

BUSINESS SEMPLICE / Ascolta
i tuoi clienti nel modo giusto **p.22**

DAL COMMERCIALISTA / La marca
da bollo in regime forfettario **p.32**

IN ACQUARIO / Acropore: passione
acquariofilo! **p.50**

Zampotta

PET BUSINESS

SETTEMBRE 2023 - N° 7

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei Pet Shop

CONCENTRATI SUI CLIENTI VIP

e utilizza al meglio
la tua banca dati

LA MOSCA E L'OSTRICA

L'Editoriale di Cristina Mandaglio

COME LANCIARE UN PRODOTTO O UN MARCHIO

con la giusta campagna di marketing

CREA UNA SQUADRA VINCENTE

e vendi molto di più

- Happy Dog Mini, tante novità ed esclusivi prodotti

HAPPY DOG
All you feed is love



HAPPY DOG[®]

MINI

*PER PICCOLI AMICI
DALLE GRANDI ASPETTATIVE*



CONQU

Con la nuov

La nuova gam
un alimento a
di piccola tagl
vita di qualsia
Happy Dog
all'alimentazio
tre diversi pro



PUPPY

 Crocchette a

HAPPY DOG
All you feed is love

STATE LA FIDUCIA DEI VOSTRI CLIENTI

la gamma Happy Dog Mini

la gamma di prodotti Happy Dog Mini offre un prodotto adatto ad ogni fase della vita di un cane di piccola taglia. Dal momento che la prima fase di vita di un cane è di fondamentale importanza, Happy Dog pone particolare attenzione su questi prodotti Mini Puppy e sui prodotti Mini Adult e Mini Senior.

Raggiunta l'età adulta, è necessario passare ad un prodotto dedicato a questa fascia di età, appositamente studiato per le esigenze dei cani di piccola taglia. La gamma Happy Dog Mini offre alimenti adatti a cani adulti fino a 10 kg di peso, a seconda delle singole esigenze (razza, livello di attività, intolleranze alimentari).

*per ogni fase
della vita*



un prodotto ottimale
per ogni fase della vita

ADULT

un prodotto ottimale
per ogni fase della vita

SENIOR

adatte alla loro dentatura



Senza zuccheri aggiunti, coloranti o conservanti artificiali

CAT&RINA

BeNatural

LETTIERA AL TOFU

ECO FRIENDLY

TOFU CLASSICA

ANCHE 10L

CARBONE ATTIVO

TÈ VERDE



ORIGINE VEGETALE

SUPER AGGLOMERANTE

NEUTRALIZZA GLI ODORI

DURATA EXTRA

FACILE DA SMALTIRE NEL WC

PARS



Scopri i vantaggi del Pars Point!

Diventando rivenditore PARS, avrai a disposizione un kit completo per creare diete personalizzate a misura di pet.



Totem informativo

Cattura l'attenzione dei tuoi clienti quando entrano nel pet shop.

Bilancia

Riceverai in dotazione una bilancia per animali, per determinare il razionamento corretto.

Software dedicato

Il software PARS ti permetterà di creare una dieta personalizzata, calcolando il fabbisogno calorico corretto per ogni singolo animale.



DietaPARS si compone di alimenti soffiati, umidi e secchi che mixati possono soddisfare le esigenze di qualsiasi animale da compagnia.



COPERTINA

"in evidenza"

**Gusto e qualità
super premium
anche per i più
piccoli**

(Rebo)

6



SETTEMBRE 2023 - N° 7

L'EDITORIALE
di Cristina Mandaglio

5

**La mosca
e l'ostrica**



CANI & GATTI

58 Gusto, qualità e... stile
(Monge)

60 Stile e affidabilità
(Camon)

62 Nuove ricette, ancora più qualità!
(Whitebridge Pet Brands)

64 La foresta sullo scaffale
(Vitakraft Italia)

66 Nuovi gusti *Anatra e Bufalo*
(Oasy/Wonderfood)

70 Formulazioni dietetiche specifiche
(Zodiaco)

75 Riposare... in salute
(BamaPet)

84 È vero che...
(L. Quarta)

ACQUARI & CO.

79 Acropore: Passione acquariofilo!
(V. Zupo)

**82 Pregi e difetti da esporre al cliente
acquariofilo**
(A. Mancini)

PICCOLI MAMMIFERI

**87 Il porcellino d'India: il roditore
che ama le coccole**
(B. Zaverio)

UCCELLI

68 Alimentazione superiore
(Pineta Zootecnici)

RUBRICHE

32 Dal commercialista

56 Prodotti in Vetrina

74 La Voce di...

76 Negozio del Mese

78 Pet app

90 Bacheca

92 Contatti

96 Inserzionisti

BUSINESS

12 Tecniche di Vendita

16 Marketing for Groomers

22 Business Semplice

28 Pubblicità & Marketing

34 Pet shop On line

40 Gestione Finanziaria

48 Strategia Aziendale





NOVITÀ
ESCLUSIVA



ASSAPORA LA NOTTE

Il gatto ha una lunga storia di predatore notturno, **AFTER DARK** è l'alimento naturale **completo & bilanciato** che riproduce la sua dieta a base di prede.

con cuori, fegatini e ventrigli

**ALTO CONTENUTO DI PROTEINE • RICCO IN UMIDITA' • GRAIN FREE
MINIMAMENTE PROCESSATO**



schèsir



Made in USA



**prodotto a RAPIDA
ATTIVITÀ ABBATTENTE
attivo IN 2 MINUTI**

BRONCO[®]

EQUINE FLY SPRAY

**Insetticida per cavalli attivo contro
tafani, mosche e moscerini.**

Bronco Equine Fly Spray è un presidio medico chirurgico Reg. N. 21.236
Leggere attentamente le istruzioni d'uso. Autorizzazione del 09/06/2023

chifa
— DAL 1944 —

Distributore esclusivo: Chifa srl
Sede Legale: Via Ripamonti 227 - 20141 Milano
Sede Operativa: Via Verdi 84 - 21021 Angera (VA)
Tel 0331 932014 - info@chifa.it - www.chifa-horse.it

l'Editoriale di
CRISTINA MANDAGLIO



LA MOSCA E L'OSTRICA

Una mosca continua a ronzarmi intorno, probabilmente attratta dalla luce soffusa dello schermo del mio computer. La scaccio con la mano... qualche istante di tregua... ed ecco che è qui di nuovo con il suo fastidioso ronzio. Pare che, per ogni essere umano, sul pianeta ci siano circa 17 milioni di mosche.

Eppure anche loro hanno un 'senso' nel grande disegno delle cose e svolgono una funzione vitale come anello della catena alimentare: ci permettono di ripulire il pianeta con la loro opera di decomposizione e sono delle importanti impollinatrici.

Ti chiederai... Perché questa filippica sulle mosche?

Perché mi ha portato a pensare al pessimo rapporto che spesso abbiamo con ciò che ci reca fastidio e che vorremmo eliminare.

Siamo davvero sicuri che quello che per noi rappresenta un elemento di difficoltà (penso in questo caso ai problemi quotidiani che ci troviamo ad affrontare nell'attività imprenditoriale) non abbia in realtà una funzione utile?

La vita e il lavoro sono spesso segnati da ostacoli e impedimenti, a volte anche dolorosi. In questi frangenti l'unico potere che abbiamo è decidere come vivere gli eventi e quale significato attribuire loro, provando a considerarne anche il potere trasformativo.

Ti vorrei ora far riflettere su come si comporta l'ostrica di fronte alle avversità. Quando un fastidioso granello di sabbia entra fra le sue valve, lei reagisce proteggendosi e producendo una secrezione che dà vita a un gioiello meraviglioso: la perla.

Qualcuno la chiama resilienza, che significa far fronte a un'esperienza difficile in modo efficace, adattandosi alle avversità e alle tensioni per cambiarle e trasformarle.

Il cambiamento, infatti, fa parte della vita e talvolta implica l'accettare situazioni che non vorremmo dover affrontare. Tutto sta nella tua abilità di mettere in atto le risorse interne ed esterne per reagire e affrontare le situazioni difficili.

Essere resilienti non significa ignorare gli eventi stressanti. La resilienza riguarda il modo in cui li affronti. È una risorsa che ti consente di gestire positivamente l'impatto. Non vuol dire ignorare il problema ma capire che le battute d'arresto sono temporanee e che puoi trovare in te stesso le risorse per combattere le sfide.

Ecco qualche consiglio pratico per provare ad affrontare un periodo complicato e stressante e trovare le energie per reagire.

Concentrati sul raggiungimento di un obiettivo realistico, anche se ti sembra di ottenere solamente un piccolo risultato.

Prendi decisioni e credi in te stesso, decidere è meglio che ignorare i problemi.

Considera le crisi come opportunità di cambiamento, non è possibile evitare che accadano eventi negativi ma è possibile cambiare il modo in cui li interpreti e reagisci.

Trova il tempo anche per te stesso, cerca di fare attività che ti permettano di esprimere la tua creatività.

Insomma, per scacciare la mosca, prova a fare... l'ostrica.





Gusto e qualità super premium anche per i più piccoli

I cani di taglia mini hanno esigenze nutrizionali particolari: gli alimenti *Happy Dog* propongono gustose ricette mirate, specifiche per ogni fase della loro vita

Happy Dog produce in Germania dal 1765 pet food di altissima qualità sotto rigidi controlli qualitativi e con le migliori materie prime. Si tratta di un brand che pone al centro della propria filosofia il rapporto tra pet e proprietario e la sostenibilità dell'intera produzione aziendale. Questo perché crede che solo gli animali nutriti in modo sano e responsabile siano animali felici.

In quanto azienda a conduzione familiare, da diverse generazioni *Happy Dog* si assume una forte responsabilità nell'alimentazione degli



REBO SRL
www.happydog.it
info@happydog.it



animali domestici sostenendo con fermezza i propri valori: lavorare ogni giorno per garantire agli amici pet un'alimentazione sana e olistica, ponendo particolare attenzione al fatto che tutti gli alimenti, sani e di alta qualità, non vengano prodotti a spese dell'ambiente, del benessere degli animali o delle generazioni future.

Ecco i plus di prodotto degli alimenti *Happy Dog*:

- la quantità delle proteine animali, rapportata al contenuto totale proteico degli alimenti secchi, arriva fino al 90%;
- senza coloranti, aromi o conservanti artificiali;
- senza zuccheri aggiunti;
- senza OGM;
- nessuna sperimentazione animale;



- materie prime di alta qualità che provengono per la maggior parte da agricoltori locali bavaresi: in questo modo l'azienda incentiva il km 0 e contribuisce a ridurre l'inquinamento atmosferico creato dai trasporti;
- ricette altamente digeribili;
- alimenti made in Germany prodotti sotto rigidi controlli qualitativi.

Perché anche i più piccoli siano... *Happy Dog*

Ai tuoi clienti proprietari di cani di piccola taglia, alla ricerca del meglio per il palato e la salute dei loro amici, puoi proporre un alimento studiato appositamente per loro. *Happy Dog* ha ampliato la propria gamma di prodotti per andare incontro alle esigenze dei cani mini con crocchette di piccole dimensioni adatte alla loro dentatura, sane, gustose, naturali, senza zuccheri aggiunti, coloranti o conservanti artificiali. I cani di piccola taglia hanno infatti esigenze alimentari particolari: necessitano di alimenti più ricchi di energia e di sostanze nutritive rispetto a quelli per cani di grossa taglia e di crocchette e snack di dimensioni adeguate alle loro mascelle, chiaramente più piccole.

Happy Dog Natural Life Concept[®]

I prodotti naturali con proprietà salutari sono indispensabili per favorire un metabolismo ottimale e adeguato alla specie. Consapevole di ciò, *Happy Dog* ha studiato ricette contenenti - oltre all'ingrediente principale (carne o pesce) - componenti naturali come erbe, semi di lino o alghe e ha elaborato il cosiddetto *Happy Dog Natural Life Concept*[®], una combinazione perfetta di tutti i nutrienti fondamentali. Grazie a *Happy Dog Natural Life Concept*[®] il tuo cliente garantirà al proprio amico a quattro zampe tutti i benefici necessari all'organismo in modo completo, da un sistema immunitario efficiente a un pelo sano.



Conquista la fiducia del cliente

Spiega al tuo cliente che ogni linea di prodotti *Happy Dog Mini* comprende un alimento per cuccioli e i relativi prodotti *Adult* abbinati. Dopo aver scelto il prodotto più adatto al proprio cucciolo, sarà per lui di facile intuizione il passaggio al prodotto di fase successiva. Con la gamma *Happy Dog Mini* puoi fidelizzare il tuo cliente sin dall'inizio, assicurandoti

SUPER PREMIUM QUALITY AND TASTE FOR SMALL DOGS AS WELL

Mini dogs have special nutritional needs: *Happy Dog* offers tasty recipes, specific after each life step

Since 1765 *Happy Dog* manufactures high-quality pet food in Germany, complying with strict quality controls and featuring the best raw ingredients. The brand focuses on the bond between pet and owners as well as the sustainability of the whole company manufacturing process. The company strongly believes that pets following a healthy and responsible nutrition are healthy pets.

As a family-run business, *Happy Dog* has taken strong responsibility on the nutrition of pets for generations, following its values: ensuring a healthy and holistic nutrition, respectful of the environment, the well-being of pets and future generations.

Here are the plus features of *Happy Dog* products:

- animal proteins amount to 90% of the global proteins in dry food
- no artificial colouring, flavouring or preserving agents;
- no added sugar;
- no GMOs;
- no tests on animals;
- high-quality raw ingredients from local Bavarian farmers: the company supports local supplies and helps reduce transport-related pollution;
- extremely digestible recipes;
- made-in-Germany products complying with strict quality controls.

EVEN MINI DOGS CAN BE ... *HAPPY DOG*

Your customers, owners of mini dogs, are looking for the best food for their pet: recommend a product specifically developed for them. *Happy Dog* broadened its product range to meet the needs of mini dogs, with small kibbles suited for their teeth: healthy, tasty, natural, free from added sugar, artificial colouring or flavouring agents. Mini dogs have special nutritional needs: they require food richer in energy and nourishing substances compared to food for large dogs; moreover, kibbles and treats must suit their smaller jaws.

HAPPY DOG NATURAL LIFE CONCEPT[®]

Natural healthy products are necessary to support an excellent metabolism, suited for the species. That is why *Happy Dog* developed recipes with meat or fish as main ingredient as well as with natural ingredients such as herbs, linseeds or seaweed. The company developed the *Happy Dog Natural Life Concept*[®], the perfect combination for all fundamental nourishing ingredients. Thanks to *Happy Dog Natural Life Concept*[®], your customers will guarantee complete beneficial effects for the organism, from an effective immune system to healthy fur.

GAIN YOUR CUSTOMERS' TRUST

Explain to your customers that each line of products *Happy Dog Mini* includes a recipe for puppies and matching *Adult* products. After choosing the right product for their puppy, owner will find it easy to shift to the following product.





vendite a lungo termine. La gamma di prodotti appositamente studiati per il benessere dei cani di piccola taglia si suddivide in tre differenti linee, al fine di garantire al cliente un'ampia scelta.

Per ogni fase della loro vita

La nuova gamma *Happy Dog Mini* propone alimenti per soggetti di ogni età e con necessità specifiche a partire dalla prima fase di vita, particolarmente delicata. I prodotti *Mini Puppy* appositamente studiati per soddisfare i fabbisogni di cuccioli e giovani cani mini, da 1 a 12 mesi di età, sono

Sensible Mini Puppy, *NaturCroq® Mini Puppy* e *fit&vital Mini Puppy*.

Superati poi i 12 mesi di vita, si renderà necessario il passaggio a un prodotto per cani mini adulti: anche in questo caso *Happy Dog* offre una vasta scelta di alimenti che tengono in considerazione le specifiche esigenze dell'animale come età, razza, livello di attività e/o intolleranze alimentari.

Per piccoli buongustai sensibili

La linea *Happy Dog Mini Sensible* è stata sviluppata appositamente per cani di piccola taglia con sensibilità alimentari. Le ricette - senza cereali, senza grano e/o senza glutine - sono altamente digeribili, particolarmente gustose e caratterizzate da proteine animali esclusive e di alta qualità. Non contengono coloranti, aromi o conservanti artificiali.

La linea propone ricette per cani mini adulti fino a 10 kg di peso:

- *Sensible Mini Africa*, senza cereali, con struzzo africano come unica fonte proteica e patate prive di glutine;
- *Sensible Mini Canada*, senza cereali, con salmone, coniglio e agnello e patate prive di glutine, per cani sensibili e attivi;
- *Sensible Mini Toscana*, senza glutine, con anatra e salmone con riso, ideale per soggetti castrati o sterilizzati, con solo il 7,5% di grassi;



With *Happy Dog Mini* range you can gain customers' loyalty since the beginning, ensuring long-term sales. The range of products, specifically developed after the well-being of small dogs, is divided into three different lines, in order to provide customers with a broad choice.

FOR EACH LIFE STEP

New *Happy Dog Mini* range offers food for pets at any age and with specific needs starting from early life, which is particularly delicate. *Mini Puppy* are specifically developed to meet the needs of mini puppies and young dogs (1-12 months): *Sensible Mini Puppy*, *NaturCroq® Mini Puppy* and *fit&vital Mini Puppy*.

After 12 months, it will be necessary to choose a product for mini adult dogs. *Happy Dog* offers a broad choice of food attentive to the specific needs of pets such as age, breed, activity level and/or food intolerances.

FOR SMALL SENSITIVE GOURMET DOGS

Happy Dog Mini Sensible line was developed for mini dogs with food sensitivity. Recipes - free from cereals, wheat and/or gluten - are extremely digestible, tasty and feature exclusive and high-quality proteins. There are no artificial colouring, flavouring or preserving agents.

The line offers recipes for mini adult dogs up to 10kg:

- *Sensible Mini Africa*, free from cereals, with African ostrich as single protein sources and gluten-free potatoes;
- *Sensible Mini Canada*, free from cereals, with salmon, rabbit and lamb plus gluten-free potatoes, for active and sensitive dogs;
- *Sensible Mini Toscana*, gluten free, with duck and salmon with rice, perfect for neutered pets, with only 7.5% fats;

- *Sensible Mini Ireland*, senza grano, con salmone e coniglio, con orzo e avena e acidi grassi Omega 3 ideale per la cura di pelle e manto;
- *Sensible Mini Neuseeland*, senza glutine, con agnello come unica fonte proteica e riso, per il benessere di stomaco e intestino;
- *Sensible Mini Montana*, senza cereali, con cavallo come unica fonte proteica e patate prive di glutine.

All'interno della linea *Mini Sensible*, *Happy Dog* propone poi due importanti e gustose novità, una specifica per cuccioli mini e una per cani adulti mini:

- *Sensible Mini Puppy*: ricetta senza grano, con agnello & riso, per una crescita ottimale. Si tratta di un alimento completo per cuccioli di piccola taglia e giovani cani fino a 10 kg di peso da adulti, ideale da 4 settimane a 12 mesi;



- *Sensible Mini India*: ricetta vegetariana completa per cani adulti fino a 10 kg di peso normalmente attivi. Si tratta di un alimento con una formula bilanciata priva di grano e glutine e con molti ingredienti superfood, particolarmente indicata per soggetti con intolleranze alimentari. La ricetta contiene riso altamente digeribile, piselli dall'alto contenuto di proteine e fibre, curcuma a supporto di una corretta digestione, oltre ai preziosi acidi grassi Omega 3 per il benessere di pelle e manto.



Per una vita sana, attiva e felice

La linea *Happy Dog fit&vital Mini* (con lo straordinario *Happy Dog Natural Life Concept®*), annovera prodotti particolarmente equilibrati, contenenti cinque preziose fonti proteiche di alta qualità: salmone, pesce di mare, uova, agnello e pollame. Le quattro gustose varietà coprono tutte le fasi di vita del piccolo amico a quattro zampe del tuo cliente, dal cucciolo all'anziano. Le ricette sono senza grano, per un'eccellente digeribilità, supportano il sistema immunitario, le articolazioni e presentano una bilanciata varietà di proteine. Le crocchette sono tutte formato small, adatte a cani di piccola taglia.

Ecco le 4 referenze tra cui il tuo cliente può scegliere:

- *fit&vital Mini Puppy*, alimento completo con fonti proteiche diversificate per cuccioli di piccola taglia e cani giovani, da 4 settimane a 12 mesi di vita, che promuove una crescita sana e costante supportando il sistema immunitario;

- *Sensible Mini Ireland*, wheat free, with salmon and rabbit, barley and oat plus omega 3 fatty acids; perfect for the care of skin and coat;
- *Sensible Mini Neuseeland*, gluten free, with lamb as single protein source and rice, for the well-being of stomach and intestine;
- *Sensible Mini Montana*, cereal free, with horse as single protein source and gluten-free potatoes.

Mini Sensible, Happy Dog range offers two tasty new recipes, one for mini puppies and one for adult mini dogs:

- *Sensible Mini Puppy*: wheat-free recipes, with lamb & rice, for the correct growth. It is the complete food for small puppies and young dogs up to 10 kg, from 4 weeks to 12 months;
- *Sensible Mini India*: complete vegetarian recipe for adult dogs up to 10kg with average activity level. The balanced formula is free from wheat, gluten and contains plenty of superfood ingredients. It is particularly suited for dogs with food intolerances. The recipes contains particularly digestible rice; high-protein and high-fibre peas; turmeric for the correct digestion, besides precious omega 3 fatty acids for the well-being of skin and coat.

HEALTHY, ACTIVE AND HAPPY LIFE

Happy Dog fit&vital Mini line (with amazing *Happy Dog Natural Life Concept®*) includes balanced products featuring five high-quality protein sources: salmon, sea fish, eggs, lamb and poultry. The four varieties cover all life stages of dogs, from puppy to senior dogs. Recipes are wheat free to ensure digestibility; moreover, they support the immune system and articulations, besides offering a broad variety of proteins. Kibbles are small to suit mini dogs. Here are the four different versions:

- *fit&vital Mini Puppy*, complete food with varied protein sources for mini puppies and young dogs (4 weeks to 12 months). It promotes a healthy and steady growth, supporting the immune system;



- *fit&vital Mini Adult*, alimento completo con fonti proteiche diversificate per cani adulti fino a 10 kg, normalmente attivi. Ideale per pelle e pelo, con una varietà proteica altamente digeribile e preziosi molluschi neozelandesi a supporto delle articolazioni;

- *fit&vital Mini Light*, alimento completo con ridotto contenuto calorico e di grassi per cani mini adulti fino a 10 kg di peso. Ricetta senza grano con solo il 7,5% di grassi e un alto contenuto di fibre alimentari per aumentare il senso di sazietà;

- *fit&vital Mini Senior*, alimento completo per cani mini anziani fino a 10 kg di peso. Ricetta senza grano, a supporto delle articolazioni, con L-carnitina a supporto del metabolismo e con contenuto ridotto di proteine, sodio e fosforo.



Tutto il sapore della natura per mini piccoli e adulti

La nuova linea *Happy Dog NaturCroq® Mini* è dedicata a tutti gli amanti della natura. Fino all'80% degli ingredienti provengono infatti da aziende agricole locali bavaresi: pollame, manzo e diverse varietà di cereali. Tutte le ricette - senza coloranti, aromi o conservanti artificiali - vengono insaporite da una selezione di preziose erbe locali come avena verde, prezzemolo e crescione.

- *fit&vital Mini Adult*, complete food with varied protein sources for adult dogs up to 10 kg, with average activity levels. It is perfect for skin and fur, with an extremely digestible protein variety and fine New Zealand molluscs to support articulations;
- *fit&vital Mini Light*, complete food with reduced quantities of calories and fats, for mini adult dogs up to 10 kg. Wheat-free recipes with only 7.5% fats and high percentage of food fibres to increase satiety;
- *fit&vital Mini Senior*, complete food for mini senior dogs up to 10 kg. Wheat-free recipes supporting articulations, with L-carnitine for metabolism and reduced quantities of proteins, sodium and phosphorus.

THE TASTE OF NATURE FOR MINI YOUNG AND ADULT DOGS

New line *Happy Dog NaturCroq® Mini* is dedicated to all nature lovers. Up to 80% of ingredients come from local Bavarian farms: poultry, beef and various types of cereals. All recipes are free from artificial colouring, flavouring or preserving agents; moreover, they are seasoned with a selection of fine local herbs such as green oak, parsley and watercress.

The line offers three recipes:

- *NaturCroq® Mini Puppy*, complete recipe for mini puppies and young dogs up to 10 kg (4 weeks-12 months), developed for the well-being of stomach and intestine, with 78% animal proteins (compared to global protein content);
- *NaturCroq® Mini Salmon & Rice*, complete food for adult dogs up to 10 kg with average activity level, suited for the care of skin and coat. It contains salmon and rice, besides precious fine herbs;
- *NaturCroq® Mini Lamb & Rice*, complete recipe for adult dogs up to 10 kg, with average activity level. It is suited for sensitive mini dogs. It contains lamb and rice, besides precious fine herbs;

New *Happy Dog NaturCroq® Mini* is completed by 3 delicious recipes of treats for mini dogs, easy to break and suited for their smaller jaws. They are perfect as extra-small, soft training treats.

- *NaturCroq® Mini Snack Puppy*, complementary food with *Chicken* for young dogs from 6 weeks, up to 10 kg (adult weight);
- *NaturCroq® Mini Snack Lamb & Rice*, complementary food with *Lamb* for adult dogs up to 10 kg;
- *NaturCroq® Mini Snack Salmon & Rice*, complementary food with *Salmon* for adult dogs up to 10 kg.





La linea propone 3 referenze:

- *NaturCroq® Mini Puppy*, ricetta completa per cuccioli di piccola taglia e cani giovani fino a 10 kg di peso da adulto, ideale da 4 settimane a 12 mesi, studiata per il benessere di stomaco e intestino, con il 78% di proteine animali (rapportato alle proteine totali);
- *NaturCroq® Mini Salmon & Rice*, alimento completo per cani adulti fino a 10 kg normalmente attivi, ideale per la cura di cute e manto, arricchito con preziose erbe locali. A base di salmone e riso;

- *NaturCroq® Mini Lamb & Rice*, ricetta completa per cani adulti fino a 10 kg di peso, normalmente attivi, ideale per soggetti mini particolarmente sensibili, arricchita con preziose erbe locali. A base di agnello e riso.

A completamento della gamma, la nuova linea *Happy Dog NaturCroq® Mini* propone 3 deliziose ricette di snack per cani mini, facili da rompere, ideali per le loro mascelle dalle dimensioni inferiori. Perfetti come snack da addestramento extra piccoli, morbidi e a prova di morso.

- *NaturCroq® Mini Snack Puppy*, alimento complementare al gusto Pollo per cani giovani a partire dalle 6 settimane di vita, fino a 10 kg di peso da adulto;
- *NaturCroq® Mini Snack Lamb & Rice*, alimento complementare al gusto *Agnello*, per cani adulti fino a 10 kg;
- *NaturCroq® Mini Snack Salmon & Rice*, alimento complementare al gusto *Salmone* per cani adulti fino a 10 kg.



Per buongustai extra small

Per i proprietari di cani di taglia molto piccola, *Happy Dog* propone due ricette da veri gourmet. *Happy Dog Mini XS Japan* e *Happy Dog Mini XS Bali* sono alimenti dedicati ai cani toy adulti, che amano il buon cibo e sono noti per essere grandi buongustai.

Sensible Mini XS Japan è ispirato alla cucina giapponese: una delicata ricetta con trota, carne di pollo e alghe marine, in una formulazione che facilita il processo digestivo. *Sensible Mini XS Bali* si ispira invece alla cucina balinese: una saporita ricetta a base di deliziosa carne di pollo aromatizzata con un tocco di curcuma.

Entrambi gli alimenti sono senza glutine, contengono i preziosi acidi grassi Omega 3 e Omega 6 per mantenere il pelo lucido e brillante, mentre la yucca schidigera aiuta a ridurre l'odore delle feci. Gli ingredienti, facilmente digeribili, supportano una dieta bilanciata e le crocchette extra piccole si adattano perfettamente alle piccole bocche. Disponibili in formati da 300 g e 1,3 kg. (A.C.)



FOR EXTRA-SMALL GOURMAND DOGS

Happy Dog offers two recipes for real mini gourmand dogs. *Happy Dog Mini XS Japan* and *Happy Dog Mini XS Bali* are dedicated to adult toy dogs loving good food: they are famous for being real gourmand dogs.

Sensible Mini XS Japan is inspired to Japanese cuisine: trout, chicken and seaweed with a formula supporting digestion. *Sensible Mini XS Bali* is inspired to Bali cuisine: delicious chicken seasoned with turmeric.

Both products are gluten free and contain precious omega 3 and 6 fatty acids to preserve the fur shiny and brilliant, while yucca schidigera helps reduce excrements foul odours. Ingredients are extremely digestible and support a balanced diet. Extra-small kibbles perfectly suit the dog's mini mouth. 300 g and 1.3 kg bags available.



COME CREARE UNA SQUADRA VINCENTE

e vendere molto di più

NICOLA BENINCASA

Il mercato del pet business è in costante crescita. Per i titolari di negozi che operano in questo settore è essenziale massimizzare le vendite al fine di ottenere successo e far prosperare il proprio business

Oggi sempre più proprietari desiderano offrire ai propri animali domestici solo il meglio. Per chi è titolare di un pet shop è dunque importante incrementare le vendite fidelizzando la clientela e acquisendo sempre più clienti target. Uno dei fattori chiave per raggiungere questo obiettivo è una gestione efficace della forza vendita.

In questo articolo esploreremo dunque alcune strategie fondamentali che potrai adottare per gestire la tua forza vendita e aumentare le vendite complessive del tuo negozio.

SCEGLIERE I "GIOCATORI" GIUSTI È IL PRIMO ELEMENTO CHIAVE

La selezione e formazione del personale è fondamentale.

Perché avere bravi collaboratori è il segreto per avere successo.



La prima fase per gestire la tua forza vendita è selezionare attentamente i membri del tuo team.

Cerca individui appassionati e ben informati sul mondo degli animali domestici.

Un'adeguata formazione in materia di prodotti, nutrizione, accessori e cura degli animali è un altro elemento essenziale per garantire che i tuoi dipendenti possano fornire informazioni accurate e utili ai clienti del tuo negozio.



Investi nella formazione continua del personale per tenerli aggiornati sulle ultime tendenze e sviluppi del settore.

Organizza periodicamente corsi di vendita e tieni traccia delle performance di vendita monitorando costantemente le KPI della tua attività (Key Performance Indicator).

E, se possibile, nomina uno store manager in grado di darti una mano in questo compito.

DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI DI VENDITA

C'è una frase che ripeto spesso ai miei clienti: *non puoi colpire un bersaglio che non vedi*. Ecco perché è fondamentale avere obiettivi di vendita chiari e condivisi con tutto il team.

Stabilisci obiettivi a breve e lungo termine per il tuo negozio, nonché individuali per ciascun membro del team.

Obiettivi che dovrebbero essere misurabili e specifici, in modo che i tuoi dipendenti abbiano un chiaro punto di riferimento per valutare il loro successo.

La selezione e formazione del personale è fondamentale. Perché avere bravi collaboratori è il segreto per avere successo

Incoraggia poi la competizione 'amichevole' tra i membri del tuo team, offrendo incentivi come premi o riconoscimenti per coloro che raggiungono gli obiettivi prefissati.

FORNIRE STRUMENTI E RISORSE ADEGUATE

Per ottenere risultati di vendita eccezionali è fondamentale fornire alla tua squadra le risorse e gli strumenti adeguati.

Per questo, assicurati che il tuo negozio abbia una vasta gamma di prodotti di alta qualità, che soddisfino le esigenze dei clienti target e riflettano le ultime tendenze di mercato.



Investi poi in sistemi di controllo delle vendite e delle scorte per semplificare i processi operativi e garantire una gestione efficiente delle richieste dei clienti.

