



Sacco grande: un business sotto attacco

I formati scorta rappresentano l'esito finale del processo di fidelizzazione del consumatore finale a un brand e in particolar modo a uno specifico alimento. Dopo aver testato un prodotto acquistandolo in packaging dal peso più contenuto, un proprietario di animali tende ad affidarsi al sacco grande per una maggiore convenienza in termini di prezzo. Negli ultimi anni le prospettive di mercato di questa tipologia di articoli, sono diventate uno degli argomenti più caldi del settore, soprattutto per via del fatto che su questo terreno si sta giocando gran parte della sfida tra i canali di vendita tradizionali

e l'online. Da una parte il sacco grande è infatti uno dei formati di maggior successo sull'e-commerce. Dall'altra per i pet shop questi articoli rappresentano una porzione molto importante del proprio giro di affari, dal momento che, soltanto per il cane, generano circa la metà delle vendite di alimenti secchi. Il rischio principale derivante da questa situazione è che alcuni player si limitino a sfidare la concorrenza attraverso la battaglia del prezzo. Il fenomeno per la verità è già in atto, anche se il discorso non vale per tutti. Le sorti future di questo formato dipendono dunque da come industria a retailer, sia fisici

che digitali, sapranno far fronte comune per tutelare il valore del mercato.

PERCHÉ IL FORMATO SCORTA /

I grandi formati vengono acquistati prevalentemente da proprietari di cani di taglia grande o media, ma anche dalle famiglie che ospitano più di un animale in casa. Si tratta di un tipo di confezione che offre il vantaggio di una maggiore convenienza nel rapporto tra prezzo e peso e che consente di non dover effettuare l'acquisto del prodotto frequentemente. Negli ultimi anni il peso standard che si è imposto per questi articoli



Più importante per il cane, il formato scorta sta registrando una crescita interessante anche nel gatto. Anche se questa categoria sviluppa grandi quote di fatturato molti rivenditori la stanno abbandonando o ridimensionando perché la concorrenza aggressiva dell'e-commerce ne deprime le marginalità. Eppure anche i pet shop possono rispondere all'offensiva delle vendite online. Come? Ecco qualche esempio.

di Davide **Corrocher**

è quasi per tutti i fornitori di 12 kg per il cane, mentre in passato si superavano normalmente i 15 kg e in alcuni casi si arrivava anche a 20 kg. Tale cambiamento è dovuto a molteplici fattori. Prima di tutto questo ha consentito alle aziende di inserire sul mercato articoli con un prezzo al consumatore più contenuto, aspetto decisivo se si considera che uno dei fenomeni più importanti del mercato è lo spostamento dei consumi sulla fascia super-premium. Il costo di un prodotto di alta gamma in un formato da 15/20 kg potrebbe infatti abbondantemente superare i 100 euro al pubblico finale, cifra che rischierebbe di risultare

proibitiva per più di un consumatore, anche semplicemente dal punto di vista psicologico. Inoltre la diminuzione del peso del formato scorta è stata utile anche per rispondere al fatto che nella popolazione canina del nostro Paese sono in aumento i cani di taglia piccola e un sacco troppo grande non risulterebbe di grande interesse per i proprietari di questi animali.

IL GATTO /

Il formato scorta è decisamente meno centrale nelle vendite dei prodotti per gatti. Prima di tutto perché il quantitativo di cibo

consumato dai felini è di molto inferiore rispetto a quello dei cani. In secondo luogo il gatto è un animale difficile da soddisfare, che può arrivare facilmente a rifiutare un alimento se, ad esempio, il proprietario non riesce a conservarlo perfettamente.

Tuttavia anche in questo caso, questo tipo di confezione è particolarmente vantaggiosa per chi ha più di un animale in casa, oppure per i proprietari di razze di grandi dimensioni, come il Maine Coon. Il peso medio dei formati scorta dei prodotti cat food che si trovano sul mercato varia dai 7 ai 10 kg.

