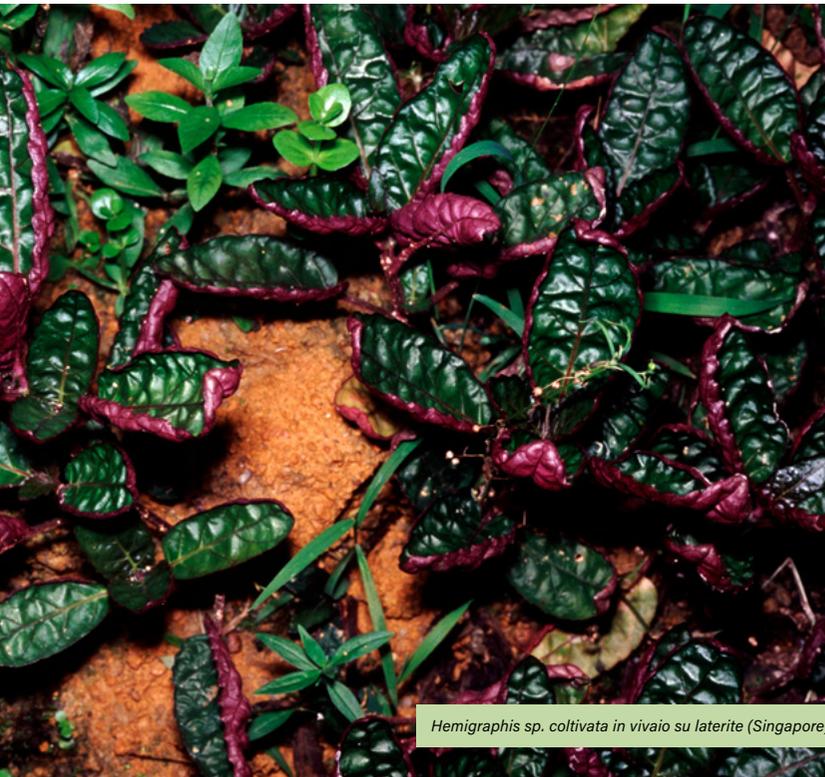
La sabbia lateritica si miscela al fondo per un buon risultato estetico e per bloccare e mantenere nutrienti nel substrato

ALESSANDRO MANCINI

Dall'edilizia all'acquario

La laterite è un substrato molto ricco di ematite (ossido di ferro) e di gibbsite (ossido di alluminio). Deriva da rocce cristalline ferrose la cui originaria composizione chimica è stata nel tempo modificata dalle forti precipitazioni monsoniche tipiche delle regioni tropicali, che con le loro acque tenere e acide dilavano dai suoli argillosi composti organici e minerali solubili, come carbonati, fosfati, nitrati, solfati e silicati, mentre sono mantenuti e concentrati i sali meno solubili, quali gli ossidi e gli idrossidi di silicio, l'alluminio e

il ferro. Si forma infatti soprattutto nelle regioni calde del globo e la sua caratteristica più vistosa è senza dubbio il colore rosso, determinato in particolare dall'ossido di ferro residuo (ruggine). Il nome deriva dal latino *later*, mattone, riferito alla notevole importanza in campo edilizio di questo materiale, utilizzato ai tropici sia per la costruzione delle strade che per l'edificazione delle case. Dal punto di vista agricolo la laterite è invece un terreno scarsamente produttivo, essendo ricoperto per lo più solo da un sottile strato di humus. La vegetazione tropicale vi attecchisce rigogliosamente anche grazie alle frequenti esondazioni di laghi e fiumi,



Hemigraphis sp. coltivata in vivaio su laterite (Singapore)



che reintegrano continuamente i minerali dispersi; inoltre, le foreste tropicali possiedono importanti riserve di minerali al loro interno, dunque al di sopra del terreno lateritico, mentre gli organismi decompositori riciclano le sostanze nutrienti da tronchi e foglie caduti al suolo in poche settimane (nelle regioni temperate questo processo dura invece molti mesi): in pratica, la vegetazione tropicale prospera nonostante il substrato su cui cresce, non grazie ad esso.

In acquario, però, la laterite può rivelarsi un ottimo substrato fertilizzante.

L'importanza del ferro

Com'è noto, il ferro è un nutriente particolarmente importante per la formazione di clorofilla nelle piante acquatiche. La sua carenza provoca il fenomeno della clorosi, particolarmente evidente nelle

piante a crescita rapida come le varie *Cabomba*, *Egeria*, *Hygrophila*, *Myriophyllum*, *Sagittaria* e *Vallisneria*. Esso può essere assimilato dai vegetali solo nella forma bivalente (Fe^{++}), che in presenza di ossigeno tende a ossidarsi (formazione di ruggine), trasformandosi in ferro trivalente (Fe^{+++}), insolubile e purtroppo inutilizzabile dalle piante come sostanza nutritiva. Succede perciò che le piante si trovino paradossalmente a vivere in un ambiente ricco di ferro ma possano ugualmente deperire per la carenza di tale elemento. Tale fenomeno può osservarsi sia in acquario che in ambiente naturale. Nei biotopi delle piante tropicali si misura un livello di ferro relativamente alto e abbastanza stabile, in genere compreso tra 0,05 e 1,0 mg/l. La laterite pura difficilmente si osserva in questi fondali, trovandosi più di frequente in strati compatti lungo le sponde dove, in ambienti anaerobici (cioè con ossigeno molto scarso o assente), viene dilavata dall'acqua piovana o d'infiltrazione e rilascia ferro in forma bivalente.

L'acqua freatica, ricca di ferro dilavato dalla roccia sedimentaria, s'infiltra nei ruscelli, legandosi con l'ossigeno presente e precipitando così sotto forma di *humus* ferroso, che si deposita quindi sulle piante e sul fondo, sedimentandosi col tempo. Questo strato sedimentario ferroso costituisce un prezioso deposito di sostanze nutritive per le piante, che vi attingono attraverso le radici grazie agli acidi radicali. Solo il ferro che si lega agli acidi umici presenti nell'acqua (ceduti da foglie, radici e legni) rimane solubile, costituendo il grosso del contenuto di ferro relativamente elevato delle acque in cui vivono le piante.