Un'infrastruttura tecnologica solida può consentire al tuo team di concentrarsi maggiormente sulla vendita e sull'assistenza al cliente.

Sto parlando di un CRM (Customer Relationship Management, cioè il processo con cui un'attività amministra le sue interazioni con i clienti).

Costruire quella che in gergo si chiama PIPELINE di vendita è ormai essenziale.

Anche se hai un piccolo negozio di paese.

La tecnologia snellisce i processi di lavoro e ti aiuta nel tener traccia di tutto ciò che avviene nel tuo pet shop.

Puoi partire da strumenti come *Active Campaign* o *Keap*, per citarne alcuni.

Oppure puoi scegliere un servizio su misura.

SVILUPPO DELLE COMPETENZE DI VENDITA

Un altro aspetto cruciale per gestire la tua forza vendita con successo è sviluppare le competenze di vendita del tuo team.



Tecniche di Vendita

Organizza sessioni di formazione sulle tecniche di vendita efficaci, come l'ascolto attivo, l'identificazione delle esigenze dei clienti e la presentazione convincente dei prodotti.

Incoraggia i tuoi dipendenti a sviluppare le loro abilità comunicative e ad adattarsi alle diverse personalità dei clienti.

Inoltre fai in modo che siano in grado di fornire consigli personalizzati e soluzioni creative, per soddisfare le esigenze specifiche dei tuoi acquirenti e dei loro pet.

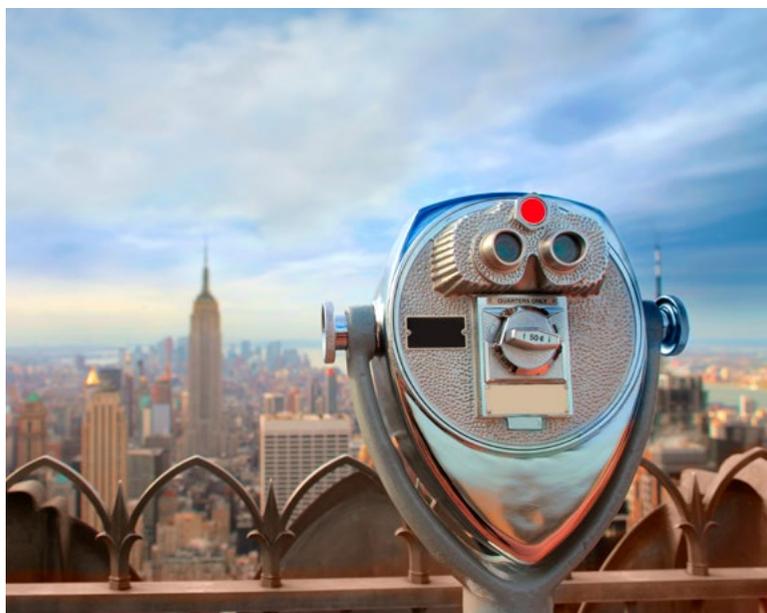
Organizza ogni volta che ti è possibile sedute di "role play", ovvero: crea un gioco di ruolo dove un venditore finga di essere un cliente e viceversa.

Serve allenamento per migliorare costantemente.

MONITORAGGIO DELLE PRESTAZIONI E FEEDBACK

Infine, per gestire efficacemente la tua forza vendita, è importante monitorare costantemente le prestazioni dei tuoi dipendenti e fornire feedback costruttivi.

Utilizza metriche di vendita chiave, come il numero di vendite, il valore medio delle transazioni e la percentuale di clienti soddisfatti, per valutare le prestazioni del tuo team.



Assicurati di selezionare e formare attentamente il personale, definire obiettivi di vendita chiari, fornire le risorse e gli strumenti adeguati, sviluppare le competenze di vendita e monitorare costantemente le prestazioni del tuo team.

Con una gestione oculata della forza vendita puoi aumentare le vendite e raggiungere il successo nel tuo mercato di riferimento.

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 Confcommercio. www.turbobusiness.it



Un aspetto cruciale per gestire la tua forza vendita con successo è sviluppare le competenze di vendita del tuo team

Programma regolarmente incontri individuali per discutere le prestazioni individuali, riconoscere i successi e identificare eventuali aree di miglioramento.

Il feedback positivo e costruttivo può motivare il tuo team a migliorare costantemente.

CONCLUSIONI

Gestire la tua forza vendita in modo efficace può fare la differenza tra un negozio di successo nel pet business e uno che fatica a raggiungere i suoi obiettivi.



NUTRIGENOMIC
SYSTEM

prolife DIET

welcome change...



La nuova linea di alimenti dietetici per la gestione nutrizionale delle diverse patologie del cane e del gatto.

Innovazione, scienza e tecnologia per il benessere dell'animale.

www.prolife-pet.it



CONCENTRATI SUI CLIENTI VIP

e utilizza al meglio la tua banca dati

GIULIA PEDUZZI

Un'ulteriore strategia per incrementare il business del tuo Salone è quella di valorizzare il più possibile la tua banca dati e i tuoi clienti migliori, i clienti target

Iniziamo subito con un'affermazione che potrà lasciarti inizialmente un po' perplesso...
Tra i clienti, l'uguaglianza non esiste.
Proprio così... hai letto bene. Non ci piove.
Cosa intendo? Ti faccio un esempio.

Hai tutta l'agenda della settimana piena. Tu e i tuoi soci/dipendenti state già facendo i doppi turni.



E per soddisfare tutti hai posticipato l'orario di chiusura.

Ti chiama una cliente 'best', una di quelle che spende per i suoi due cagnolini cifre importanti ogni mese e ti segue su tutto ciò che di nuovo le proponi presso il tuo Salone (nuovi prodotti, trattamenti novità all'avanguardia etc.).

Ti chiede un appuntamento urgente. Anche se non è sua abitudine, ti avverte all'ultimo momento che deve partire per un viaggio con i suoi amati pet che prima della partenza necessita-

no dei soliti trattamenti che tu esegui regolarmente nel tuo centro.

Ma hai un problema: tu il tempo da dedicarle non ce l'hai.

L'alternativa? Chiamare uno degli appuntamenti in agenda e rimandarlo con una scusa, per poterti dedicare alla tua cliente VIP.



4 SETTIMANE DI PROTEZIONE
DAI PARASSITI ESTERNI
PER IL CANE



TRANQUILLI, C'È
EXSPOT

EXSPOT®
SOLUZIONE IN GOCCE
CHE PROTEGGE IL CANE
DAI PARASSITI ESTERNI
PER 4 SETTIMANE.

PROTEGGE DA:



ZECCHÉ



PULCI



PAPPATACI



ZANZARE



PIDOCCHI



MOSCHE

- FACILE DA APPLICARE, SI DISTRIBUISCE IN 24 ORE
- PER CANI DALLE 2 SETTIMANE DI ETÀ
- RIDUCE IL RISCHIO DI TRASMISSIONE DELLA LEISHMANIOSI



NON USARE
NEI GATTI

Materiale riservato a Veterinari,
Farmacisti e Trade Specializzato.



RIDUCE
IL RISCHIO DI
TRASMISSIONE
DELLA
LEISHMANIOSI



MSD

Animal Health

La scienza per animali più sani.®

Cosa decidi di fare?

Se la tua risposta è: *“Le dico che non posso perché mi sembra scorretto nei confronti di chi già aveva prenotato”...*

Ti stai proprio sbagliando.

È la risposta più lontana da quella che è la corretta mentalità di gestione d'impresa.

I TUOI CLIENTI NON SONO TUTTI UGUALI

Non fraintendere ciò che ti sto dicendo. Tutti i clienti sono importanti.

Ma te lo ripeto: non sono tutti uguali. Mettilo bene in testa. Lascia da parte l'emotività, la tua preferenza personale per determinati proprietari e clienti a quattro zampe...



Il cliente che viene da te con il suo cane per il bagnetto due volte all'anno non può pesare nel tuo centro come un cliente che è potenzialmente in target per i servizi ad alta resa.

Rassegnati. Ci sono clienti di serie A e clienti di serie B. È un dato di fatto.

Devi saper gestire la situazione e accettare questa 'discriminazione'.

Se non lo fai, avrai sempre difficoltà a sviluppare il business del tuo Salone e i tuoi guadagni.

Perché ci sono clienti che dovresti avere a centinaia (ma già una decina ti basterebbe per raggiungere il budget mensile) e clienti che ti fanno guadagnare molto meno, magari facendoti anche perdere tempo ed energie.

VIP=TARGET

In pratica, devi solo sostituire la parola target alla parola VIP e tutto ti sembrerà più facile. (Ti ricordi? Abbiamo parlato della figura del cliente target sul numero di marzo di *Zampotta Pet Business*, a pagina 18).

Come ti ho già spiegato, finché vorrai essere a disposizione di tutti allo stesso modo, sarà difficile che il tuo negozio si riempia di clienti target.

Perché se hai poco tempo a disposizione non puoi dedicare le stesse energie alla cliente che viene nel tuo Salone, e neanche regolarmente, a tagliare le unghie al cane o per il bagnetto antiparassitario e alla cliente che viene quasi tutti i mesi, acquista i tuoi prodotti e prova tutti i trattamenti novità che le suggerisci per il suo pet perché ha piena fiducia in te e in ciò che le proponi...

Ripeto: i clienti sono tutti importanti.

Ma non puoi comportarti così, imprenditorialmente parlando.

Una parte del tuo lavoro, ormai dovrebbe esserti chiaro, deve essere volta a sviluppare sempre più la spesa dei tuoi clienti 'sviluppabili' e a trasformare un po' alla volta la loro qualità.

Se non fai questa 'discriminazione' ti sarà più difficile uscire dal circolo vizioso di ore e ore di lavoro per avere la cassa semi-vuota.

Continuerai ad avere clienti che vogliono spendere il meno possibile e che approfittano della tua disponibilità. E che non diranno mai di sì alle tue proposte di nuovi trattamenti o prodotti.

Finché vorrai essere a disposizione di tutti allo stesso modo, sarà difficile che il tuo negozio si riempia di clienti target

Focalizzati su chi spende di più e prepara offerte speciali mirate



*i primi con
le erbe*



*L'innovazione
continua...*

MONOPROTEICO

70% ANATRA

GRAIN FREE

MONOPROTEICO

63% AGNELLO

LOW GRAIN



**RICETTA
GRAIN
FREE**



LESS DRY



Questo fitocomplesso di Erbe Officinali Certificate e Titolate è testato e approvato dalla Associazione Italiana di Fitoterapia e Fitofarmacologia.

www.vet-line.sm

Lo scopo del tuo lavoro non è quello di 'elargire' servizi, è quello di guadagnare e di aumentare progressivamente la resa economica del tuo Salone.

4 PASSI DA FARE SUBITO PER OTTENERE GRANDI BENEFICI

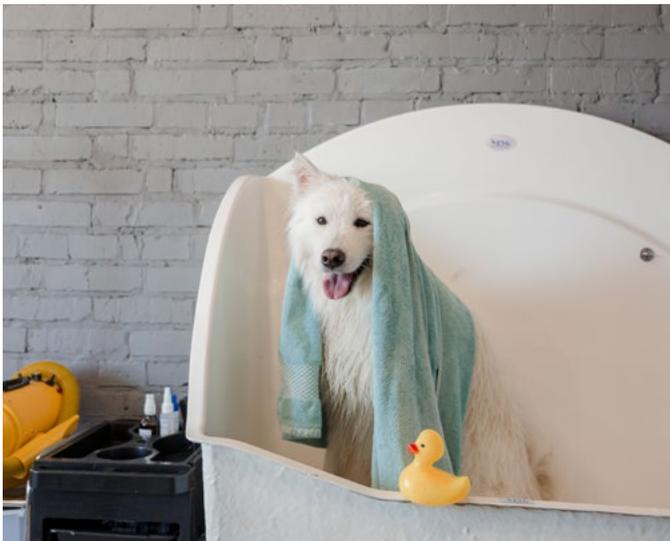
Il mese scorso (*Zampotta Pet Business*, luglio/agosto, pagina 30) abbiamo già chiarito l'importanza di una banca dati per gestire efficacemente le tue relazioni con la clientela, suddividendo i tuoi acquirenti in diversi segmenti anche per gestire offerte/promozioni mirate.



Per ottenere la massima resa dalla tua banca dati e concentrarti sui tuoi clienti VIP, ecco ora 4 azioni/passi che devi assolutamente mettere in pratica.

1. Crea un archivio clienti ben organizzato: è un passo fondamentale.

Esistono ancora attività non dotate di un metodo informatico per registrare i dati dei clienti. Anche se sei una piccola realtà, questo passaggio è invece di fondamentale importanza, anche per quanto riguarda i clienti occasionali che frequentano il tuo Salone (a tempo perso potresti decidere di selezionarli e provare a ricontattarli dedicando loro offerte mirate per fidelizzarli).



Nome, cognome, indirizzo, mail, social, sono solo l'ABC... meglio ancora se registrati in un software gestionale.

2. Analizza la vera resa dei tuoi clienti, non andare a intuito.

Ovviamente sei portato a pensare che il cliente che vedi più di frequente sia anche quello che spende di più nel tuo negozio, ma spesso non è affatto così.

Devi sempre creare una 'scheda cliente' e aggiornarla costantemente (quali trattamenti richiede per il suo pet, che prodotti compra, quanto spende, etc., tutte informazioni essenziali).

Una volta che hai sott'occhio questi dati di ogni singolo cliente, puoi costantemente monitorare la sua vera produttività.

Consultare il tuo archivio clienti ti permette infatti di conoscere:

- chi spende di più presso il tuo Salone;
- quanto spende ogni singolo cliente;
- in cosa spendono di più i tuoi clienti;
- la frequenza di spesa.

Solo così potrai capire in che direzione stai andando e come gestire il tuo marketing e i tuoi acquisti nei mesi successivi.

3. Focalizzati su chi spende di più e prepara offerte speciali mirate.

- Crea eventi presso il tuo Salone in cui presenti in anteprima ai tuoi clienti VIP/target nuove linee di prodotti o nuovi trattamenti.
- Studia e vendi uno speciale 'pacchetto VIP' offerto in esclusiva.



Tutto questo per coccolare e fidelizzare i tuoi clienti migliori con iniziative esclusive rivolte solo a loro.

4. Concentrati sui clienti VIP e riserva loro sempre un posto speciale.

Se non ci riesci, devi rivedere seriamente l'organizzazione della tua attività e lavorarci su. Perché i clienti target è difficile gestirli al meglio senza un'organizzazione impeccabile.

Ricorda sempre che la cassa del tuo negozio si riempie se riesci a mettere in pratica questa formula:

$\text{€} = \text{numero di Clienti target} \times \text{numero di appuntamenti} \times \text{importo speso ad ogni appuntamento}$

Le 2 variabili fondamentali dunque sono:

- Quanti clienti target riesci a far spendere con la giusta frequenza nel tuo centro.
- Tutti i clienti sono importanti, ma devi premiarli per merito (frequenza, spesa, etc.).

CONCLUSIONI

Questa è la strada per guadagnare con il tuo Salone e non rinunciare al successo che ti meriti. Perché tu gestisci un'attività, non devi fare beneficenza (quella, se vuoi, la puoi fare privatamente).

Adesso la parte più importante sta a te. Devi individuare i clienti VIP e moltiplicare la loro resa.



**GIULIA
PEDUZZI**

Amante della lettura e (un po') scrittrice per diletto, impaginatrice e redattrice per lavoro. Ha insegnato Arte Grafica in carcere e nelle scuole. Impagina riviste, cataloghi, libri e tutto ciò che si può leggere. Amante dei viaggi, personal shopper per lavoro e passione, è esperta di tecniche di vendita. È una grande ammiratrice dell'intero Regno animale e vegetale con cui convive quotidianamente in armonia e senza il quale non sarebbe sé stessa.



ATMOSFERA 101

Cosmetica da un altro pianeta.

Trattamenti completi all'ozono, senza vasca all'ozono.
Shampoo spray 3 in 1, effetto velluto.
Volumizzanti marziani.

SOLO PER TOELETTATURE



LINEA101.IT





ASCOLTA I TUOI CLIENTI NEL MODO GIUSTO

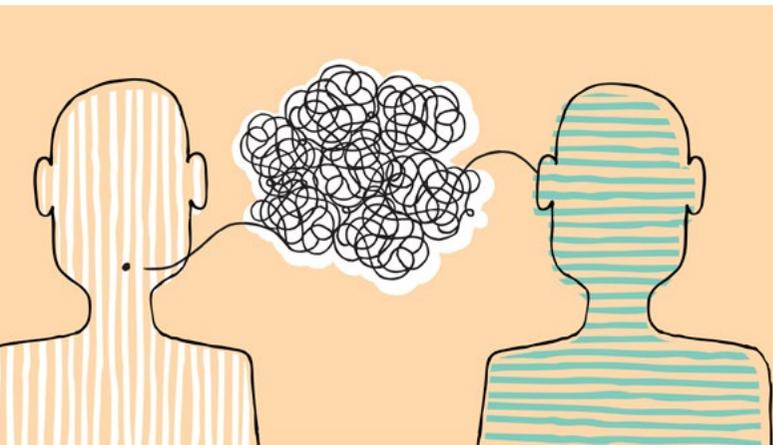
e concludi più vendite

CRISTINA MANDAGLIO

Ottimizza le tue offerte con l'ascolto attivo, che utilizza tecniche specifiche non limitandosi alla volontà di ascoltare ma mettendola in pratica con comportamenti precisi

Se dobbiamo pensare a un ascolto efficace, ci viene in mente un momento in cui ci siamo sentiti ascoltati con il cuore e non solo con le orecchie. Con una persona che non ti ascolta, infatti, pensi non valga nemmeno la pena parlare. Ma se ti senti ascoltato e capito, lo faresti per ore. È importante sapere che l'ascolto diventa efficace quando raggiunge i suoi fini, che ovviamente sono differenti in base alla relazione tra chi parla e chi ascolta.

Nel caso di ascolto durante la vendita, ad esempio, l'efficacia viene dal fatto che l'altra persona sente di avere di fronte un individuo che accoglie quanto dice, un "contenitore emotivo" se si parla di emozioni o un buon "ricettore informativo" se si parla di dati.



L'ascolto attivo riveste dunque un ruolo fondamentale nel processo di vendita.

IL RUOLO DELL'ASCOLTO ATTIVO NELLA VENDITA

L'ascolto attivo viene inteso come la capacità di saper ascoltare con un elevato grado di attenzione e partecipazione comunicativa. Si tratta di porre attenzione non solo a ciò che viene detto dall'interlocutore (nel tuo caso, il tuo cliente), ma anche ai segnali non verbali che esprime mentre parla, al tono di voce e al suo stato emozionale.



Vitakraft®



RICEVERE UNA RICOMPENSA

...rende felici!

#ILNOSTROMOMENTOFELICE



Ricevere un premio goloso dopo una buona azione rende felici tutti i cani e anche i loro padroni, specialmente se si tratta di snack Vitakraft! Produzione Made in Germany, carne selezionata e tante vitamine. Pochi ingredienti ma di alta qualità, senza aggiunta di zuccheri ed esaltatori di sapidità. Una ricompensa irresistibile in tante varianti, anche vegetariane!

Vitakraft, ogni giorno un momento di felicità.

Scopri di più!



VITAKRAFT.IT



L'ascolto attivo è quella modalità di porti nei confronti dell'altro che ti permette uno scambio positivo.

Questa modalità di ascolto ti permette di entrare in relazione in maniera più efficace con il tuo cliente/interlocutore rispetto all'ascolto comunemente inteso e, se combinato con le opportune domande persuasive delle tecniche di vendita, è uno strumento potentissimo.

L'ascolto attivo offre una piattaforma dove le parole e i pensieri altrui possono approdare, con un crescente aumento della fiducia verso il venditore.

Di fronte a questo tipo di atteggiamento il tuo cliente capisce che vale la pena aprirsi e parlare, fornendoti informazioni importanti che tu come venditore puoi cogliere per ottimizzare la tua offerta e dare vita a una proposta di valore.

Tieni bene a mente questo concetto e avrai capito un aspetto fondamentale della vendita professionale.

L'ascolto attivo riveste un ruolo fondamentale nel processo di vendita

ASCOLTARE CON TUTTO IL CORPO

L'ascolto attivo, come detto, si concentra sul fatto di ascoltare e lo fa con parole, domande e anche con il corpo.

Utilizza dunque segnali corporei e paraverbali e altri dispositivi linguistici e non verbali per lanciare il messaggio: *"quello che dici mi interessa, ti sto seguendo"*.

Ad esempio, sporgendoti in avanti verso l'interlocutore o lanciando segnali del capo o con le espressioni facciali.

Dagli studi di Carl Ransom Rogers (psicologo statunitense fondatore della Psicoterapia Centrata sulla Persona) si apprende quanto sia importante la congruenza comunicativa, ovvero il fatto che quanto si dice sia accompagnato da un atteggiamento del corpo coerente.

Senza coerenza comunicativa i clienti inizieranno a sospettare della tua credibilità e non ti daranno fiducia.

Ma perché è così importante per un bravo venditore saper praticare l'ascolto attivo?





Iv SAN BERNARD®

LUXURY CARE

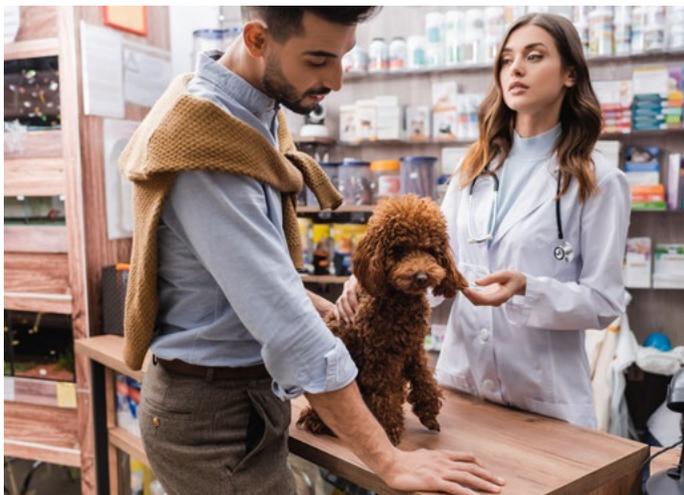


Semplice: imparare ad ascoltare nel modo giusto ti permette di concludere molte più vendite.

COME ATTUARE L'ASCOLTO ATTIVO

Per poter praticare l'ascolto attivo devi mettere in pratica alcuni passaggi:

- osservare e ascoltare il messaggio verbale del tuo cliente;
- fare un'ipotesi su ciò che sta provando a livello di emozioni;
- esplicitare la tua impressione, ma senza importarti;
- aspettare la conferma o la correzione dell'interlocutore.



Attraverso queste fasi, durante la conversazione con i clienti con cui interagisci, puoi indurre in loro un cambiamento di opinioni.

Il principio che sta alla base di tutto ciò è la circolarità della comunicazione: se porti il tuo cliente/interlocutore a ragionare e lo aiuti ad arrivare a delle deduzioni, sarà disposto a prendere in considerazione il tuo punto di vista e a darti ragione.

ECCO LE 3 BEST PRACTICES FONDAMENTALI DELL'ASCOLTO ATTIVO

- Non devi voler risolvere immediatamente il problema. Rimani imparziale, cioè cerca di non offrire una soluzione al tuo cliente subito dopo la sua prima frase ma aspetta di capire tutto ciò che ti vuole dire per poter analizzare davvero le sue necessità.

Devi avere la pazienza di aspettare e ascoltare senza irrompere nella conversazione. Le soluzioni migliori si trovano solo dopo aver delineato un quadro completo della situazione e a volte richiedono anche una riflessione, quando le informazioni sono state metabolizzate.

Rifletti prima di parlare e stai attento a come il cliente potrebbe prendere le tue parole. Il modo ideale per non sbagliare è utilizzare il suo stesso registro linguistico, cioè rispondergli utilizzando alcune delle parole che lui stesso ha utilizzato. Come per dirgli: *“ho capito perfettamente e siamo sulla stessa lunghezza d'onda”*.

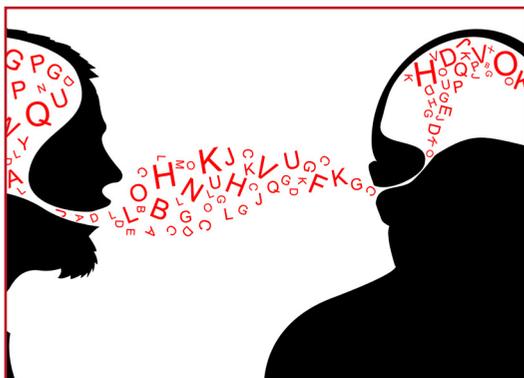
Senza coerenza comunicativa i clienti inizieranno a sospettare della tua credibilità e non ti daranno fiducia



Questa è una buona tecnica da applicare durante la trattativa con un cliente o in un qualsiasi dialogo: prima di dare consigli, ascolta e capisci.

- Oltre alle parole, un altro elemento fondamentale all'interno delle conversazioni è costituito dalle emozioni. A volte capita che un interlocutore porti con sé delle emozioni anche forti, che impattano sulle sue decisioni. Riuscire a intuire le emozioni del tuo cliente, per esempio quelle che lo trattengono dall'acquisto, ti permetterà di esporre motivazioni che vadano a scalfire i suoi dubbi.





**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.
c.mandaglio@zampottapetbusiness.com

Magari il motivo per cui non riesce a decidersi è perché pensa al giudizio di qualcun'altro. Se tu lo comprendi, potrai rassicurarlo anche da quel punto di vista. Come ascoltatore attivo devi recepire anche quello che l'altra persona non dice apertamente, non solo a parole ma anche attraverso la comunicazione non verbale.

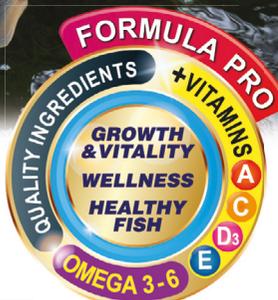
- La maggior parte delle persone ha paura del silenzio, perché percepito come un momento di imbarazzo e difficoltà. Tuttavia, all'interno dell'ascolto attivo, il silenzio assume una connotazione completamente diversa. È un momento di pausa che aiuta a elaborare meglio la tua risposta, ricapitolando mentalmente tutto ciò che il tuo cliente ti ha detto.

Ricorda che l'ascolto attivo si basa su uno scambio costruttivo di opinioni e nessuno si risente se ti prendi qualche istante per formulare una risposta acuta e meditata.



PONDSTICKS COLOR è un alimento completo in sticks per pesci che vivono in laghetti ornamentali ed è specialmente indicato per le carpe Koi, ma anche per pesci rossi di media e grossa taglia. La nuova **FORMULA PRO** garantisce il benessere dei pesci e la loro crescita.

È arricchita con Alga spirulina che contiene vitamine, acidi grassi polinsaturi, minerali naturali, clorofilla, carotenoidi ed enzimi, Omega 3 che aiutano a ridurre le infiammazioni, stimolano l'attività cardiaca e riducono il rischio di malattie, Omega 6- che sono fondamentali per la pelle perché aiutano la formazione delle membrane cellulari, oltre a mantenere forti e sane le ossa nel corpo, **VITAMINE A,C,D₃, E**.



SPIRULINA

ACCENTUA IL COLORE DEI PESCI

CRESCITA E MANTENIMENTO



COME LANCIARE UN PRODOTTO O UN MARCHIO

pianificando una campagna di marketing accurata

LUCA SCRIMIERI

Il lancio di un prodotto o un brand richiede impegno, pianificazione e coerenza. Seguendo una strategia ben definita e adattandola alle tue specifiche esigenze aziendali, puoi massimizzare le possibilità di successo

La comunicazione non deve necessariamente produrre tutto il suo impatto in una sola occasione.

Il lancio di un prodotto o di una linea di prodotti invece, così come una buona campagna di marketing avente l'obiettivo di massimizzare le vendite in un particolare momento del ciclo di vita di un marchio, vanno pianificati attentamente.

Una fase molto importante e delicata di tale pianificazione è la definizione del budget, che non è infinito né flessibile per la maggior parte delle aziende.

Gli obiettivi alla base di una campagna di marketing possono essere:

- di posizionamento del brand, che comporta quindi un attento lavoro sui valori, sull'immagine e sugli elementi differenzianti;
- promozionali, e in questo caso si parla di campagne a risposta diretta in cui l'azienda decide di attivare un meccanismo attraverso il quale stimolare il mercato (ad es. un buono sconto o un'offerta/promozione).

In entrambi i casi è molto utile organizzare e utilizzare un'agenda promo-pubblicitaria.

CHE COS'È L'AGENDA PROMO-PUBBLICITARIA

Si tratta di uno strumento tanto semplice quanto opportuno. E spesso, purtroppo, inutilizzato.

Per utilizzare al meglio l'investimento promozionale è infatti necessario costruire un piano promozionale equilibrato i cui contenuti possano variare in funzione del prodotto/brand da sostenere e in base agli obiettivi.



APPROVATO
DAI VETERINARI



MADE IN ITALY

Primordial

by Mister Pet

GRAIN FREE

100%
NATURAL

70%
ANIMAL
ingredients

30%
VEGETABLES
herbs and fruits

- Carni Rosse, Bianche, Blu (Pesce) e Nere (Selvaggina): una combinazione unica ed impareggiabile!
- Alto contenuto di carne: dal 60% al 65%
- Alto contenuto di Carne Fresca: 35%
- Alta varietà di carne/pesce: fino a 21 diversi tipi di carne
- Alto contenuto di ingredienti di origine animale: 70%
- 30% di Frutta, Verdura ed erbe botaniche: più di 15 tipologie diverse



Gli elementi che vanno presi in considerazione sono:

- obiettivi della campagna di marketing;
- ammontare del budget disponibile;
- valore del prodotto e relativi margini;
- potenziali acquirenti;
- distribuzione geografica dei potenziali consumatori.

Essendo ormai praticamente impossibile ottenere risultati con una sola promozione, sarà necessario studiare un pacchetto integrato di azio-

ni, definendo un vero e proprio calendario di interventi (agenda promo-pubblicitaria) organizzato secondo le specifiche necessità della singola attività.

9 STEP FONDAMENTALI PER MASSIMIZZARE UNA CAMPAGNA DI MARKETING

1. Obiettivi chiari: Per prima cosa definisci gli obiettivi della tua campagna di marketing. Possono riguardare un aumento delle vendite, generare consapevolezza del marchio, acquisire nuovi clienti o promuovere un nuovo prodotto. Gli obiettivi dovrebbero essere Specifici, Misurabili, Raggiungibili, Rilevanti e Temporalmente (SMART).

2. Pianificazione del budget: Stabilisci un budget per la tua campagna di marketing. Considera i costi di pubblicità, produzione di contenuti, eventi, personale, strumenti e altro ancora. Assicurati di allocare i fondi in base alle tue priorità e agli obiettivi della campagna.

3. Ricerca di mercato: Esegui una ricerca di mercato per comprendere il tuo pubblico target, le esigenze dei clienti e la concorrenza. Analizza il mercato per identificare opportunità, tendenze e potenziali ostacoli al successo del tuo prodotto.

4. Definizione del pubblico target: Identifica chi è il tuo pubblico target ideale. Considera le caratteristiche demografiche, i comportamenti di acquisto, gli interessi e le esigenze dei potenziali clienti. Questo ti aiuterà a creare una strategia di marketing mirata.

Crea un messaggio di lancio chiaro, coinvolgente e rilevante per il tuo pubblico target

5. Definizione del posizionamento: Identifica il tuo posizionamento sul mercato. Cosa ti differenzia dalla concorrenza? Quali sono i punti di forza del tuo prodotto o brand e come lo presenterai in modo unico rispetto alla concorrenza? Definisci la tua proposta di valore e il messaggio chiave che desideri trasmettere al tuo pubblico.