LA FORZA DELL'E-COMMERCE /

Il successo di questo formato all'interno dei canali di vendita online è dovuto a diversi motivi. Innanzitutto il formato scorta si presta molto all'acquisto via e-commerce per via del fatto che il consumatore può ricevere la merce direttamente a casa. Per un prodotto pesante e ingombrante come il sacco grande questo è grande un vantaggio, che va associato al fatto che i siti di vendita online hanno un assortimento pressoché illimitato, mentre nei punti vendita tradizionali la scelta dei marchi e delle referenze in esposizione è più limitata, soprattutto nei negozi di piccole superfici, che a questi articoli non possono destinare che un

FARMINA N&D PRIME È PRIVA DI CEREALI



Farmina dispone di sacchi da 12 kg per tutte le linee dog N&D Prime, Ancestral Grain e Pumpkin e per la linea dietetica Vet Life dog. I prodotti N&D Prime si caratterizzano per il basso indice glicemico, dato dall'assenza di cereali che consente un rilascio modulato di energia durante la giornata. La formula

prevede la presenza di soli antiossidanti naturali, gli estratti ricchi in tocoferoli. In fase di confezionamento, all'interno dei sacchi viene introdotto l'azoto che si sostituisce all'ossigeno garantendo una conservazione naturale del prodotto.

GALIAZZO (PROLIFE): "SCEGLIERE PARTNER CON UN'OFFERTA COMPLETA E DISTINTIVA"

Gabriele Galiazzo, presidente di Zodiaco



In che modo i canali di vendita tradizionali possono valorizzare il formato sacco grande?

«I pet shop specializzati costituiscono per il consumatore un punto di riferimento in cui non avviene solamente l'acquisto ma anche il confronto e la scelta orientata dal servizio di consulenza. Specializzazione, innovazione e consulenza sono i valori distintivi e il motivo per cui tale canale continua a registrare un trend positivo nelle vendite in valore nel segmento degli alimenti secchi per cane e per gatto. In particolare, negli alimenti secchi per cane si registra una prevalenza assoluta nelle vendite del confezionamento in sacco tradizionale grande da 12 e 15 kg, segno che la confezione scorta mostra ancora il suo appeal. Un valore aggiunto per lo specializzato evoluto, in contrapposizione a quanto offerto dagli e-commerce, può essere quello di fornire ai clienti che lo richiedono un servizio di consegna a domicilio che, unito agli altri fattori tipici quali competenza, rapporto umano e supporto post-vendita possono dare vita a un mix di vantaggi del tutto esclusivi».

«I pet shop specializzati costituiscono per il consumatore un punto di riferimento in cui non avviene solamente l'acquisto ma anche il confronto e la scelta orientata dal servizio di consulenza. Specializzazione, innovazione e consulenza sono i valori distintivi e il motivo per cui tale canale continua a registrare un trend positivo nelle vendite in valore nel segmento degli alimenti secchi per cane e per gatto. In particolare, negli alimenti secchi per cane si registra una prevalenza assoluta nelle vendite del confezionamento in sacco tradizionale grande da 12 e 15 kg, segno che la confezione scorta mostra ancora il suo appeal. Un valore aggiunto per lo specializzato evoluto, in contrapposizione a quanto offerto dagli e-commerce, può essere quello di fornire ai clienti che lo richiedono un servizio di consegna a domicilio che, unito agli altri fattori tipici quali competenza, rapporto umano e supporto post-vendita possono dare vita a un mix di vantaggi del tutto esclusivi».

In che modo i negozianti che hanno la necessità di ottimizzare gli spazi possono trattare questo formato con successo?

«Scegliere aziende partner con un'offerta completa e distintiva per qualità e per presenza esclusiva nel solo mercato tradizionale specializzato può rappresentare una scelta vincente nell'ottica dell'ottimizzazione. La comunicazione nel punto vendita è inoltre un veicolo imprescindibile per ottenere buoni risultati e noi abbiamo sempre riservato particolare attenzione a ciò offrendo ai negozianti-partner il supporto di uno staff specializzato in merchandising. In tal modo siamo in grado di offrire soluzioni, consigli e strategie personalizzati oltre a materiali POP estremamente flessibili e pertanto idonei a comunicare il prodotto confezionato in size grandi».