Hydrocotyle su fondo lateritico in acquario

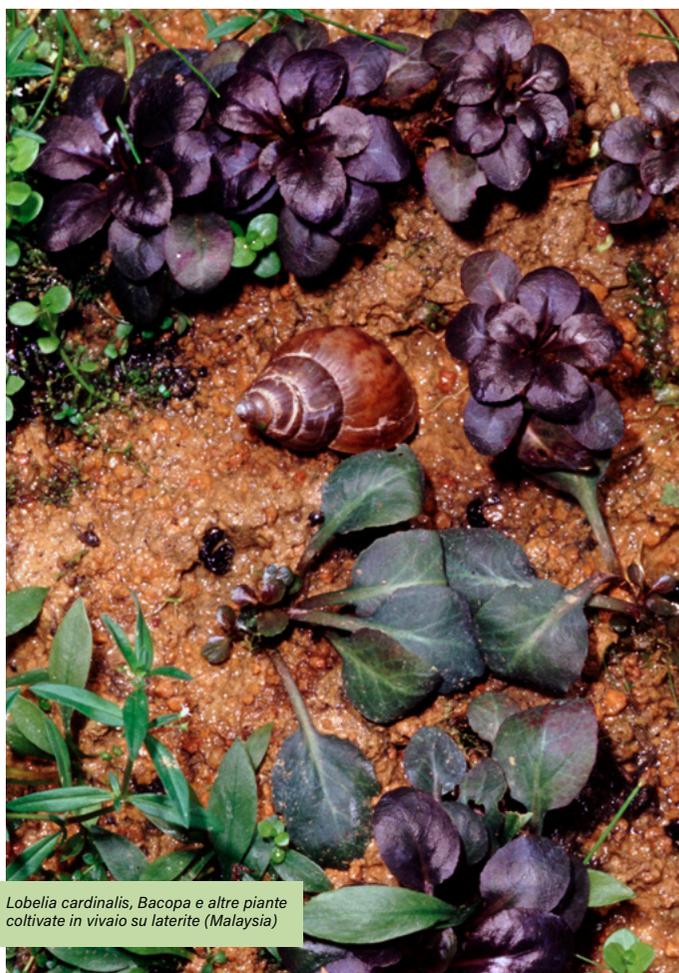
La laterite è un substrato fertilizzante usato nell'allestimento dei letti di coltura delle piante



Attenti alle “false” lateriti

Esistono altri substrati che, grazie soprattutto alla colorazione bruno-rossastra, possono apparentemente identificarsi come suoli a componente lateritica ma che in realtà non lo sono. Non di rado si tratta di argille che contengono una certa componente ferrosa. Alcuni prodotti, commercializzati come “laterite”, si rivelano essere semplice ghiaia rossastra, di cui il ferro è solo una componente minima. Se invece la laterite è di buona qualità, cioè con elevato contenuto di ferro, si può miscelarla al materiale di fondo (ghiaia di quarzo, lava, argilla). Le radici delle piante hanno la possibilità, grazie ai loro acidi radicali, di estrarre dalla laterite gli ioni ferro. Se il fondo, almeno in alcuni punti, è anaerobico, quindi privo di ossigeno (ciò si può ottenere usando sabbia

sottile in strati compatti per ricoprire la ghiaia lateritica in zone delimitate), il ferro bivalente si stacca dalla laterite e va a formare, assieme alle sostanze umiche (anche sinteticamente, tramite chelatori come l'EDTA) un complesso *humus*-ferro. La laterite risulta utile in acquario anche per bloccare e mantenere nel substrato ioni importanti come nutrienti per le piante, in particolare l'anione fosfato (P): infatti, grazie al suo contenuto di ossidi di ferro e di alluminio, li assorbe e li lega alla sua struttura esterna. L'impiego come vero e proprio “letto” è probabilmente il più idoneo allo scopo, poiché solo se usata in maniera consistente ed uniforme la laterite riesce a incidere in maniera determinante sulla crescita della vegetazione. La laterite andrebbe usata negli strati inferiori del substrato, distribuita uniformemente pura o miscelata ad altro materiale allo scopo di mantenere la permeabilità dello strato e l'uniformità della distribuzione. Il tutto va coperto con del materiale di granulometria adeguata a contenere la laterite, evitando intorbidamenti all'acqua ma allo stesso tempo tali da non impedire il ricircolo (salvo nelle zone anaerobiche di cui si è detto): un ghiaietto quarzifero-siliceo di granulometria 2-4 mm è senz'altro idoneo, mentre per le zone anaerobiche si consiglia una granulometria non superiore al millimetro. L'impiego combinato di un riscaldatore a cavetto è sempre consigliabile, promuovendo un corretto flusso di acqua e nutrienti attraverso il substrato.



Lobelia cardinalis, Bacopa e altre piante coltivate in vivaio su laterite (Malaysia)

La laterite ha bassa quantità di silicato di alluminio ed è molto povera di sostanza organica e sali minerali





TUTTI I SEGRETI DELLE ETICHETTE

Conquista la fiducia dei tuoi clienti con un'attenta lettura delle informazioni riportate sulle confezioni dei mangimi per i loro pesci

LUCIANO DI TIZIO

“Prenderli per la gola” è un modo di dire scherzoso per suggerire di conquistarsi simpatie solleticando il palato con le delizie della buona cucina. Un consiglio che puoi applicare anche alla tua clientela? Può sembrare strano, ma la risposta è sì, adattando ovviamente il detto popolare alla realtà nella quale ti trovi. Nel tuo caso la “gola” da sollecitare è quella dei pesci e appare ovvio che non potrai offrire chissà quali manicaretti, quanto piuttosto un progetto alimentare completo, grazie al quale gli appassionati potranno garantire una crescita equilibrata e condizioni di salute ottimali ai loro beniamini.

Sembra complesso, ma in realtà si tratta di acquisire pochi concetti base, da “rivendere” poi ai propri clienti e cominciare a scegliere i mangimi da sistemare sugli scaffali non soltanto selezionando le offerte speciali del momento ma anche in base al loro contenuto. Devi, in altre parole, semplicemente abituarti a leggere con attenzione le etichette. Prima però ti occorre qualche informazione di carattere generale.

Micro e macronutrienti

A livello generale sono definite “nutrienti” le sostanze alimentari che servono a tutti gli organismi viventi per svilupparsi e mantenere nel tempo uno stato di buona salute. Sono definiti *macronutrienti* i carboidrati, le proteine e i grassi (o lipidi) sostanze di cui tutti i vertebrati hanno bisogno in una certa quantità. Sono detti invece *micronutrienti* le vitamine, i minerali e gli oligoelementi in genere. Di questi il corpo ha bisogno solo in piccole dosi, ma hanno comunque un ruolo essenziale: sono infatti coinvolti nella produzione di enzimi, ormoni e



altre sostanze che aiutano a regolare il metabolismo, la crescita, l'attività, lo sviluppo e il funzionamento di organi e sistemi. Un discorso che sin qui vale per i mammiferi come per i pesci. Su questi ultimi bisogna però aggiungere qualcosa.

