



# Ciotole: design ed ergonomia ingredienti del successo

*Materiali bio ed ecosostenibili, componenti elettroniche per dosare la quantità di cibo o somministrarlo in assenza dei pet owner, sistemi antirovesciamento. Sono molte le innovazioni che riguardano questa categoria merceologica la cui offerta, di conseguenza, è particolarmente variegata. Fondamentale per i pet shop è fornire una giusta esposizione di questi prodotti e saper indirizzare la clientela assistendola nella scelta.*

di Aldo Cattaneo

**L**e ciotole per i pet sono un prodotto che non può mancare all'interno di un punto vendita specializzato, dal momento che rappresentano uno strumento fondamentale per la nutrizione e l'alimentazione del pet. Oltre alla preziosa utilità di questi articoli è opportuno considerare che dietro alla loro produzione, nonostante l'apparente semplicità che li contraddistingue, vi è un'importante attività di ricerca e sviluppo. Si tratta di una categoria merceologica che merita una particolare attenzione perché può dare ottimi ritorni ai retailer sia in termini di marginalità, sia di fidelizzazione del cliente.

#### UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ RICCA /

Da semplice recipiente in plastica, acciaio o porcellana, la ciotola per animali sta vivendo in questi anni una forte evoluzione tecnologica sul fronte sia dei materiali sia del form factor e anche del design, adattandosi così alle infinite esigenze dei diversi tipi di animali domestici e dei loro proprietari. Per quanto riguarda materiali, oltre a quelli classici, sono sempre più diffusi sul mercato prodotti realizzati con fibre vegetali che vengono ricavate ad esempio dal bambù o dal mais, quindi da materiali totalmente naturali e completamente bio-sostenibili, biodegradabili, e in alcuni casi addirittura compostabili. Per non parlare dell'attenzione all'ergonomia, che si abbina ai sistemi antiribaltamento presenti ormai in tutti i prodotti sul mercato e concepiti anche per rispondere ai bisogni dei diversi tipi di animali. Ad esempio esistono ciotole per cani con orecchie molto lunghe che impediscono che queste vengano inzuppate o sporcate mentre mangiano. Oppure contenitori per i pasti che adottano sistemi "anti-ingozzamento" e rallentano l'assimilazione

## BAIOCCHI (BAMA): "ATTENZIONE ALLA SALUTE DEL PET E ALLA PRATICITÀ"

**Rossella Baiocchi, responsabile marketing e comunicazione di Bama**



**Considerando i primi tre trimestri del 2020, qual è stato l'andamento delle vendite di ciotole?**

«Come si può facilmente immaginare, essendo un prodotto di prima necessità per chi ha un animale domestico, la loro flessione di vendita resta sempre piuttosto stabile. Abbiamo registrato un discreto incremento di vendita nel segmento basic, il modello più semplice in catalogo».

**L'emergenza degli scorsi mesi ha inciso in qualche modo sul giro di affari di questa categoria?**

«Per alleviare la forzata permanenza tra le quattro mura, si è fatto ricorso all'adozione di cani e gatti. Questa nuova clientela si attrezza per poter adeguatamente prendersi cura del proprio pet. Ciò spiega l'aumento delle

vendite dei modelli base, rispetto a quelli più costosi e complessi, certo non il primo acquisto per un neoproprietario».

**In che modo sta evolvendo la domanda?**

«Prima dell'attuale periodo, la domanda si orientava su modelli, come ad esempio il nostro Food Stand, studiati per tutelare la salute dell'animale, soprattutto dal punto di vista della postura, e al tempo stesso per garantire una facile disinfezione. Sono convinta che nei prossimi mesi la nostra scelta di materiali resistenti e lavabili a fondo sarà un modello di prodotto vincente nell'attuale diffusione della pandemia».

**Come cambiano i comportamenti di acquisto tra le ciotole per cane e quelle per gatto?**

«I cani sono spesso voraci, hanno una fruizione della ciotola più veloce in termini di tempo e solitamente i proprietari ne acquistano una per i cibi solidi e una per i liquidi. I gatti invece tendono a ripassarci più volte per terminare il pasto lungo tutta la giornata, per questo motivo abbiamo sviluppato una ciotola che contiene sia l'acqua sia il cibo e garantisce continuamente acqua pulita al gatto. L'abbiamo chiamata Ciottolotto».

**Quali sono i principali trend?**

«La preferenza della clientela, al momento, va a modelli semplici sia perché economici sia perché probabilmente acquistati da neofiti».

**Quali sono i canali di vendita in cui si concentrano maggiormente le vendite di questo segmento?**

«Le misure prese dal Governo hanno spinto le persone a un approccio sempre più digitale. Ciò ha coinvolto anche le abitudini di consumo e inevitabilmente sono cresciute le vendite online che sono seguite, con un leggero distacco, dai retailer e dalla grande distribuzione».