Negli ultimi anni il mercato ha visto crescere il successo di tipi di confezionamento particolarmente innovativi, come ad esempio la bustina. In futuro ritiene che possano esserci evoluzioni di qualche tipo anche per i formati scorta?

«Siamo sempre attenti a cogliere i nuovi trend, anche quelli nel settore del packaging che propone soluzioni sempre più innovative e attente a salvaguardare la freschezza e la qualità del prodotto. Lo abbiamo fatto per la linea Prolife, con l'impiego nel secco di confezioni salva freschezza disponibili anche nelle size più grandi. L'assenza di conservanti e antiossidanti aggiunti e la naturalità degli alimenti richiedono grande attenzione nella scelta di confezioni che possano garantire la conservazione del prodotto dalla produzione al consumo, per tutta la vita dell'alimento».

DIETA A BASE DI RENNA CON CARNILOVE



Carnilove Adult Reindeer offre al cane adulto di tutte le taglie e razze un pasto equilibrato, ricco di carni e privo di cereali e patate, al fine di garantire una forma fisica e una salute cardiovascolare ottimali. La carne di renna contiene proteine altamente digeribili, ha un profilo amminoacidico completo, è ricca di antiossidanti

naturali e povera di grassi e il suo contenuto in omega 3 è vicino a quello del pesce. Il prodotto è distribuito da Ticinese Petfood.

EXCLUSION: PER LA DIETA PRIVATIVA A ESCLUSIONE



La linea dietetica Exclusion Diet Hypoallergenic Insect and Pea è a base di proteine di insetti per la dieta dei soggetti con intolleranze alimentari. Il prodotto contiene una fonte innovativa che vanta un alto contenuto di proteine, risulta essere

molto appetibile ed è ricca di amminoacidi essenziali. I grassi contenuti sono ricchi di omega 3 e omega 6. La ricetta è naturale, senza conservanti e coloranti, ideale nella dieta privativa ad esclusione per cani di piccola taglia e media/grande taglia.

FISH4DOGS SELEZIONA INGREDIENTI DI ORIGINE MARINA

I prodotti della linea Superior Complete di Fish4Dogs, distribuita



in Italia da Vema Petfood&Care, hanno una formulazione grain free arricchita da ingredienti di origine marina, come alghe, cozze verdi e spirulina, che favoriscono la salute e la vitalità del cane. Tre sono le referenze che compongono la gamma, tutte disponibili anche nel sacco da 12 kg: Superior Adult, Superior Weight Control e Superior Puppy.

true hemp

L'UNICO A BASE DI **FOGLIE DI CANAPA**



LA CANAPA, UNITA A INGREDIENTI OPPORTUNAMENTE SELEZIONATI E GRAIN FREE, È TRUE HEMP:

LO SNACK IDEALE PER CANI E GATTI

www.trueleafpet.eu

A BREVE
**DISPONIBILE
ANCHE PER
GATTO**




trueleafpetTM
RETURN THE LOVETM

Distributore Esclusivo per l'Italia


ciam
ciam.eu

PER SAPERNE DI PIÙ CONTATTACI

ANCHE L'E-COMMERCE HA LE SUE SFIDE

Non per tutti gli operatori online il sacco grande è un formato particolarmente strategico: «Questo accade da una parte per i maggiori costi di spedizione rispetto ai prodotti di peso inferiore e dall'altra perché la marginalità per il formato scorta, in proporzione, è minore» spiega Silvia Bosio, titolare del sito Paco.



Silvia Bosio,
titolare del sito Paco

Il mercato dei prodotti per animali da compagnia in Italia è altamente competitivo e in questo contesto gli operatori online rappresentano un concorrente agguerrito, soprattutto in alcune categorie di prodotto. Una di queste è il sacco grande, dove il canale digitale continua a guadagnare quote, puntando principalmente su comodità e prezzo. Ma non tutti gli operatori e-commerce registrano vantaggi consistenti da questo fenome-

no, come spiega Silvia Bosio, titolare di Paco, uno dei principali pure player di settore.

Il sacco grande è uno dei formati di maggior successo sui siti di vendite online. Quali sono i vantaggi per uno shop online nel gestire questi prodotti?