Il fabbisogno alimentare dei pesci

Una premessa, innanzitutto: quando si parla delle esigenze alimentari senza specificare di quali pesci ci stiamo occupando è evidente che l'argomento viene affrontato in maniera generica mentre per garantire al meglio il benessere degli animali che ospitiamo in acquario o nel laghetto dovremmo invece approfondire il discorso, mettendo in conto le abitudini di vita e le esigenze di ogni singola specie. È tuttavia altrettanto vero che i fabbisogni alimentari dei pesci presentano caratteristiche comuni che possono aiutarci a orientare le nostre scelte e a consigliare al meglio i nostri clienti. La prima è che quasi tutti i pesci hanno bisogno di una quantità di proteine maggiore rispetto ad altri animali allevati dall'uomo, questo perché se ne servono sia come materiale plastico per accrescere il volume del corpo, sia come fonte di energia. Al contrario non occorrono al metabolismo dei pesci grandi quantità di idrati di carbonio (vale a dire zuccheri e amidi) né tantomeno di grassi. È anzi vero il contrario: una dieta eccessivamente ricca di questi ultimi due elementi provoca quasi inevitabilmente a lungo termine fenomeni degenerativi del fegato e di altri organi. Indicativamente una dieta adeguata deve contenere dunque almeno il 40% di proteine (una parte delle quali dev'essere di origine animale tranne per i pesci strettamente vegetariani) e quantità minori di oli e grassi e di cellulosa. Deve inoltre contenere quantità minime di ferro, manganese, zinco, rame, magnesio, ecc. e vitamine.



A che serve l'etichetta

La prima "regola" a questo punto è quella di stare attenti alle etichette dei mangimi che acquistiamo e che proponiamo sugli scaffali dei nostri negozi. L'etichetta, come spiega nel suo sito il Ministero della Salute, è la carta d'identità dell'alimento: riporta informazioni sul contenuto nutrizionale del prodotto e fornisce una serie di indicazioni per comprendere come i diversi alimenti concorrono a una dieta corretta ed equilibrata. Vale per noi e per i pesci. Assicurati allora, attraverso l'attenta lettura delle etichette, del valore nutrizionale e della qualità degli alimenti che proponi ai tuoi clienti e consiglia anche a loro di farlo. Ne guadagnerai in qualità e in profitti: gli appassionati, o almeno la gran parte tra loro, antepongono infatti la qualità al risparmio.

Da dove vengono i nutrienti?

Di proteine, grassi e carboidrati abbiamo detto, di vitamine e di oligoelementi pure. Le percentuali in etichetta le potete trovare là dove si analizzano i componenti del mangime

VARIARE LA DIETA

Nei vecchi testi di acquariofilia si trovava sempre il consiglio di variare il più possibile la dieta dei nostri beniamini. È un consiglio tuttora ottimo. Per variare non basta tuttavia proporre mangimi di varie ditte, ma occorrono prodotti davvero diversi, nella composizione più che nell'aspetto.



in forma analitica (nell'etichetta "Componenti analitici") ed è la cosa più importante. Per sapere da dove sono derivati i nutrienti bisognerà leggere invece la parte riservata, sempre sull'etichetta, alla "Composizione". Pesci e sottoprodotti dei pesci, farina e olio di pesce e spesso anche molluschi e crostacei si trovano in quasi tutti i prodotti industriali oggi in commercio. I vari sottoprodotti della pesca, insieme alle larve di zanzara e alle dafnie, possono rappresentare infatti una buona base nutrizionale e sono facilmente digeribili. Tra le componenti vegetali il panorama delle possibilità è amplissimo, per cui limitati ai prodotti di più frequente uso a cominciare dalla spirulina, presente oggi nell'offerta di diverse aziende specializzate del settore e che, al pari di altre alghe marine, apporta amminoacidi essenziali, vitamine, sali minerali e oligoelementi. Tra i prodotti dell'orto i peperoni e le carote sono ricchi di vitamine e favoriscono una corretta digestione. Sono inoltre ricchi di carotene, in grado di intensificare la colorazione dei pesci in modo del tutto naturale: ne contengono in abbondanza diversi mangimi, in particolare quelli che vantano benefici effetti sulla livrea. Gli spinaci, oltre agli oligoelementi, contengono anche molti sali minerali: sono per questo utili per favorire l'energia e la vitalità dei pesci. Benefici effetti che si ottengono anche da alcune erbe spontanee: l'ortica, temutissima per le sue ben note proprietà urticanti, offre invece un prezioso apporto alla dieta (per inciso: anche per noi umani) mentre la borragine, ha la proprietà di combattere lo stress e di rafforzare i reni. Dai campi coltivati ci sono frumento e crusca,

UN BUON CONSIGLIO

La pagina *Leggi l'etichetta e scegli l'alimento giusto* reperibile sul sito del Ministero della Salute contiene un decalogo per evitare sorprese indesiderate a tavola. Il primo consiglio è esattamente questo: *"Leggi scrupolosamente le etichette sulle confezioni. Più informazioni leggi, tanto migliore sarà il tuo giudizio su quel prodotto"*. Un'avvertenza che vale per noi come per i nostri pesci.



l'uno e l'altra preziosi come fonte di carboidrati e fibre. La soia invece contiene diverse proteine e ha il vantaggio supplementare di offrire ai mangimi della salutare lecitina, preziosa per rafforzare le difese del fegato...

Lo avrai capito: un'accurata lettura delle etichette può guidarti nella scelta dei prodotti da acquistare e da proporre sugli scaffali e consentirti di migliorare la tua offerta col duplice risultato di contribuire a migliorare la salute dei pesci e di conquistare la fiducia dei clienti.

ATTENZIONE ALL'AMBIENTE

A parità di qualità e prezzo sarà sempre importante dare la propria preferenza ai mangimi confezionati con materiale riciclato o riciclabile. Una scelta che non ci costa nulla e che contribuisce alla salvaguardia dell'ambiente.



BACHECA

CLASSIFIED ADS

LAVORO/OFFERTA

Chemi-Vit / agenti



Azienda di livello internazionale, leader nella produzione di pet food, nel quadro del suo sviluppo e al fine di rafforzare ulteriormente la rete di vendita sul territorio nazionale, cerca agenti commerciali per le seguenti aree territoriali: Lazio - Abruzzo - Piemonte - Liguria - Bergamo - Brescia - Mantova - Friuli Venezia Giulia.

Si richiede:

- esperienza pregressa nel settore;
- massima serietà;
- forte motivazione al raggiungimento degli obiettivi;
- autonomia organizzativa in linea con le strategie aziendali;
- ottime capacità di comunicazione e relazionali;
- utilizzo dei principali strumenti di comunicazione informatica.

Si offre:

- pacchetto di prodotti innovativi dall'alto profilo tecnico-scientifico supportati da ricerche scientifiche documentabili e da numerose e originali iniziative commerciali;
- ottime opportunità di crescita professionale;
- reali possibilità di sviluppo e di guadagno;
- provvigioni di sicuro interesse;
- formazione costante sui prodotti in vendita;
- importanti supporti commerciali e di marketing (sell-in e sell-out).

Info

inviare CV all'indirizzo e-mail info@chemivit.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 fatturati e formazione presso Prodac.

Info

inviare CV a info@prodac.it / tel. 0495971677

Linea 101 / agenti

Azienda specializzata nella produzione di cosmetici professionali per cani, gatti e cavalli, oltre a una linea di detergenti e igienizzanti specifici, che utilizza materie prime naturali e certificate e offre garanzie di alta qualità, cerca agenti plurimandatari per le aree ancora disponibili in Italia.