**Per l'ultimo trimestre del 2020 vi aspettate che le vendite di ciotole rallentino, accelerino o rimangano stabili?**

«È plausibile che rimangano stabili o possano leggermente crescere. Arriva il Natale e, anche se certo non sarà come gli altri anni, nessuno rinuncerà a mettere sotto l'albero un piccolo regalo, magari anche utile come una ciotola. Non escludo neppure che aumentino adozioni o acquisti di animali, che sotto le feste sono ricorrenti».

#### VITAKRAFT: UNA SOLUZIONE PER L'OUTDOOR

Pratica e igienica, la ciotola doppia in silicone di Vitakraft è pensata per le uscite fuoricasa. Adatta a contenere acqua e cibo, è racchiusa in un astuccio molto comodo da portare con sé. Dopo l'uso, i contenitori si possono ripiegare su se stessi con una semplice pressione della mano, dopodiché basta richiudere l'astuccio con la pratica zip.



#### CROCI ARREDA LA CASA



La ciotola in legno di mango proposta da Croci è stata studiata pensando alle ultime tendenze di arredamento per essere parte integrante e distintiva della casa in qualità di elemento decorativo. L'interno è protetto da una pellicola per resistere ad acqua e cibo. Il prodotto è dotato di gommini antiscivolo. Si lava a mano, non in lavastoviglie.

#### ZOLUX PENSA AI CUCCIOLI

Disponibili in 2 colori, blu e taupe le ciotole Puppy di ZOLUX sono realizzate in acciaio inox materiale che le rende particolarmente resistenti e igieniche. Inoltre il guscio anti-scivolo esterno permette alla ciotola di restare ben salda al pavimento durante il pasto. Con un diametro di 16,5 cm e capacità di 850 ml, sono perfette per la pappa del cucciolo.



del cibo per cani più voraci. Ci sono poi ciotole da viaggio collassabili, quelle con coperchio per la conservazione del cibo e per il trasporto o addirittura con sistemi refrigeranti. Altro filone, sempre più importante, è quello del design, inteso come componente estetica e non solo ergonomica, aspetto sempre più considerato dai consumatori soprattutto per un accessorio che dovrà trovare posto in casa. Non va dimenticata anche tutta l'offerta dei contenitori tecnologici che ad esempio incorporano la bilancia per pesare gli alimenti o che dispongono di dispenser automatico per cibo e acqua. Inoltre, per i cani di taglia più grande, la proposta delle aziende si sta allargando anche al segmento delle alzatine che, in abbinamento alle ciotole, aiutano la postura di questi animali aumentando il comfort durante il pasto.

## CREARE UN ASSORTIMENTO MIRATO /

Il comparto delle ciotole è quindi in continua evoluzione grazie alla costante ricerca dei produttori. Si tratta quindi di un segmento di mercato fortemente variegato per rispondere ad ogni esigenza. Questa varietà di offerta può rappresentare una difficoltà al momento di allestire l'assortimento giusto all'interno del proprio punto vendita. Il modo migliore per avere una distribuzione in negozio efficace è conoscere la propria tipologia di clientela abituale, coglierne le esigenze specifiche e, in collaborazione con le aziende, capire cosa offre il mercato per rispondere al tipo di domanda che sorge dal proprio bacino d'utenza, ottimizzan-

## DIPRIZIO (FD WOOD DESIGN): "SI APPREZZA IL MATERIALE DI LUNGA DURATA"

Giuseppe Diprizio, marketing & sales di FD Wood Design



### I clienti presentano particolari esigenze al momento dell'acquisto di una ciotola?

«Le esigenze principali, oltre a fruibilità e durata, sembrano volte alla praticità nel lavaggio e pulizia. Spesso i consumatori cercano ciotole di altezze maggiori rispetto a quelle classiche, il tutto per facilitare le fasi di abbeveramento e masticazione del proprio pet. Valori aggiunti che il nostro prodotto offre a prescindere».

### Su quali direttrici si svilupperà l'offerta in questo mercato nel prossimo futuro?

«Speriamo nella rivincita del bello e del materiale con lunga durata. Consapevoli della qualità del nostro prodotto siamo fiduciosi in un successo del design Made in Italy».

### Come si colloca la vostra offerta di ciotole all'interno di questo segmento di mercato?

«La nostra linea artigianale di ciotole e lettini vuole richiamare un mercato in cerca del prodotto unico, per clienti ricercatori del bello e della qualità. I prodotti si inseriscono all'interno di una fascia di prezzo medio-alta frutto di studio preliminare e sono realizzati con una lavorazione al 100% artigianale».