«In realtà contrariamente a quanto può sembrare, il sacco grande non è particolarmente vantaggioso a meno di sviluppare grandi volumi di vendita. Questo accade da una parte per l'aumento dei costi di spedizione rispetto ai prodotti di peso inferiore e dall'altra perché la marginalità per il formato scorta, in proporzione, è minore».

Qual è il livello di competitività per questa categoria merceologica?

«Sul sacco grande la battaglia del prezzo è molto più aggressiva rispetto ad altre categorie di prodotto. Il motivo è che il consu-

matore finale percepisce in maniera molto più netta la variazione del costo su una promozione per un sacco da 12 kg rispetto a un sacco da 3 kg».

È possibile uscire da questa battaglia del prezzo?

«Fortunatamente ci sono alcuni fornitori molto attenti a mantenere un posizionamento equilibrato del prezzo dei loro prodotti, ponendo dei limiti a politiche promozionali troppo aggressive. La strategia di questi player crea un contesto di mercato più regolato, nel quale il rivenditore può giocare la partita su altri fattori, primo fra tutti la competenza. Purtroppo questo comportamento non viene messo in pratica da tutti. Il problema è che troppa aggressività non avvantaggia nessuno degli operatori di mercato, l'unico a guadagnarci è il consumatore finale».

piccolo corner. Un altro aspetto che rende il sacco scorta un best seller sull'e-commerce è l'alta battuta di cassa che consente al consumatore di raggiungere facilmente la soglia di prezzo per ottenere il servizio di consegna gratuita. Infine un ultimo fattore

da considerare fra i punti di forza del canale digitale è la convenienza. Cercare le promozioni più vantaggiose sul web è infatti diventata un'abitudine sempre più diffusa fra i consumatori, grazie anche alla comodità di navigare fra comparatori di prezzo o sui

numerosi player di questo canale per individuare con pochi click la soluzione maggiormente corrispondente alle proprie esigenze. Senza contare che alcuni utenti più avanzati sono in grado di orientarsi facilmente anche sui siti stranieri, dove il regime fiscale è

VETRINA PRODOTTI



ALTO CONTENUTO PROTEICO PER GIUNTINI



ItalianWay, la linea super premium di casa Giuntini, punta su ingredienti tipici della dieta mediterranea per offrire una risposta nutrizionale su misura per bisogni specifici. Salmone e Aringhe Hypoallergenica

ha una ricetta che prevede la presenza di pesce fresco e un contributo di acidi grassi buoni. L'alto contenuto proteico è adatto in particolare per i soggetti che tendono a sviluppare allergie. Disponibile anche nel formato da 12 kg.

WELLNESS CORE CONTIENE PREBIOTICI E PROBIOTICI



La formula di Wellness Core Ocean è composta da salmone e tonno fresco, fornisce un apporto moderato di grassi ed è senza cereali. Frutta, verdura ed erbe aromatiche offrono un contributo di vitamine e

minerali da fonti naturali, mentre l'aggiunta di prebiotici e probiotici migliora la digeribilità. Wellness Core è distribuito in esclusiva per l'Italia da Pet Village.

SAPORI DI AUTUNNO CON PIEMONTE DI HAPPY DOG



La ricetta di Happy Dog Supreme Sensible Piemonte è senza cereali e senza patate, dunque ideale anche per cani particolarmente sensibili. Si tratta di un alimento completo particolarmente

gustoso con anatra altamente digeribile, castagne, molluschi neozelandesi, che offre un prezioso contributo di acidi grassi omega 3 e 6. Il prodotto è realizzato in Germania sotto rigorosi controlli qualitativi.