Si ricerca persone fortemente motivate e intraprendenti che abbiano il desiderio di crescere e vincere in questo mercato in forte espansione, professionalmente preparate, preferibilmente già inserite nel settore, capaci di promuovere prodotti cosmetici professionali costanti nella qualità e nel loro continuo aggiornamento. Le persone avranno il compito di sviluppare il mercato sul territorio assegnato, automuniti, in Partita IVA, ottima conoscenza della lingua italiana, predisposizione a stabilire e mantenere rapporti commerciali con diverse categorie di professionisti, spirito organizzativo e propensione alla collaborazione per lavorare in team. Utilizzo posta elettronica e pacchetto Office. Principale canale di vendita è il settore specializzato (pet shop, toelettature, garden center, GDO, GDS, veterinarie, farmacie). Si garantisce, in virtù dei risultati raggiunti, la possibilità di crescere all'interno della struttura, guadagnare cifre molto interessanti, alto margine provvigionale. Piano di crescita personale, piano incentivi mensili, premi per raggiungimento obiettivi, inquadramento Enasarco dopo un primo periodo di prova, supporto tecnico commerciale.

Info: inviare CV a dir.commerciale@linea101.it / tel. 0522086489

Pet Distribuzione / agenti

Azienda distributrice dei marchi Silpet, Julius K-9 (mangime), Petitamis, GiGwi, Chilaboo, VanCat, ricerca agenti plurimandatari per varie zone libere sul territorio nazionale.

Info: mandare CV a petdistribuzione@gmail.com / cell. 3474301589

Aquili / agenti

Azienda produttrice presente da 30 anni nel settore acquariologia, ricerca agenti plurimandatari introdotti nel settore specifico. Si offrono interessanti condizioni economiche e formazione sul campo.

Info: inviare CV a info@aquili.it / tel. 0731288091

Pets Fitness / agenti

Pets Fitness, distributore esclusivo per l'Italia dei brand Grizzly Salmon Oil, Tropiclean e Tasty Bone, per soddisfare le proprie esigenze di espansione e distribuzione di nuovi brand ricerca agenti plurimandatari, con contratto Enasarco, per le zone: Piemonte, Lombardia, Emilia, Abruzzo, Friuli, Calabria e Liguria.

Info: inviare CV a info@petsfitness.com

Azienda / agenti

Nota azienda nel settore dell'abbigliamento e degli accessori per cani di piccola taglia made in Italy ricerca agente di commercio, per il potenziamento della propria rete di vendita, nelle seguenti aree territoriali: Lombardia, Toscana, Lazio, Puglia, Sicilia e Sardegna. Si richiede esperienza maturata nel settore, spiccata attitudine alla vendita e professionalità. Sono previsti interessanti trattamenti provvigionali

Info: cell. 3482996910



Darwinpet Srls / agenti

Azienda produttrice dal 2014 dell'alimento per cani e gatti Barnie's, già presente in 150 pet shop concentrati principalmente nel Centro Italia, ricerca distributori regionali per tutto il territorio nazionale e distributori per Paesi esteri. Se interessati prendere contatto.

Info: inviare CV a info@barnies.it / cell. 3384202184

T.A.F. Trans Aquarium Fish / agenti plurimandatari

Azienda leader del settore acquariologia dal 1984 cerca agenti plurimandatari per la distribuzione di pesci, piante per acquari ed accessori. Si richiede un minimo di conoscenza del settore e inserimento nei canali specializzati.

Info: inviare CV a info@tafsrl.to / tel. 0119866465

ATTIVITÀ E ATTREZZATURE / OFFERTA

Cedesi / attività

Vendesi causa motivi di salute, avviatissima attività di pet shop con toelettatura annessa, situata in provincia di Pavia.

Info

mandare un SMS al numero: 3395916344

Affittasi / attività

Affittasi locali all'interno del pet shop Zanna Bianca di San Martino B.A. (VR) completi di ogni attrezzatura per toelettatura.

Pet shop attivo dal 2004, toelettatura dal 2010. Il canone è contenuto e comprensivo di tutte le utenze e tasse comunali. Nessuna altra spesa.

Info: cell. 3772199743 Sig. Luca

Cedesi / attività

Cedesi per motivi di salute storica attività di toelettatura, avviata nel gennaio 1994 in zona Villanuova sul Clisi vicino a Salò (BS), con ottima e selezionata clientela. Attrezzatura completa in ottimo stato e disponibilità di affiancamento. Trattativa riservata.

Info

piovanelli.marisa.65@gmail.com

Cedesi / attività

Cedesi a Castelfranco Emilia provincia di Modena, attività storica attualmente operante in tutto il settore pet, acquariologia, toelettatura per piccoli cani, giardinaggio. Bellissima posizione su via principale, ampia area verde utilizzabile anche per mostra, parcheggio privato, 200 mq piano terra con porticato esterno, 200 mq primo piano. Grande potenziale. Affittasi anche solo tutta l'area e i locali.

Info: tel. 059925155 Sig.ra Simona

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

ACQUARI & CO. / FISH & CO.

-  **Acquariolandia Italia** **tel. e fax 024598320**
Via F. Rismondo, 119 - 20153 Milano
acquariola@tiscali.it
-  **All Pet S.r.l.** **0296450470**
fax 0296450464
Via Trieste, 603 - 21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it
-  **Also S.r.l.** **090632636**
fax 0906258082
SS 114 km - 4,260 Contesse - 98125 Messina
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it
-  **Aquaria Tech** **0803540025**
fax 0804033673
Via G. Tauro, 3/E - 70124 Bari
www.aquariattech.com - office@aquariattech.com
-  **Aquaristica S.r.l.** **0516814188**
fax 0516814294
Via A. Labriola, 10/12 - 40010 Sala Bolognese (BO)
www.aquaristica.it - aquaristica@aquaristica.it
-  **Aquatronica** **05221472375**
Via Garonna, 2/B - 42124 Reggio Emilia
www.aquatronica.com - info@aquatronica.com
-  **Aquili Andrea** **tel. e fax 0731288091**
Via Abruzzi, 10 - 60030 Monsano (AN)
www.aquili.it - info@aquili.it
-  **Askoll Uno S.r.l.** **0444930260**
fax 0444930380
Via Industria, 30 - 36031 Povolario di Dueville (VI)
www.askoll.com - askoll@askoll.com
-  **Bionatura Impianti S.r.l.** **0399241247**
fax 0399201971
Via Alpi, 5 - 23873 Missaglia (LC)
www.bionaturaimpianti.it - info@bionaturaimpianti.it
-  **CE.A.B. di Ferrari Pierluigi** **0302667121**
fax 0302168469
Via Pietro Rescatti, 20 - 25124 Folzano (BS)
www.ceabacquari.it - info@ceabacquari.it
-  **Croci S.p.a.** **0332870860**
fax 0332462439
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net
-  **Elos S.r.l.** **0457952142**
fax 0456371815
Via Torricelli, 32 - 37067 Valeggio sul Mincio (VR)
www.eloseurope.com - info@eloseurope.com
-  **Ferplast S.p.a.** **0445429111**
fax 0445429115
Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
-  **Hydor S.r.l.** **04248877**
fax 0424887887
Via Voiron, 27 - 36061 Bassano del Grappa (VI)
www.hydor.com - info@hydor.com
-  **Iemmi Ermanno** **tel. e fax 059386076**
Via Viazza, 120 - 41010 Ganaceto (MO)
www.iemmiermannoacquari.com - iemmi.ermann@tiscalinet.it
-  **Kuda Tropical Fish S.r.l.** **0373234461**
fax 0373236714
Via delle Industrie, 34 - 26010 Bagnolo Cremasco (CR)
www.kudafish.it - info@kudafish.it
-  **Oase Italia S.r.l.** **0424590866**
fax 0424827342
Via delle Industrie, 16 - 36050 Cartigliano (VI)
oase-livingwater.com - info@oase-livingwater.com
-  **Pineta Zootecnici** **tel. e fax 0522553616**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
-  **Porsa Italy S.r.l.** **0303363047**
fax 0303363048
Via Romolo Gessi, 210 - 25135 Sant'Eufemia (BS)
www.porsaitaly.com - info@porsaitaly.com