6. Comunicazione del tuo messaggio: Crea un messaggio di lancio chiaro, coinvolgente e rilevante per il tuo pubblico target. Assicurati che il messaggio trasmetta i benefici del tuo prodotto o brand e risuoni con i desideri e le esigenze dei clienti.

7. Creazione di un piano di lancio: Sviluppa un piano di lancio che includa una serie di attività pianificate in anticipo per generare interesse, curiosità e anticipazione intorno al tuo prodotto o brand. Questo potrebbe includere teaser sui social media, anteprime esclusive, partnership strategiche con altri negozi o sconti speciali per i primi acquirenti.

8. Sviluppo di una strategia di marketing: Crea una strategia di marketing dettagliata che definisca i canali di comunicazione, gli strumenti promozionali e le tattiche da utilizzare per raggiungere il tuo pubblico target. Identifica i canali di marketing più appropriati per raggiungere il tuo pubblico target.

Considera l'utilizzo di una combinazione di canali online e offline:

- pubblicità sui social media e sul sito web;
- eventi di lancio presso il tuo punto vendita, omaggiando i clienti con campioni gratuiti, as-



saggi, buoni invito all'acquisto, sconti personalizzati, etc.;

- campagne di email marketing;
 - newsletter;
 - pubblicità su quotidiani locali;
- e altro ancora.



9. Monitoraggio e valutazione: Misura i risultati del tuo lancio monitorando le metriche chiave come le vendite, l'engagement sui social media, il traffico del sito web, le recensioni dei clienti e altro ancora. Questo ti aiuterà a valutare l'efficacia delle tue strategie e a fare eventuali modifiche alla tua agenda promo-pubblicitaria o adattamenti necessari per migliorare le prestazioni future.

Ricorda che una campagna di marketing di successo richiede coerenza, monitoraggio continuo e adattamento alle esigenze del mercato e dei tuoi clienti. Sii creativo, sfrutta le opportunità offerte dalla tecnologia e mantieni un approccio centrato sul cliente per ottenere i migliori risultati.



**LUCA
SCRIMIERI**

Si definisce un pubblicitario e si occupa di sviluppare brand.

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

Una laurea in Economia, due Master, varie specializzazioni.

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

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

Heiniger

OPAL

**BRILLIANT IN
PERFORMANCE
& QUIETNESS**



SWISS MADE  PRECISION

www.heiniger.com

LA MARCA DA BOLLO IN REGIME FORFETTARIO

La marca da bollo deve essere prevista dal titolare di partita IVA in regime forfettario per tutte le fatture di importo superiore a 77,47 euro

Marca da bollo regime forfettario: come funziona?

La marca da bollo deve essere applicata dal lavoratore autonomo titolare di partita IVA forfettaria ogni volta che l'importo della fattura è superiore a 77,47 euro.

Nel caso in cui la fatturazione elettronica non sia ancora obbligatoria, la marca da bollo deve essere applicata in formato tradizionale (adesivo) sul documento originale cartaceo. Nel caso invece di fatturazione elettronica la marca da bollo è 'virtuale' e viene solitamente inserita in modo automatico in fattura dal software di fatturazione in uso. L'operazione è semplice e consiste nell'aggiunta di specifiche diciture sul documento fiscale.

Ricordiamo comunque che a partire dal 1° gennaio 2024 l'obbligo di fatturazione elettronica sarà esteso a tutti i titolari di partita IVA, senza alcuna eccezione.

La marca da bollo di fatto è un'imposta aggiuntiva al classico versamento delle imposte. L'importo da versare avviene per via telematica tramite pagamento del modello F24.

In caso di mancata applicazione della marca da bollo si corre il rischio di sanzioni che variano da 2 a 10 euro per ogni fattura non in regola.

Marca da bollo e reddito

In passato tra i professionisti del settore vi è stata diatriba se il valore della marca da bollo facesse o meno reddito.

Ecco perché l'Agenzia delle Entrate ha voluto chiarire la questione.

- La risposta all'interpello numero 428 dichiara che se il bollo da 2 euro sulla fattura è addebitato al cliente, tale valore rientra nel reddito del professionista, dunque la marca da bollo è considerata tra i guadagni del titolare di partita IVA.

Di conseguenza la somma del valore delle marche da bollo utilizzate compone la base imponibile su cui sono poi calcolate le imposte da versare.

Fisco e marca da bollo

A seguito della risposta all'interpello numero 428, si sono creati diversi problemi legati alla gestione fiscale delle partite IVA in regime forfettario.

Queste infatti per il 2023 si trovano davanti a un duplice funzionamento delle marche da bollo dell'anno 2022.

Nello specifico, per i ricavi:

- fino al 12 agosto 2022 le marche da bollo non si considerano reddito;
- dopo il 12 agosto 2022, le marche da bollo sono considerate parte del reddito del professionista.

Al fine di procedere nel modo più corretto, è preferibile considerare tutte le marche da bollo del 2022 come rientranti nel reddito da lavoro autonomo e in fase di Dichiarazione dei Redditi inserire il valore totale nella sezione specifica del Modello Redditi PF 2023.

QUANDO IL LORO BENESSERE HA BISOGNO DI SUPPORTO



**1 BUSTINA
AL GIORNO
A PRESCINDERE
DAL PESO
DEL PET**



SCOPRI LA NUOVA LINEA DI **MANGIMI COMPLEMENTARI** PER L'EQUILIBRIO DELL'INTESTINO E IL MANTENIMENTO DEL PESO IDEALE DEI PET

I PLUS DI YOUACT[®] ENTERO

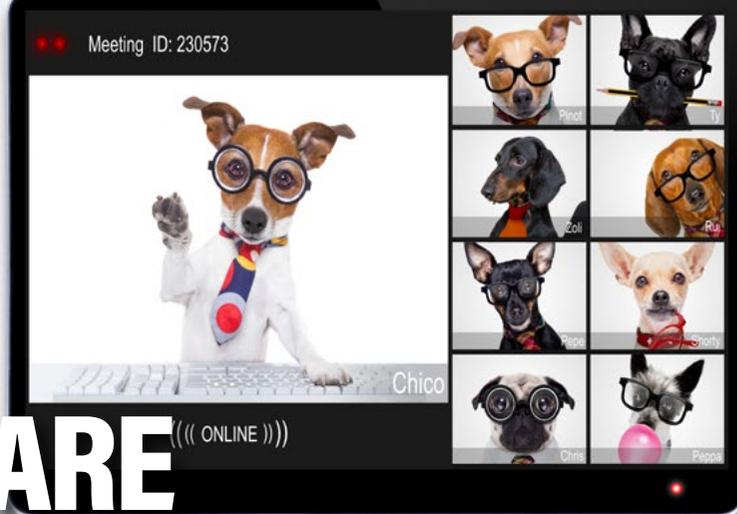
- COMPOSIZIONE ALTAMENTE APPETIBILE CON **YOGURT**
- PIÙ DI 2 MILIARDI DI BATTERI **PROBIOTICI VIVI**
- PRATICA FORMULAZIONE IN **BUSTINE PREDOSATE**

I PLUS DI YOUACT[®] ENTERO SOS

- COMPOSIZIONE ALTAMENTE APPETIBILE CON **YOGURT**
- **CLORURO DI SODIO** PER RIPRISTINARE I SALI
- PRATICA FORMULAZIONE IN **BUSTINE PREDOSATE**

I PLUS DI YOUACT[®] GLICO

- PRESENZA DI **INGREDIENTI NATURALI**
- **FIBRA** PER UN MAGGIORE SENSO DI SAZIETÀ
- **GALEGA E GELSO BIANCO** CONTRO I PICCHI GLICEMICI



INDOSSARE PETTORINE VIRTUALI

con l'Intelligenza Artificiale Generativa

FRANCESCO CARUCCIO

Google inventa l'Intelligenza Artificiale per mostrarti come ti stanno i vestiti prima dell'acquisto. E in futuro? Cani e gatti "proveranno" collari e abbigliamento on line per scegliere la taglia giusta...

Rieccoci. Siamo di nuovo qui a parlare di Intelligenza Artificiale. Ma preparati: l'A.I. entrerà sempre più nelle nostre vite. Sarà inevitabile. Anzi, lo è già adesso. Ormai ne siamo circondati, spesso in modo invisibile. Non ce ne accorgiamo, ma è tutta attorno a noi. E sarà sempre "peggio".

Si chiama Intelligenza Artificiale Generativa.

Tutto è iniziato con innocui filtri su applicazioni tipo Snapchat. Chi non conosce il filtro che ti fa la faccia strana, con gli occhi di fuori e l'espressione fissa?

Oppure l'applicazione che trasforma la tua faccia in cavallo, quella dove piangi, quella dove ruoti gli occhi e la lingua, quella che ti trasforma in cartone animato... e potremmo continuare all'infinito.



Poi è arrivato *ChatGPT*, il chatbot basato su Intelligenza Artificiale e apprendimento automatico che ha stupito il mondo e ha dato un'accelerata incredibile a tutti gli altri, che se la stavano prendendo comoda.

Microsoft ha fatto da apripista (o sarebbe meglio dire: OpenAI, la società che ha creato *ChatGPT*, poi acquisita da Microsoft).

Google è arrivato subito dopo.

Ha portato *Bard*, l'alternativa a *ChatGPT*.

Ha creato una marea di micro servizi che si integrano ovunque, senza che nemmeno ce ne accorgiamo.



*Liberi di **essere** sé stessi*



DOG COAT COLLECTION 23/24

Ogni giorno è quello giusto per volersi bene.
Per dedicare tempo e creatività a chi amiamo.
Per dare forma concreta alla nostra immaginazione.
Senza limiti.

Per citarne uno - forse passato inosservato - Google Calendar, l'applicazione calendario di Google per gestire appuntamenti. Google ha introdotto lo strumento 'Obiettivi', che aiuta gli utenti a raggiungere i propri obiettivi (come imparare un nuovo hobby, finire un progetto o fare una passeggiata).

Secondo Google questo strumento dotato di Intelligenza Artificiale è in grado di valutare attivamente il tuo calendario giornaliero per individuare i tuoi momenti più impegnativi e, se necessario, riorganizzare automaticamente i tuoi obiettivi per comodità in un secondo momento.

Sapevi poi che Google ha aggiunto una serie di funzioni utili a Gmail, basate sull'Intelligenza Artificiale?

Una di queste è la "risposta intelligente", che analizza l'email che hai ricevuto da un collega o un amico proponendo una risposta breve e adeguata, senza necessità di scrivere manualmente conferme, velocizzando il tutto.

Ma era già da molto tempo che Google usava l'A.I.

Hai mai visto Gmail suddividere automaticamente le tue email in determinate categorie, tipo "promozioni", "social", "appuntamenti"?

Ecco, era l'A.I. che gestiva la categorizzazione.

Come dicevo, è tutto attorno a noi, già da anni. E lo sarà sempre di più.

In modo invisibile, trasparente. Sembrerà normale, passerà inosservata.



GOOGLE MIGLIORA L'ESPERIENZA E AUMENTA LE VENDITE DEL SITO ECOMMERCE

Siamo già abituati a Google che ci dà una grossa mano nelle vendite online. E anche questa volta, non si smentisce.

Google infatti permetterà a un sito ecommerce di abbigliamento di far provare i vestiti alle persone, prima dell'acquisto. Sta utilizzando l'Intelligenza Artificiale nel suo strumento "shopping"

per mostrare come i capi di abbigliamento dei rivenditori online si adattino a diversi tipi di corpo.

La dichiarazione è dei primi giorni di giugno. Si tratta di un'altra mossa di Google per incorporare l'Intelligenza Artificiale Generativa - o Intelligenza Artificiale in grado di creare contenuti basati su dati di addestramento quando viene richiesta - nella sua gamma di prodotti e servizi online.



In poche parole, l'idea è che le persone attualmente hanno davanti due soluzioni quando vogliono acquistare un capo d'abbigliamento:

- o decidono di non fidarsi, perché la taglia potrebbe essere sbagliata;
- oppure si affidano a siti dove è possibile acquistare, provare e, se non piace, restituire con poche o nessuna spesa aggiuntiva.

Nel primo caso, il negozio online perde una vendita.

Nel secondo caso, aumentano i costi a causa dei numerosi resi e conseguenti rimborsi.





MADE IN ITALY

Ricette di Campagna



ALTA DIGERIBILITÀ - ALTA ENERGIA - ALTA APPETIBILITÀ

La linea **Ricette di Campagna** è particolarmente adatta per:

- ALLEVATORI
- ATTIVITÀ SPORTIVE
- PROFESSIONISTI DEL SETTORE

DISPONIBILI IN 3 RICETTE:

PUPPY

MAINTENANCE

ENERGY

per soddisfare le diverse esigenze dei cani in base alla loro età ed attività fisica.



MISTERPET www.misterpetsrl.com

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

Nessuna delle due è dunque una strategia ottimale.

Nel primo caso perché perdere delle vendite significa far aumentare i costi.

Nel secondo caso perché i costi aumentano direttamente, ma anche l'utente non è proprio felicissimo di fare tutta la trafila.

Una delle leve che muovono le persone ad acquistare online è infatti la comodità: acquisto e ricevo comodamente a casa.

Pigrizia, inerzia, chiamala come vuoi. Ma è comodità.

E dover spedire indietro la merce non è certo una cosa particolarmente comoda.

Dunque Google interviene su un problema reale e sentito sia dai negozianti che dai clienti, cercando di migliorare la situazione.

La tecnologia avanza, l'A.I. fa passi da gigante e ogni settimana, se non ogni giorno, ci sono importanti novità

QUANTO MIGLIORERÀ? SARÀ RISOLUTIVA?

Non possiamo ancora saperlo. Tecnologie del genere, da quanto abbiamo visto fino a poco tempo fa, sono imperfette.

Ricordiamo tutti, ad esempio, che è possibile provare gli occhiali grazie a una webcam comodamente da casa, andando semplicemente sul sito del venditore di occhiali?

Ebbene, è una cosa carina, ma non è certo come provarli dal vivo. Si tratta di una versione semplificata e meno aderente della realtà. Quindi sì, ci siamo accontentati. Avrà aumentato un po' le vendite, ma non è stata la soluzione a tutti i mali.

In passato i giganti della tecnologia e della vendita al dettaglio hanno cercato di rendere più semplice il processo di prova dei vestiti.

Ad esempio, l'anno scorso Walmart ha annunciato una funzione molto simile a quella di Google. Chiamata *Choose My Model* (Scegli il mio modello), consente agli utenti di scegliere tra 50 modelli di diverse altezze, dimensioni, forme del corpo e tonalità della pelle per vedere come starebbero i vestiti indossati.

Anche Amazon l'anno scorso ha annunciato una funzione di prova virtuale per le scarpe.

Questa volta, staremo a vedere. La tecnologia avanza, l'A.I. fa passi da gigante e ogni settimana, se non ogni giorno, ci sono importanti novità e miglioramenti.

COME USARE QUESTA NUOVA FUNZIONALITÀ

La nuova funzione di shopping di Google, che viene lanciata oggi con marchi come H&M, Anthropologie, Everlane e Loft, utilizza l'Intelligenza Artificiale per generare in tempo reale un'immagine del prodotto di abbigliamento. Si basa su un modello reale.



L'obiettivo è quello di mostrare l'aspetto delle taglie dei vestiti sulle persone.

Se da un lato Google utilizza l'Intelligenza Artificiale per generare immagini dell'articolo di abbigliamento desiderato, dall'altro si avvale di persone reali per mostrare come l'abbigliamento possa calzare una volta indossato. Shyam Sunder, product manager del gruppo Google responsabile della funzione di prova virtuale, ha dichiarato che a Google basta un'immagine di un capo di abbigliamento dal sito web di un rivenditore per creare con l'Intelligenza Artificiale una rappresentazione di quel capo su un modello.

La tecnologia di Google è in grado di



mostrare come il materiale "si drappeggia, si piega, si aggrappa, si allunga e forma rughe e ombre", ha scritto Lilian Rincon, Senior Director of consumer shopping product di Google, in un post sul blog aziendale.

In una dimostrazione sono state mostrate più modelle con diverse corporature per ogni opzione di taglia.

L'A.I. GENERATIVA È TUTTA INTORNO A NOI

Sono stati introdotti in Google Shopping anche nuovi filtri progettati per aiutare gli utenti a trovare esattamente ciò che stanno cercando, ad esempio un'alternativa simile ma più economica a una camicia o a una giacca con un modello diverso.

Queste tecnologie saranno sempre più frequenti, in ogni settore.

Quanto tempo passerà, prima di vedere la stessa tecnologia applicata a qualsiasi prodotto?

Già me lo immagino...

Cani e gatti che "provano" pettorine, collari e maglioncini per verificare la taglia giusta oppure, nel momento in cui stai acquistando le crocchette per il tuo cane, l'A.I. che ti dice qualcosa tipo: *"Sei sicuro di volerle prendere al gusto pollo? L'ultima volta non sono piaciute a Fuffy..."*.

Eccessivamente futuristico?

Forse un paio di anni fa.

Ma oggi, con la velocità con cui evolvono queste tecnologie, credo che sia solo questione di tempo.

Aspettiamo e vedremo.



**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



UN FUORI PASTO PER IL TUO PET NATURALE, BUONO E FUNZIONALE!



BISCOTTI, SNACK E STICK DENTALI PER CANI

**QUALITÀ PREMIUM
SOLO INGREDIENTI NATURALI
CON VITAMINE E SALI MINERALI**

**ZERO CONSERVANTI, COLORANTI,
SALE E ZUCCHERO**



FARM COMPANY GREEN

**È LA SCELTA NATURALE
PER I TUOI AMICI A 4 ZAMPE**



DISTRIBUITO IN ESCLUSIVA DA

FARM COMPANY

www.farmcompany.it

FarmcompanyBiella

farmcompanybiella





NUVOLE PASSEGGERE O TEMPORALE?

attenzione alle segnalazioni negative in Centrale Rischi

GIUSEPPE DI DOMENICO

La Centrale Rischi è in grado di 'fare' il bello o il cattivo tempo per la tua attività in base a ciò che racconta, perché impatta sul merito creditizio aziendale, cioè sulla sua capacità di accedere al credito

Uno dei nodi più complicati da sciogliere per gli imprenditori che hanno bisogno di liquidità aziendale è il rapporto con gli Istituti di Credito.

Non è solo una questione di indebitamento o impossibilità a rientrare dei prestiti ottenuti. In alcuni casi si tratta di difficoltà di accesso al credito, anche quando ce ne sarebbero i presupposti. In altre circostanze sono i costi delle linee di credito ad essere fuori controllo. Tante volte, invece, i problemi sono legati alle garanzie rilasciate.

Da cosa dipende tutto questo e come si può evitare?

Ancora oggi molti imprenditori sottovalutano l'importanza di uno strumento che pesa per l'80% sul rating di una PMI e, di conseguenza, sulla possibilità e le condizioni di accesso al credito bancario: la Centrale Rischi della Banca d'Italia.

Se, ad esempio, vuoi richiedere un prestito, è necessario essere sicuri di non avere segnalazioni negative in Centrale Rischi.

Se le nuove linee di credito ti vengono proposte a condizioni peggiori rispetto al passato, se i funzionari della banca ti chiedono documenti mai chiesti prima o iniziano a parlarti di rientrare volontariamente sui fidi, consultare la Centrale Rischi è fondamentale.

Conoscerla più da vicino ti permette di anticipare le mosse dei direttori di banca ed essere in grado di prevenire il deteriorarsi dei rapporti con loro.

COS'È LA CENTRALE RISCHI

La Centrale Rischi di Banca d'Italia è un sistema informativo sull'indebitamento della clientela delle banche e degli intermediari finanziari vigilati.

Si tratta, in altre parole, di una banca dati a disposizione di tutti gli intermediari appartenenti al sistema creditizio che si alimenta grazie alle segnalazioni da parte delle banche e delle società finanziarie, che sono obbligate a segnalare in Centrale Rischi tutte le informazioni relative ai rapporti di credito e di garanzia che hanno con la loro clientela.





For professional groomers

Ambel è una creazione Record che nasce dalla passione, dall'esperienza e dall'amore per il benessere dei nostri amici a 4 zampe. Una linea cosmetica professionale con ingredienti pregiati, scelti in funzione di una toelettatura perfetta.

Record®



Vivere

EQUILIBRIUM MEAL

by Mister Pet

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



100%
NATURAL
PET FOOD

NO GLUTEN
INGREDIENTS



20% CARNE O
PESCE FRESCO
FRESH MEAT OR FISH



20% RISO
INTEGRALE
BROWN RICE
come unica fonte di cereali: più ricco di fibre e basso valore glicemico



HOLISTIC
Erbe officinali ed essenze botaniche
Medicinal herbs and botanical essences



MISTERPET www.misterpetsrl.com

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



creditizia” di ogni attività (o dei suoi soci e garanti) e condizionano l’atteggiamento delle banche nell’erogazione del credito, un po’ come accade con i premi della RC auto, rispetto alla classe di merito attribuita dalle compagnie assicurative.

TIPOLOGIE DI SEGNALAZIONI

Le segnalazioni che vengono inviate alla Banca d’Italia non sono tutte negative.

Gli intermediari, infatti, segnalano anche i rapporti regolari e questo fa crescere le probabilità che in futuro la tua azienda possa accedere al credito bancario a condizioni migliori.

Pensa che, se non hai ricevuto segnalazioni negative, puoi persino riuscire ad ottenere prestiti per una nuova start-up se la direzione e la compagine sociale hanno un consolidato storico in Centrale Rischi.

Gli imprenditori normalmente pensano che per accedere al credito basti presentare l’idea imprenditoriale e spiegare, a voce, le ragioni per le quali viene richiesto il finanziamento.

Non considerano l’andamento storico dei loro rapporti con il mondo del credito.

I rapporti che hai tu con le banche, che le imprese a te collegate hanno avuto nel tempo e che i garanti hanno con il sistema bancario sono invece determinanti per l’attribuzione del rating.

Se sei censito in Centrale Rischi, le segnalazioni non sono negative ma anzi dimostrano che sei un soggetto affidabile che rispetta i propri impegni con il sistema bancario, ti danno credito anche se l’azienda è una start-up neocostituita.

Dunque in questo caso puoi utilizzare la Centrale Rischi come strumento per migliorare il rating della tua azienda.

Ma la Centrale Rischi può anche diventare il tuo peggior nemico.

Le segnalazioni negative infatti rischiano di sbarrarti le porte del credito bancario a tempo indeterminato.

QUALI SONO LE SEGNALAZIONI NEGATIVE

Ecco le segnalazioni rischi, a partire da quelle meno gravi:

- nel caso di mancato pagamento della rata di un rischio a scadenza, o ritardi su anticipi fatture o RiBa in Centrale Rischi viene registrato un insoluto;
- quando invece eccedi nell’utilizzo di un fido, in qualsiasi forma ti sia stato concesso, l’importo in eccesso rispetto al credito accordato viene inserito tra le segnalazioni di sconfinamento.

Segnalazioni di sconfinamento nelle quali incorri anche se la banca ti revoca la linea di credito e tu non rientri dell’importo del debito entro i termini imposti nella lettera di revoca degli affidamenti.

La gravità della segnalazione dipende dal tempo che impieghi nel saldare la rata.

Se, ad esempio, provvedi a saldare il tuo debito entro i successivi 30 giorni, la segnalazione in Banca d’Italia non avrà impatto negativo sul merito creditizio. Se invece la segnalazione dura più

Alla luce di tutto ciò, puoi intuire facilmente che nessun operatore da solo è in grado di alterare le segnalazioni già avvenute, né tantomeno modificare i dati trasmessi. Le informazioni vengono codificate direttamente dai sistemi informatici degli enti che posseggono i database e non sono in alcun modo alterabili.

Quindi diffida di chi ti dice di poter “oscurare” o cancellare i dati in Centrale Rischi senza che ci siano i presupposti tecnici per farlo.

Le informazioni contenute in Centrale Rischi registrano la “storia



12 mesi di protezione
contro il rischio
di trasmissione della
Leishmaniosi.

Scalibor[®]
Protector Band



ENTRA IN SCALIBOR.

Entra in un mondo di protezione.

Scalibor è il collare antiparassitario a rilascio continuo che protegge per **12 mesi** dal rischio di trasmissione della Leishmaniosi. I nostri cani, quindi anche noi e l'ambiente che ci circonda.

PROTEGGE DA:



PAPPATACI
PER 12 MESI



ZANZARE
PER 6 MESI



ZECCHIE
PER 6 MESI



PULCI
PER 4 MESI

▶ ADATTO ANCHE
DURANTE
LA GRAVIDANZA

▶ ADATTO ANCHE
PER CUCCIOLI DALLE
7 SETTIMANE DI ETÀ

▶ IL CONTATTO OCCASIONALE
CON L'ACQUA NON NE
PREGIUDICA L'EFFICACIA



NON USARE
NEI GATTI

www.scalibor.it

#OneHealth

MSD
Animal Health

La scienza per animali più sani.®

di 30 giorni, la banca potrebbe decidere di ridurre l'esposizione al rischio e revocare le linee di credito.

Se la segnalazione negativa poi va oltre i 90 giorni, fino a superare i sei mesi, allora è molto probabile che la banca si attivi per il recupero del credito anche sulle posizioni a scadenza dopo un processo di revisione del merito creditizio.

Le segnalazioni negative delle posizioni classificate come "rapporto in incaglio", indice del perdurare di situazioni di difficoltà, o classificate come "a sofferenza", quando la banca ha motivo di ritenere che il credito sia ormai irrecuperabile, sono quelle più gravi.

Come risolvere queste situazioni così delicate?



QUALI DIRITTI HAI SULLE SEGNALAZIONI IN CENTRALE RISCHI?

Voglio essere onesto con te. Quando ci sono segnalazioni negative in Centrale Rischi, c'è ben poco da fare per la cancellazione, se non rimuovere le cause che le hanno provocate.

Il sistema non può essere in alcun modo aggirato o alterato.

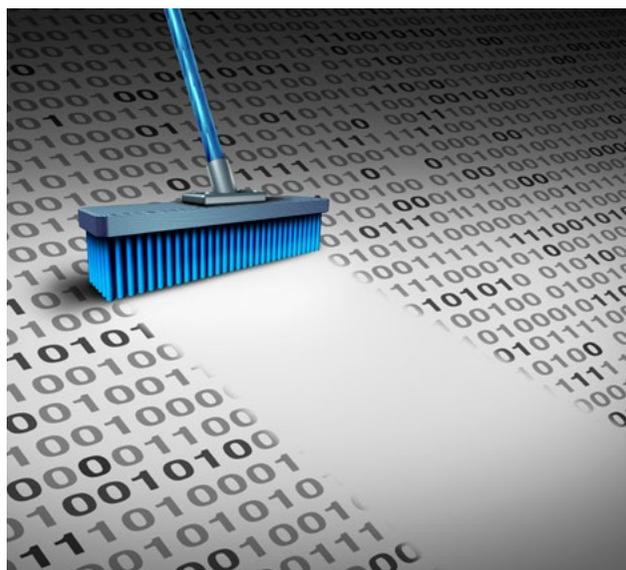
Non si può pensare di manomettere i dati, perché si tratta di una banca dati "blindata".

Si tratta di uno strumento di controllo realizzato del sistema bancario che, se sfruttato nel modo giusto, ti permette di agire sulle variabili che impattano sul merito creditizio e sui rapporti che la tua azienda ha con gli istituti di credito.

Nel caso in cui le segnalazioni fossero errate per errori commessi dall'intermediario, hai il diritto di ottenere la rettifica della segnalazione.

E, qualora abbiano causato anche un danno alle finanze della tua azienda, se effettivamente dimostrabile, puoi ottenere anche il risarcimento del danno.

Se non si tratta di errori, invece, l'unica strada percorribile è trovare un accordo di rientro, che sia possibilmente sostenibile per le finanze della tua azienda, e attendere la naturale cancellazione in Centrale dei Rischi, secondo le regole di funzionamento della banca.



COME CHIEDERE LA CANCELLAZIONE DELLE SEGNALAZIONI

C'è un mito da sfatare sulla permanenza delle segnalazioni negative in Centrale Rischi.

Si tratta della convinzione diffusa secondo cui, dopo tre anni, la segnalazione venga automaticamente cancellata dalle banche dati a prescindere dalle sorti della linea di credito segnalata.

Innanzitutto, devi sapere che la data di inizio del conto alla rovescia, nel caso in cui ci siano segnalazioni negative, non parte dal momento in cui c'è stata la segnalazione, ma dal momento in cui la posizione è stata chiusa.

Perché una segnalazione negativa su



una esposizione bancaria venga cancellata dalla Centrale Rischi, è necessario che in una qualche maniera la posizione venga estinta. Può accadere per naturale scadenza o perché si rientra del debito o si trova un altro accordo con la banca.

Puoi chiudere il debito a stralcio, ad esempio, e aspettare il periodo previsto dalla circolare di Banca d'Italia per la cancellazione della segnalazione in Centrale Rischi, pari a 36 mesi.

Non è possibile ottenere una cancellazione da Centrale Rischi Banca d'Italia preventiva, neanche con un accordo firmato.

Ciò che conta, quindi, è agire in modo da evitare il più possibile le segnalazioni gravi.

È importante, dunque, controllare sempre gli sconfini e gli insoluti sulle linee di credito.

Bisogna mixare adeguatamente quelle autoliquidanti e quelle a revoca, utilizzare correttamente i fidi di cassa, in modo da bilanciare le esposizioni sulle diverse linee di credito.

È necessario anche utilizzare tutte le linee liquidanti per ridurre l'impatto degli insoluti sul merito creditizio e verificare le segnalazioni relative agli importi accordati e a quelli utilizzati in maniera periodica.



**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

Infine, voglio rivelarti un segreto sconosciuto a molti.

Presentarsi in banca con la propria versione della Centrale Rischi, quella con tutte le informazioni a cui gli intermediari finanziari non hanno accesso, è una mossa che permette di migliorare il grado di fiducia espresso dalla banca nella concessione del credito e il tuo rapporto con l'istituto.

ABBIGLIAMENTO PER CANI DI TUTTE LE RAZZE



www.fashiondog.it

Made in Italy dal 1995



Fashion Dog srl

Via Lago di Carezza, 11
41012 Carpi (MO) - Italy
P.Iva 03250840364
Tel. +39 059 687984
e-mail: info@fashiondog.it

DEFINISCI I TUOI OBIETTIVI DI VENDITA

con il Break Even Point

ASSUNTA INCARNATO

Se correttamente analizzato, il Break Even Point è un indicatore fondamentale per valutare e implementare la strategia più corretta in termini di politica di prezzi e margini

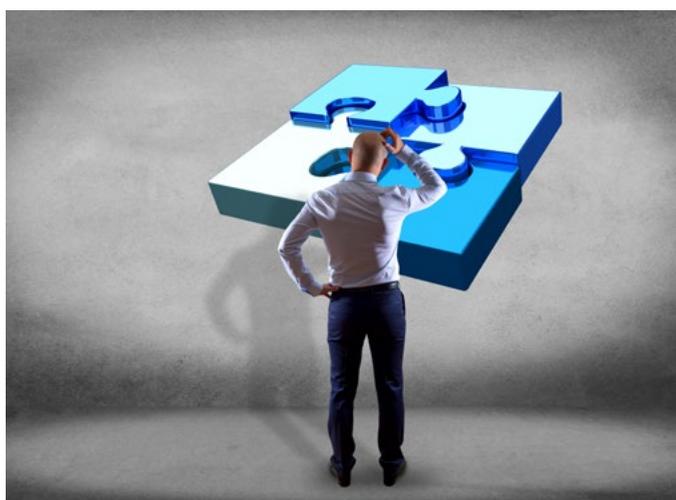
Il Break Even Point è uno degli indicatori più importanti da approfondire quando si effettua un'analisi di bilancio, dato che permette di rispondere a dubbi come:

“Stiamo pensando di sviluppare un nuovo mercato ma non siamo sicuri di coprire i costi, almeno all'inizio... Quali sono le strategie di prezzo migliori in questo caso?”.

oppure:

“I nuovi macchinari e l'affitto del secondo magazzino ci costeranno più del previsto... Assunta mi aiuti a ridefinire il budget delle vendite?”.

e tanti altri.