protezione & delicatezza

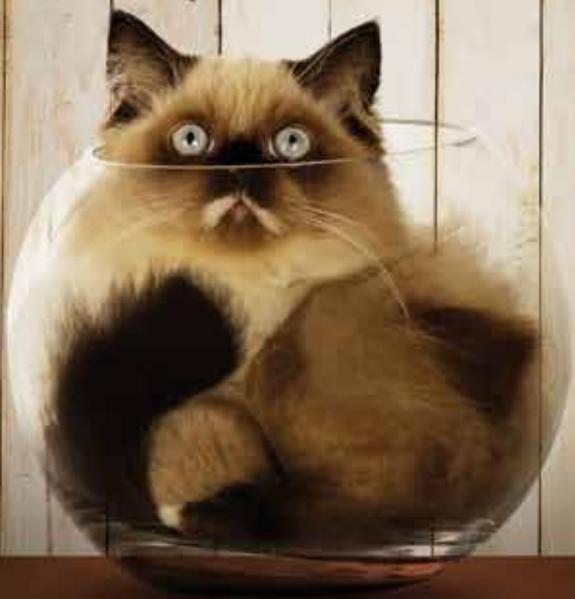
NATURAL
DERMA PET



Derbe

100% NATURALE
100% BIODEGRADABILE
FOTOCATALITICA
BLOCCA GLI ODORI

www.naturaldermapet.it



NATURALDERMAPET
È UN MARCHIO DISTRIBUITO DA


MennutiGroup
DISTRIBUZIONE

VIA PONTE CERRETANO 1, ZONA IND. SANZIO
50050 CERRETO GUIDI - FI | TEL (+39) 0571 1919001
INFO@MENNUTIGROUPDISTRIBUZIONE.IT
WWW.MENNUTIGROUP.IT

differente di quello italiano e può portare a un'ulteriore riduzione dei costi per l'applicazione di un'Iva inferiore rispetto alla nostra. L'e-commerce è dunque diventato il canale di riferimento per questo genere di acquisti, proprio per via del fatto che la spesa per un formato scorta è una delle più alte per un proprietario di pet.

NON SOLO LEVA DEL PREZZO /

Coscienti che l'ascesa del canale digitale è un fenomeno che non può essere messo in discussione, nel mondo pet come in tutti gli altri mercati, molti operatori tradizionali hanno iniziato a rivedere le proprie strategie

MARPET: SEI GUSTI, UNA SOLA FONTE PROTEICA



La linea Equilibria Low Grain di Marpet è composta da alimenti altamente appetibili che favoriscono il benessere del cane.

Disponibile in sei gusti, tutti formulati con una sola fonte proteica (agnello, anatra, bufalo, cavallo, maiale e trota), la gamma è proposta nei sacchi da 12 kg, formato ideale per chi ha più di un pet o per animali di taglia medio-grande.

MASSONI (MONGE): "CRESCITA INTERESSANTE ANCHE PER IL GATTO"

Giorgio Massoni, responsabile del canale specializzato di Monge



Quali sono le performance del formato sacco grande all'interno della vostra offerta?

«Il sacco grande si conferma un formato di grande successo nel segmento secco cane, dove noi registriamo una crescita in doppia cifra. La nostra strategia inoltre è di supportare in particolare modo i pet shop tradizionali in tutte le loro esigenze e grazie a questo approccio riscontriamo un incremento molto soddisfacente del formato grande anche in questo canale».

Queste performance sono destinate a proseguire anche in futuro, nonostante l'aumento della percentuale di cani di piccola taglia nelle case degli italiani?

«In futuro è possibile che questa tendenza abbia un impatto anche sulle vendite del formato scorta, anche se al momento non si nota una flessione nelle vendite».

E per quanto riguarda le vendite nel secco gatto?

«Anche per il gatto il trend è molto interessante. Il formato da 10 kg per noi è abbastanza giovane nel segmento superpremium, nell'ultimo anno abbiamo deciso di aumentare il numero di referenze di questi prodotti. A spingere le performance positive di questo formato è il fatto che sono in aumento le famiglie che hanno più di un gatto in casa».

Tra le esigenze dei negozi fisici, soprattutto quelli di piccole dimensioni, c'è l'ottimizzazione degli spazi espositivi. In che modo supportate il retail da questo punto di vista?

«Dove possibile cerchiamo di proporre un'esposizione fuori banco o in un'isola all'interno del punto vendita, perché risulta molto impattante e funzionale. Per chi non ha questa disponibilità abbiamo previsto comunque degli espositori che consentono il posizionamento dei sacchi grandi, che è fondamentale per chi può dedicare al pet food anche pochi metri lineari».