### Quale scelta distributiva avete fatto per le vostre ciotole perché venisse salvaguardata la loro particolarità?

«Abbiamo optato inizialmente per l'inserimento di prodotti in una sezione dedicata del nostro sito internet e poi tramite alcune sponsorizzazioni mirate sul web. In seguito abbiamo inserito i nostri prodotti in una catena di negozi per animali in Puglia, in modo tale da avere un contatto diretto sia con i buyer sia con i responsabili dei punti vendita».

### Qual è il modo migliore di proporre questi prodotti in negozio?

«Corner di visibilità personalizzati per esaltare maggiormente i prodotti. Fondamentale è la preparazione dei venditori del punto vendita. È molto importante spiegare l'artigianalità dei nostri prodotti e la qualità dei materiali».

### Quanto incide la variabile prezzo nell'acquisto di una ciotola?

«Il prezzo corrisponde al valore dell'oggetto tenendo conto di diverse variabili come lo studio del design, la scelta di materiali e lavorazioni e la durata del prodotto stesso. Le ciotole si collocano in una fascia di prezzo medio alta e per questo è fondamentale spiegare all'acquirente le peculiarità di un prodotto artigianale ed unico».

## UNITED PETS: UN PRODOTTO, DUE FUNZIONALITÀ



K2 è una ciotola a doppio uso ideata da United Pets per i cani che mangiano velocemente. Questo comportamento spesso provoca gonfiore allo stomaco

e dolore alla pancia. Il prodotto permette di rallentare il tempo di assunzione del cibo evitando accumuli di aria e migliorando la digestione. La base in polipropilene è facilmente utilizzabile anche come ciotola tradizionale, rimuovendo il dissuasore in silicone. K2 è lavabile in lavastoviglie e dotata di base antiscivolo.

## BAMA, I VANTAGGI DEL TRE IN UNO

La ciotola Mimì di Bama offre la tre utilizzi distinti in un unico prodotto. Questa ciotola infatti è composta da due pezzi che a seconda delle esigenze svolgono funzioni diverse. Infatti in una determinata posizione la ciotola più piccola funge da coperchio di quella più grande per trasportare il cibo in tutta sicurezza. In una seconda posizione invece il contenitore più grande funge da alzatina per quello più piccolo per facilitare al pet l'accesso al cibo. Infine le due ciotole affiancate possono essere utilizzate rispettivamente per il cibo e per l'acqua.



## CAMON: UN CORREDO COORDINATO CON TOVAGLIETTA E MAGLIONCINO



Le ciotole in melamina della linea "Bau!" di Camon sono colorate, resistenti e dotate di gommini antiscivolo per garantire un'ottima

stabilità. Ideale per diverse taglie di pet, la gamma offre tre diverse dimensioni. Le ciotole Bau! si abbinano perfettamente alla rispettiva tovaglietta sottociotola e al maglionicino Jack, per offrire al cane un corredo coordinato che farà felici tutti gli appassionati.



do anche lo spazio espositivo che si ha a disposizione, ma sempre con un occhio di attenzione a proporre i prodotti giusti e un'offerta sufficientemente completa. Ad esempio, la vetrina del punto vendita può essere un ottimo strumento per attirare l'attenzione sulle ultime novità arrivate, stuzzicando la curiosità della clientela e la sua voglia di scoprire e provare nuovi prodotti che magari risolvono problematiche a cui non si pensava ci fosse soluzione.

Se si tratta di una clientela disposta a spendere un assortimento di prodotti di design oppure con colorazioni e serigrafie fashion potrebbe rappresentare una soluzione vincente. Per i pet owner di cuccioli invece, la tendenza è quella di acquistare prodotti che nei colori e nelle forme ricordano gli accessori per i bebè. Sempre più giovani possiedono un animale domestico e le nuove generazioni sono affascinate dalle ultime novità tecnologiche e dai prodotti "smart". Anche nel mondo delle ciotole esistono soluzioni che permettono di dare da mangiare e da bere ai propri pet in modo automatico, venendo incontro alle necessità di quei clienti che spesso, per ragioni professionali o per una vacanza, si trovano lontano da casa. Anche in questo caso si può arricchire lo scaffale con prodotti che hanno un prezzo medio superiore alla media del mercato. Un altro aspetto al quale la clientela pone molta attenzione è quello legato ai materiali con cui le ciotole sono realizzate. I prodotti biologici ed ecosostenibili stanno infatti riscuotendo un crescente successo da parte di una fascia sempre più larga di acquirenti. Come

## La parola al retail



### "UN PRODOTTO DA VETRINA"

**Michele Olivo, "Zoo Garden - Udine"**

«Il nostro negozio è aperto da circa 40 anni e abbiamo vissuto in prima persona l'evoluzione di questa tipologia di prodotto. La prima differenza che salta all'occhio riguarda i materiali utilizzati. Una volta c'erano solo prodotti di plastica, acciaio e porcellana, mentre oggi come oggi anche la qualità delle plastiche è diversa e c'è una forte crescita di materiali biologici, naturali e addirittura compostabili. La ricerca delle aziende ha fatto sì che siano nate delle ciotole specifiche anche per ogni singola razza di animale. Tutto questo ha naturalmente aumentato il numero di articoli da trattare e generato qualche complessità nelle scelte espositive soprattutto in punti vendita come il nostro con una superficie medio piccola. Per questo motivo abbiamo scelto di dedicare sempre una buona parte della vetrina alle ultime novità. È un'esposizione che aggiorniamo costantemente e che attira l'attenzione del pubblico e favorisce la vendita. Vediamo che la clientela chiede soprattutto prodotti che abbiano una buona durata nel tempo».