Un imprenditore, infatti, è consapevole che per conseguire profitti alti è necessario fissare prezzi alti. Ma fissare prezzi alti comporta anche la perdita di potenziali vendite, e quindi il rischio di non coprire i costi fissi.

Il Break Even Point, se correttamente analizzato, ti aiuta proprio a valutare e implementare la strategia più corretta in termini di politica di prezzi e di margini.

Ti spiegherò ora questo indice in modo semplice, comprensibile ma soprattutto pratico.



Entra a far parte dell'evento all-pet **più grande d'Italia**

Oltre 24.000 mq espositivi al coperto e aree esterne polivalenti.
Concorsi, esposizioni, spettacoli e laboratori per un'esperienza
a 360° nel mondo pet.

Sabato 14 e domenica 15 ottobre 2023
Fiera di Cremona

**Petsfestival è la vetrina ideale
per presentare l'innovazione
del tuo prodotto!**

Nel 2022:

- Oltre 20.000 visitatori da tutta Italia
- 200 espositori
- 10 Aree Speciali Tematiche
- 237.777 visualizzazioni social nei giorni di Manifestazione

Scannerizza
il **QRCode**



Scopri di più su
www.petsfestival.eu



Il Break Even Point è il valore, espresso in volumi di produzione o fatturato, necessario a coprire i costi sostenuti e chiudere quindi il periodo di riferimento senza profitti né perdite.

Il concetto, di per sé, è molto semplice...

Se la tua impresa realizza vendite inferiori rispetto a quelle determinate dal Break Even Point nel periodo di riferimento (generalmente l'anno), la tua impresa chiuderà con una perdita. In questo caso, è necessario intervenire immediatamente per comprendere come ottimizzare la struttura dei costi e/o come aumentare i prezzi di vendita.

Al contrario, se la tua impresa realizza un volume di vendite superiore a quanto determinato da questo indice, conseguirà un utile.

COME VIENE CALCOLATO IL BREAK EVEN POINT?

Ricordiamo che l'utile di un'impresa è dato da:

$$\text{UTILE} = \text{RICAVI} - \text{COSTI}$$

I ricavi sono costituiti dal fatturato, al netto dell'IVA incassata e da versare allo Stato, mentre i costi totali sono dati dalla somma tra i costi variabili e i costi fissi.

I costi variabili sono quelli che variano al variare della quantità prodotta, al contrario di quelli fissi.

Per determinare il Break Even Point, e quindi il quantitativo minimo di prodotti da vendere per coprire adeguatamente tutti i costi fissi, è sufficiente applicare questa formula.

$$\text{Break Even Point (quantità)} = \frac{\text{Costi fissi}}{\text{Ricavi unitari} - \text{Costi variabili unitari}}$$

Una volta calcolato il Break Even Point espresso in quantità, è semplice calcolare il fatturato minimo da conseguire per coprire i costi fissi.

$$\text{Break Even Point (fatturato)} = \text{Ricavo unitario} \times \text{BEP (quantità)}$$

Nota come, per non commettere errori, la corretta riclassificazione del Conto economico per individuare costi fissi, costi variabili e quindi il margine di contribuzione, sia fondamentale.

TI PROONGO ORA UN ESEMPIO PRATICO

Antonio, un mio cliente, gestisce un'impresa che produce finestre.

In questo caso, per costruire una finestra, è necessario sostenere i seguenti costi variabili:

- materie prime come legno, alluminio, materiale di consumo, etc.;
- il costo del personale che materialmente si occupa della produzione;
- il costo per la manutenzione ordinaria degli impianti.

I suddetti costi sono tutti esempi di costi variabili che, come dice la parola, variano in base alla quantità prodotta.

Se per assurdo Antonio non realizzasse neanche una finestra, dovrebbe sostenere ugualmente questi costi?

Evidentemente, no.

Al contrario, invece, i costi fissi sono quelli che NON variano al variare della quantità prodotta. Quindi Antonio, nella malaugurata ipotesi che non producesse neanche una finestra, dovrebbe comunque pagare:

- l'affitto dei locali dove ha sede la sua società e la produzione;
- il personale che gestisce l'amministrazione;
- il commercialista;
- etc...

Questi sono esempi di costi fissi.





RINNOVO 2023 ABBONAMENTO GRATUITO ZAMPOTTA PET BUSINESS

Caro abbonato, ogni mese ti inviamo Zampotta Pet Business gratuitamente, convinti dell'importanza che riveste per te l'informazione su quanto accade nel mondo della produzione e della distribuzione dei prodotti e dei servizi destinati agli animali da compagnia e certi del tuo apprezzamento per il nostro impegno editoriale ed economico. Per garantirti un servizio accurato, puntuale e di qualità e soprattutto per poter continuare a mandarti il Magazine gratuitamente nel corso dell'anno, ti chiediamo pochi minuti del tuo tempo per seguire le istruzioni riportate qui sotto.

Grazie per la collaborazione! La redazione.

Dear subscriber, we are currently mailing you Zampotta Pet Business at no charge as we believe that our magazine is a useful source of information on the developments and trends of the international pet supplies market. We are sure you appreciate the publication and our editorial and economic engagement.

To allow us guarantee you an accurate, punctual, quality and free service throughout 2023, we kindly ask you to devote us a few minutes to confirm your mailing address.

Thanks for your support! The editorial team.

1

vai alla pagina

<https://zampottapetbusiness.com/rinnovo-abbonamento>

go to the page

<https://zampottapetbusiness.com/rinnovo-abbonamento>



2



compila il form
fill out the form

3

clicka "Rinnovo"
click "Renew"



Purtroppo però le cose sono sempre un pochino più complicate. Spesso infatti ci sono costi che sono variabili solo in parte.

Pensa ad esempio alla manutenzione degli impianti.

Se rimanessero non operativi per troppo tempo, verrebbero irrimediabilmente danneggiati: quindi, anche se non utilizzati, potrebbe essere necessario un piccolo intervento di manutenzione periodico per preservarne la funzionalità.

O ancora, pensa al caso del commercialista: ci sono professionisti che chiedono una tariffa base e poi aggiungono all'onorario una componente variabile in base alla mole di documenti o adempimenti di cui si devono occupare.

Questi costi tecnicamente si definiscono semi-variabili, perché appunto hanno sia una componente fissa che variabile.

Una volta calcolato il Break Even Point espresso in quantità, è semplice calcolare il fatturato minimo da conseguire per coprire i costi fissi

Per semplicità nell'esempio che ti propongo non ne terremo conto, ma mi preme comunque parlarne per trasmetterti il concetto che, all'atto pratico, non è poi così semplice come potrebbe sembrare.

Ma torniamo a noi.

Nella tabella che segue trovi la simulazione dei costi totali fissi e variabili, al variare delle finestre vendute in un mese e del ricavo realizzato da Antonio.

La vendita di ogni infisso comporta un ricavo unitario pari a € 400, un costo variabile unitario di € 200, mentre mensilmente Antonio deve sostenere € 2.000 di costi fissi.

Antonio Srl - Calcolo del Break Even Point					
Quantità	Ricavi	Costi			Margine
		Fissi	Variabili	Totali	
0	0 €	2.000 €	0 €	2.000 €	-2.000 €
1	400 €	2.000 €	200 €	2.200 €	-1.800 €
2	800 €	2.000 €	400 €	2.400 €	-1.600 €
4	1.600 €	2.000 €	800 €	2.800 €	-1.200 €
6	2.400 €	2.000 €	1.200 €	3.200 €	-800 €
8	3.200 €	2.000 €	1.600 €	3.600 €	-400 €
10	4.000 €	2.000 €	2.000 €	4.000 €	0 €
12	4.800 €	2.000 €	2.400 €	4.400 €	400 €
14	5.600 €	2.000 €	2.800 €	4.800 €	800 €
16	6.400 €	2.000 €	3.200 €	5.200 €	1.200 €
18	7.200 €	2.000 €	3.600 €	5.600 €	1.600 €



NON HO PIÙ TEMPO PER TE



**SE ABBANDONI UN ANIMALE,
IL PROBLEMA SEI TU.**

Basta scuse.
Abbandonare
un animale è un reato.
La responsabilità è tua.



**Ente
Nazionale
Protezione
Animali**
Ente morale • ODV

enpa.org

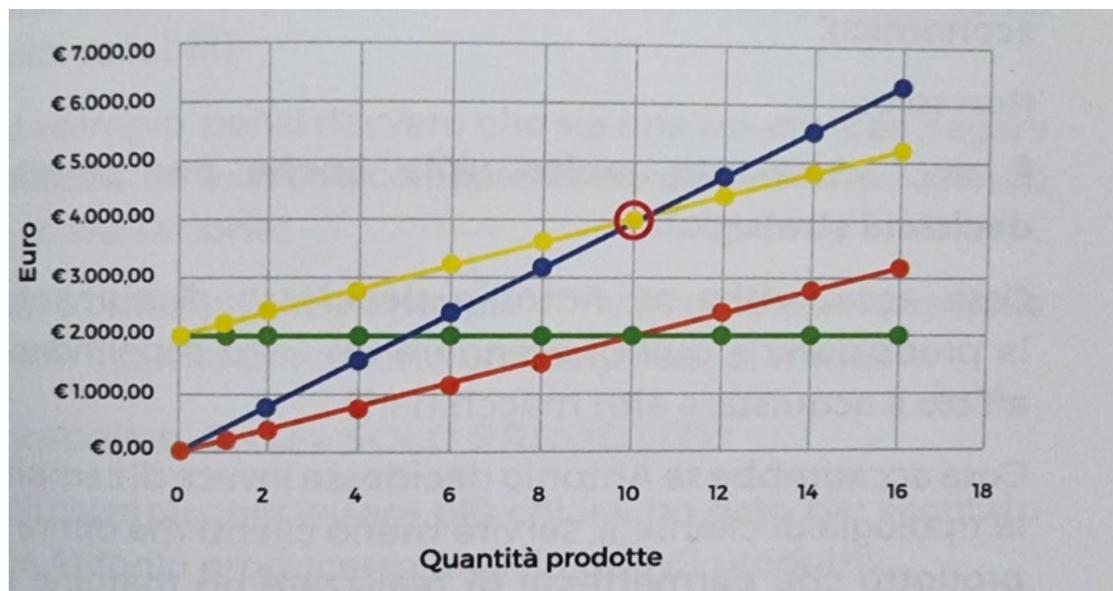
Calcoliamo ora il Break Even Point:

$$\text{Break Even Point (quantità)} = \frac{€2.000}{(€ 400 - € 200)} = 10$$

$$\text{Break Even Point (fatturato)} = € 400 \times 10 = € 4.000$$

Quindi Antonio è sicuro di coprire completamente i costi (sia fissi che variabili) quando vende 10 infissi al mese, realizzando un ricavo complessivo di € 4.000.

Quest'analisi può essere rappresentata anche graficamente.



Il Break Even Point è il punto nel quale la linea dei ricavi e quella dei costi totali si incrociano, che corrisponde sull'asse orizzontale a dieci quantità vendute e sull'asse verticale a € 4.000.

All'aumentare delle quantità prodotte, e quindi spostandosi a destra del punto cerchiato in rosso, i ricavi sono maggiori dei costi totali, quindi Antonio consegue un profitto.

Al contrario, spostandosi a sinistra del punto cerchiato di rosso, i ricavi sono inferiori ai costi totali, e quindi Antonio consegue una perdita.

Monitorare costantemente queste informazioni ti permette di sapere con esattezza quante vendite devi realizzare per coprire il prima possibile i costi fissi e iniziare a generare utili.

Quindi il Break Even Point è un indice fondamentale da conoscere e monitorare perché ti consente di definire correttamente gli obiettivi di vendita e il Budget economico.

Ma non solo. È uno strumento molto utile anche per prendere decisioni strategiche.

Cosa accadrebbe infatti se Antonio decidesse di aumentare la produzione e quindi di prendere un altro capannone in affitto e acquistare altri macchinari?

E cosa accadrebbe se Antonio decidesse di cambiare la tipologia di clientela, servire meno clienti ma offrire un prodotto che permettesse di realizzare un margine più alto?

Grazie all'analisi del Break Even Point hai uno strumento in più per prendere decisioni consapevoli.

3 TRAPPOLE LEGATE ALL'UTILIZZO DEL BREAK EVEN POINT

● Trappola n. 1: solo costi variabili?

In fondo, perché no?

Potresti pensare che strutturando un'impresa solo con costi variabili si possa minimizzare il rischio di impresa e quindi così facendo, non conseguire mai perdite.

Purtroppo, non è mai così.

Concretamente è molto difficile strutturare un'impresa di SOLI costi variabili. È sostanzialmente un'utopia, e potrebbe rivelarsi controproducente.

Spesso infatti si sostengono costi inferiori preferendo soluzioni c.d. flat (e quindi costi fissi) rispetto a consumo (costi variabili).

Ad esempio, pensi davvero che sia una buona idea pagare l'utilizzo del telefono cellulare in base agli effettivi minuti di conversazione?

Non è ormai palesemente più conveniente usufruire delle tariffe flat, che prevedono un costo fisso al mese?

● Trappola n. 2: un solo prodotto?

Nell'esempio, per essere più chiara, ho dato per scontato che Antonio producesse un solo tipo di prodotto.

Ma spesso nella realtà le cose non stanno proprio così.

Il sistema di offerta di ogni impresa è composto da numerose tipologie di prodotti e per effettuare un'analisi accurata e quindi attendibile è necessario ripartire alcuni tipi di costi in base a criteri specifici e effettuare l'analisi per ogni linea di prodotto.

È un po' più complesso, ma assolutamente fattibile.

● Trappola n. 3: Break Even Point e cash flow

Il Break Even Point prende come riferimento costi e ricavi, ignorando completamente il momento di incasso o pagamento ad essi associati.



Ricorda sempre e comunque che per avere la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della tua impresa sotto controllo, potrebbe essere necessario integrare ai classici indici un cruscotto di ulteriori indicatori da monitorare costantemente, scelti accuratamente in base alla tua situazione specifica, al modello di business della tua impresa e ai tuoi obiettivi imprenditoriali.



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, già autrice del libro *Quello che i commercialisti non dicono*, ha recentemente pubblicato *Il bilancio confessa!*
www.incarnato.consulting



Quindi potresti conseguire un profitto perché hai venduto più quantità di quelle minime, ma comunque avere problemi di liquidità perché i ricavi conseguiti non sono stati incassati.

Ciò mi porta a ricordarti un concetto: l'analisi del punto di pareggio, e quindi l'analisi della redditività di un'impresa, deve essere necessariamente integrata dall'analisi finanziaria e patrimoniale.



PRODOTTI IN VETRINA



1 SCHESIR BABY THRIVE

Schesir Baby Thrive è un prodotto unico e rivoluzionario, ideato da *Schesir* per completare la gamma *Baby* e rafforzare la leadership del brand nel segmento kitten.

Si tratta di un prodotto energetico in crema ricco di proteine, con ben il 30% di grassi, dedicato ai gattini sottopeso o con difficoltà ad acquisire peso nella crescita, perfetto anche dalle prime settimane di vita.

All'interno dei *Baby Thrive* sono presenti 20 bustine da 8 g facili da dosare, tutte grain free e ricche di DHA, essenziale per supportare lo sviluppo cerebrale del gatto. Ogni busta da 8 g apporta 24 Kcal.

www.schesir.com - info@schesir.com

2 PER CANI UN PO' TROPPO... VIVACI

Stability è una fascia regolabile ferma-pettorina ideale soprattutto per cani di taglia grande con tendenza a tirare. Migliorando stabilità, fermezza e sicurezza della pettorina, *Stability* è un accessorio davvero utile nel caso in cui il pet tenda a svincolarsi per scappare. Quando il cane tira, *Stability* aiuta infatti a trasferire la pressione dal collo al petto dell'animale, trasmettendo la sollecitazione al corpo ed evitando ogni possibile danno alla trachea.

La fascia si applica alla pettorina ed è facilmente regolabile grazie alla comoda chiusura in velcro. Disponibile nei colori arancio, giallo e nero.

www.tre-ponti.it - info@tre-ponti.it



3 B.A.S.E.™, L'ALIMENTAZIONE DIFFERENTE

Personalizzabile, sano, facile, veloce... ecco le caratteristiche del nuovo sistema nutrizionale *B.A.S.E.™* per il cane. Si tratta di un complemento alla carne fresca, adattabile alle esigenze di ogni singolo soggetto, che contiene tutto quello che manca alla carne per completare e bilanciare la dieta dell'animale. *B.A.S.E.™* è dunque un prodotto complementare che non contiene proteine animali ma che apporta carboidrati, fibre, oli e grassi, vitamine e minerali, tutti componenti per la maggior parte vegetali human grade, biologici e OGM. In 5 semplici passi è possibile preparare un pasto fresco personalizzato per ogni quattrozampe: *B.A.S.E.™* + acqua + carne fresca + ingredienti extra + mescolare!

www.nutrigenefood.com - info@nutrigenefood.com

4 515GRAMMI D'AMORE

515grammi è un progetto italiano dedicato al benessere di pet lover e conigli che vivono sotto lo stesso tetto. La linea design *515grammi*, composta da eleganti complementi d'arredo rigorosamente eco, comprende: *Fieniere* in legno d'abete curate nel minimo dettaglio e funzionali; *BunnyTunnel* realizzato in materiale certificato senza trattamenti, non un semplice cunicolo ma un vero oggetto d'arredo; *PiLLOVE* cuscino in velluto creato con tessuti avanzo di produzione da artigiani esperti, con uno strato impermeabile all'interno, lavabile e disponibile in 13 colori; *BunnyCiotola*, un vero e proprio piattino creato con materiali di recupero, personalizzabile, infrangibile e pensato per favorire la corretta postura dell'animale; *Cofanetto*, uno scrigno in legno d'abete per contenere i premietti per gli amici conigli.

www.515grammi.it - info@515grammi.it



5 NOVITÀ IN CASA SANICAT

Sanicat è un brand con ben 65 anni di esperienza nella produzione di lettiere per gatti, forti dell'esclusiva tecnologia *Oxygen Odour Control* che utilizza il potere del processo di ossigenazione per neutralizzare i cattivi odori. Tre sono le ultime novità. *Sanicat Natura Activa* è la nuova gamma di lettiere agglomeranti a base vegetale all'insegna di elementi naturali e sostenibili nel rispetto del pianeta. La linea propone *Sanicat Natura Activa 100% Green* prodotta con energia solare che riduce le emissioni e l'impatto sull'ambiente e *Sanicat Natura Activa Recycled*, prodotta con il recupero di derivati non alimentari dell'industria del mais. Le altre due novità sono *Sanicat Kitten*, lettiera da addestramento non agglomerante per chi condivide la casa con un gattino e *Sanicat Multicat Clumping*, soluzione "rinforzata" per il controllo degli odori, ideale per il proprietario che convive con più gatti.

www.sanicat.com

6 I GIOCHI KELLOG'S E PRINGLES

Sono arrivati i divertentissimi giochi con squeaker a forma di confezione di patatine Pringles e di cereali Kellogg's, con il loro espositore da banco dedicato. I peluche Pringles hanno una soffice imbottitura interna, sono disponibili in 5 diverse e allegre colorazioni e nascondono al proprio interno uno squeaker per stimolare il gioco e l'udito del cane. I Kellogg's rappresentano un ottimo passatempo, sono resistenti alla masticazione e sono disponibili in 3 differenti tipologie: *Corn Flakes*, *Frosties* e *Coco pops*. Tanti giochi tutti da scoprire per il divertimento dei quattrozampe di ogni taglia ed età!

www.recordit.com - record@recordit.com



7 SOLO MATERIE PRIME 100% NATURALI

Novità in casa Natural Code con l'arrivo dei gustosi snack naturali per gatti. Si tratta di alimenti made in Italy prodotti con materie prime di qualità che non contengono grano né farine di frumento, ideali per ogni fase di vita del gatto. La gamma propone due ricette *Adult* (con *Manzo e ripieno di Latte e Curcuma* e con *Pollo e ripieno di Latte e Mirtilli*), due ricette *Steril* studiate per soggetti sterilizzati (con *Carni Rosse e ripieno di Latte e Mirtilli* e con *Carni Bianche e ripieno di Latte e Curcuma*) e una ricetta *kitten* per gattini (con *Latte, Vitamine e Aminoacidi Essenziali*). Gli snack della linea *Premi Natural Code* si caratterizzano

per la presenza di un cuore di carne arricchito da frutta e spezie ideali per soddisfare anche i gusti più difficili. Disponibili in bustine da 60 g. www.naturalcode.eu - info@natural-line.eu

8 SNACK SANI E APPETITOSI

La linea *Bovino Fileria Piemontese* di Fasson Food propone snack made in Italy realizzati con carne Fassona magra, salubre e appetitosa. Questi masticativi per cani non contengono conservanti o additivi e sono proposti in varie forme e lunghezze: i cubetti sono perfetti per i soggetti piccoli o senior che faticano a masticare a lungo, il taglio da 12,15 o 18 cm è ideale per le taglie medio/grosse che hanno bisogno di uno svago più impegnativo mentre il taglio da 30 cm è adatto ai soggetti molto voraci con massetere più sviluppato. Nella produzione degli snack vengono utilizzate parti anatomiche della mucca, del bue e del vitello per le loro differenti caratteristiche, così da soddisfare ogni esigenza dell'animale in base a taglia, età, voracità e gusto. Due i formati disponibili: Small (50-100 g) e Medium (oltre 200 g).

www.fassonfood.it - info@fassonfood.it



9 LA DIETA PERFETTA IN VASETTI DI VETRO

MioFido è la linea di mangimi completi che contiene tutti gli elementi nutritivi di cui l'animale ha bisogno, pertanto non necessita di alcuna integrazione. Le ricette sono state messe a punto da un medico veterinario nutrizionista secondo le linee guida FEDIAF e risultano complete e bilanciate in modo da soddisfare i fab-

bisogni di tutti i cani. Si tratta di un alimento completo in conserva ispirato alla dieta casalinga pronto per essere somministrato, che va conservato in frigorifero solo dopo l'apertura del vasetto. I prodotti *MioFido* sono a base di ingredienti freschi di qualità in origine per uso umano e sono dosati e miscelati in modo bilanciato. Disponibili nei gusti *Pollo & Verdure*, *Suino & Verdure*, *Manzo & Verdure*, *Cavallo & Carote*.

www.miofido.it - assistenza@miofido.it

10 IL PRIMO TRASPORTINO CON L'AIRBAG

Safe Pet-Carry, nuova realtà nell'ambito del settore accessori pet per cani, propone *Armadillo*, il primo trasportino con airbag per proteggere l'incolumità del cane durante il viaggio in auto. Brevettato e testato per soggetti di tutte le razze di taglia media (fino a 25 kg di peso), in caso di collisione *Armadillo* riduce notevolmente i danni all'animale, adottando un sistema di cuscini di protezione che ammortizzano l'impatto sulle pareti del trasportino. Gli airbag brevettati non agiscono infatti per scoppio ma assorbono l'energia causata dall'impatto con un sistema di gonfiaggio naturale. *Armadillo* è in grado di resistere a urti pesanti grazie allo spessore importante delle scocche e ai tubolari di airbag in poliuretano, tutti materiali di alta qualità e made in Italy. I rivestimenti interni sono antitossici, prodotti con tessuti adatti a offrire durabilità, con sistemi antigraffio e antiperforazione.

infosafepetcarry@gmail.com



Gusto, qualità e... stile

Linea Monge Gemon High Premium Quality: nuovo packaging e nuove sfiziose ricette per un connubio perfetto



In occasione dell'edizione di *Zoomark 2023* che ha avuto luogo a Bologna nel mese di maggio, Monge, azienda leader in Italia nel settore pet food, ha presentato numerose novità tra cui un importante restyling del packaging dell'intera linea *Gemon High Premium Quality*.

MONGE
La famiglia italiana del pet food

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



New look

Il nuovo design è caratterizzato da illustrazioni in bianco e nero che identificano il target di riferimento e rendono immediatamente riconoscibile l'amico a quattro zampe a cui è rivolto il prodotto. Nonostante il viola rimanga il colore portante e identificativo della linea, è stata inserita una fascia colorata che definisce il gusto delle referenze e, al fine di facilitare il tuo cliente nella scelta, i plus di prodotto sono rappresentati con icone chiare, semplici e intuitive. Tutto questo rende il packaging moderno, diretto e in perfetta sintonia con l'obiettivo aziendale: comunicare sempre in modo semplice e trasparente.

Tante nuove referenze

Ma le novità non si fermano qui, perché la linea *Gemon* si arricchisce di tante nuove ricette pronte a conquistare il mercato, andando a comporre una gamma che ad oggi annovera ben 40 referenze per il cane, di cui 19 dry e 21 wet, e 27 per il gatto, di cui 12 dry e 15 wet.

Ecco alcune delle nuove referenze per cani da oggi disponibili:

- le crocchette *All Breeds Puppy and Junior con Tonno e Riso* nei formati da 3 kg e da 15 kg;
- i bocconcini *Adult con Salmone* nella busta da 100 g;
- il paté *Adult con Agnello* nella vaschetta da 150 g.

Per il gatto, invece, tra le novità ricordiamo:

- i croccantini *Urinary con Pollo e Riso* nella confezione da 7 kg;
- tutta la gamma di mousse in lattine da 85 g, tra cui le referenze *Kitten con Salmone e Pollo* e *Sterilised con Tonno e Maiale*.

Grazie a questi nuovi inserimenti nella linea *Gemon High Premium Quality*, è diventato ancora più semplice abbinare i prodotti secchi e umidi con la stessa proteina animale dando vita all'alimentazione "Mix



Feeding". Fornendo al proprio amico a quattro zampe un alimento secco al mattino e uno umido con la stessa proteina la sera, si sommano i benefici delle due diverse tipologie di cibi, ottenendo così un'alimentazione corretta e bilanciata che tiene conto del giusto apporto energetico fornito dal cibo secco e di un'adeguata idratazione fornita dall'alimento umido.

Qualità sempre al top

La nuova linea *Gemon High Premium Quality*, dedicata al canale specializzato, è studiata su misura a seconda dell'età e dello stile di vita dell'animale e presenta come sempre le caratteristiche che l'hanno resa famosa: made in Italy, senza coloranti e conservanti e No Cruelty Test.



Le ricette contengono tanti ingredienti funzionali che oltre alle normali e conosciute proprietà nutrizionali hanno la capacità di influire positivamente su una o più funzioni fisiologiche, aiutando il benessere dell'animale. Ne sono esempio i prebiotici FOS (frutto-oligosaccaridi) e MOS (mannano-oligosaccaridi) per il benessere intestinale, la yucca schidigera per il controllo degli odori intestinali, glucosamina e condroitina per il supporto articolare ed osseo e il lievito di birra per un manto folto e morbido.

Lo studio approfondito che ha dato vita alle ricette è volto a favorire un'alimentazione equilibrata e appetitosa sia per il cane che per il gatto del tuo cliente, con un ottimo rapporto qualità prezzo, valore aggiunto da non sottovalutare per il tuo pet shop. *Gemon* infatti è una linea di alimenti completi con ingredienti che sono specificatamente selezionati per soddisfare le esigenze nutrizionali degli amici

TASTE, QUALITY AND...STYLE

Monge *Gemon High Premium Quality* line: new packaging and new delicious recipes for the perfect combination

During *Zoomark 2023*, held in Bologna in May, Italian pet-food leading company Monge launched several news, including a packaging restyling for the whole *Gemon High Premium Quality* range.

NEW LOOK

The new design features b/w pictures representing the target audience: they make it easy to choose the right product for the right pet. Even though purple is the main colour of the line, a coloured stripe defines each flavour. To support customers, product plus features are represented by clear and intuitive icons. The result is a modern and direct packaging, in line with the company's mission: transparent and easy communication.

PLENTY OF NEW RECIPES

There are more news: *Gemon* line now includes plenty of new recipes, which join a range offering 40 recipes for dogs (19 dry and 21 wet) and 27 recipes for cats (12 dry and 15 wet).

Here are some of the new dog recipes available:

- *All Breeds Puppy and Junior with Tuna and Rice* kibbles in 3 and 15 kg bags;
- *Adult with Salmon* morsels in 100 g pouches;
- *Adult with Lamb* pate in 150g pots.

Among the new recipes for cats there are:

- *Urinary with Chicken and Rice* kibbles in 7 kg bags;
- the whole range of mousse in 85g cans, including *Kitten with Salmon and Chicken* and *Sterilised with Tuna and Pork*.

Thanks to the new recipes from *Gemon High Premium Quality* range, it is now even easier to combine dry and wet food with the same animal proteins to follow the "Mix Feeding" concept. By providing pets with dry food in the morning and wet food sharing the same protein in the evening, the beneficial effect of the two food varieties are combined to ensure the correct and balanced nutrition: correct energy intake from dry food plus correct hydration from wet food.

TOP QUALITY

New *Gemon High Premium Quality* range, dedicated to the specialist channel, is developed after age and lifestyle of the pet and maintains the original features that made it famous: made in Italy, without colouring and preserving agents and No Cruelty Test.

The recipes contain plenty of functional ingredients that positively affect one or more physiologic functionalities, supporting the well-being of pets. For example, there are FOS (fructo-oligosaccharides) and MOS (mannan-oligosaccharides) prebiotics for the intestinal well-being; yucca schidigera to control intestinal foul odours, glucosamine and chondroitin sulphate for the articular and skeletal support and brewer's yeast for a thick and soft coat.

The thorough study behind the recipes helps support a balanced and palatable nutrition for both cats and dogs, with an excellent price-quality ratio: an important added value for your shop. *Gemon* is the line of complete food with ingredients that have been specifically selected to meet the needs of pets. Kibbles are extremely palatable thanks to fresh meat, which also provides essential nourishing substances such as proteins, minerals and vitamins.

a quattro zampe. Le crocchette, ad esempio, vantano un grande gusto grazie all'inclusione di carne fresca, che è anche fonte di nutrienti essenziali quali proteine, minerali e vitamine. (R.P.)



Stile e affidabilità

Camon presenta la nuova Collezione Abbigliamento Fall/Winter 23-24. Per i tuoi clienti che vogliono vestire con qualità e stile il proprio cane



Ogni giorno è quello giusto per dare forma concreta all'immaginazione, inventando nuovi modi per prendersi cura degli amici quattrozampe dei tuoi clienti. Questo è ciò che ispira Camon e che rende speciale ogni sua collezione di abbigliamento, così come quella progettata e realizzata per la stagione autunno/inverno 2023-2024.

CAMON
We love pets

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



Gusto ed esperienza: come nasce l'abbigliamento Camon

I tuoi clienti sono alla ricerca di modelli di alta qualità, versatili, ricercati nel design e la cui vestibilità sia costruita attorno alle reali esigenze dell'animale?



Allora puoi affidarti con fiducia a questa collezione, curata nei minimi dettagli dal team di designer Camon e pronta per essere scoperta e valorizzata in tutta la sua bellezza e funzionalità. Design italiano, materiali esclusivi e una selezione di colori e fantasie che sorprende: questa collezione racchiude in sé tutta l'esperienza dell'azienda veronese nel proteggere con stile gli amici quattrozampe.

Qualità e varietà di scelta, in ogni collezione

Sono ben 35 i modelli proposti dalla *Collezione Abbigliamento Fall/Winter 23-24*: una linea assortita in capi e taglie che sa soddisfare le esigenze di cani di tutte le razze. Perché ogni quattrozampe ha specifiche necessità che dipendono dal suo stile di vita, dalle sue caratteristiche fisiche e dalle condizioni climatiche.