SCHESIR: APPROVATO DALL'UNIVERSITÀ DI BOLOGNA



Schesir Dry è composta da alimenti completi e bilanciati, senza coloranti e conservanti aggiunti, formulati con un'unica fonte di proteine animali ad alta digeribilità e aggiunta di vitamine e minerali. Approvati dal punto di vista nutrizionale dal Dipartimento di Scienze mediche veterinarie dell'Università di Bologna, questi prodotti sono cruelty free. Nel formato scorta sono disponibili il sacco da 12 kg per cani di taglia media e quello da 10 kg per gatti (Mantenimento pollo o pesce, Kitten e Sterilized&Light Pollo).

HILL'S SUPPORTA ARTICOLAZIONI E MUSCOLI



Hill's Science Plan Advanced Fitness è un alimento completo e bilanciato per il supporto di articolazioni e muscoli nei cani adulti da 1 a 6 anni età. La sua formula offre un contributo di antiossidanti clinicamente provati, acidi grassi essenziali per la

salute della cute e del mantello e ingredienti ad alta digeribilità. Disponibile in formato secco nel sacco da 12 kg, il prodotto è proposto nelle varianti Pollo, Manzo, Tacchino, Agnello&Riso e Tonno&Riso.

CON OASY L'ESPOSIZIONE È BRANDIZZATA

La linea Secco Oasy è composta da alimenti completi disponibili in tante varianti studiate per cani di ogni taglia, età e stile di vita. Le referenze della gamma sono disponibili in diversi formati, tra cui il sacco da 12 kg. Per l'esposizione nei pet shop sono stati preparati diversi materiali per la presentazione fuori banco dei formati scorta, come espositori durevoli, pall box in cartonato, fasce da bancale brandizzate, piantane e bandiere.



BestBone

BISCO DOG

**IL PREMIO PERFETTO
PER LA SALUTE DEL TUO CANE**

- 🐾 SENZA OGM
- 🐾 FAVORISCE LA DIGESTIONE
- 🐾 11 GUSTI DIFFERENTI

DISPONIBILI
IN DUE FORMATI
DA 400g E DA 1Kg



ESPOSITORE
BISCODOG
IN OMAGGIO



I BISCOTTI MADE IN ITALY, GUSTOSI E CROCCANTI

La ricetta BestBone è priva di OGM, ricca di minerali e vitamine A, D₃ ed E, per garantire una dieta varia e bilanciata. I cereali favoriscono la digestione, rinforzano e aiutano a pulire il cavo orale tramite la masticazione.



commerciali. In questo contesto la prima evidenza è che il sacco grande non può più essere trattato con una logica tradizionale, proprio perché per una quota di consumatori in costante aumento il negozio fisico non è più il primo punto di riferimento per questo formato. Per non limitarsi a subire in maniera passiva questo fenomeno, molti negozianti hanno già da tempo iniziato a rivedere e a razionalizzare l'assortimento, ottimizzando gli spazi espositivi e prevedendo una selezione di marchi equilibrata fra i brand più popolari e prodotti di nicchia ad alto valore aggiunto. Alcuni ad esempio stanno puntando su fornitori la cui offerta di prodotto si caratterizza per il contenuto fortemente innovativo, richiedendo servizio di affiancamento alla vendita da parte di personale esperto.

Altri ancora hanno individuato partner che operano esclusivamente all'interno del canale tradizionale e dunque non sono presenti sui siti online. C'è anche chi ha diminuito la superficie dedicata al formato scorta all'interno del punto vendita, per dare più risalto a categorie merceologiche più interattive con un'alta marginalità, come gli accessori o gli snack, ma il sacco grande rimane un elemento imprescindibile, anche se non più centrale, nell'assortimento di un pet shop. L'immediata disponibilità della merce è ancora da considerare un plus di questo canale, senza contare che alcune insegne hanno recentemente iniziato a offrire un servizio di consegna a domicilio per rispondere all'esigenza dei proprietari di pet di ottenere una maggiore comodità di trasporto per la merce più voluminosa. Per il retail offline, insomma, le possibilità di trattare i sacchi da 12 kg in su offrono ancora prospettive di crescita, e lo conferma il fatto che per molti pet shop