Legenda

-  alimenti / food
-  accessori / accessories
-  igiene e cura / pet care
-  vivo / live pets

-  **Pro.D.Ac. International S.r.l.** **0495971677**
fax 0495971113
Via Padre Nicolini, 22 - 35013 Cittadella (PD)
www.prodacinternational.it - info@prodac.it
-  **Reef International S.a.s.** **0331792443**
fax 0331772839
Via Arconti, 11 - 21013 Gallarate (VA)
www.reef-international.com - reefint@tin.it
-  **Rinaldo Franco S.p.a.** **0248376157**
fax 0241291840
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
-  **Spectrum Brands Italia** **0290448310**
fax 0290756096
Via Ludovico il Moro, 6 - 20060 Basiglio (MI)
www.spectrumbrands.com - info@spectrumbrands.com
-  **Teco S.r.l.** **0544408333**
fax 0544280084
Via A. Sansovino, 35 - 48124 Ravenna
www.tecoonline.com - teco@tecoonline.com
-  **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
-  **Zolux Italia** **0516414318**
Via Caduti di Amola, 17 - 40132 Bologna
www.zolux.com - info@zolux.it

CANI & GATTI / DOGS & CATS

-  **Adragna Alimenti Zootecnici S.r.l.** **092423013**
fax 092422424
Via Porta Palermo, 131 - 91011 Alcamo (TP)
www.adragna.net - info@adragna.it
-  **Affinity Petcare Italia S.r.l.** **0289633029**
fax 0266719002
Via F. Turati, 40 - 20121 Milano
www.affinity-petcare.com
-  **Agras Delic S.p.a.** **010588586**
fax 010588914
Via Martin Piaggio, 13/A - 16122 Genova
www.schesir.it - contact@agras-delic.com
-  **Aldog** **0363938698**
Via Giacomo Gregis, 111 - 24050 Covo (BG)
www.al-dog.it - webmarketing@al-dog.it
-  **Almo Nature S.p.a.** **010253541**
fax 0102535498
P.zza dei Giustiniani, 6 - 16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it
-  **Alpi Service S.n.c.** **011975941**
fax 011974453
Via dell'Artigianato, 5 - 12033 Faule (CN)
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com
-  **Animali.it** **0293591343**
fax 0293591343
Via Adige, 26 - 20010 Pregnana Milanese (MI)
www.animali.it - info@animali.it
-  **Avitabile Napoleone S.r.l.** **0815737519**
fax 0815737522
Via Petrarca, 34 - 80022 Arzano (NA)
www.tewua.it
avitabilenapoleone@interfree.it - contatto@tewua.it
-  **Baldecchi S.n.c.** **0559705281**
fax 0559705352
Zona PIP Frazione Penna - 52028 Terranuova Bracciolini (AR)
www.baldecchi.it - baldecchiscn@baldecchi.it
-  **Bama S.p.a.** **0583286353**
fax 0583287754
Via Pertini, 2 - 55011 Altopascio (LU)
www.bamagroup.com - info@bamagroup.com