Caldi e soffici maglioncini, di cui alcuni di lavorazione made in Italy, morbide e avvolgenti felpe, eleganti e stilosi cappottini, pratici e funzionali impermeabili ottimi anche nelle situazioni meteo più sfavorevoli, ma anche comodi piumini tra cui gli esclusivi modelli *Supreme Line*: ogni capo è stato progettato con la massima cura e sfoggia dettagli che lo rendono unico.

I piumini *Supreme Line*: la bellezza al suo meglio

Le tendenze della moda 'a quattro zampe' sono sempre più vicine a quelle dell'abbigliamento umano e i pet owner dimostrano una crescente attenzione a questo aspetto. Per soddisfare il loro desiderio di sentirsi affini al proprio animale



anche nello stile, la nuova *Collezione Fall/Winter 23-24* propone *Prince* e *Dea*, due piumini che, assieme alle loro eleganti borse abbinate, costituiscono la linea *Supreme Line*. *Prince* e *Dea* rappresentano la scelta ideale per i clienti che desiderino regalarsi e regalare al proprio pet un prodotto premium, essendo caratterizzati da materiali di pregio che ne rendono percepibile all'istante la qualità superiore sia alla vista che al tatto.



La collezione Camon nel Borgo dei Borghi 2022

La bellezza della *Collezione Abbigliamento Camon Fall/Winter 23-24* è stata esaltata anche dallo shooting fotografico che ha dato vita al catalogo di presentazione della linea.

Uno shooting che, per questa edizione, si è tenuto a Soave, splendido paese incastonato tra le colline della Lessinia e la Val d'Adige, insignito nel 2022 dell'ambito riconoscimento di Borgo dei Borghi.

Liberi di essere sé stessi

L'affidabilità di un'azienda forte di quasi 40 anni di storia ed esperienza, ma che continua nel suo instancabile lavoro di ricerca e perfezionamento, ha reso la collezione di abbigliamento Camon un punto di riferimento nel mercato pet italiano, riscuotendo sempre più consensi anche a livello internazionale.

Così è stato anche in occasione della recente edizione di *Zoomark 2023* a Bologna, in cui la collezione è stata presentata ufficialmente conquistando i tanti visitatori dello stand Camon con uno stile distintivo, perfetto anche per l'allestimento delle vetrine dei pet shop grazie alla bellezza dei propri modelli. (R.P.)

STYLE AND RELIABILITY

Camon presents new *Fall/Winter 23-24 Apparel Collection*. For customers who choose quality and style for their dogs

Every day is the right day to shape imagination and develop new ways to take care of your customers' pets. This is the inspiration for Camon: each apparel collection is special, just like the new fall/winter 2023-2024 collection.

TASTE AND EXPERIENCE: HOW CAMON APPAREL IS CREATED

If your customers look for high-quality and versatile models, featuring elegant design and the perfect wearability according to pet's needs, you can safely choose this collection.

The collection has been carefully developed by Camon designer team and it is ready to unveil all its beauty and functionality. Italian design, exclusive materials and a selection of amazing colours and patterns: the collection reflects all the experience of the Verona-based company in protecting pets with style.

QUALITY AND VARIETY FOR EVERY COLLECTION

Fall/Winter 23-24 Apparel Collection includes 35 models: a comprehensive range of products and sizes capable to meet the needs of dogs of all breeds. Every dog has specific needs according to lifestyle, physical conditions and weather.

Warm and soft sweaters (some of them made in Italy), warm and enveloping sweatshirts, elegant and stylish coats, handy and functional raincoats (suited for bad weather as well) and also comfortable quilted jackets such as exclusive *Supreme Line* models: each item has been developed with the utmost care and features unique details.

SUPREME LINE QUILTED JACKETS: BEAUTY AT ITS BEST

Pet fashion trends are increasingly near to trends in human fashion: pet owners are increasingly attentive to this aspect.

To meet the desire of being similar to their pets in style as well, new *Fall/Winter 23-24 Collection* includes *Prince* and *Dea*. Together with their elegant matching bags, they are part of *Supreme Line*. *Prince* and *Dea* are the best choice for customers looking for a premium product for their pet and for themselves. They feature fine materials to immediately see and touch their superior quality.

CAMON COLLECTION IN THE BORGO DEI BORGI 2022

The beauty of *Camon Fall/Winter 23/24 Apparel Collection* is also enhanced by catalogue the photo shoot.

Pictures were taken in Soave, a wonderful place in Lessinia and Val d'Adige hills, which won the Borgo dei Borghi (Village of Villages) 2022 award.

FREE TO BE YOURSELF

The reliability of a 40-year-old company, which constantly tries to research and improves, made Camon apparel collection a point of reference on the Italian per market, with increasingly appreciation abroad as well.

The collection was officially presented at *Zoomark 2023* in Bologna, drawing the attention of visitors at Camon stand for its distinctive style, which is also perfect for the setup of window displays of pet shops, thanks to the beauty of its products.



Nuove ricette, ancora più qualità!

**Sorprendenti novità Schesir in arrivo:
naturalmente buone, parola di pet!**



Da oltre 20 anni *Schesir* è uno dei principali marchi leader nel settore dell'alimentazione umida complementare per gatti. Forte della sua posizione nel canale specializzato, grazie anche alla sempre maggiore fiducia nel brand da parte dei consumatori, *Schesir* vuole creare basi ancora più solide e innovative per contribuire alla crescita dell'intero comparto umido.

whitebridge
pet brands

WHITEBRIDGE PET BRANDS
www.schesir.com



schèsir

Per te, sempre alla ricerca del meglio per il tuo cliente attento al benessere del proprio gatto, ecco le novità esclusive *Schesir*, che apriranno una nuova strada all'interno della categoria umido gatto, nuove ricette e texture, con ingredienti naturali minimamente processati, con crescente e mirata attenzione alle formulazioni.

La nuova 'filosofia alimentare' *Schesir* si basa su 3 pilastri fondamentali:

- Elevato apporto di proteine di qualità: provenienti da vere carni e vero pesce, ingredienti che ogni gatto si procurerebbe in natura, accuratamente selezionati.
- Il benessere dell'idratazione: il gatto per istinto beve poco, perché in natura assumerebbe acqua direttamente dalle prede, le novità *Schesir* includono all'interno delle ricette l'idratazione di cui ha bisogno.
- Gusto e varietà: un'ampia scelta di gusti e consistenze diverse, per soddisfare le esigenze di tutti i gatti.



Schesir After Dark

Il gatto è da sempre un predatore notturno, che al calare del buio va in cerca di piccole prede. Ancora oggi non ha perso né l'istinto né le esigenze nutrizionali di un vero carnivoro.

Per questo motivo la linea *After Dark* è stata sapiente-

mente ideata per apportare alimenti umidi, completi e bilanciati a base di carne con veri pezzetti di organi ricchi di nutrienti, disponibili in filetti, mousse e paté. *Schesir After Dark* offre un alto contenuto proteico ed è senza cereali.

Schesir Baby

Schesir Baby è la gamma che accompagna il gatto appena nato passo dopo passo verso una crescita sana, naturale e nutriente. Questa linea offre ricette complete e bilanciate in diverse e morbide texture (mousse e filetti), formulate per rispondere alle sue specifiche esigenze sin dalle prime settimane di vita. Tutti i prodotti *Schesir Baby* contengono taurina per aiutare la crescita e DHA per favorire il corretto sviluppo cerebrale.



Schesir Functions Digestive Topper

Schesir Functions è il prodotto ideale per aiutare il gatto del tuo cliente a idratarsi e per favorire una migliore digestione, attraverso una texture innovativa a base di zucca frullata con aggiunta di erba di grano, che grazie alla consistenza morbida e cremosa è ideale da abbinare alle crocchette.



Schesir Silver

Schesir Silver è la linea di ricette complete e bilanciate per gatti a partire dagli 11 anni, pensate per supportare il funzionamento del sistema immunitario, grazie a formulazioni ricche di nutrienti specifici e caratterizzate da una grandissima varietà di texture e gusti per migliorare la masticabilità e l'appetibilità. Tutti i prodotti sono ricchi di proteine, vitamine e minerali 100% bilanciati.

Schesir Special

Ogni gatto può avere esigenze specifiche e particolari, diverse da tutti gli altri. Per questo motivo *Schesir* ha creato la linea di ricette complete e bilanciate *Special Mousse*, che si suddivide in: *Schesir Special Mousse Light*, basata su ricette con poche calorie ideate per gatti in sovrappeso; *Schesir Special Mousse Exigent*, con fegato di anatra e zucca per migliorare l'appetibilità e soddisfare anche i soggetti più esigenti; *Schesir Special Mousse Skin&Coat*, con olio di tonno e cocco per mantenere il pelo del gatto più sano e luminoso.

Schesir STIX snack cremosi

Schesir entra nel mondo degli snack... e lo fa come sempre in grande stile!

Schesir STIX è la linea di snack dalla texture cremosa per deliziare e premiare il gatto e fornirgli allo stesso tempo l'idratazione supplementare di cui ha bisogno. È il prodotto perfetto per uno spuntino tra i pasti o come aggiunta a un altro alimento. (T.P.)

NEW RECIPES, EXTRA QUALITY

Extraordinary news by *Schesir* are coming: tasty of course, guaranteed by pets!

Schesir has been among the leading brands in complementary wet nutrition for cats for over 20 years. Thanks to its position in the specialized channel and to the increasing brand trust among customers, *Schesir* aims at creating increasingly strong and innovative foundations for the growth of the whole wet segment. For you retailers, aiming at providing pet owners with the best products, here come *Schesir* news. They will open a new path in the segment of cat wet food, with new formulas and textures with natural ingredients, scarcely processed, and growing and specific attention to formulas.

Schesir new nutritional philosophy is based on 3 fundamental pillars:

- Elevated intake of quality proteins. Only animal proteins from real meat and real fish, the ingredients every cat would find in nature, carefully selected;
- Well-being from hydration. Cats instinctively drink very little, because in nature they absorb water directly from preys. *Schesir* new recipes provide the necessary hydration;
- Flavour and variety. A broad selection of different recipes and textures to please the needs of all cats.

SCHEIR AFTER DARK

Cats are night predators: after dark they go hunting small preys. They still retain their instinct and nutritional needs as real carnivores.

That is why *After Dark* line has been developed: wet, complete and balanced food with meat and organs rich in nourishing ingredients. They come in fillets, mousse and pate.

Schesir After Dark offers an elevated protein percentage; moreover, it is cereal free.

SCHEIR BABY

Schesir Baby is the line supporting kitties step by step, with a healthy, natural and nourishing growth. The line offers complete and balanced recipes in various soft textures (mousse, fillets), developed to meet the pet's needs since their first weeks. All *Schesir Baby* recipes contain taurine to support growth and DHA to support the correct brain development.

SCHEIR FUNCTIONS DIGESTIVE TOPPER

Schesir Functions is the perfect product to help your customers' cats stay hydrated and to support the best digestion. The innovative texture with blended pumpkin and wheat grass features is soft and creamy, the perfect combination with kibbles.

SCHEIR SILVER

Schesir Silver is the line of complete and balanced recipes for cats over 11 years. They support the immune system thanks to formulas rich in nourishing ingredients. Moreover, the line offers a broad variety of textures and flavours to improve chewability and palatability. All products are rich in 100% balanced proteins, vitamins and minerals.

SCHEIR SPECIAL

Every cat can have specific needs, different from one another. That is why *Schesir* developed *Special Mousse* line of complete and balanced recipes: *Schesir Special Mousse Light*, low calorie for overweight cats; *Schesir Special Mousse Exigent*, with duck liver and pumpkin to improve palatability and please the most demanding cats; *Schesir Special Mousse Skin&Coat*, with tuna and coconut oil to preserve the fur of cats healthy and shiny.

SCHEIR STIX CREAMY TREATS

Schesir enters the segment of treats...with style of course!
Schesir STIX is the line of treats with creamy texture to cuddle and reward cats, besides providing the extra hydration they need. It is the perfect treat in-between meals or as addition to other meals.



La foresta sullo scaffale

La natura in primo piano: **FOREST love**, la nuova linea di giochi per cani e gatti realizzata con prodotti naturali o riciclati



I nuovi giochi della gamma *FOREST love* di Vitakraft sono sì prodotti di tendenza ideali per il divertimento dei pet del tuo cliente ma allo stesso tempo sono perfetti per dare una mano alla natura! La nuova linea non si distingue infatti solo per i simpatici personaggi ma anche per i materiali naturali o riciclati, durevoli e sostenibili.



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



Un uovo impulso 'green' sullo scaffale del tuo pet shop

Sostenibilità dunque in primo piano per *FOREST love*, prerogativa che di sicuro verrà apprezzata dai clienti del tuo negozio, sempre più attenti al benessere dei propri pet ed anche alla salvaguardia dell'ambiente e del pianeta.

Ecco i principali plus della linea:

- giochi realizzati con materiali naturali o riciclati;
- packaging con cartoncino in carta riciclata;
- prodotti di alta qualità;
- design che riflette l'atmosfera della foresta;
- sigillo di qualità garantita Vitakraft® Safety;
- articoli trendy con finiture curate.



Divertimento outdoor garantito

La linea *FOREST love* propone fantastici giochi da riporto per cani:

- **FRISBEE CON VOLTO DI UN CAPIRIOLO:** gioco da lanciare, per cani sportivi, in 100% poliestere riciclato e cotone. Diametro 20 cm circa.
- **CASTORO SNACK:** in robusto caucciù naturale, è ideale da riempire con snack per giocare e masticare a lungo.
- **PALLA NODATA CON FOGLIE:** palla da mordere estremamente robusta in 100% poliestere riciclato e cotone, ideale da lanciare.
- **OSSO IN LEGNO DI CAFFÈ:** osso naturale con corda, ideale da lanciare, in cotone e legno di caffè che, essendo particolarmente duro, si scheggia difficilmente. Ideale per masticare a lungo!
- **CAPIRIOLO CON NODI:** robusto animaletto con pancia in corda nodata in 100% poliestere riciclato e cotone. È ideale per giochi da riporto e trascinarsi.
- **CINGHIALE:** peluche con squeaker in poliestere riciclato e cotone.
- **GUFO CON SQUEAKER:** gufo squeaker in lattice naturale, ideale per scatenarsi nel gioco.

E per stimolare l'istinto di caccia del gatto...

Ecco anche i giochi della linea *FOREST love* perfetti per il divertimento del gatto, che contengono irresistibile erba gatta. L'aroma invitante della pianta ha un effetto eccitante sulla maggior parte degli animali e li stimola a giocare.



- **CANNA CON VOLPE:** per un divertimento interattivo, volpe in 100% poliestere riciclato con asta in bambù e corda in cotone. Contiene erba gatta.
- **RICCIO MECCANICO:** gioco che stimola la predisposizione alla caccia del gatto, in soffice pelo in 100% poliestere riciclato. Corpo di plastica all'interno con ruote e ricarica manuale. Contiene erba gatta.
- **CAPRIOLO CON CAMPANELLINI:** gioco in 100% poliestere riciclato con irresistibile erba gatta al suo interno.



Giocare in tutta sicurezza

Tutti i giochi Vitakraft sono sottoposti a rigorosi controlli di qualità. Per questo motivo l'azienda ha sviluppato il bollino *Vitakraft® Safety*, simbolo di un concetto di garanzia di qualità indipendente. Per la sua realizzazione, sia l'azienda che i partner commerciali hanno dovuto soddisfare numerosi requisiti.



Vitakraft® Safety è dunque sinonimo di giochi che:

- sono testati per la presenza di plastificanti tossici;
- soddisfano lo standard europeo dei giocattoli per bambini (DIN EN 71);
- provengono da filiere con partner commerciali sottoposti a verifica BSCI.

Una questione di cuore: il progetto Vita®Planet - Initiative For Nature

La sostenibilità sta a cuore a Vitakraft, ai suoi partner e ai consumatori che decidono di acquistare prodotti sinonimo di salvaguardia e sostenibilità ambientale.

Per l'azienda sostenibilità significa anche apportare il proprio contributo ai 17 obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU, che la comunità globale si è impegnata a realizzare sotto l'egida delle Nazioni Unite. Scopri di più su www.vitakraft.it/vitaplanet.

FOREST ON SHELF

Nature in the foreground: *FOREST love* is the new line of toys for cats and dogs made of natural or recycled products

New toys by *FOREST love* range by Vitakraft are trendy products suited for the fun of your customers' pets. Moreover, they are also perfect to support nature! The new line portrays funny characters and features natural or recycled materials, long-lasting and sustainable.

NEW GREEN IMPULSE ON YOUR SHELVES

Sustainability in the foreground for *FOREST love*: this feature will be appreciated by your customers, increasingly attentive to the well-being of their pets and the protection of the environment and earth.

Here are the main plus features of the line: toys made of natural or recycled materials; packaging with recycled cardboard; high quality products; design recalling the forest; *Vitakraft® Safety* quality seal; trendy products with fine details.

OUTDOOR FUN GUARANTEED

FOREST love line includes amazing retrieve-toys for dogs:

- **FRISBEE WITH ROE DEER:** for sporty dogs, 100% recycled polyester and cotton. Diameter 20 cm.
- **BEAVER TREAT:** strong natural rubber; it can be filled with treats to play and chew for a long time.
- **KNOT BALL WITH LEAVES:** chewable and strong ball made of 100% recycled polyester and cotton, perfect for throwing.
- **COFFEE WOOD BONE:** natural bone with rope, perfect for throwing, made of cotton and coffee wood. Since it is extra hard, coffee wood does not usually splinter. Perfect for long-time chewers!
- **ROE DEER WITH KNOTS:** strong animal toy with knotted rope on the belly, made of 100% recycled polyester and cotton. Perfect for throwing and retrieving games.
- **BOAR:** plush with squeaker made of recycled polyester and cotton.
- **SQUEAKING OWL:** owl with squeaker made of natural latex, perfect for lively moments.

STIMULATING CATS' HUNTING INSTINCT...

FOREST love also offers toys for cats, with irresistible catnip. The inviting smell of this plant has an electrifying effect on most pets, stimulating them into playing.

- **CANE WITH FOX:** for interactive fun, fox made of 100% recycled polyester with bamboo rod and cotton rope. With catnip.
- **MOVING HEDGEHOG:** it stimulates cats' hunting instinct, with soft fur made of 100% recycled polyester. Plastic body inside with wheels and spring mechanism. It contains catnip.
- **ROE DEER WITH BELLS:** made of 100% recycled polyester with irresistible catnip inside.

PLAY SAFELY

All Vitakraft toys undergo strict quality controls. That is why the company developed *Vitakraft® Safety* quality seal, to guarantee independent quality. Vitakraft and its commercial partners had to comply with several regulations to create the seal.

Vitakraft® Safety ensures toys:

- tested against toxic plasticizers;
- complying with European regulations on kids toys (DIN EN 71);
- coming from supply chains with partners complying with BSCI tests.

A MATTER OF HEART: VITA®PLANET - INITIATIVE FOR NATURE

According to Vitakraft and its partners, sustainability matters. The same goes for customers, who choose to buy products embodying environmental protection and sustainability.

According to the company, sustainability also means to support the 17 goals for sustainable development by UNO. Discover more on www.vitakraft.it/vitaplanet.



Nuovi gusti *Anatra e Bufalo*

La linea *Oasy Grain Free Formula* di alimenti secchi e umidi senza cereali e con una sola fonte proteica animale, adatti anche ai cani più delicati e con particolari esigenze nutrizionali, propone ora i due nuovi gusti *Anatra e Bufalo*



La gamma Secco cane *Grain Free Formula* è da sempre una delle linee di punta del marchio *Oasy*: alimenti formulati senza cereali e con una sola e specifica fonte di proteine animali, pensati per i proprietari di pet che ricercano la massima qualità anche per i loro cani sensibili.

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

Le ricette sono inoltre arricchite da preziosi ingredienti naturali benefici, che contribuiscono a mantenere la nutrizione bilanciata e favoriscono il benessere generale di ogni cane, anche di quelli con particolari esigenze.



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



Qualità e benessere

In linea con la filosofia nutrizionale *Oasy* e per la massima leggibilità e trasparenza dell'etichetta, sul fronte del pack è ben specificato il totale dell'unica fonte di proteina animale di ciascun prodotto, pari al 50%. Sul retro della confezione sono invece indicate le percentuali di ingredienti animali freschi, disidratati e idrolizzati, per un profilo nutrizionale ancora più completo. L'alto contenuto di ingredienti animali e l'assenza di cereali non solo favorisce la massima digeribilità anche in soggetti sensibili, ma permette di proporre ricette altamente appetitose. Tutti gli alimenti sono preparati con ingredienti accuratamente selezionati, senza glutine, OGM e soia e sono Cruelty Free, cioè non contemplano sperimentazione sugli animali.

Le composizioni dei prodotti secchi *Grain Free Formula* sono inoltre arricchite da mela o barbabietola come fonti di fibre e integrate con l'esclusivo *Vegetal Complex*, un mix di frutta, verdura ed erbe aromatiche pensato per fornire in modo naturale preziosi antiossidanti, vitamine e minerali e supportare al meglio il benessere di tutti i cani.

Ora disponibile anche il nuovo gusto *Anatra* per cani adulti

La proposta della gamma *Grain Free Formula* per il tuo negozio oggi è ancora più ampia: per cani adulti è disponibile infatti il nuovo gusto *Anatra*, che si è ag-



giunto ai già apprezzatissimi gusti *Tacchino, Agnello, Maiale e Pesce*. Gli alimenti per cuccioli sono invece disponibili nel gusto *Tacchino*. Ogni referenza è disponibile per cani di taglia Small/Mini e Medium/Large, per meglio rispondere alle diverse necessità.

Umidi Grain Free Formula, vera carne per un'offerta completa

Se la linea di alimenti secchi *Grain Free Formula* rappresenta un'eccellenza fra le gamme *Oasy*, non poteva certo mancare in abbinamento una proposta di alimenti umidi formulati, ovviamente, senza cereali e monoproteici, per il cliente del tuo pet shop. La gamma umido cane *Grain Free Formula* offre alimenti complementari preparati senza cereali e con un elevatissimo contenuto di ingredienti animali da una sola fonte proteica. Tenero macinato per cuccioli e tocchetti di vera carne



per cani adulti, questi alimenti sono ideali anche per soggetti con intolleranze alimentari, sensibilità cutanee o intestinali. Caratterizzate da un'altissima appetibilità, le ricette sono arricchite da delicate verdure e preparate in semplice brodo di cottura. Anche gli alimenti umidi *Grain Free Formula* sono disponibili in vari gusti: *Agnello* per cuccioli, *Manzo, Maiale, Pollo e Tacchino* per i cani adulti. Anche questa linea inoltre si è recentemente ampliata con l'introduzione del nuovo gusto *Bufalo* per cani adulti, ora disponibile in tutti i negozi. I due formati da 200 e 400 g - sia per le referenze *Puppy* che per le ricette *Adult* - garantiscono un utilizzo ottimale in base alla taglia. (A.D.B.)

NEW DUCK AND BUFFALO FLAVOURS

Oasy Grain Free Formula line of dry and wet food without grains and with a single animal protein source, also suited for the most delicate dogs with special nutritional needs, now includes new *Duck* and *Buffalo* flavours

Grain Free Formula dry range is one of *Oasy's* main lines: grain-free formulas with a single and specific source of animal proteins, developed for pet owners looking for the best quality for their sensitive dogs.

Just like all *Oasy* dry food, fresh meat is the first ingredient of each formula, fundamental to guarantee the utmost digestibility, nutrient intake and taste. The exclusive *Fresh Meat Injection System* technology preserves proteins' excellent biological value, fats contain less free radicals and vitamins are better preserved.

Moreover, recipes are supplemented by precious beneficial ingredients, which help guarantee a balanced nutrition and support the general well-being of all dogs, even in case of special needs.

QUALITY AND WELL-BEING

In line with *Oasy* nutritional philosophy and to ensure the utmost label transparency, the animal protein source for each formula (50%) is clearly stated on the pack front. On the back there is the percentage of fresh, dehydrated and hydrolysed animal ingredients, to guarantee a complete nutritional profile. Elevated percentage of animal ingredients and the absence of grains support the utmost digestibility in sensitive pets, but also ensure extremely palatable recipes. All formulas include carefully-selected ingredients without gluten, GMOs and soy. Moreover, they are cruelty free.

Grain Free Formula recipes are supplemented by apple or beetroot as fibre sources and contain exclusive *Vegetal Complex*: the mix of fruit, vegetables and herbs that naturally provides antioxidants, vitamins and minerals, to support the well-being of all dogs.

NEW DUCK FLAVOUR NOW AVAILABLE FOR ADULT DOGS

Grain Free Formula range for your shop is even broader: new *Duck* flavour joined *Turkey, Lamb, Pork* and *Fish* flavours. The recipe for puppies contains *Turkey*. Each formula is available for Small/Mini and Medium/Large breeds, to meet all needs.

WET GRAIN FREE FORMULA, REAL MEAT FOR A COMPLETE OFFER

Grain Free Formula dry food is an excellence range among *Oasy* range: it can be combined with matching line of wet food prepared with a single protein source and no grains. *Grain Free Formula* wet food offers complementary recipes without grains and with elevated intake of animal ingredients from a single animal protein source. Soft minced meat for puppies and real meat bites for adult dogs: they are also suited for pets with food intolerance, skin or intestinal sensitivity. Recipes feature an excellent palatability; moreover, they are supplemented with vegetables and come with cooking broth. Wet recipes *Grain Free Formula* come in different flavours: *Lamb* for puppies, *Beef, Pork* and *Turkey* for adult dogs. New *Buffalo* for adult dogs recently joined existing flavours, now available in all shops. The 200 and 400g bags for *Puppy* and *Adult* recipes ensure the correct use according to breed size.



Alimentazione superiore

Premium Menù, Premium Mix e Sticks: prelibatezze sane e nutrienti



Pinny PremiumLine è la linea principale di *Pinny Pet*, marchio che da sempre si distingue per qualità e impegno nell'offrire un'alimentazione sana e specifica a uccelli e piccoli mammiferi. Con *Pinny Pet* il tuo cliente può contare su alimenti formulati con ingredienti naturali attentamente selezionati che soddisfano appieno le esigenze nutrizionali dell'animale, affinché rimanga in forma e in salute il più a lungo possibile.



Qualità superiore

Tutti i prodotti della linea *PremiumLine* contengono il giusto mix nutrizionale e garantiscono un'alimentazione sana, bilanciata e completa. La qualità delle ricette è frutto di esperienza, studio e competenza. Il risultato è un'alimentazione mirata e differenziata sulla base delle esigenze nutrizionali dell'animale, che si caratterizza per la facile assimilazione, l'alta digeribilità, l'apporto nutritivo bilanciato e l'appetibilità. Tutti gli alimenti si contraddistinguono per l'alto livello qualitativo degli ingredienti, per l'integrazione vitaminica e la presenza di pre- e probiotici utili alla salvaguardia della buona salute dei volatili.

Arricchiti con plus specifici

La gamma *PremiumLine* si compone di mangimi completi, pastoncini e stick. I tuoi clienti possono trovare all'interno della linea le referenze più adatte alle esigenze alimentari dei loro piccoli amici.

- I *Premium Menù* sono pastoncini soffici e appetibili di qualità superiore privi di coloranti, indicati per la dieta quotidiana di adulti e novelli e per le fasi di muta e riproduzione. Inoltre non alterano la colorazione del piumaggio. Sono ricchi di vitamine A, B e C, per un ottimo apporto di nutrienti e un'efficace azione che aiuta a fortificare e di FOS (frutto-oligosaccaridi), per favorire il naturale funzionamento dell'apparato gastrointestinale. *Premium Menù Gold* è un pastoncino gial-



PINETA ZOOTECNICI SAS
tel./fax 0522553616
www.pinnypet.com
info@pinetazootecnici.com



lo morbido con materie prime di altissima qualità che contiene mela, miele e biscotto. *Premium Menù Red* contiene invece pomodoro, miele, carota e biscotto mentre *Premium Menù White* contiene latte, mela, biscotto e miele.

- Le referenze *Premium Menù* sono disponibili nelle confezioni: *Premium Menù Gold, Red, White, Fruits, Veggies* 350 g, 1 kg, 25 kg; *Premium Menù Parakeets Fruits* 800 g, 4 kg, 20 kg; *Premium Menù Universal Fruits* 1 kg, 4 kg, 25 kg; *Premium Menù Universal Softfood* 1 kg, 25 kg.



- I *Premium Mix* non sono solo semplici miscele di semi ma un pasto completo, bilanciato e gustoso. La gamma *Premium Mix* è formulata con ingredienti di prima qualità arricchiti con componenti specifici in base alla tipologia del volatile a cui è destinato l'alimento: frutta, verdura, miele, biscotti, gommamari, vitamine, minerali, pre- e probiotici rendono speciale ognuno dei menu ottimamente bilanciato e ricco di vitamine A, B, C e FOS. *Premium Mix Cocorite* contiene miele, mela e biscotto. *Premium Mix Uccelli Esotici* e *Premium Mix Pappagalli* contengono invece miele, banana, kiwi, papaya e biscotto. *Premium Mix Canary, Finches, Budgies* e *Parakeets* sono disponibili nelle confezioni da 800 g e





9 kg mentre *Premium Mix Parrots* è proposto nelle confezioni da 700 g, 2,5 kg e 9 kg.

- Tra gli *Sticks* citiamo *Energy* con uovo e miele, *Fruits* con mela, kiwi e banana, *Fruits & Nuts* con kiwi, mela e noci. Sono disponibili in confezioni da 2 stick.

Ecco le referenze disponibili: *Canary*

Melody, Canary Fruits, Canary Energy, Canary Veggie, Budgies Energy, Budgies Fruits, Budgies Red Fruits, Budgies Tropical, Finches Fruits e Finches Energy (confezione da 85 g). *Parakeets Red Fruits, Parakeets Tropical, Parakeets Fruits, Parakeets Nuts* in confezione da 115 g. *Parrot Fruits & Nuts* in confezione da 150 g.

Per un pieno di energia

I gustosi granuli *GrainVit* garantiscono il giusto apporto nutrizionale. *GrainVit* è arricchito con vitamina A, D3, C, E, B1, B2, B12, PP e K oltre che con minerali, prebiotici e probiotici, nutrienti fondamentali per preservare il naturale funzionamento del tratto gastrointestinale e il mantenimento del benessere generale dell'animale. L'aggiunta dei gustosi granuli *GrainVit* a tutti gli alimenti *Premium Mix*, ad esempio, ne garantisce il giusto apporto nutrizionale. (G.A.)



SUPERIOR NUTRITION

Premium Menù, Premium Mix and *Sticks*: healthy and nourishing delicacies

Pinny PremiumLine is the main line of *Pinny Pet*, the brand famous for offering a healthy and specific diet to birds and small mammals. *Pinny Pet* ensures recipes developed with highly-selected natural ingredients for your customers, which fully meet birds' nutritional needs and preserve them healthy as long as possible.

SUPERIOR QUALITY

All products from *PremiumLine* line contain the right nutritional mix and guarantee a healthy, balanced and complete nutrition. Expertise, research and skills ensure quality recipes. The result is a specific nutrition varied after birds' nutritional needs, which ensures easy absorption, high digestibility, balanced nourishing intake and palatability. All the recipes feature high-quality ingredients, vitamin supplement and pre- and pro-biotics necessary to preserve the health of birds.

SUPPLEMENTED WITH SPECIFIC INGREDIENTS

PremiumLine range includes complete food, food mix and sticks. Customers can choose the best recipe according to the nutritional needs of their bird friends.

- *Premium Menù* includes top quality soft and palatable food mix free from colouring agents, suited for the daily diet of adult and young birds as well as for moult and breeding. Moreover, the formulas do not alter the feathers colour. They are rich in vitamins A, B and C to ensure an excellent intake of nourishing substances and to preserve birds strong; FOS (fructo-oligosaccharides) support the correct operating of the gastrointestinal system.

Premium Menù Gold contains first quality ingredients and apple, honey and biscuits.