LA PAROLA AL RETAIL



IMPOVERIMENTO DEL MERCATO

• Tomas Balotta – Fassa Pet Shop, Pozza di Fassa (TN)

«Il sacco grande viene richiesto dalla nostra clientela abituale, che normalmente prima testa un prodotto in pack con dosaggio più contenuto e in seguito, se c'è soddisfazione, acquista il classico 12 kg per ovvie ragioni di convenienza. Tuttavia è evidente che il formato scorta sta soffrendo per via della concorrenza dell'e-commerce, perché spesso il pubblico finale può trovare online un articolo allo stesso prezzo con cui un negoziante lo acquista dal fornitore. E purtroppo molti consumatori fanno più attenzione al costo che al contenuto di un alimento, leggono poco l'etichetta. Ma questo porta a un impoverimento del mercato».

CONTA LA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO

• Matteo Micheli – Sapas Pet, Arezzo

«La concorrenza con l'e-commerce si sente, ma non direi in maniera allarmante. Noi ad esempio abbiamo un negozio di grande superficie, dato che facciamo anche vendita all'ingrosso oltre che al consumatore finale: 1.300 m² che ci consentono di avere un ampissimo assortimento di marchi. Due sono gli aspetti fondamentali per attirare la clientela in negozio: la cortesia e la disponibilità del prodotto. Inoltre per il formato sacco grande c'è una maggiore concentrazione delle vendite sulla fascia superpremium».

questi articoli continuano a sviluppare quote significative di fatturato.

Semplicemente, il settore è giunto all'ennesima svolta che porterà ancora più innovazione e qualità all'intero mercato, imponendo ai negozianti tradizionali di giocare la sfida della concorrenza puntando su servizio, qualità e contatto diretto con la clientela finale. Allo stesso tempo, anche i player offline dovranno

dimostrare di non saper far affidamento principalmente sul pubblico che ragiona quasi esclusivamente secondo la leva del prezzo. Anzi, anche a questo canale è richiesto di portare sempre più specializzazione all'interno del settore per imporre un modello di business sostenibile senza rischiare di impoverire il mercato a scapito di tutti gli operatori.



MONGE CONTIENE SPIRULINA, ECHINACEA E ORIGANO



Monge Natural Superpremium All Breeds Adult Monoprotein Manzo con Riso è un alimento completo e bilanciato per cani adulti, composto da una singola fonte di proteina animale (il manzo).

La carne fresca è altamente digeribile e con elevato valore biologico. La presenza di Xilo-oligosaccaridi, ultima generazione di prebiotici, favorisce il benessere intestinale, mentre la spirulina, la radice di echinacea e le foglie di origano esercitano un'azione immunostimolante e anti-ossidante.

ma generazione di prebiotici, favorisce il benessere intestinale, mentre la spirulina, la radice di echinacea e le foglie di origano esercitano un'azione immunostimolante e anti-ossidante.

CANAGAN SI ISPIRA ALLA DIETA ANCESTRALE



Canagan propone Free Run chicken, un alimento che contiene pollo fresco e disossato (26%) e pollo disidratato (25%). La ricetta prevede anche la presenza di patata dolce ed è ispirata alla filosofia ancestrale per fornire al cane una dieta bilanciata di proteine e carboidrati. La formula del prodotto è particolarmente ricca di proteine altamente digeribili.

PROLIFE: PER CUCCIOLI MINI CON SENSIBILITÀ ALIMENTARI

Prolife Puppy Sensitive Mini Lamb & Rice è un alimento completo studiato per soddisfare le esigenze nutrizionali dei cuccioli di piccola taglia con sensibilità particolari. L'agnello fresco (33%) è leggero e digeribile, ideale per fornire proteine senza appesantire. L'equilibrato rapporto calcio/fosforo supporta il corretto sviluppo scheletrico e della dentizione, mentre omega 3 e 6, zinco e biotina aiutano la formazione e lo sviluppo di pelle e manto. La formula del prodotto aiuta a rafforzare le difese immunitarie dell'intestino e la sua struttura.