-  **Bayer s.p.a.**
V.le Certosa, 130 - 20156 Milano
www.vetclub.it - www.petclub.it **0239781**
fax 0239784660
-  **B. Braun Milano S.p.a.**
Via V. da Seregno, 14 - 20161 Milano
www.bb Braun.com - servizio.clienti@bb Braun.com **02662181**
fax 0266218290
-  **Boehringer Ingelheim Animai Health Italia S.p.a.**
Via Giovanni Lorenzini, 8 - 20139 Milano
www.merial.com - merial.italia@merial.com **02535581**
fax 025355822
-  **Camon s.p.a.**
Via Lucio Cosentino, 1 - 37041 Albaredo d'Adige (VR)
www.camon.it - camon@camon.it **0456608511**
fax 0456608512
-  **Candioli S.p.a.**
Via Manzoni, 2 - 10092 Beinasco (TO)
www.candioli.it - info@candioli.it **0113490232**
fax 0113490526
-  **Carbone Pet Products S.r.l.**
Via Antonio Gramsci, 1537 - 51036 Larciano (PT)
www.petproductscarbone.it - info.petproductscarbone.it **0573837868**
fax 0573859163
-  **Cerberus S.r.l. a s.u.**
Via Sant'Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.cerberus-pet.com - info@cerberus-pet.com **3482713009**
-  **Cerere S.p.a.**
Corso Romano Scagiola, 189 - 12052 Neive (CN)
www.cerere.com - marketing@cerere.com **0173677770**
-  **Cesarano S.a.s.**
Via Nolana, 42 - 80045 Pompei (NA)
www.cesarano.it - loredana@cesarano.it **0818507330**
fax 0818507467
-  **Ceva Salute Animale S.p.a.**
Via Colleoni, 15 - 20041 Agrate Brianza (MI)
www.ceva.com - marketing.italy@ceva.com **03965591**
fax 0396559244
-  **Chemi-Vit S.r.l.**
Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com **0522887959**
fax 0522888200
-  **Ciam S.r.l.**
Via Piemonte, 4 - 63100 Ascoli Piceno (AP)
www.ciamanimali.com - ciam@ciamanimali.it **0736250484**
fax 0736257854
-  **Coltelleria Polla**
Via Vochieri, 69 - 1500 Alessandria
www.polladino.com - lipolla@libero.it **tel. e fax 0131264774**
-  **Croci S.p.a.**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net **0332870860**
fax 0332462439
-  **De Wan S.r.l.**
Piazza San Carlo, 132 - 10121 Torino
www.delashop.it - business@delashop.it **011547917**
Cell. 3202322870
-  **Disegna Group**
Via Marsan, 28/30 - 36063 Marostica (VI)
www.disegnagroup.it - info@disegnagroup.it **0424471424**
fax 0424476392
-  **Diusa Pet S.r.l.**
S.P. per Lardirago, 8 - 27010 Marzano (PV)
www.diusapet.it - info@diusapet.it **0382947500**
fax 0382947488
-  **Dorado S.r.l.**
Via Roma, 10 - 30010 Monsole di Cona (VE)
www.exclusion.it - infoservice@exclusion.it **042659140**
fax 0426308158
-  **Due Erre & c. S.n.c.**
Via Pradazzo, 1/D - 40012 Calderara di Reno (BO)
www.snackforpet.it - info@snackforpet.it **0516466149**
fax 0516467654
-  **Eagle S.r.l.**
Via Pavoncella, 8 - 56010 Migliarino Pisano (PI)
www.eagleitalia.it - eagleitalia@tin.it **050803275**
fax 050867808
-  **Farm Company S.r.l.**
Via Amendola, 532 - Regione Spolina - 13876 Cossato (BI)
www.farmcompany.it - info@farmcompany.it **015511310**
fax 0158129259
-  **Farmina Pet Foods Italia**
Via Nazionale delle Puglie - 80035 Nola (NA)
www.farmina.com - info@farmina.it **0818236000**
fax 0815122135
-  **Fashion Dog S.r.l.**
Via Lago di Carezza, 11 - 41012 Carpi (MO)
www.fashiondog.it - www.curapets.it - info@fashiondog.it **0596232450**
fax 059687984
-  **Faza s.r.l.**
Via Fosso di Valpignola, 7 - 00077 Lghetto di Monte Compatri (RM)
www.fazaroma.com - info@faza.it **tel. e fax 069476129**
-  **Ferplast S.p.a.**
Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com **0445429111**
fax 0445429115
-  **Ferriella S.p.a.**
Strada Trossi, 33 - 13871 Verrone (BI)
www.ferriella.it - info@ferriella.it **0152558103**
fax 0152558083
-  **Formevet S.r.l.**
Via Savona, 97 - Z.I. - 20144 Milano
www.formevet.com - vetline@formevet.it **024345891**
fax 0243458922
-  **Forza10/SANYPet S.p.a.**
Via Austria, 3 - 350138 Bagnoli di Sopra (PD)
www.forza10.com - forza10@forza10.com **0429785401**
fax 0429767006
-  **Ghedda Mangimi S.r.l.**
Via Comuna Santuario, 1 - 46035 Ostiglia (MN)
www.gheda.it - gheda@gheda.it **038632677**
fax 038632664
-  **Gimborn Italia S.r.l.**
Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia
www.gimborn.eu/it - marketing@gimborn.it **05225452**
fax 0522945365
-  **Heiniger AG**
Industrieweg 8 - 3360 Herzogenbuchsee (Switzerland)
www.heiniger.com - kontakt@heiniger.com **+41/62/9569200**
fax +41/62/9569281
-  **Hill's Pet Nutrition Italia S.r.l.**
Via A.G. Eiffel, 15 - 00148 Roma
www.hillspet.it **06545491**
fax 0654549560
-  **Imac S.r.l.**
Via Ghisa, 14 - 36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it **0444482301**
fax 0444482500
-  **Innovet Italia**
Via Einaudi, 13 - 35030 Saccolongo (PD)
www.innovet.it - innovet@innovet.it **0498015583**
fax 0498015737
-  **Italsystem S.a.s.**
Via Corciano, 14 - 47914 Rimini
www.lallsystems.com - info@lallsystems.com **0541731428**
fax 0541731328
-  **Iv San Bernard S.r.l.**
Via Castelli, 7 - 50056 Montelupo F.no (FI)
www.ivsanbernard.it - info@ivsanbernard.it **0571509106**
fax 05711656081
-  **Landini Giuntini S.p.a.**
Via Rosa Luxemburg, 30 - 06012 Città di Castello (PG)
www.giuntinipet.it - info@giuntinipet.it **075851781**
fax 0758517804
-  **Laviosa Chimica Mineraria S.p.a.**
Via L. Da Vinci, 11 - 57113 Livorno
www.laviosa.it - lcm@laviosa.it **0586434000**
fax 0586434210
-  **Lazzari Luigi S.r.l.**
Via Borgo Antico, 9 - 24031 Almenno San Salvatore (BG)
www.lazzarigabbie.it - info@lazzarigabbie.it **035640118**
fax 035644927
-  **Life Petcare S.r.l.**
Via di Basserone, 57 - 52041 Badia al Pino (AR)
www.lifepecare.it - info@lifepecare.it **0575411013**
fax 0575416496
-  **Lory Progetti Veterinari S.r.l.**
Via Buozzi, 3/A - 42025 Caviago (RE)
www.loryprogettiveterinari.it - info@loryprogettiveterinari.com **3929091598**
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.**
Via Giulio Pastore, 31 - 40053 Valsamoggia (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com **051969413**