Premium Menù Red contains tomato, honey, carrot and biscuits, while *Premium Menù White* contains milk, apple, biscuits and honey.

- *Premium Menù* recipes come as follows: *Premium Menù Gold, Red, White, Fruits, Veggies* 350 g, 1 kg, 25 kg; *Premium Menù Parakeets Fruits* 800 g, 4 kg, 20 kg; *Premium Menù Universal Fruits* 1 kg, 4 kg, 25 kg; *Premium Menù Universal Softfood* 1 kg, 25 kg.

- *Premium Mix* are complete, balanced and tasty meals rather than simple seed mix. *Premium Mix* range contains first quality ingredients with specific substances according to the bird type: fruit, vegetables, honey, biscuits, Gammarus, vitamins, minerals, pre- and pro-biotics make each menu special, balanced and rich in vitamins A, B, C and FOS.

Premium Mix for parakeets contains honey, apple and biscuit. *Premium Mix for exotic birds* and *Premium Mix for parrots* contain honey, banana, kiwi, pawpaw and biscuits.

Premium Mix Canary, Finches, Budgies and Parakeets come in 800g and 9kg bags, while *Premium Mix Parrots* comes in 700g, 2.5 and 9 kg bags.

- Among *Sticks* there are *Energy* with egg and honey, *Fruits* with apple, kiwi and banana, *Fruits & Nuts* with kiwi, apple and walnuts. They come in 2-stick pouches.

Here are the recipes available: *Canary Melody, Canary Fruits, Canary Energy, Canary Veggie, Budgies Energy, Budgies Fruits, Budgies Red Fruits, Budgies Tropical, Finches Fruits* and *Finches Energy* (85 g pouches). *Parakeets Red Fruits, Parakeets Tropical, Parakeets Fruits, Parakeets Nuts* (115 g pouches). *Parrot Fruits & Nuts* (150 g pouches).

FULL OF ENERGY

Tasty *GrainVit* grains provide the adequate nutritional intake. *GrainVit* is supplemented with vitamins A, D3, C, E, B1, B2, B12, PP and K besides minerals, prebiotics and probiotics, the necessary nourishing substances to preserve the natural functionality of the gastrointestinal tract and the overall well-being of birds. Adding tasty *GrainVit* grains to all *Premium Mix* recipes ensures the correct nourishing intake.



Formulazioni dietetiche specifiche

Nuova linea *Prolife Diet* di Zodiaco per cani: la ricerca di oggi, per il benessere di domani



La nuova linea *Prolife Diet* nasce da un lungo percorso di ricerca condotto in collaborazione con ambulatori e cliniche veterinarie dislocati su tutto il territorio nazionale, che hanno contribuito a portare a compimento importanti studi multicentrici per confermare l'efficacia terapeutica delle formulazioni dietetiche.

**prolife
DIET**

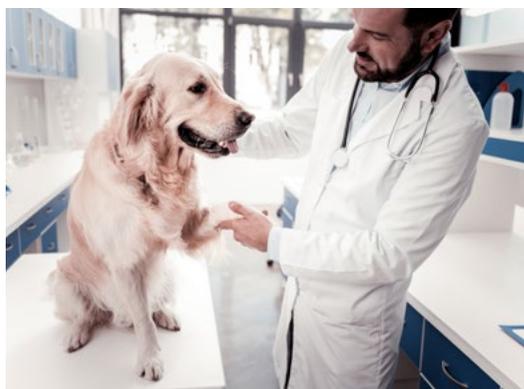
Efficacia terapeutica e rispetto della natura dei pet sono infatti gli obiettivi che si è posto il

team di ricerca che ha sviluppato la nuova linea *Prolife Diet*, combinando il potere terapeutico di alcune sostanze naturali nel rispetto del delicato equilibrio e dei fabbisogni di cani e gatti.

Un approccio che non si limita a intervenire sul sintomo ma che guarda alle cause, considerando l'organismo dell'animale nel suo complesso.

Il fondamentale contributo della nutrigenomica

Le continue e aggiornate ricerche sulla nutrigenomica condotte dal team di medici veterinari e nutrizionisti *Prolife* in collabora-



zodiaco PET & GREEN

CONSORZIO ZODIACO
tel. 0425474645
www.prolife-pet.it
info@prolife-pet.it



zione con *Alltech*® hanno ispirato la creazione di *Alltech*® *Nutrigenomic System Pak*, blend di componenti specifici che agiscono in sinergia massimizzando l'efficacia degli alimenti *Prolife Diet*. L'epigenetica è in grado di dimostrare l'efficacia di questi blend: si occupa infatti di studiare i fattori esogeni (ambientali e alimentari) che attivano e disattivano i geni che influenzano il modo in cui le cellule interpretano ed esprimono il codice genetico.

Soluzioni nutrizionali in base alla taglia del cane

La nuova linea *Prolife Diet Dog* include soluzioni specifiche per il trattamento nutrizionale delle principali patologie del cane, oggi anche in base alla taglia. La forma e la dimensione delle crocchette sono state studiate per rispondere alle specifiche esigenze di masticazione e deglutizione, fondamentali per la corretta digestione e assimilazione dell'alimento. Le integrazioni mirate rispettano inoltre i fabbisogni specifici di ciascun soggetto.

Valore aggiunto per il tuo pet shop

La linea *Prolife Diet* si distingue anche per un nuovo visual accattivante ma rigoroso che sintetizza efficacemente i contenuti innovativi degli alimenti: la riconoscibilità è garantita da specifici codici colore per ciascuna patologia dell'animale, così da agevolare e favorire la scelta d'acquisto del tuo cliente nel tuo punto vendita specializzato.



Una referenza specifica per ogni patologia del cane

Ecco le 8 ricette da proporre al tuo cliente, tutte integrate dal pacchetto *Alltech® Nutrigenomic System Pak*.

- La formula di *Prolife Diet Intestinal* determina uno stato di benessere del microbioma intestinale. Gli elementi in esso contenuti concorrono a ridurre il pH intestinale, cui consegue la formazione di metaboliti batterici ritenuti benefici per la salute intestinale, quali gli acidi grassi a corta catena. La capacità fermentativa contenuta nella dieta è potenziata dalla presenza di ceppi batterici, fra cui *E. faecium*.

- La particolare formulazione di *Prolife Diet Hydrolysed* e *Prolife Diet Hypoallergenic*, integrata dal pacchetto *Alltech®*, protegge l'integrità dei tessuti grazie alla modulazione delle risposte infiammatorie e immunitarie dell'orga-

nismo. Gli studi hanno dimostrato che queste risposte sono associate a cambiamenti della composizione degli acidi grassi delle membrane cellulari che possono modificare la fluidità della membrana stessa, che porta a un'espressione genica alterata e di conseguenza a una modifica del mediatore lipidico.

- La composizione di *Prolife Diet Metabolic* produce un'azione antiossidante utile a contrastare lo stress ossidativo in corso di obesità e di-

bete. Negli animali oggetto degli studi è stata evidenziata una doppia valenza: da un lato un ritardo dell'invecchiamento cellulare e delle disfunzioni cognitive, dall'altro un sostegno attivo nei confronti del sistema immunitario. Nei cani alimentati con dieta arricchita con alghe è stato osservato un miglioramento del sistema nervoso nel soggetto anziano.



SPECIFIC DIETARY FORMULAS

New *Prolife Diet* by Zodiaco for dogs: present research for future well-being

New *Prolife Diet* line is born after a long research carried out in collaboration with veterinary clinics located all over the country, which led to relevant multicentric studies assessing the therapeutic effectiveness of dietary formulas.

Therapeutic effectiveness and respect for pets' nature are the goals set by the research team who developed new *Prolife Diet* line: the therapeutic effect of natural ingredients was combined respecting the delicate balance and needs of pets.

The approach does not only affect the symptoms, but also its causes: it considers the pet's organism in its entirety.

FUNDAMENTAL SUPPORT OF NUTRIGENOMICS

Constant and updated research on nutrigenomics, carried out by *Prolife* team of veterinarians and nutritionists in collaboration with *Alltech®*, led to *Alltech® Nutrigenomic System Pak*: the mix of specific substances that maximize the effectiveness of *Prolife Diet* products. Epigenetics is capable to assess the effectiveness of such mix: it studies the exogenous factors (environmental and nutritional) that activate and deactivate genes, which affect the way how cells interpret and express the genetic code.

NUTRITIONAL SOLUTIONS AFTER THE DOG'S BREED

New *Prolife Diet Dog* includes specific solutions for the nutritional treatment of dogs' main diseases, now even according to the breed. The size and shape of kibbles have been developed to meet the chewing and swallowing needs of dogs, fundamental for the correct digestion and absorption of food. Moreover, supplements aim at complying with the specific needs of each pet.

ADDED VALUE FOR YOUR SHOP

Prolife Diet line features an attractive and clear layout, which summarizes the innovative features of its recipes: specific disease-related colours make it easy for your customers to choose the right product for their pet.





- La formulazione di *Prolife Diet Diabetic* produce effetti benefici sulla crescita dei tessuti e la riparazione dei danni tissutali. I componenti del pacchetto *Alltech® Nutrigenomic System Metabolic Pak* svolgono ruoli chiave in molti processi biologici e integrano l'apporto di determinati nutrienti carenti in corso di patologia. Queste molecole vengono trasportate agli epatociti per un'ulteriore trasformazione e rilasciati nella circolazione sistemica rendendosi disponibili per i tessuti danneggiati.



- La composizione di *Prolife Diet Urinary Struvite* produce effetti benefici nella risposta alle infiammazioni, contribuendo alla guarigione dei tessuti. Gli ioni ammonio che si liberano per la scissione dell'urea in ammoniaca ledono la componente di glicosamminoglicani (GAGs) presente nelle mucose dell'apparato urinario, aggravando il danno tissutale. Gli elementi del pacchetto riducono i processi infiammatori e inibiscono l'attecchimento di *E. Coli*, responsabile dell'aggravamento della sintomatologia.



- La formula di *Prolife Diet Renal* produce un miglioramento dell'azotemia in corso di insufficienza renale cronica. Il complesso di elementi presenti in *Alltech® Nutrigenomic System Urinary Pak* ha la capacità di ridurre la proteolisi batterica del colon. Il microbiota intestinale

nei soggetti affetti da insufficienza renale cronica soffre di una condizione di disbiosi: il pacchetto è in grado di modulare positivamente il microbiota stesso.

- La composizione di *Prolife Diet Hepatic* attenua i processi infiammatori, nello specifico preserva gli epatociti dai danni ossidativi, in modo che la rigenerazione possa consentire al fegato la sua ripresa funzionale.



Per scoprire l'intera gamma *Prolife Diet* visita il sito www.prolife-pet.it. (T.F.)

SPECIFIC PRODUCT FOR SPECIFIC DISEASE

Here come the 8 recipes for your customers, supplemented with *Alltech® Nutrigenomic System Pak*.

- The formula of *Prolife Diet Intestinal* ensures the well-being of intestinal microbiome. Its ingredients help reduce intestinal pH, with consequent growth of beneficial bacterial metabolites such as short-chain fatty acids. The fermentation capacity of the diet is supported by bacterial strains such as *E. faecium*.

- The special formulas of *Prolife Diet Hydrolysed* and *Prolife Diet Hypoallergenic*, supplemented by *Alltech®* mix, protect the integrity of tissues thanks to modulated inflammatory and immune reactions of the organism. Studies assessed that these reactions are combined with changes in the composition of fatty acids located in cell membranes. They can alter the fluidity of the membrane itself, which leads to an altered genic expression and a consequent change in the lipid mediator.

- The formula of *Prolife Diet Metabolic* has an antioxidating effect capable of fighting ongoing oxidating stress in obesity and diabetes. Researches assessed that, in pets treated with this formula, cell ageing and cognitive dysfunctionality slowed down; moreover, the product actively supported the immune system. If dogs were also fed with algae, the nervous system in senior dogs also improved.

- The formula of *Prolife Diet Diabetic* has beneficial effects on the growth of tissues and the restoration of tissue damages. *Alltech® Nutrigenomic System Metabolic Pak* plays a key role in several biologic processes and integrate the intake of specific nourishing substances, which lack during the disease. The molecules are carried to hepatocytes for further transformation and released in systemic circulation, being available for damaged tissues.

- The formula of *Prolife Diet Urinary Struvite* has a beneficial effect on inflammation, supporting tissue healing. Ammonium ions, released after urea fission into ammonia, damage glycosaminoglycans (GAG) located in the mucosa of the urinary system, worsening tissue damage. The mix reduce inflammatory process and prevent *E. Coli* (the cause of worse symptoms) from taking root.

- The formula of *Prolife Diet Renal* improves ongoing azotaemia during chronic renal insufficiency. *Alltech® Nutrigenomic System Urinary Pak* helps reduce bacterial proteolysis in colon. The intestinal microbiome of pets affected by chronic renal insufficiency suffers from dysbiosis: the mix has a positive effect on the microbiome itself.

- The formula of *Prolife Diet Hepatic* reduces inflammation. In particular, it preserves hepatocytes from oxidating stress, so that regeneration helps liver recover its functionality.

To unveil the whole *Prolife Diet* range, visit www.prolife-pet.it.



Riposare... in salute

**Nido, l'angolo intimo
per il benessere di ogni pet**



Dormire con il proprio pet è un'esperienza di grande tenerezza. È bene però che il tuo cliente conosca l'importanza di riservare ai piccoli amici quattrozampe anche uno spazio tutto loro dove poter riposare. Cani e gatti devono poter disporre di un ambiente esclusivo: un soggetto non abituato a una propria cuccia potrebbe infatti crescere sviluppando ansia da separazione e problemi di socializzazione a causa dell'insicurezza derivante dalla mancanza di un'identità personale.



BAMAPET

www.bamagroup.com

www.enjoylifewithbamapet.com



Una soluzione estetica ed ergonomica

Trattandosi di un luogo in cui trascorre molto tempo, è importante che il pet disponga di un supporto dove possa mantenere posture che alla lunga non si ripercuotano sulla sua salute, per questo è vivamente

sconsigliato allestire lettini improvvisati, con materiali e consistenze inadeguate.

Nido è il lettino cuccia di BamaPet pensato esattamente con questi presupposti. Ergonomico, interamente made in Italy, realizzato con materiali atossici e riciclabili al 100%, facile da pulire, con piedini antiscivolo e dotato di base forata traspirante su cui posare un morbido cuscino per garantire un salutare riposo.

Come tutti i prodotti BamaPet, la funzionalità di *Nido* non ne limita il design, pensato per sposarsi con qualsiasi arredamento, come dimostrano la finitura a effetto paglia e le nuance tortora e sabbia in cui è disponibile.

Nel caso in cui la cuccia venga condivisa da più animali, il tuo cliente può scegliere la misura più adatta alle proprie esigenze, dai 50 ai 110 cm di larghezza. *Nido* è infatti disponibile in ben 5 dimensioni e coordinabile con il *Cuscino Nido*, in lana di ovatta termoregolatrice, lavabile in lavatrice. (A.D.B.)



HEALTHY...RELAX

Nido, the cosy corner for the well-being of all pets

Sleeping beside your own pet is a loving experience. Of course, your owners must know how important is to provide pets with their own personal relaxing space. Cats and dogs must be able to rely on an exclusive area: if pets are not used to having their own bed, they might develop separation anxiety and socialization problems later on, because of the insecurity related to the lack of personal identity.

BEAUTIFUL AND ERGONOMIC SOLUTION

Since it is a place where they spend a lot of time, it is important to make sure that their posture is not harmful for their health. It is not recommended to set up improvised beds, with wrong materials and textures.

Nido is the perfect bed by BamaPet. Ergonomic, completely made in Italy with non-toxic and 100% recyclable materials. It is easy to clean and features anti-slip feet, plus breathable base: with a soft pillow, healthy relax is guaranteed.

Just like for all BamaPet products, *Nido* functionality does not limit its look: it fits in any room, thanks to the rattan decoration and dove grey/sand brown colours.

If the bed is shared by more than one pet, your customers can choose the right size, from 50 to 110cm wide. *Nido* comes in five different sizes and matches with *Nido Pillow*, made of thermoregulating cotton wool, suitable for machine wash.

IL 'TOCCO' CHE PARLA ALLE CELLULE

in collaborazione con Paola Acco

Il Metodo *Tellington TTouch*[®] - o semplicemente *TTouch* - può essere considerato come una tecnica di lavoro non convenzionale sul corpo degli animali. Si basa sul principio che eseguire movimenti inusuali e sperimentare nuove sensazioni influisce positivamente non solo sul comportamento e sul carattere, ma anche sulla propensione e capacità di apprendere.

È stato ideato, ormai quasi 50 anni fa, da Linda Tellington Jones (con cui ho collaborato più volte negli USA) che, nata e cresciuta in mezzo agli animali in un ranch, si è resa conto che il modo in cui lavorava con i caval-

li e li toccava faceva la differenza.

La 'T' davanti a *Touch* sta per 'trust' (fiducia): *TTouch* si traduce dunque con "tocco della fiducia", concetto su cui si basa tutta la filosofia di questo metodo. Come dice Linda... "Si tratta di una connessione fra cellule di chi applica e chi riceve".

Il *TTouch* affonda le proprie radici nel Metodo Feldenkrais[®], diffuso oggi in tutto il mondo per aiutare le persone a riattivare attraverso il movimento le "riserve" di fasce nervose e le cellule cerebrali di cui dispongono e che non utilizzano più.

I benefici

Il Metodo *Tellington TTouch*[®] è un approccio empatico e rispettoso a quello che è il mondo animale, un metodo 'gentile' che può essere applicato a ogni essere vivente, dai cani ai cavalli, dai gatti agli uccelli, dalle pecore ai maiali, anche alle persone. Una vita tranquilla rappresenta infatti per il cane (come per



SIMILA LAIATICI
cell. +39 3924964722
www.similalaiatrici.com
laiaticisimila@gmail.com



tutti gli animali) la base fondamentale per un buon processo di apprendimento e di socializzazione ed anche la condizione per un atteggiamento disponibile e recettivo.

Il Metodo aiuta a trovare l'equilibrio sia fisico che mentale, a rilasciare le tensioni, ad avere una maggior consapevolezza del proprio corpo, a diminuire i gonfiori e il dolore fisico... Il suo merito è quello di proporre una molteplicità di approcci, per questo risulta utile in situazioni differenti come l'educazione e la gestione quotidiana, la modificazione dei comportamenti indesiderati, i problemi fisici e i recuperi da situazioni difficili.

Le sensibilità delle varie parti del corpo vengono trattate in maniera delicata ed efficace, lavorando sulla fiducia uomo-cane. In questo modo il sistema nervoso rimane calmo e non viene sollecitato e la 'risposta' del corpo è consapevole, priva di reazioni istintuali innescate da paura, ansia e istinti di sopravvivenza.

Con questo metodo è possibile intervenire su disturbi fisici e di comportamento quali, ad esempio: abbaiare, masticare oggetti, tirare al guinzaglio, saltare addosso, mostrare aggressività verso i propri simili, essere mordaci, diffidenti, paurosi e iperattivi. È inoltre d'aiuto in caso di mal d'auto, displasia dell'anca, paura dei rumori forti e molto altro.

Quattro approcci differenti

1. TTouches. Si tratta di manipolazioni non convenzionali che si praticano sul corpo del cane che incrementano la fiducia, sono





rassicuranti e piacevoli, creano confidenza, aiutano ad allentare la tensione e la paura e rappresentano, pur non sostituendo l'intervento del veterinario, un ottimo strumento nel trattamento del dolore. Si tratta di manipolazioni molto delicate, distinte in movimenti circolari, sollevamenti e strusciami simili a carezze, distribuite su tutto il corpo dell'animale. Nell'effettuare i tocchi si pone particolare attenzione alla pressione, alla velocità, alla parte delle dita e della mano utilizzate e a come vengono usate per stimolare l'azione e la risposta benefica.

2. Esercizi di condotta al guinzaglio.

Questi esercizi sono utili per tutti i cani, in particolare per quelli che hanno difficoltà a concentrarsi, sono sospettosi, tirano al guinzaglio e sono aggressivi. Il *TTouch* propone diversi strumenti di intervento molto utili per riequilibrare la postura del cane e la sua condotta, che aiutano a gestire con maggiore facilità i soggetti difficili.

3. Percorso di consapevolezza con attrezzatura a terra per aumentare l'auto-stima. Gli esercizi favoriscono l'equilibrio psicofisico, stimolano la concentrazione e concorrono a modificare gli schemi mentali. Aiutano quindi il cane ad agire consapevolmente, piuttosto che reagire istintivamente. Questo percorso di consapevolezza prevede superfici diverse, attrezzi da utilizzare con calma e lentamente e un particolare ed unico "labirinto".

4. Bendaggi. Il bendaggio con fasce elastiche, che contengono senza impedire i movimenti, si può eseguire in diversi modi. È ideale per favorire la calma, l'autocontrollo e per dare la sensazione al cane di venire abbracciato e "contenuto", risultando quindi particolarmente utile in presenza di soggetti molto eccitabili, paurosi o reattivi.



Corsi e formazione

Il Metodo si può utilizzare in età prenatale (mamma con i cuccioli ancora in grembo) e con cuccioli, cani giovani, adulti, anziani, sportivi etc.

Attualmente il *TTouch* è usato da proprietari, istruttori, veterinari, allevatori e nei canili di tutto il mondo, perché aiuta a risolvere le più comuni problematiche comportamentali con approcci non coercitivi e nel rispetto della qualità della vita del cane.

Gli unici insegnanti che sono autorizzati a tenere corsi della durata di 1, 2 o 3 giorni sono i Practitioner che hanno seguito una formazione almeno triennale (e oltre per il 2 e 3 livello). Esiste oggi un'estesa rete di istruttori in tutto il mondo, con numerose pubblicazioni in merito come libri, articoli su riviste, video e testi scientifici.



SIMILA LAIATICI

Ha concluso la propria formazione *Tellington TTouch*® per animali da compagnia nel settembre 2011 e nel 2013 ha portato a termine la formazione del *TTouch 4 You* per persone.

Come Practitioner *2 TTouch*® offre prestazioni private e organizza workshop diretti per chi vuole migliorare il rapporto con il proprio cane o è interessato a conoscere meglio il Metodo.

È inoltre allevatore, addestratore, handler ENCI, educatore 3° livello FISC e Tecnico Istruttore per cani da assistenza e allerta medica.



BINOMIO VINCENTE

Da piccola agraria dedita a mangimi e granaglie a solida attività del comparto pet. Ma sempre in stile familiare



Qui tutto ha il sapore di solidità, tradizione e famiglia ma anche di capacità di innovare e di guardare avanti. *Agrizoo* ad Albavilla, comune di circa 6mila abitanti in provincia di Como all'interno del Parco Regionale della Valle del Lambro, è un chiaro esempio di attività imprenditoriale che ha saputo adattarsi al mercato in cui si è posizionata e alla situazione che nel tempo si è trasformata. Una piccola agraria di tipo familiare dedita a "Mangimi e Granaglie" (questa la denominazione della prima attività) che man mano è cresciuta fino a collocarsi solidamente nel mercato pet.

Un po' di storia

Agrizoo nasce nel 1981 dalla voglia di mettersi in gioco di Angelo e Mariuccia Ronchetti che, nel loro garage di casa a Corogna, frazione di Albavilla, cominciano con il commercio di mangimi e granaglie per animali da cortile. Vent'anni dopo, il grande passo: un investimento che porta a spostare e ingrandire il punto vendita nella location in cui si trova attualmente ad Albavilla. Angelo e Mariuccia vengono poi affiancati dal figlio Carlo, l'attuale titolare, che con la sua grande passione per gli animali incrementa e trasforma l'attività di famiglia aiutando a realizzare un grande sogno e una grande realtà. *Agrizoo* cresce e diventa sempre più importante, l'assortimento si espande sia nel settore pet con mangimi e accessori per cani, gatti, rettili, pesci d'acquario e da laghetto, sia nel settore giardinaggio con piante da orto, sementi, attrezzi e concimi. Nel 2019 si aggiunge anche il nipote Mattia, appassio-

AGRIZOO

AGRIZOO
tel. 031628314
posta@agrizoo.net
www.agrizoo.net

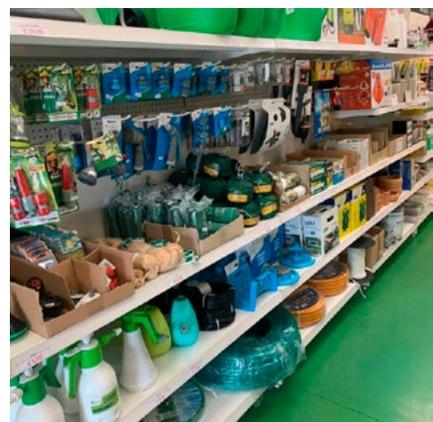


nato dell'intero universo pet, che si occupa principalmente della vendita e della gestione degli acquisti, portando una ventata di aria nuova. Inoltre Manuela, compagna di Carlo, si occupa dell'esposizione dei prodotti, e Matteo è responsabile del magazzino.



Nati agri, diventati pet

"La nostra mission è quella di favorire attraverso consulenza e prodotti il maggior benessere possibile ai pet dei nostri clienti, cercando di proporre il miglior rapporto qualità-prezzo", così ci accoglie Carlo Ronchetti, che ci guida nella visita di *Agrizoo*. L'aver lavorato per tanti anni nel comparto agro-zootecnico significa avere maturato una vasta esperienza del territorio e della clientela, ma soprattutto avere intuito le grandi potenzialità di inter-



scambio fra i due settori. Uno dei punti di forza di Agrizoo è infatti la conoscenza del mercato di riferimento e delle esigenze del consumatore. Qui il binomio pet/garden risulta sicuramente vincente, in una zona in cui ci sono parecchi contadini e proprietari di terreni che possiedono sia cani che gatti, che presso il punto vendita trovano tutto l'assortimento che può servire loro.

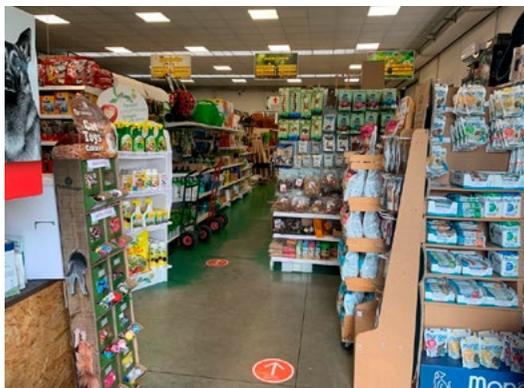


Risposte ai trend di mercato

Oggi tutti i reparti coesistono per proporre un'offerta completa coerente con i trend di mercato attuali, ma il settore pet è indubbiamente quello che negli anni è cresciuto maggiormente, in linea con la crescita del numero di persone che decidono di ospitare un animale domestico. L'attenzione al proprietario pet è un punto di forza e di differenziazione: grazie alla competenza maturata nel settore, Agrizoo offre infatti un'accurata consulenza pre e post vendita, ascoltando e dialogando con la clientela per proporre il prodotto più adatto che possa soddisfare al meglio la richiesta del proprietario.

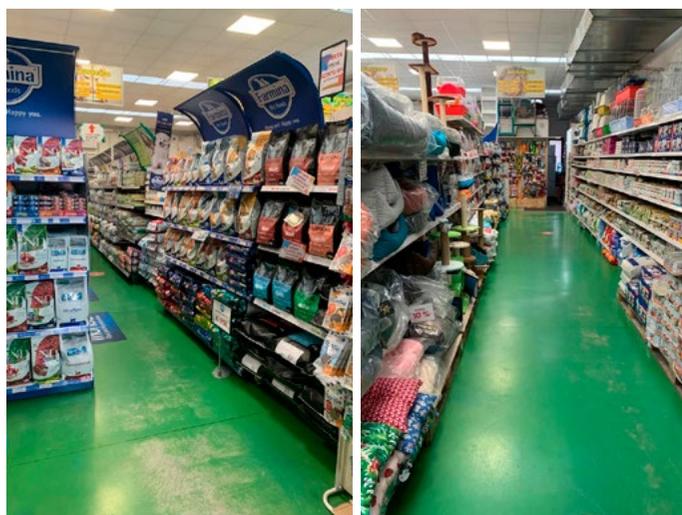
Un sorriso migliora l'esperienza di acquisto

"I nostri clienti prediligono il nostro negozio perché sanno di trovare persone competenti, cortesi e sorridenti, perché siamo sicuri



che un sorriso possa migliorare la giornata" commenta Carlo. "La nostra esperienza si basa anche sulla capacità di saper ascoltare e capire le necessità dei nostri clienti, il proprietario pet sa che può farci qualsiasi domanda di carattere tecnico e di poter contare sul nostro aiuto".

Periodicamente vengono attuate promozioni mirate, con sconti e offerte speciali su prodotti sia pet che agri. Due o tre volte al mese sono inoltre programmate giornate promozionali mirate alla vendita di alcune marche di alimenti secchi e umidi per cani e gatti, occasioni in cui il cliente può trovare campioni omaggio, sconti maggiori e gadget in regalo.



E-commerce e social media, marketing vincente

Altro punto di forza per la fidelizzazione è l'utilizzo dei social media, con pagine Facebook e Instagram che aggiornano i clienti sulle offerte e sugli eventi in negozio e con un sistema di messaggistica WhatsApp. È stato anche attivato un sito di vendite online, comodo per tanti acquirenti che sanno di poter consultare un catalogo sul web e ricevere la consegna a casa senza bisogno di recarsi fisicamente in negozio.

L'importanza di formazione e aggiornamento

Cosa ci sarà nel futuro di Agrizoo? "Speriamo di poter ampliare il punto vendita così da proporre un assortimento più vasto e vario di tutte le categorie merceologiche. Una promessa mi sento di poterla fare: ci impegneremo a formarci continuamente per restare al passo con il progresso che il nostro settore sta vivendo".



SCATTI PERFETTI

Un'app e qualche consiglio per mettere in posa l'amico quattrozampe

Guarda l'obiettivo... mettiti in posa... clic!

Non sempre purtroppo il tuo cliente riesce a scattare foto perfette all'amico peloso.

È davvero impegnativo farlo mettere in posa 'su richiesta' e cogliere l'attimo per catturare la sua personalità e ancora più complicato è farsi un selfie con lui.

Per scattare foto perfette è ora disponibile un'app che i tuoi clienti potranno scaricare facilmente. *DogCam* permetterà loro di immortalare gli amati amici quattrozampe con immagini che faranno bella mostra incorniciate sulla scrivania.



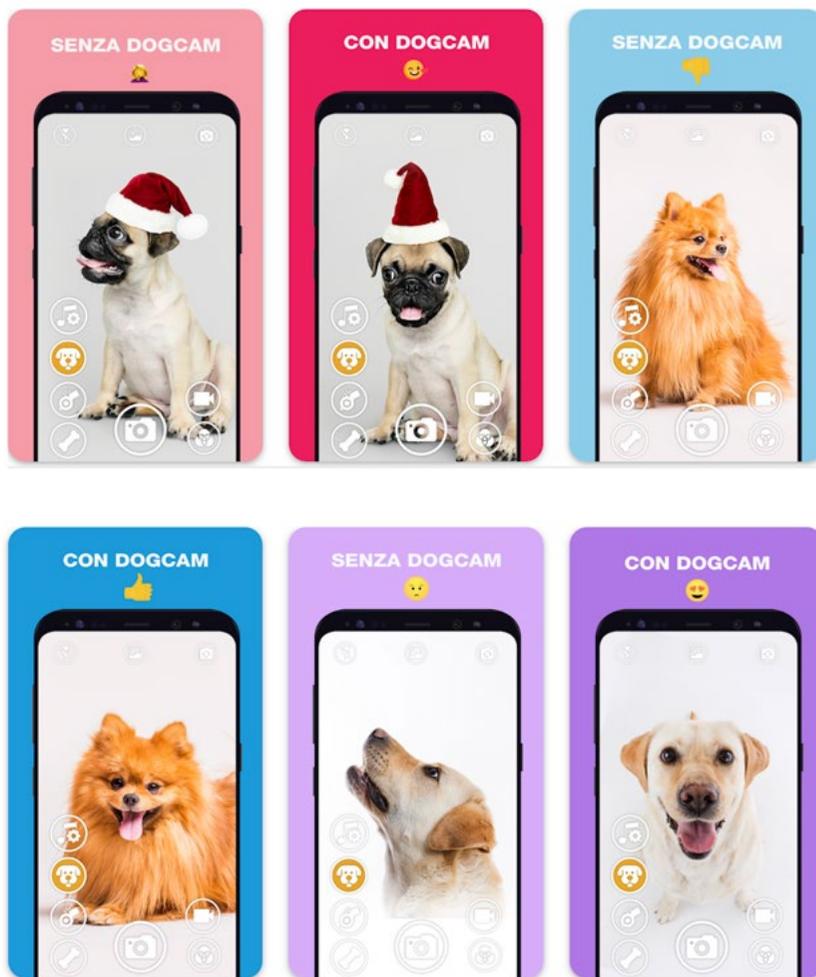
Come mettere 'a fuoco' la sua personalità

DogCam riproduce alcuni effetti sonori - come un fischio acuto, lo squittio di un gioco, un vivace latrato - dai quali l'amico peloso sarà istintivamente attratto. Seguendo il suono si volterà verso la fotocamera per individuare l'origine del rumore e a quel punto il proprietario... clic!, potrà catturare look fantastici

per realizzare video, foto e selfie... Immagini simpatiche e divertenti a cui *DogCam* permette di aggiungere sfondi particolari per rendere lo scatto ancora più speciale.

Suggerisci al tuo cliente che per fotografare cani e gatti e ottenere immagini perfette è importante scegliere il momento giusto della giornata, quando Fido e Micio sono tranquilli e rilassati, lontano da distrazioni, in un luogo con luce naturale e raccomanda loro di non usare il flash, che potrebbe risultare fastidioso per gli occhi.

DogCam permette al proprietario di immortalare momenti magici con il suo pet che andrà sempre lodato e premiato per la preziosa collaborazione.





ACROPORE: PASSIONE ACQUARIOFILO!

L'allevamento delle Acropore è molto diffuso tra gli appassionati di acquari marini. Se in passato era riservato solo a pochi esperti, grazie al progresso delle tecnologie elettroniche di supporto è oggi possibile proporlo a qualsiasi acquariofilo

VALERIO ZUPO

Perché proporre un corallo Acropora

Le Acropore sono tra i coralli più belli e complessi, caratterizzati da ramificazioni sottili e colori vivaci. Tuttavia il loro allevamento richiede una certa esperienza e attenzione per creare un ambiente adatto alle loro esigenze. Innanzitutto è necessario un acquario marino ben maturo e progettato nel dettaglio, ma qui interviene l'aiuto essenziale del negoziante specializzato. È fondamentale, in particolare, assicurare la stabilità dei parametri dell'acqua, per cui il neofita avrà bisogno di essere seguito con attenzione nella progettazione e nella gestione dell'acquario. Un'ottima occasione per "vendere" l'esperienza di un professionista serio!



Acropore e coralli molli possono convivere nello stesso acquario

Le Acropore richiedono uno spazio aperto per estendere le proprie ramificazioni e favorire una buona circolazione dell'acqua intorno ai loro tessuti. A questo proposito bisognerà porre estrema attenzione alla qualità del filtraggio e della circolazione dell'acqua. Un sistema sequenziale che contenga un filtro meccanico (per rimuovere i solidi sospesi), un filtro biologico (per la conversione dei rifiuti) e uno skimmer, rappresenta la soluzione più ovvia, anche se varie scuole fanno prevalere l'importanza del sistema berlinese o del *refugium*. Ma non è questa la sede ideale per discuterne, anche perché abbiamo affrontato l'argomento in precedenti numeri della rivista. Ovviamente un sistema di filtrazione ben dimensionato e adeguatamente gestito, che contribuisca a mantenere stabili i parametri dell'acqua, è condizione indispensabile per iniziare l'allevamento di questi delicati organismi.



I tre metodi di propagazione

Una delle caratteristiche che rende le Acropore particolarmente interessanti è la possibilità di propagazione, che può essere effettuata per divisione (in due parti), taglio (di un ramo) o frammentazione (in più pezzetti). Il metodo della *divisione* viene utilizzato principalmente per le Acropore che crescono a forma di colonia. All'uopo è necessario rimuovere la colonia madre dall'acquario con cura e posizionarla su una superficie di lavoro stabile. Utilizzando guanti chirurgici e una piccola sega chirurgica, un coltello da innesto o un utensile simile, si taglia in



La gestione delle Acropore richiede un controllo accurato dei parametri dell'acqua e in particolare della quantità di carbonati e alcalinità

modo che ogni porzione abbia un pezzo di scheletro di corallo e tessuto molle sano. Durante le operazioni la colonia sarà mantenuta umida con pezzi di carta assorbente imbevuti nell'acqua dell'acquario. Si posizionano infine le nuove porzioni di colonia in un'altra area della vasca o in contenitori separati, assicurandosi che godano di buona circolazione d'acqua e luce adeguata. Il metodo del *taglio* viene utilizzato per le Acropore a crescita ramificata. In questo caso si può tagliare un ramo sano abbastanza robusto dalla colonia madre e farlo crescere indipendentemente procedendo come sopra descritto per la divisione. Infine il metodo della *frammentazione* comporta

la suddivisione della colonia madre in piccoli frammenti che possono essere attaccati a supporti naturali o artificiali, come rocce vive o piastre di coltura, mediante appositi mastici. È importante ricordare che la propagazione delle Acropore richiede attenzione, pazienza e cure appropriate, per cui potrà essere suggerita al cliente solo quando abbia acquisito sufficiente esperienza nell'allevamento e nella gestione dell'acquario.

Illuminazione

Un parametro essenziale da tenere sotto controllo è l'illuminazione, perché le Acropore richiedono una luce intensa per la fotosintesi e la crescita. Le luci LED sono oramai la scelta preferita, in quanto consentono di regolare l'intensità e lo spettro luminoso in base alle esigenze specifiche dei coralli e perché i sistemi a tubo fluorescente sono divenuti obsoleti e addirittura più costosi, con il progressivo regredire delle produzioni industriali. È essenziale fornire un tempo di illuminazione adeguato, solitamente tra 8 e 10 ore al giorno. I sistemi di illuminazione da suggerire al cliente dovrebbero essere in grado di fornire una luce di elevata intensità in termini di PAR (Photosynthetically Active Radiation), per soddisfare le esigenze delle alghe simbiotiche. Questi coralli necessitano soprattutto di una giusta proporzione di luce blu e rossa per favorire la fotosintesi e la pigmentazione dei tessuti corallini. Sarebbero da consigliare sistemi di illuminazione LED programmabili (molti oramai sono dotati di specifica app), che offrono flessibilità di regolazione dello spettro in base alle esigenze specifiche dei coralli. Anche sistemi di illuminazione con una distribuzione di fascio ampio o con ottiche regolabili possono aiutare, anche se non sono strettamente indispensabili. Quelli dimmerabili e, in parti-

Una delle caratteristiche che rende le Acropore particolarmente interessanti è la possibilità di propagazione, che può essere effettuata per divisione, taglio o frammentazione



colare, la possibilità di programmare una curva di intensità luminosa graduale (oramai offerta da vari produttori) possono essere utili per adattare l'illuminazione alle esigenze specifiche dei coralli. Bisogna tuttavia considerare la crescente necessità di risparmio da parte del pubblico, per



Il cliente avrà bisogno non solo di giovani individui ma anche di tanta assistenza tecnica

questo è veramente importante considerare l'efficienza energetica dei sistemi di illuminazione. Scegliere un sistema di illuminazione a LED di fascia alta (anche se inizialmente più costoso) può contribuire a ridurre i costi energetici e a mantenere la temperatura dell'acquario meglio controllabile nei mesi estivi.

La corretta illuminazione e la qualità dell'acqua forniscono l'energia necessaria per il corretto sviluppo delle Acropore. Tuttavia l'aggiunta di plancton marino, integrato periodicamente con elementi es-

senziali come aminoacidi, vitamine e minerali, può fornire una fonte di nutrienti aggiuntiva. In questo senso una pompa peristaltica potrà automatizzare e rendere stabile il sistema, anche se non sarebbe da consigliare al neofita, per evitare negative reazioni al primo impatto.

Circolazione dell'acqua e parametri chimici

Una buona circolazione dell'acqua è evidentemente fondamentale ed è quindi indispensabile prevedere pompe di circolazione posizionate strategicamente per creare flussi d'acqua che attraversino le ramificazioni dei coralli, fornendo nutrienti e rimuovendo rifiuti. È possibile utilizzare più pompe di circolazione per creare flussi multidirezionali e variabili nell'acquario, evitando zone di stagnazione. Tuttavia i sistemi più efficienti sono quelli gestiti elettronicamente, perché una singola pompa che produca un movimento alternato è molto più efficace di molte pompe che producano un movimento continuo: provare per credere. In questo senso meglio proporre una singola pompa munita di sistema di controllo elettronico piuttosto che tante piccole che consumano di più rendendo meno. Per quanto riguarda invece la gestione chimica e fisica dell'ambiente, a parte i parametri base ben noti (temperatura tra i 24 °C e i 26 °C, pH tra 8,1 e 8,4, salinità tra 1,023 e 1,025) è fondamentale monitorare regolarmente i livelli di calcio, magnesio e alcalinità per garantire la salute e la crescita dei coralli.

Controllo delle alghe indesiderate

La presenza di alghe indesiderate indica sempre un problema di squilibrio dei nutrienti. Da una parte è importante controllarle e rimuoverle regolarmente per prevenire che competano per i nutrienti, dall'altra è importante gestire cambi d'acqua ed efficienza del filtraggio per fare in modo che non si creino condizioni di eutrofizzazione che conducano a una cattiva ecologia del sistema acquario. È fondamentale monitorare costantemente i parametri dell'acqua, i livelli di nutrienti e l'aspetto generale delle Acropore per individuare eventuali problemi in modo tempestivo. Prestare attenzione, poi, a segni di stress, sbiancamento dei tessuti, ritrazione dei polipi o alterazioni nell'aspetto dei coralli permette di intervenire rapidamente e correggere eventuali squilibri nell'acquario.

Questo, probabilmente, è il maggiore limite per il neofita e richiederà continua assistenza da parte del negoziante specializzato.





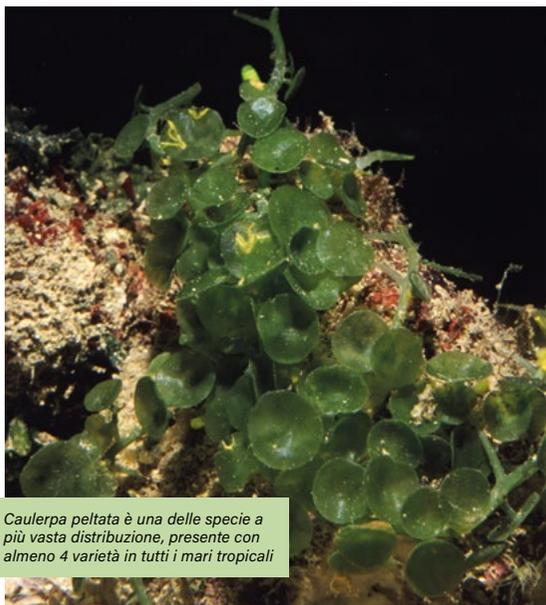
PREGI E DIFETTI DA ESPORRE AL CLIENTE ACQUARIOFILO

Quasi tutte le caulerpe sono di un bel verde acceso e brillante, grazie all'elevato contenuto di clorofilla. Pur essendo alghe, possono sostituire le piante in qualsiasi acquario marino, ma attenzione alla loro "invadenza"...

ALESSANDRO MANCINI

Belle e infestanti

Il genere *Caulerpa* (famiglia Caulerpaceae) comprende poco meno di un'ottantina di specie suddivise in innumerevoli forme e varietà, diffuse in tutti i mari e gli oceani tropicali e subtropicali, incluso il Mediterraneo dove sono presenti un paio di specie autoctone (*C. prolifera* e *C. olivieri*, sconsigliabili per l'acquario tropicale) e diverse specie esotiche acclimatatesi ormai su estesi tratti delle nostre coste. Dall'alga "assassina" *C. taxifolia* (oggi considerata una vera minaccia alla biodiversità dei nostri mari), a *C. racemosa*, *C. mexicana*, *C. scalpelliformis* e *C. sertularioides*, per lo più "immigrate" dal Mar Rosso (lessepsiane). Le caulerpe amano la luce intensa, perciò vivono a minore profondità in acque torbide e a maggior profondità in acque limpide e, pur preferendo di solito acque tranquille come quelle delle lagune e del versante interno del reef, sopportano bene le forti correnti che ne influenzano sensibilmente il modo di crescita. Crescono rapidamente e il tallo ha un andamento strisciante simile a quello delle piante rampicanti: lo stolone si allunga e si ramifica (fino a un centimetro al giorno in *C. taxifolia*!), emettendo nuovi rizoidi che lo ancorano al substrato (indifferentemente duro o sabbioso) e nuove fronde. Le parti più vecchie si sbiancano, diventano trasparenti, e muoiono: questo fenomeno si osserva purtroppo massicciamente e repentinamente a seguito di bruschi cambiamenti delle condizioni ambientali o quando il banco algale va incontro alla riproduzione sessuata, evento ciclico e difficilmente prevedibi-



Caulerpa peltata è una delle specie a più vasta distribuzione, presente con almeno 4 varietà in tutti i mari tropicali



le in acquario, dove se si verifica senza un pronto intervento da parte dell'appassionato può avere effetti disastrosi. Non bisogna dimenticare che, oltre al carico di sostanza organica in rapida decomposizione, la morte delle caulerpe “libera” nuovamente in acqua significative quantità di composti azotati e fosfati, efficacemente assimilati da queste alghe che proprio a questo scopo vengono appositamente coltivate da molti acquariofili in appositi filtri (“filtri denitratori ad alghe”) e in vasche-refugium.



Caulerpa racemosa, specie esotica divenuta localmente infestante nel Mediterraneo

Pregi e difetti

Le caulerpe hanno un sacco di qualità innegabili: offrono un rifugio gradito perché naturale a tanti pesci e invertebrati, fungono da substrato per un ricco assortimento di animaletti indispensabili per allevare con successo microfagi come pesci ago e pesci mandarino, disegnano con la loro presenza layout formidabili che non fanno rimpiangere l'assenza di “vere piante” nell'acquario marino, costituiscono (meglio però se coltivate a parte) un eccellente metodo biologico per rimuovere dall'acqua nitrati e fosfati in eccesso.

Per contro, un elemento di rischio da non sottovalutare da sottoporre all'acquariofilo appassionato che

le voglia coltivare nell'acquario di barriera risiede nell'inevitabile competizione con i coralli e gli altri invertebrati sessili per la conquista dello spazio vitale (sembra tra l'altro che possano rilasciare in acqua tossine che inibirebbero la crescita dei coralli ermatipici, la cui azione sarebbe però a corto raggio venendo esse rapidamente decomposte dall'ossigeno e dalla luce). In questa competizione le caulerpe sono indubbiamente favorite dalla velocità di proliferazione e dall'elevato opportunismo che consente loro di prosperare entro ampi intervalli di intensità luminosa, salinità, alcalinità, movimento dell'acqua, concentrazione di nitrati e fosfati, ecc. Negli acquari in cui tutti questi parametri siano stabili e su livelli ottimali per le sclerattinie, le caulerpe si possono tenere agevolmente sotto controllo e difficilmente il loro sviluppo assumerà proporzioni infestanti; è

Le caulerpe disegnano con la loro presenza formidabili layout, che non fanno rimpiangere l'assenza di vere piante nell'acquario marino



Caulerpa taxifolia, l'alga "assassina"

sufficiente però un solo elemento di squilibrio (una lampada con spettro radiante falsato, un cambio parziale saltato o effettuato con acqua troppo dolce, un filtro pulito troppo energeticamente, ecc.) per assegnare inconsapevolmente dei punti vincenti alle caulerpe che, da brave alghe, non aspettano altro per invadere di prepotenza la scena. Del resto appartengono al gruppo di organismi viventi probabilmente più antico dopo i batteri: le alghe vivono sulla Terra da un paio di miliardi di anni, la capacità di attendere non è certo una qualità di cui difettano.





È VERO CHE...

Continua la rubrica che vuole aiutare il gestore del pet shop a rispondere a ogni quesito, anche il più strano, posto dal cliente curioso e appassionato

LORENA QUARTA

È vero che... anche i cuccioli possono andare a scuola?

Sì, nella maggior parte dei centri cinofili viene organizzata anche una *puppy class* riservata a cuccioli di razza o meticci intorno ai 3-4 mesi di età. Si tratta di un'importante opportunità per sviluppare tutte le appropriate conoscenze sociali mentre si gioca con altri cuccioli in un contesto protetto e controllato. Ogni soggetto in questo modo acquisisce fiducia in sé stesso: in particolare i cani di piccola taglia imparano a relazionarsi con i più grandi, i cani di taglia grande e i soggetti più attivi imparano a essere delicati con cani piccoli e più tranquilli, i cuccioli timidi o paurosi acquisiscono sicurezza e quelli più irruenti imparano ad avvicinarsi in modo più calmo.

Un altro obiettivo di una classe per cuccioli è quello di insegnare l'inibizione al morso (usare la bocca con delicatezza) e di socializzare con le persone. La *puppy class* previene anche l'insorgere



di problemi di temperamento e comportamento. I cuccioli infatti imparano a stare calmi, a farsi manipolare, ad ascoltare il proprietario e a tornare al richiamo ignorando eventuali distrazioni.

È vero che... per detenere certi cani bisogna avere un patentino?

Ai tempi della *black list* riservata alle razze a rischio di potenziale pericolosità, era obbligatorio per i proprietari essere in possesso

del patentino, una sorta di attestato rilasciato dopo la frequenza di un corso formativo. Da diversi anni questa lista è stata abolita, quindi non sono più previsti percorsi formativi obbligatori per i detentori di una determinata razza ma solo per i proprietari di determinati cani coinvolti in episodi di morsicatura, aggressione o di qualsiasi altra manifestazione di comportamento potenzialmente pericoloso per l'incolumità pubblica.



I servizi veterinari, a seguito delle segnalazioni ricevute, sono tenuti ad attivare un percorso mirato all'accertamento delle condizioni psicofisiche dell'animale e della corretta gestione da parte del proprietario. In caso di valutazione di rischio elevato, in relazione alla gravità delle eventuali lesioni provocate a persone, animali o cose, stabiliscono le misure di prevenzione e l'eventualità di un intervento terapeutico da parte di medici veterinari esperti in comportamento animale. I servizi veterinari devono inoltre tenere un registro aggiornato dei cani identificati come animali a rischio elevato per l'incolumità pubblica e i loro proprietari devono obbligatoriamente seguire percorsi formativi per entrare in possesso del patentino.



È vero che... i gatti amano stare nelle scatole?

Chiunque conviva con un gatto avrà senza dubbio avuto modo di notare la sua mania di infilarsi nelle scatole, a volte così piccole da dovercisi quasi incastrare dentro, anche quando ha a disposizione comode cuccie in giro per casa. Una scatola vuota, insomma, rappresenta per il micio di casa una tentazione troppo forte! Da buon predatore infatti, una scatola rappresenta per lui un'ottima postazione per tendere agguati all'eventuale preda ma anche per starsene al sicuro lontano da un ipotetico nemico. Con i suoi bordi alti, inoltre, la scatola rappresenta un posto sicuro in cui poter scaricare ansia e stress. Anche il materiale gioca un ruolo importante: il cartone delle scatole, infatti, è un ottimo isolante e permette al micio di mantenere costante la propria temperatura e di stare al caldo, evitando un inutile dispendio di energie.



È vero che... si può correggere un cane che ha il vizio di saltare addosso?

Verissimo, e bisognerebbe cominciare il prima possibile, quando è ancora un cucciolo e questo suo gesto ci fa sorridere e quindi preferiamo assecondarlo. È bene che il cane perda questo vizio perché - anche se solo per affetto - una volta cresciuto potrebbe saltare addosso a un bambino, a un anziano o a qualcuno con problemi di deambulazione, con rischi che è facile immaginare. Per correggere questo comportamento si può mettergli una mano sul petto mentre sta saltando e, nel momento in cui ha tutte e quattro le zampe a terra, premiarlo, oppure lo si può ignorare e tornare a guardarlo solo quando ha smesso di saltare. Ancora, gli si può mostrare uno snack portandolo verso il basso, in modo che smetta di saltare abbassandosi per mangiarlo, magari abbinando il comando "giù", ma solo quando ha tutte le zampe a terra.

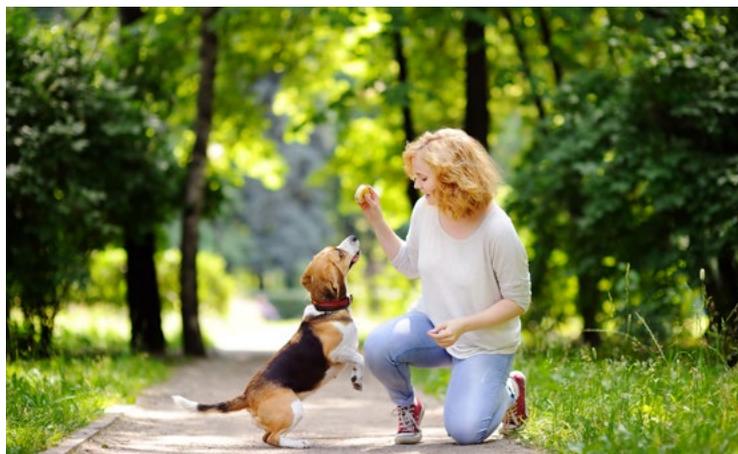
È bene però ricordare che non sempre il cane salta per fare le feste o dimostrare entusiasmo, talvolta questo comportamento può nascondere il desiderio di fare attività fisica, oppure può



rappresentare un'occasione per scaricare stress o tensione, per dimostrare aggressività o come richiesta di aiuto. È bene quindi valutare le circostanze ed eventualmente ricorrere a un educatore cinofilo se il problema persiste.

È vero che... si riserva sempre più attenzione al benessere del cane?

Sì, finalmente il benessere dei cani, il loro stato di salute, le condizioni di detenzione e di gestione vengono tenuti nella giusta considerazione. La Convenzione Europea per la Protezione degli Animali da Compagnia di Strasburgo ha stabilito che ogni persona che detenga un animale da compagnia è responsabile della sua salute e del suo benessere e che nessun animale da compagnia deve essere addestrato con metodi che possono danneggiare la sua salute e il suo benessere. Molta attenzione viene riservata anche agli standard secondo cui ogni deviazione dalle caratteristiche di razza va considerata come difetto: la severità con cui il difetto va giudicato deve essere in proporzione alla sua gravità e ai suoi effetti sulla salute e sul benessere del cane. È questo il motivo per cui nelle razze brachicefale, ad esempio, la canna nasale pur essendo corta deve garantire una normale respirazione, nello shar pei adulto le rughe sono solo sulla testa e alla base della coda, il mastino napoletano non deve essere troppo linfatico e il basset hound non deve essere troppo basso sugli arti e non deve avere orecchie troppo lunghe.



È vero che... il gatto soffia per un motivo ben preciso?

A dire la verità il motivo non è uno solo, anche se si tende a pensare che un micio soffi per esprimere il proprio disappunto quando è arrabbiato. Per questo è bene esaminare il contesto in cui il gatto si produce in questa particolare comunicazione vocale. Mamma gatta, ad esempio, può soffiare per difendere i suoi piccoli, un maschio può soffiare a un rivale in segno di minaccia o per tenerlo lontano, il micio di casa può soffiare se toccato in un punto dolorante o quando le carezze si prolungano troppo e lui decide che ne ha avute abbastanza.

A volte un gatto arrivato in un nuovo contesto necessita di tempo per ambientarsi e può soffiare nel caso la presenza del proprietario e della sua famiglia risultino per lui troppo opprimenti. È bene osservare anche la postura del corpo: se la soffiata è accompagnata da una coda che si muove molto nervosamente, il micio non potrebbe essere più esplicito nel far capire che vuole essere lasciato in pace e vorrebbe tanto evitare di mordere o graffiare. Amare un animale significa anche avere rispetto dei suoi umori e stati d'animo.





IL PORCELLINO D'INDIA: IL RODITORE CHE AMA LE COCCOLE

I porcellini d'India comunemente in commercio come animali pet nei negozi specializzati sono roditori domestici, con alcune varianti, diffusi in tutto il mondo

BERNARDO ZAVERIO

Un po' di... storia

I porcellini d'India (*Cavia Porcellus*, Pallas 1776) devono il loro nome alla somiglianza, in scala molto ridotta, al maiale comune.

La specie selvatica da cui derivano, ormai poco diffusa in natura (secondo alcuni di fatto estinta nella sua forma ancestrale e presente solo con animali derivati da soggetti domestici rinselvatichiti) era originaria del nord e dell'ovest del Sud-America, come dimostrato da reperti fossili databili circa 9.000 anni fa, con particolare diffusione nell'area andina, soprattutto in Perù, dove i soggetti completamente neri venivano ritenuti sacri in quanto si riteneva che avessero il potere di fare uscire gli spiriti maligni dalle persone malate, nel corso di tradizionali rituali di guarigione. L'addomesticamento iniziò intorno al 5.000 a.C. quando questi piccoli mammiferi venivano allevati per essere mangiati. La colonizzazione europea del Sud America li ha fatti poi conoscere ai conquistatori, che ne hanno valorizzato più l'aspetto socievole e giocoso, come animali da



compagnia. Da quel momento è iniziata la loro introduzione come animali domestici prima in Europa e, infine, in tutto il mondo.

Descrizione

I porcellini d'India sono roditori senza coda che pesano dai 700 ai 1.100 g. I maschi sono decisamente più grandi delle femmine. Hanno corpo corto, compatto, di forma cilindrica, con una taglia variabile dai 20 ai 25 cm. Le orecchie, a forma di foglia bilobata, sono posizionate all'apice della testa e fletto-



no verso il basso. I grandi occhi sono posizionati lateralmente a metà del muso, tra le orecchie e il naso. La bocca è piccola, triangolare, con 20 denti e forti incisivi che, come in tutti i roditori, sono a crescita continua e vengono limati rosicchiando il cibo. Come risultato dell'allevamento selettivo operato dall'uomo, esistono oggi oltre 20 diverse varietà di colore codificate e 13 diverse varietà legate alla lunghezza e alla consistenza del pelo. Il mantello può essere monocolore, bicolore o tricolore. Nei soggetti tricolori può comparire un solo colore della serie nera (che comprende nero, cioccolato, lilla e beige), uno della serie rossa (che comprende rosso, arancio, camoscio, crema) e il bianco. Il pelo poi può essere liscio, corto, ispido, arruffato, con ciuffo sul capo.



Habitat naturale e comportamento

I porcellini d'India selvatici (rinselvaticiti) vivono nelle praterie e nelle savane, occupando una nicchia ecologica molto simile a quella del comune bestiame da pascolo, ma sono anche estremamente adattabili, potendo sopravvivere in una grande varietà di ambienti, dal livello del mare ai 4.000 m di quota. Sebbene non possano sopravvivere in condizioni estreme di caldo e di freddo, possono comunque tollerare un'ampia gamma di temperature, tra i +25 °C di giorno, e i -6 °C notturni. Si muovono in piccoli gruppi. Le ore di attività più intensa sono quelle dell'alba e del tramonto, quando il rischio di essere individuati dai predatori è minore. Se si trovano in pericolo sono in grado di correre a velocità sorprendenti. Si nutrono prevalentemente di erbe prative e piccoli arbusti, ma non disdegnano frutta caduta a terra, foglie, radici, tuberi e anche fiori.

I porcellini d'India comunicano attraverso una varietà di suoni e richiami tra cui gridolini, squittii, fischi, fusa e cinguettii. Hanno un linguaggio molto ricco che indica stati d'animo ben precisi e si basa, oltre che sulla comunicazione acustica, su quella tattile, visiva e chimica (lasciano tracce di questo tipo percepibili soltanto da altri soggetti della stessa specie). Questi piccoli roditori hanno due meccanismi di difesa primari: "la risposta di immobilità" (se un soggetto isolato avverte un pericolo rimane immobile fino a quando la minaccia percepita non è passata) e "la risposta di dispersione" (quando il pericolo è avvertito da un gruppo, la reazione è quella di scappare in tante direzioni diverse nel tentativo di disorientare l'eventuale predatore).

I porcellini d'India comunicano attraverso una varietà di suoni e richiami tra cui gridolini, squittii, fischi, fusa e cinguettii

La convivenza con l'uomo

Il porcellino d'India è un animale socievole che predilige il contatto ravvicinato con altri conspecifici, per questo sarebbe meglio non allevare un soggetto da solo. Come animale pet, tuttavia, essendo molto socievole con l'uomo, può adattarsi alla vita solitaria a condizione di ricevere più volte al giorno un po' di coccole. Necessita di un alloggio confortevole e comodo: oggi in commercio esistono tantissime soluzioni valide che vanno dalla gabbia a sviluppo orizzontale con casetta e tubi nei quali giocare, a quella a sviluppo verticale con piani diversi e passatoie, ai recinti da giardino con o senza fondo per permettere all'animale di giocare sull'erba... Qualsiasi sia la soluzione, è importante che l'alloggio garantisca il dovuto riparo sia dal sole diretto che, se all'esterno, dal freddo eccessivo.



Naturalmente attivi all'alba e al tramonto, ben si adattano anche ai ritmi di vita di chi li alleva. Di giorno e di notte, quando non dormono, trascorrono molto tempo a mantenersi puliti, a riordinare il loro alloggio e, nel caso di presenza di piccoli, a dar loro cure parentali.

I porcellini d'India vivono bene anche in colonia, dove stabiliscono gerarchie sociali in cui un singolo maschio alfa domina i maschi subordinati. I componenti di un gruppo sono molto attenti ai propri compagni e hanno una socialità molto sviluppata. Tuttavia, in spazi ristretti, possono scatenarsi lotte feroci tra maschi che competono per il primato, quindi per chi li alleva in casa come pet è meglio detenere un solo maschio con una o più femmine (hanno un sistema di accoppiamento sia monogamo che poligamo). Si tratta comunque di animali molto docili, che stringono legami affettivi molto forti con l'uomo. Sono affettuosi e giocano volentieri, mostrandosi adattissimi come pet anche per i più piccoli. La vita media di un porcellino d'India è di 8 anni ma non sono rari i casi di soggetti che superano anche i 12.

Naturalmente attivi all'alba e al tramonto, i porcellini d'India ben si adattano anche ai ritmi di vita di chi li alleva

Alimentazione

I porcellini d'India sono erbivori e nella formulazione della loro dieta questo fatto non va mai dimenticato. Un buon fieno, magari con alti contenuti di *Phleum pratense*, è sicuramente molto indicato. La loro dieta ideale contempla anche una giusta quantità di cibi freschi, per questo insalate di ogni tipo, erbe prative come il tarassaco, piccole quantità di frutta, carote, foglie di finocchio, foglie di cavolo... vanno benissimo.



Oggi i negozi specializzati mettono a disposizione anche una grande varietà di alimenti confezionati composti da pellettati di erba medica, orzo schiacciato o soffiato, pellettati di cereali, tutti addizionati con complessi vitaminici indispensabili per garantire una lunga vita a questi roditori. Un buon apporto di vitamina C è fondamentale.

Riproduzione

I porcellini d'India sono piuttosto precoci, raggiungono infatti la maturità sessuale attorno ai 70 giorni di vita, anche se la riproduzione attiva non comincia prima dei 6 mesi.