-  **Marpet S.r.l.**
Via Don Sasselli d'Era, 13 - 37041 Albaredo d'Adige (PD)
www.marpet.it - info@marpet.it
0456600134
fax 0457000124
-  **Mars Italia S.p.a.**
V.le Milano Fiori Str. 2 Pal C3 - 20090 Assago (MI)
www.pedigree.it
025776111
fax 0257510890
-  **Mennuti Group S.r.l.**
Via Ponte Cerretano, 10/14 - 50050 Carreto Guidi (FI)
www.mennutigroup.it - info@mennutigroup.it
02662181
fax 0266218290
-  **Mister Pet S.p.a.**
Via Pedemontana, 35 - 43029 Mamiano di Traversetolo (PR)
www.misterpetsrl.com - info@misterpetsrl.com
0521340323
fax 0521340319
-  **Monge & C. S.p.a.**
Via Savigliano, 31 - 11030 Monasterolo di Savigliano (CN)
www.monge.it - info@monge.it
0172747111
fax 0172747198
-  **Morando S.p.a.**
Via Chieri, 61 - 10020 Anzezeno (TO)
www.morando.it - morando@morando.it
0119433311
fax 0119434289
-  **Mp Bergamo S.r.l.**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
0358361301
fax 0354496738
-  **Mp Group S.r.l.**
Via dell'Industria, 7/1 - 42025 Cavriago (RE)
www.versele.it - mp@versele.it
0522941521
-  **MPS 2 S.r.l.**
Via Zambon, 17 - 36051 Creazzo (VI)
www.mpsitalia.it - info@mpsitalia.it
0444572190
fax 0444370902
-  **MSD Animal Health Italia**
Via Fratelli Cervi snc - Centro direzionale Milano 2
Palazzo Borromini - 20090 Segrate (MI)
www.exspot.it - www.scalibor.it
02516861
fax 0251686685
-  **MSM Pet Food S.r.l.**
Via dell'Agricoltura, 5 - 25028 Verolanuova (BS)
www.msmpetfood.com - amministrazione@msmpetfood.com
0309361245
fax 0309921858
-  **My Factory S.r.l.**
Via Olivetti, 7/9 - 10020 Riva Presso Chieri (TO)
www.my-factory.it - info@my-factory.it
0119401249
-  **My Family S.r.l.**
Strada Solero, 1/A - 15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it
0131950063
fax 0131952944
-  **Naturina S.a.s.**
Via Bobbio, 10/3r - 16137 Genova
www.naturina.it - info@naturina.it
0109415459
fax 0108393921
-  **Necon Pet Food S.r.l.**
Via Alighieri 15 - 25020 Flero (BS)
www.neconpetfood.com - info@neconpetfood.com
0302681182
fax 0302680138
-  **Nestlé Purina Petcare S.p.a.**
Via del Mulino, 6 - 20090 Assago (MI)
www.purina.it
0281811
fax 0281817133
-  **N.P. Industries S.r.l.**
Via Valcellina, 37 - 33097 Spilimbergo (PN)
www.disugual.it - info@disugual.it
0432699322
-  **On Site S.r.l.u.**
Via Nazionale, 5 - 23012 Castione Andevenno (SO)
www.onsite.pet - info@onsite.pet
0342200070
fax 0342211815
-  **Original Legno Italia S.a.s. di Maltese & C.**
Z.I. Fegotto - 91013 Calatafimi-Segesta (TP)
www.original-legno.it - info@original-legno.it
0924514511
-  **Petitamis è un marchio di Eagles Engineering S.r.l.**
Via San Maurizio, 184/15 - 10073 Ciriè (TO)
www.petitamis.it - info@petitamis.it
3334168155
0119222641
fax 0119224084
-  **Petness S.a.s. di Circuri G. & c.**
Via Tullio Ascarelli, 181 - 00166 Roma
italia@smartbones.com - info@petness.it
0666182041
-  **Pets Fitness**
Via Soderini, 8 - 60027 Osimo (AN)
www.petsfitness.com - info@petsfitness.com
tel. 0717108160
-  **Pet Village S.r.l.**
Via Stradello, 35 - 48124 Madonna dell'Albero (RA)
www.petvillage.it - info@petvillage.it
054464418
fax 0544684190
-  **Pineta Zootecnici**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggino Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
tel. e fax 0522553616
-  **Porrini Group**
Via Maestri del Lavoro, 23/25 - 25014 Castenedolo (BS)
www.porrinigroup.it - info@porrinigroup.it
0302791814
-  **Rebo S.r.l.**
Via Mestre, 31 - 11050 Cairate (VA)
www.happydog.it - www.happydog.it - info@happydog.it
0331502700
fax 0331502703
-  **Rinaldo Franco S.p.a.**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com
0248376157
fax 0241291840
-  **Riscino Distribuzione S.r.l.s.**
Via Pasubio, 175/F - 70124 Bari (BA)
www.riscinodistribuzione.com - office@riscinodistribuzione.com
0803324410
-  **Royal Canin Italia S.r.l.**
Via Anton Checov, 50/2 - 20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it
023347611
fax 0233490091
-  **Sepiol S.a.**
Via General Govone, 56 - 20155 Milano
www.sepiolsa.com - info.italia@sepiolsa.com
0233610725
fax 023319855
-  **Slow Global**
Cascina Malcotta - 13010 Stroppiana (VC)
www.slowglobal.com - slowglobal@gmail.com
0161219438
fax 0161220542
-  **Stefanplast S.p.a.**
Via Piazza, 47 - 36020 Castegnero (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
0444639011
fax 0444638315
-  **Ticinese Petfood S.r.l.**
Via Vigentina, 102 - 27100 Pavia
www.laticinese.it - info@laticinese.it
0382573789
fax 0382575576
-  **Trixie Italia S.p.a.**
Via E. Fermi, 6 - 36045 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
-  **Vema Petfood&Care S.r.l.**
Via Lazzaretto snc - 21042 Caronno Pertusella (VA)
www.vemapetfood.it - info@vemapetfood.it
0249474139
-  **Visan Italia**
Via Sistina, 149 - 00187 Roma
www.visanpet.it - info@visanpet.it
0694800700
-  **Vitakraft Italia S.p.a.**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
075965601
fax 0759656020
-  **Wahl Italia S.r.l.**
Via Piero Gobetti, 51 - 40129 Bologna
www.wahl-animal.com - info@wahlitalia.com
051374253
-  **WINNER Plus Pet Food S.r.l.**
Via Italia, 4 - 00060 Capena (RM)
www.winnerplus.eu - info@winnerplus.eu
0690375587
-  **Wonderfood S.p.a.**
Strada dei Censiti, 1 - 47891 Repubblica di San Marino
www.wonderfood.com - info@wonderfood.com
0549943311
fax 0549943312
-  **Zoo Planet S.r.l.**
Via Malcantone, 7 - 35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info.zooplanet.it
0499350400
fax 0499350388



UCCELLI / BIRDS

-  **All Pet S.r.l.** **0296450470**
Via Trieste, 603 - 21042 Caronno Pertusella (VA)
www.allpet.it - info@allpet.it **fax 0296450464**
-  **Borgovit S.r.l.** **031650344**
Via Roma, 48 - 22046 Merone (CO)
www.borgovit.it - info.borgovit.it **fax 031651419**
-  **Chemi-Vit S.r.l.** **0522887959**
Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE)
www.chemivit.com - info@chemivit.com **fax 052288200**
-  **Croci S.p.a.** **0332870860**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net **fax 0332462439**
-  **Fioletta Rag. Gianni S.n.c.** **0341530138**
Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com **fax 0341530392**
-  **Formevet S.r.l.** **024345891**
Via Savona, 97 - 20144 Milano
www.formevet.com - info@formevet.it **fax 0243458922**
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it **fax 0444482500**
-  **Manitoba S.r.l.** **0375310418**
Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR)
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com **fax 037591348**
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com **fax 051969348**
-  **Mp Bergamo S.r.l.** **0358361301**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com **fax 0354496738**
-  **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)
www.recordit.com - record@recordit.com **fax 0241291840**
-  **Riscino Distribuzione S.r.l.s.** **0803324410**
Via Pasubio, 175/F - 70124 Bari (BA)
www.riscinodistribuzione.com - office@riscinodistribuzione.com
-  **Trixie Italia S.r.l.** **0444835329**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it **fax 0444833352**
-  **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
-  **Vergerio Mangimi S.r.l.** **049700622**
Via Roma, 56 - 35010 Cadoneghe (PD)
www.canary.it - info@canary.it **fax 049703440**
-  **Vitakraft Italia S.p.a.** **075965601**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it **fax 0759656020**
-  **Viten S.r.l.** **0432664401**
Via Faedis, 21 - 33040 Povoletto (UD)
www.viten.it - info@viten.it
-  **Zoo Planet S.r.l.** **0499350400**
Via Malcantone, 6 - 35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it **fax 0499350388**