Le femmine, dopo l'accoppiamento (che solitamente avviene di notte), ha una gestazione variabile da 64 a 72 giorni e i cuccioli nascono già perfettamente formati, con pelo, denti, artigli e occhi ben aperti. Normalmente la cucciolata è composta da 2-4 piccoli, che fin da subito sono in grado di muoversi autonomamente ma escono dalla tana/nido a circa una settimana di vita iniziando a esplorare l'ambiente esterno. Sono allattati per circa 3 settimane ma già dopo i primi 10 giorni di vita cominciano a rosicchiare qualche cibo autonomamente. Il pieno svezzamento avviene attorno alle 5-6 settimane di vita.



BACHECA

CLASSIFIED ADS

LAVORO/OFFERTA

Funhobby Italia / Agenti plurimandatari



Azienda leader nel settore di prodotti per animali domestici ed acquariologia, con esclusiva distribuzione nazionale di brand affermati, per proseguire il trend di crescita e potenziare la propria rete vendita, ricerca agenti di commercio plurimandatari per zone libere.

Si offre portafoglio clienti, interessante trattamento provvigionale, incentivi al raggiungimento degli obiettivi.

Info:

inviare CV a info@funhobby.it, tel. 0240032002

Emmezootecnici / Agenti

Realtà affermata nell'ambito della distribuzione, produzione e commercializzazione di prodotti per il pet, l'ornitologia e la zootecnia, ricerca agenti di commercio in Calabria, Puglia e Basilicata per il potenziamento della propria rete vendita.

Requisiti:

- esperienza maturata nel settore;
- buona conoscenza del mercato pet.

Attività e responsabilità:

- mappatura del territorio;
- visite commerciali;
- raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Info: inviare CV a claudia@emmezootecnici

Adok / Agenti di commercio

Adok, azienda che opera nel settore vendita di prodotti cosmetici per cani ad uso professionale (toelettori e allevatori), ricerca agenti per ampliamento rete vendite in Italia.

Si ricercano figure in grado di interfacciarsi sia dal punto di vista tecnico che commerciale, capaci di supportare la clientela a 360°. I candidati dovranno rispettare i seguenti requisiti: spiccate doti comunicative, attitudine alla vendita di prodotti di alta fascia destinati a una clientela selezionata, propensione a lavorare attraverso il raggiungimento di obiettivi. Verranno corrisposti un contributo fisso e uno provvigionale.

Info: info@adokitaly.com

Azienda / Agenti plurimandatari

Azienda produttrice di guinzaglieria per cani e gatti ricerca agenti di commercio plurimandatari per zone libere. Requisiti: esperienza nell'ambito del mercato pet.

Info: inviare CV a info@eurocuoio.it

Tagliavini All For Pets / Agenti

Azienda storica nel settore pet che si occupa di commercio di marchi propri e ingrosso di alimenti, accessori, igiene e attrezzature per animali da compagnia, ricerca agenti per ampliamento zone di vendita con marchi esclusivi. Aree interessate: Emilia, Romagna, Veneto.

Info: inviare CV corredato di foto a info@tagliavinipet.it

Spinipet / Agenti di commercio

Giovane azienda in forte espansione specializzata nella distribuzione di accessori e snack ricerca agenti ben inseriti nel settore per potenziare la propria rete vendita. Sono previsti supporto commerciale e un ottimo trattamento provvigionale.

Info: inviare CV a info@spinipet.eu, cell. 3534389470

Kelynse / Agenti plurimandatari

Azienda di cosmetici naturali per animali cerca agenti plurimandatari per zone libere. Si richiede buona conoscenza del mondo del pet, buona capacità di vendita e determinazione nell'ottenimento dei risultati. Offresi adeguata percentuale di commissioni.

Info: inviare CV a info@kelynse.com

Prodac International / Agenti plurimandatari

Azienda produttrice e leader nel settore dell'acquariologia dal 1976 cerca agenti plurimandatari per il canale specializzato per zone libere su tutto il territorio nazionale. Si richiede posizione Enasarco e conoscenza del settore. Sono previsti un interessante trattamento provvigionale, incentivi fatturato e formazione presso l'azienda.

Info: inviare CV a zanchetta@prodac.it, cell. 3451688004

Azienda / Agenti di commercio

Azienda leader nel settore abbigliamento donna e accessori in pelle, ha attivato un ramo d'azienda dedicato agli accessori per pet "made in Italy". Per potenziamento della propria rete vendita ricerca agenti nelle seguenti aree territoriali: Lombardia, Veneto, Emilia, Lazio, Campania.

Si richiede esperienza maturata nel settore.

Sono previsti interessanti trattamenti provvigionali.

Info: cell. 3358202140, info@davidbluh.com

Eurocuoio / Agenti di commercio

Azienda italiana produttrice di biscotti per cani e snack per cani e gatti e distributore esclusivista per l'Italia dei marchi Woolf, Lolo Pet's Classic, Nest, ricerca agenti per le seguenti regioni: Lombardia, Liguria, Piemonte, Emilia Romagna.

Info: inviare CV a biscottificio@mastpet.it, tel. 0444351488



Cedesi / Attività

Per raggiunti limiti di età cedo storica attività in essere dal 1997 a Roma, zona Marconi.

Si tratta di toelettatura con annesso pet shop con canone mensile molto onesto rispetto all'ubicazione dei locali, disposti su due piani, per un totale di 180 mq. Il salone di toelettatura è stato recentemente rinnovato e dispone di vasca in acciaio con sollevamento elettrico, due tavoli da lavoro, phon a muro e soffiatore. Il reparto pet è fornito di circa 100 dispenser per la vendita di mangimi sfusi alla spina. I locali sono dotati di impianto di climatizzazione, impianto di immissione ed estrazione d'aria e impianto di videosorveglianza. I reparti guinzaglieria e accessori offrono una scelta tra i migliori brand sul mercato. Il negozio dispone di un ottimo portafoglio clienti fidelizzato. Previsto un periodo di affiancamento. Trattativa riservata, astenersi perditempo.

Info:

cell. 3490615755, info@tuttofido.it

Cedesi / Attività

Cedesi in provincia di Varese attività di toelettatura con annessa vendita di alimenti e accessori, presente sul territorio da 18 anni. Locazione muri modica.

Info: cell. 3404987411, sig.ra Lina

Cedesi / Attività

Cedesi pet shop specializzato in vendita alimenti e accessori zona ovest di Milano. Possibilità di sviluppo attività di toelettatura e pensione per gatti. Locali di ampia metratura, con area parcheggio clienti e tre posti auto privati.

Info: cell. 3515200880, office@dedpet.it

Cedesi / Attività

Cedesi attività agraria, garden, ferramenta e petshop a Sacile in provincia di Pordenone, su strada principale di passaggio.

Aperta dal 1998 con 220mq di negozio, punto di riferimento importante per la cittadina di Sacile e paesi limitrofi.

Clientela referenziata e prodotti in esclusiva.

Info: cell. 3405935009, sig. Stefano

Cedesi / Attività

Cedesi o affittarsi pet shop vicino a Venezia con area toelettatura, aperto dal 2002 con bilanci sempre in attivo (l'attività viene ceduta/affittata solo per motivi familiari). Il negozio (della superficie di oltre 150 mq netti complessivi), affianca a toelettatura e vendita di alimenti e accessori, un'area dedicata ai pesci e agli altri animali. Ubicato sulla strada che porta a Venezia, di fronte alla fermata di tram e autobus, dispone di posti auto. Possibilità di affiancamento iniziale.

Info:

cell. 3337544813

Cedesi / Attività

Per cessata attività vendesi attrezzatura x toelettatura (anche singoli pezzi).

Info: tel. 0296780349

Cedesi / Attività

Cedesi per motivi familiari, pet shop specializzato in vendita alimenti e accessori con attività di toelettatura ben avviata a Viadana in provincia di Mantova. Pacchetto clienti interessante, con clientela fidelizzata da 6 anni. Locale in affitto, su strada di forte passaggio, con ampio parcheggio. Superficie di 80 metri così suddivisa: locale toelettatura, bagno privato e area vendita alimenti e accessori con grande vetrina. Possibilità di affiancamento. Affitto e spese molto bassi. Valutazione attività 15.000 euro trattabili.

Info: scooby-doo-srl@hotmail.com

Cedesi / Attività

Cedesi attività storica di toelettatura in provincia di Bergamo nella rinomata Clusone, zona turistica, per raggiungimento età pensione. Pacchetto clienti interessante, con clientela fidelizzata da 16 anni. Locale in affitto, su strada di forte passaggio, con parcheggio privato. Superficie di 40 metri così suddivisa: locale lavaggio e zona toelettatura con finestre, sala d'aspetto, bagno privato e area vendita alimenti, prodotti e accessori con finestra e grande vetrina. Possibilità di affiancamento.

Info: cell. 3470486447, krugerparkonline@gmail.com

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@zampottapetbusiness.com) precisando se nell'annuncio devono comparire i vostri dati oppure se desiderate restare anonimi. Tutti gli annunci, anche quelli anonimi, devono essere completi di nome, cognome, indirizzo, telefono ed eventualmente fax ed email. La redazione si riserva il diritto di accettare la pubblicazione degli annunci.

Zampotta Pet Business offre esclusivamente un servizio, non riceve provvigioni sulle contrattazioni, non effettua commerci, non è responsabile per la qualità, la provenienza e la veridicità delle inserzioni.



CONTATTI

BUSINESS CONTACTS

Legenda



ACQUARI & CO. / FISH & CO.

-  **Also S.r.l.** **090632636**
SS 114 km - 4,260 Contesse - 98125 Messina
fax 0906258082
www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it
-  **Aquaristica S.r.l.** **0516814188**
Via A. Labriola, 10/12 - 40010 Sala Bolognese (BO)
fax 0516814294
www.aquaristica.it - info@aquaristica.it
-  **Aquili Andrea** **tel. 0731288091**
Via Abruzzi, 10 - 60030 Monsano (AN)
www.aquili.it - info@aquili.it
-  **Askoll Uno S.r.l.** **0444930260**
Via Industria, 30 - 36031 Povolario di Dueville (VI)
fax 0444930380
www.askoll.com - askoll@askoll.com
-  **CE.A.B. di Ferrari Pierluigi** **0302667121**
Via Pietro Rescatti, 20 - 25124 Folzano (BS)
fax 0302168469
www.ceabacquari.it - info@ceabacquari.it
-  **Croci S.p.a.** **3297534632**
Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA)
www.croci.net - shop@croci.net
-  **Ferplast S.p.a.** **0445429111**
Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelgomberto (VI)
www.ferplast.com - info@ferplast.com
-  **Funhobby Italia S.r.l.** **0240032002**
Corso Vittorio Emanuele 119 - 80059 Torre del Greco (NA)
www.funhobby.it - info@funhobby.it
-  **Kuda Tropical Fish S.r.l.** **0373234461**
Via delle Industrie, 34 - 26010 Bagnolo Cremasco (CR)
fax 0373236714
www.kudafish.it - info@kudafish.it
-  **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**
Via Romolo Gessi, 210 - 25135 Sant'Eufemia (BS)
fax 0303363048
www.porsaitaly.com - info@porsaitaly.com
-  **Pro.D.Ac. International S.r.l.** **0495971677**
Via Padre Nicolini, 22 - 35013 Cittadella (PD)
fax 0495971113
www.prodac.it - info@prodac.it
-  **Reef International S.a.s.** **0331792443**
Via Arconti, 11 - 21013 Gallarate (VA)
www.reef-international.com - info@reef-international.com
-  **Rinaldo Franco S.p.a.** **0248376157**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
fax 0241291840
www.recordit.com - record@recordit.com
-  **T.A.F. Trans Aquarium Fish S.a.s.** **0119866465**
Via Casale, 27 - 10060 Scalenghe (TO)
Cell. 3517228553
www.tafsr.it - info@tafsr.it

-  **Teco S.r.l.** **0544408333**
Via G. Ricci Curbastro 8 - 48124 Formace Zarattini (RA)
fax 0544280084
www.tecoonline.com - info@tecoonline.com
-  **Trixie Italia S.p.a.** **0444835329**
Via E. Fermi, 6 - 36045 Alonte (VI)
fax 0444833352
www.trixie.de - info@trixie.it
-  **Velma Group S.r.l.** **0423715319**
Via Munaron, 26/A - 31050 Vedelago (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com
-  **Vitakraft Italia S.p.a.** **075965601**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
fax 0759656020
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

CANI & GATTI / DOGS & CATS

-  **Adragna Alimenti Zootecnici S.r.l.** **092426604**
Via Porta Palermo, 131 - 91011 Alcamo (TP)
fax 092422424
www.adragna.it - info@adragna.it
-  **Aldog** **0363938698**
Via Giacomo Gregis, 111 - 24050 Covo (BG)
www.al-dog.it - webmarketing@al-dog.it
-  **Almo Nature S.p.a.** **010253541**
P.za dei Giustiniani, 6 - 16123 Genova
www.almonature.eu - info@almo.it
-  **Alpi Service S.n.c.** **011975941**
Via dell'Artigianato, 5 - 12033 Faule (CN)
fax 011974453
www.alpiservice.com - info@alpiservice.com
-  **Avitabile Napoleone S.r.l.** **fax 0815737522**
Via Petrarca, 34 - 80022 Arzano (NA)
fax 0815737522
www.tewua.it
avitabilenapoleone@interfree.it - contatto@tewua.it
-  **Baldecchi S.n.c.** **0550674991**
Via Binda, 7/9 - 52028 Terranuova Bracciolini (AR)
fax 0559705352
www.baldecchi.it - baldecchisnc@baldecchi.it
-  **Bama S.p.a.** **0583286353**
Via Pertini, 2 - 55011 Altopascio (LU)
fax 0583287754
www.bamagroup.com - info@bamagroup.com
-  **B. Braun Milano S.p.a.** **02662181**
Via V. da Seregno, 14 - 20161 Milano
fax 0266218290
www.bbraun.com - servizio.clienti@bbraun.com
-  **Boehringer Ingelheim Animal Health Italia S.p.a.** **02535581**
Via Giovanni Lorenzini, 8 - 20139 Milano
fax 025355822
www.merial.com - merial.italia@merial.com
-  **Camon S.p.a.** **0456608511**
Via Lucio Cosentino, 1 - 37041 Albaredo d'Adige (VR)
fax 0456608512
www.camon.it - camon@camon.it



	Candioli S.p.a. Via Manzoni, 2 - 10092 Beinasco (TO) www.candioli.it - info@candioli.it	0113490232 fax 0113490526		Ferribiella S.p.a. Strada Trossi, 33 - 13871 Verrone (BI) www.ferribiella.it - info@ferribiella.it	0152558103 fax 0152558083
	Carbone Pet Products S.r.l. Via Antonio Gramsci, 1537 - 51036 Larciano (PT) www.petproductscarbone.it - info@petproductscarbone.it	0573837868 fax 0573859163		Formevet S.r.l. Via Savona, 97 - 20144 Milano www.formevet.com - vetline@formevet.it	024345891 fax 0243458922
	Cerere S.p.a. Corso Romano Scagliola, 189 - 12052 Neive (CN) www.cerere.com - marketing@cerere.com	017367271		Forza10/SANYPet S.p.a. Via Austria, 3 - 350138 Bagnoli di Sopra (PD) www.forza10.com - forza10@forza10.com	0429785401
	Cesarano S.a.s. Via Nolana, 42 - 80045 Pompei (NA) www.cesarano.it - info@cesarano.it	0818507330		Funhobby Italia S.r.l. Corso Vittorio Emanuele 119 - 80059 Torre del Greco (NA) www.funhobby.it - info@funhobby.it	0240032002
	Ceva Salute Animale S.p.a. Viale Colleoni, 15 - 20864 Agrate Brianza (MI) www.ceva-italia.it - marketing.italy@ceva.com	03965591		Ghedda Mangimi S.r.l. Via Comuna Santuario, 1 - 46035 Ostiglia (MN) www.gheda.it - gheda@gheda.it	038632677 fax 038632664
	Chemi-Vit S.r.l. Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE) www.chemivit.com - info@chemivit.com	0522887959 fax 0522888200		Gimborn Italia S.r.l. Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia www.gimborn.it - marketing@gimborn.it	05225452 fax 0522945365
	Ciam S.r.l. Via Piemonte, 4 - 63100 Ascoli Piceno (AP) www.ciamanimali.com - ciam@ciamanimali.it	0736250484		Heiniger AG Industrieweg 8 - 3360 Herzogenbuchsee (Switzerland) www.heiniger.com - info@heiniger.com	+41/62/9569200 fax +41/62/9569281
	Croci S.p.a. Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA) www.croci.net - shop@croci.net	3297534632		Hill's Pet Nutrition Italia S.r.l. Via A.G. Eiffel, 15 - 00148 Roma www.hillspet.it	06545491
	Disegna Group Via Marsan, 28/30 - 36063 Marostica (VI) www.disegnagroup.it - info@disegnagroup.it	0424471424 fax 0424476392		Imac S.r.l. Via Ghisa, 14 - 36070 Tezze di Arzignano (VI) www.imac.it - info@imac.it	0444482301 fax 0444482500
	Diusa Pet Italia S.r.l. Via Piemonte, 10 - 46051 San Giorgio Bigarello (MN) www.diusapet.it - info@diusapet.com	3429476845		Innovet Italia S.r.l. Via Einaudi, 13 - 35030 Saccolongo (PD) www.innovet.it - innovet@innovet.it	0498015583 fax 0498015737
	Dorado S.r.l. Via Romea, 10 - 30010 Monsole di Cona (VE) www.exclusion.it - info@exclusion.it	042659140		Italsystem S.a.s. Via Corciano, 14 - 47914 Rimini www.1allsystems.com - info@1allsystems.com	0541731428 fax 0541731328
	Elanco Italia S.p.a. Via dei Colatori, 12 - 50019 Sesto Fiorentino (FI) www.elanco.it - italia_elanco@elanco.com	0554640825		Iv San Bernard S.r.l. Via Castellini, 7 - 50056 Montelupo F.no (FI) www.ivsanbernard.it - info@ivsanbernard.it	0571509106 fax 05711656081
	Farm Company S.r.l. Via Amendola, 532 - Regione Spolina - 13876 Cossato (BI) www.farmcompany.it - info@farmcompany.it	015511310		Landini Giuntini S.p.a. Via Rosa Luxemburg, 30 - 06012 Città di Castello (PG) www.giuntinipet.it - info@giuntinipet.it	075851781 fax 0758517804
	Farmina Pet Foods Italia Via Nazionale delle Puglie - 80035 Nola (NA) www.farmina.com - info@farmina.it	0818236000 fax 0815122135		Life Petcare S.r.l. Via di Basserone, 57 - 52041 Badia al Pino (AR) www.lifeptecare.it - info@lifeptecare.it	0575411013 fax 0575416496
	Fashion Dog S.r.l. Via Lago di Carezza, 11 - 41012 Carpi (MO) www.fashiondog.it - www.curapets.it - info@fashiondog.it	tel. e fax 059687984		Linea 101 S.r.l. Via Agostino Novella, 4 - 42025 Cavriago (RE) www.linea101.it - info@linea101.it	0522086489
	Fasson Food By Ma-pell S.r.l. c.so Asti 6 bis - 12051 Alba (CN) www.fassonfood.it - info@fassonfood.it	3356814216		Mantovani Pet Diffusion S.r.l. Via Giulio Pastore, 31 - 40053 Valsamoggia (BO) www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com	051969413
	Ferplast S.p.a. Via I Maggio, 5 - Z.I. - 36070 Castelgomberto (VI) www.ferplast.com - info@ferplast.com	0445429111 fax 0445429115		Marpet S.r.l. Via Don Sasselli d'Era, 13 - 37041 Albarredo 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
-  **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 Andezeno (TO)
www.morando.it - info@morando.it
- 0119433311**
fax 0119434289
-  **Mp Bergamo S.r.l.**
Via Passerera, 2/C - 24060 Chioduno (BG)
www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com
- 0358361269**
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**
-  **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 - info@msmpetfood.com
- 0309361245**
-  **My Family S.r.l.**
Strada Solero, 1/A - 15048 Valenza (AL)
www.myfamily.it - info@myfamily.it
- 0131950063**
fax 0131952944
-  **Natuia S.r.l.**
Via San Vincenzo, 4 - 16121 Genova
www.natuapet.com - info@natuapet.com
- 0103061729**
-  **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**
-  **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**
-  **PET 360 S.r.l.**
Via Camisana, 34 - 34040 Torri di Quartesolo (VI)
www.pet360.it - info@pet360.it
- 04441574109**
-  **Petitamis è un marchio di Eagles Engineering s.r.l.**
Via San Maurizio, 184/15 - 10073 Cirié (TO)
www.petitamis.it - info@petitamis.it
- 3334168155**
0119222641
fax 0119224084
-  **Pets Fitness tel.**
Via Soderini, 8 - 60027 Osimo (AN)
www.petsfitness.com - info@petsfitness.com
- 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 Reggio Emilia
www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com
- tel. e fax 0522553616**
-  **Porrini Group**
Via Maestri del Lavoro, 23/25 - 25014 Castenedolo (BS)
www.porrinigroup.com - info@porrini.com
- 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
-  **Royal Canin Italia S.r.l.**
Via Anton Checov, 50/2 - 20151 Milano
www.royalcanin.it - info@royal-canin.it
- 023347611**
-  **Stefanplast S.p.a.**
Via Piazza, 47 - 36020 Villaganzerla (VI)
www.stefanplast.it - stefanplast@stefanplast.it
- 0444639011**
fax 0444638315
-  **Sweet Wipes S.r.l.**
Via Medesine, 15/21 - 26041 Roncadello (CR)
www.amoremiopet.com - vendite@sweetwipes.com
- 0375 599139**
-  **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**
-  **Vet Line - Olistika Srl**
Via XXV Marzo, 19/B
47895 Domagnano - San Marino
www.vet-line.sm - info@vet-line.sm
- 0549906690**
-  **Vitakraft Italia s.p.a.**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it
- 075965601**
fax 0759656020
-  **WINNER PLUS Pet Food S.r.l.**
Via Italia, 4 - 00060 Capena (RM)
www.winnerplus.eu - info@winnerplus.eu
- 0690375587**
-  **Whitebridge Pet Brands S.r.l.**
Via Martin Piaggio, 13/A - 16122 Genova
www.schesir.it - contact@whitebridgepet.com
- 010588586**
fax 010588914
-  **Wonderfood S.p.a.**
Strada dei Censiti, 1 - 47891 Repubblica di San Marino
www.wonderfood.com - info@wonderfood.com
- 0549943311**
fax 0549943312



UCCELLI / BIRDS

	All Pet S.r.l. Via Trieste, 603 - 21042 Caronno Pertusella (VA) www.allpet.it - info@allpet.it	0296450470 fax 0296450464
	Borgovit S.r.l. Via Roma, 48 - 22046 Merone (CO) www.borgovit.it - info.borgovit.it	031650344 fax 031651419
	Chemi-Vit S.r.l. Via Don Milani, 5/C - 42020 Quattro Castella (RE) www.chemivit.com - info@chemivit.com	0522887959
	Croci S.p.a. Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA) www.croci.net - shop@croci.net	3297534632
	Fioretta Rag. Gianni S.n.c. Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC) www.fiory.com - info@fiory.com	0341530138 ax 0341530392
	Formevet S.r.l. Via Savona, 97 - 20144 Milano www.formevet.com - info@formevet.it	024345891 fax 0243458922
	Imac S.r.l. Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI) www.imac.it - info@imac.it	0444482301 fax 0444482500
	Manitoba S.r.l. Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR) www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com	0375310418 fax 037591348
	Mantovani Pet Diffusion S.r.l. Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO) www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com	051969413
	Mp Bergamo S.r.l. Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG) www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com	0358361269 fax 0354496738
	Pineta Zootecnici Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com	tel. e fax 0522553616
	Rinaldo Franco S.p.a. Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI) www.recordit.com - record@recordit.com	0248376157 fax 0241291840
	Trixie Italia S.r.l. Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI) www.trixie.de - info@trixie.it	0444835329 fax 0444833352
	Valman S.r.l. Via Brenta, 3 - 36033 Isola Vicentina (VI) www.padovanpetfood.com - info@valman.it	0444975663
	Velma Group S.r.l. Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV) www.velmagroup.com - info@velmagroup.com	0423715319
	Vitakraft Italia S.p.a. Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG) www.vitakraft.it - info@vitakraft.it	075965601 fax 0759656020
	Viten S.r.l. Via Faedis, 21 - 33040 Povoletto (UD) www.viten.it - info@viten.it	0432664401

PICCOLI MAMMIFERI / SMALL MAMMALS

	Also S.r.l. SS 114 km - 4,260 Contesse - 98125 Messina www.alsoitalia.it - also@alsoitalia.it	090632636 fax 0906258082
	Croci S.p.a. Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA) www.croci.net - shop@croci.net	3297534632
	Fioretta Rag. Gianni S.n.c. Via Provinciale, 89 - 23811 Ballabio (LC) www.fiory.com - info@fiory.com	0341530138 fax 0341530392
	Gimborn Italia S.r.l. Via Giorgio De Chirico, 3 - 42124 Reggio Emilia www.gimbom.it - marketing@gimborn.it	05225452 fax 0522945365
	Imac S.r.l. Via Ghisa, 24 - 36070 Tezze di Arzignano (VI) www.imac.it - info@imac.it	0444482301 fax 0444482500
	Manitoba S.r.l. Via Delmoncello, 9 - 26037 San Giovanni in Croce (CR) www.manitobasrl.com - info@manitobasrl.com	0375310418 fax 037591348
	Mp Bergamo S.r.l. Via Passerera, 2/C - 24060 Chiusduno (BG) www.mpbergamo.com - info@mpbergamo.com	0358361269 fax 0354496738
	Pineta Zootecnici Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia www.pinetazootecnici.com - info@pinetazootecnici.com	tel. e fax 0522553616
	Rinaldo Franco S.p.a. Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI) www.recordit.com - record@recordit.com	0248376157 fax 0241291840
	Trixie Italia S.r.l. Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI) www.trixie.de - info@trixie.it	0444835329 fax 0444833352
	Valman S.r.l. Via Brenta, 3 - 36033 Isola Vicentina (VI) www.padovanpetfood.com - info@valman.it	0444975663
	Velma Group S.r.l. Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV) www.velmagroup.com - info@velmagroup.com	0423715319
	Vitakraft Italia S.p.a. Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG) www.vitakraft.it - info@vitakraft.it	075965601 fax 0759656020
RETTILI & ANFIBI / REPTILES & AMPHIBIANS		
	Croci S.p.a. Via S. Alessandro, 8 - 21040 Castronno (VA) www.croci.net - shop@croci.net	3297534632
	Imac S.r.l. Via Ghisa, 24 - 37071 Tezze di Arzignano (VI) www.imac.it - info@imac.it	0444482301 fax 0444482500
	Mantovani Pet Diffusion S.r.l. Via Giulio Pastore, 31 - 40056 Crespellano (BO) www.mantovanipetdiffusion.com - info.mantovanipetdiffusion.com	051969413



 **Pineta Zootechnici**
Via A. Cugini, 30 - 42122 Reggio Emilia
www.pinetazootechnici.com - info@pinetazootechnici.com

tel. e fax 0522553616

 **Rinaldo Franco S.p.a.**
Via Fratelli Cervi, 2 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
www.recordit.com - record@recordit.com

0248376157
fax 0241291840

 **Trixie Italia S.r.l.**
Via E. Fermi, 14/16 - 36040 Alonte (VI)
www.trixie.de - info@trixie.it

0444835329
fax 0444833352

 **Velma Group S.r.l.**
Via Munaron, 26/A - 31050 Veduggio (TV)
www.velmagroup.com - info@velmagroup.com

0423715319

 **Vitakraft Italia S.p.a.**
Via Piana, 4 - 06061 Castiglione del Lago (PG)
www.vitakraft.it - info@vitakraft.it

075965601
fax 0759656020

MARKETING & SERVIZI

 **IPV Pack S.r.l. Unipersonale**
Via dell'Industria e dell'Artigianato, 26/D-E
35010 Carmignano di Brenta (PO)
www.ipvpack.com - info@ipvpack.com

0499431318
fax 0499431370

 **Masidef S.r.l. - Storedesign**
Via Oberdan, 125 - 21042 Caronno Pertusella (VA)
www.masidef.com - info@masidef.com

029651011

 **Polypro S.p.a.**
Via Roma, 118 - 40012 Calderara di Reno (BO)
www.polypro.it - info@polypro.it

0510958560

 **Vimax S.r.l.**
Via Rezzonico, 23 - 22100 Como
www.zampottapetbusiness.com - info@zampottapetbusiness.com

031301059
fax 031301418

INSERZIONISTI

sovracoperta **REBO ITALIA**
II coperta **RINALDO FRANCO**
III coperta **MONGE**
IV coperta **WONDERFOOD**

CAMON 35
CERERE 1
CHIFA 4
ENPA 53
FARM COMPANY 39
FASHION DOG 47
HEINIGER 31

IV SAN BERNARD 25
LINEA 101 21
MISTER PET 29, 37, 43
MSD 17, 33, 45
PET'S FESTIVAL 49
PRODAC 27

RINALDO FRANCO 41
VET LINE - OLISTIKA 19
VITAKRAFT ITALIA 23
WHITEBRIDGE PET BRANDS 3
ZAMPOTTA ABBONAMENTO 51
ZOODIACO 15

Zampotta
PET BUSINESS

Direttore editoriale
Cristina Mandaglio

Direttore responsabile
Cristina Mandaglio
c.mandaglio@zampottapetbusiness.com

Coordinatore editoriale
Valeria Longhi
v.longhi@zampottapetbusiness.com

**Revisore Scientifico
e settore veterinario**
Cristiano Papeschi

**Hanno collaborato
a questo numero:**
Marina Moretti, Daniela Graziadio,
Giulia Peduzzi, Nicola Benincasa,
Luca Scrimieri, Francesco Caruccio,
Giuseppe Di Domenico, Assunta
Incarinato, Valerio Zupo, Alessandro
Mancini, Lorena Quarta, Gianni Ravazzi

Direzione e Redazione
Vimax srl, Via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418 - info@zampottapetbusiness.com

Il Magazine di Business per gli Imprenditori dei Pet Shop

SETTEMBRE 2023 - N° 7

VIMAX
Pet Trade Service

Segreteria di Redazione
v.longhi@zampottapetbusiness.com

Produzione grafica
Anna Lioce

Editing
Giulia Peduzzi

Ufficio pubblicità
Vimax srl, Via Rezzonico 23 - 22100 Como
tel. 031301059 - fax 031301418 - info@zampottapetbusiness.com

Servizio Abbonamenti
abbonamenti@zampottapetbusiness.com - fax 031301418

Stampa
Papergraf International srl - Borgoricco (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_petbusiness

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 succitata legge. In conformità a quanto disposto dal Codice di deontologia relativo al Trattamento di dati personali art. 2, comma 2, si comunica che presso la nostra sede di Como, via Rezzonico 23, esiste una banca dati a uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti dal D.Lgs 196/2003 (consultare, modificare o cancellare i dati) contattando presso la nostra sede di Como, tel. 031301059, fax 031301418, il responsabile Valeria Longhi (abbonamenti@zampottapetbusiness.com)

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@zampottapetbusiness.com)



NEW

HIGH PREMIUM QUALITY
Gemon[®]

MADE IN ITALY

LA NOVITÀ
PER IL TUO NEGOZIO!



Offri ai tuoi clienti la gamma completa dry e wet:
40 referenze cane e 27 referenze gatto.

NO CRUELTY TEST

MONGE
La famiglia italiana del pet food

GREENCOMPANY

UNA SOLA PROTEINA ANIMALE E TANTI GUSTI PER OGNI TAGLIA



- *Alimenti monoproteici secchi e umidi, ideali anche per cani sensibili*
- *Alta percentuale di ingredienti animali per la massima digeribilità*
- *Senza glutine, OGM e soia*