PICCOLI MAMMIFERI / SMALL MAMMALS

-  **Croci S.p.a.** **0332870860**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net **fax 0332462439**
-  **Fioletta Rag. Gianni S.n.c.** **0341530138**
Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com **fax 0341530392**
-  **Gimborn Italia S.r.l.** **05225452**
Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia
www.gimbom.eu/it - marketing@gimbom.it **fax 0522945365**
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 36070 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it **fax 0444482500**
-  **Laviosa Chimica Mineraria S.p.a.** **0586434000**
Via L. Da Vinci, 21 - 57123 Livorno
www.laviosa.it - laviosaminerals@laviosa.com **fax 0586434210**
-  **Manitoba S.r.l.** **0375310418**
Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR)
www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com **fax 037591348**
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com **fax 051969348**
-  **Mp Bergamo S.r.l.** **0358361301**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com **fax 0354496738**
-  **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)
www.recordit.com - record@recordit.com **fax 0241291840**
-  **Riscino Distribuzione S.r.l.s.** **0803324410**
Via Pasubio, 175/F - 70124 Bari (BA)
www.riscinodistribuzione.com - office@riscinodistribuzione.com
-  **Trixie Italia S.r.l.** **0444835329**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it **fax 0444833352**
-  **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)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it **fax 0759656020**

RETTILI & ANFIBI / REPTILES & AMPHIBIANS

-  **Croci S.p.a.** **0332870860**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - info@croci.net **fax 0332462439**
-  **Fioletta Rag. Gianni S.n.c.** **0341530138**
Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC)
www.fiory.com - info@fiory.com **fax 0341530392**
-  **Imac S.r.l.** **0444482301**
Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI)
www.imac.it - info@imac.it **fax 0444482500**
-  **Mantovani Pet Diffusion S.r.l.** **051969413**
Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO)
www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com **fax 051969348**



 **Pineta Zootecnici**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com

 **Rinaldo Franco S.p.a.**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com

 **Trixie Italia S.r.l.**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

 **Velma Group S.r.l.**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

 **Vitakraft Italia S.p.a.**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

 **Zolux Italia**
Via Caduti di Amola, 17 - 40132 Bologna
www.zolux.com - info@zolux.it

tel. e fax 0522553616

0248376157
fax 0241291840

0444835329
fax 0444833352

0423715319

075965601
fax 0759656020

0516414318

MARKETING & SERVIZI

 **GBS Marketing**
Moselstrasse, 2 - 63322 Rodemark (Germany)

(+49)6074/861009
fax (+49) 6074/861089

 **IPV Pack S.r.l. Unipersonale**
Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E
35010 Carmignano di Brenta (PD)
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

 **Zoo Planet S.r.l.**
Via Malcantone, 6 - 35017 Piombino Dese (PD)
www.zooplanet.it - info@zooplanet.it

0499350400
fax 0499350388

INSERZIONISTI

sovracoperta	AGRAS PET FOODS	CAMON	39	FLUIDO PET	25	MISTER PET	43, 47	PRODAC	15
II coperta	RINALDO FRANCO	CERERE	27	FRESKISSIMO	31	MP GROUP	9, 33	RINALDO FRANCO	29
III coperta	MONGE	COTECNICA	1	HEINIGER	37	MPS2	13	VITAKRAFT ITALIA	41
IV coperta	MISTER PET	DELA	19	IPV	21	MYFAMILY	2-3	WINNER PLUS PET FOOD	57
		ENPA	49	LINEA 101	11	PINETA	23		

Zampotta
PET BUSINESS

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, Francesca de Carolis, Nicola Benincasa, Francesco Caruccio, Silvia Marini, Emilio Gerboni, Giuseppe Di Domenico, Assunta Incarnato, Luca Scrimieri, Lorena Quarta, Linda Sartini, Cristiano Papeschi, Valerio Zupo, Alessandro Mancini, Luciano Di Tizio

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

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei PetShop

SETTEMBRE - N° 7

VIMAX
Pet Trade Service

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@writeme.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.

 Zampotta Magazine  328 9226601
 ZampottaMag  zampotta magazine

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, agristori, 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 suddetta 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)



Monge®

Il pet food che parla chiaro

MADE IN ITALY



LE BUONE ABITUDINI PER IL TUO GATTO

Monge Natural Superpremium Monoprotein*, la linea di croccantini, paté e sfilaccetti. Ricette formulate con un'unica fonte proteica animale selezionata per le sue qualità nutrizionali, senza coloranti e conservanti artificiali aggiunti.

*formulato con un'unica fonte proteica animale.

SOLO NEI MIGLIORI PET SHOP E NEGOZI SPECIALIZZATI



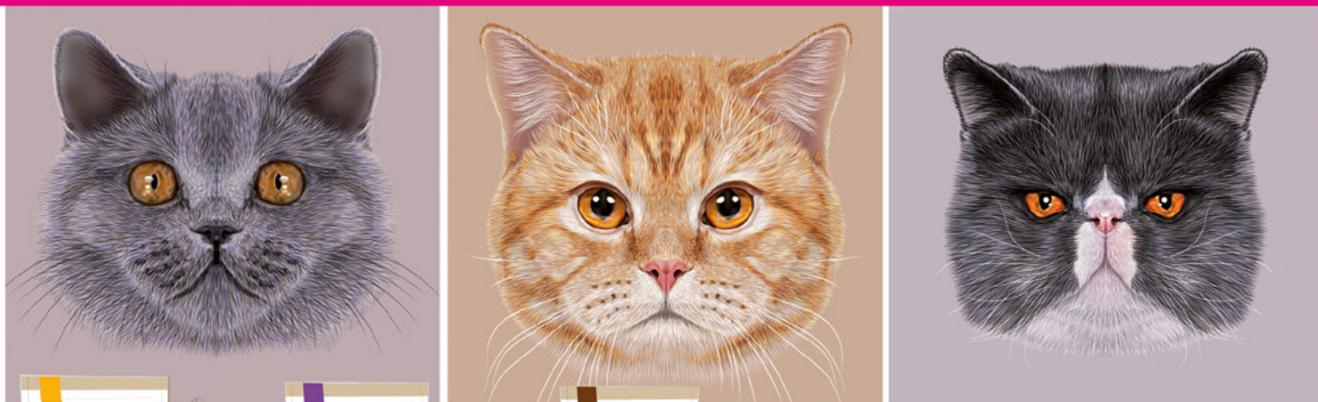
NO CRUELTY TEST

GREENCOMPANY

MONGE
La famiglia italiana del pet food



Segno particolare: Buone per Tutti.



Crockex
by Mister Pet
Naturals

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

 **MISTERPET**

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