### "C'È UN'INNOVAZIONE COSTANTE"

**Gradoni Simona, "The Animal's House" - Arezzo**

«Oggi l'offerta si è molto arricchita e diversificata sia per le funzioni specifiche che le ciotole assolvono sia per l'utilizzo di materiali sempre più bio, naturali ed ecosostenibili con cui sono realizzate. Naturalmente il primo criterio di scelta da parte della clientela è dettato dal tipo di animale posseduto, dalla taglia e dalla razza dello stesso. Le ciotole ormai sono per lo più prodotte per adattarsi anche alla conformazione del pet. Con le nuove plastiche, ma anche con i nuovi materiali naturali e biologici la durata dei prodotti è certamente aumentata e quindi i tempi di sostituzione si sono allungati. Tra i prodotti più interessanti proposti dalle aziende ci sono quelli disegnati con un sistema antistuzzo, che aiutano il cane a mangiare lentamente e a piccoli bocconi. Interessanti sono anche le ciotole refrigeranti, soprattutto per l'estate, che permettono di mantenere i cibi o l'acqua al fresco. Come per altre categorie merceologiche, anche per le ciotole si assiste a una costante innovazione di prodotto».

### "ATTENZIONE ALLA VENDITA ASSISTITA"

**Francesco Consolo, "Tom & Jerry" - Messina**

«Puntiamo molto sulla vendita assistita per proporre anche quei prodotti di cui il cliente magari non conosce l'esistenza e che invece sono in grado di risolvere diverse problematiche. Abbiamo scelto di posizionare la nostra offerta nella fascia medio-alta per non andare a competere con prodotti di primo prezzo dove la concorrenza della grande distribuzione è molto forte».

### SEMPRE ALL'ALTEZZA CON CONDOMICIO

Aiutare il pet a mantenere la corretta postura durante il pasto è l'obiettivo dell'alzatina Morgana di Condomicio, realizzata in plexiglass nero fumè trasparente di alta qualità e con design moderno e minimalista. Il prodotto permette anche di rallentare la velocità di assunzione del pasto, prevenendo l'indigestione. Facile da pulire e igienizzare è dotato di alette raccogli-briciole, ideale anche per i mici più vivaci.



### ACQUA FRESCA CON LA FONTANA DI IMAC



Pet Fountain di Imac è una ciotola per gatti e cani di piccola taglia, che permette di avere sempre a disposizione acqua fresca e corrente stimolandoli a bere di più, con vantaggi per le funzioni renali e la salute in generale. Fornito completo di filtro al carbone attivo e di pompa di alimentazione a 12V o 220V con flusso di acqua regolabile, il prodotto è facile da montare e da pulire.

### FERRIBIELLA PUNTA SUL DESIGN

Polifemo 5.0 è la nuova ciotola in ceramica di Ferribiella frutto della collaborazione con il duo di stilisti milanesi Premoli + Di Bella. Prodotta artigianalmente attraverso un processo lento di tripla cottura per ottenere una smaltatura a specchio sull'esterno, è abbinata al tappetino sottociotola in silicone, stampato con grafiche che citano le antiche lavorazioni della passamaneria.



per altre categorie di prodotto così per le ciotole, la costruzione dell'assortimento è un'alchimia tra le caratteristiche del proprio punto vendita, il bacino d'utenza e la clientela abituale. E in questo giusto mix il supporto delle aziende risulta indispensabile sia per avere il polso del mercato sia per essere aggiornati con le ultime novità di prodotto.

## CRITERI ESPOSITIVI /

Se dunque la vetrina è il primo biglietto da visita per mettere in mostra la propria offerta di ciotole, anche l'allestimento dei prodotti all'interno del negozio è di fondamentale importanza, sia per attirare l'attenzione favorendo anche l'acquisto di impulso sia per aiutare il consumatore ad identificare immediatamente l'area dedicata a questa tipologia di prodotto. La scelta di creare una zona specifica totalmente dedicata a questi accessori ha sicuramente il vantaggio di aiutare il cliente a identificare immediatamente l'area dove scegliere il prodotto che sta cercando, soprattutto se il punto vendita è sufficientemente grande e quindi riesce a esporre un assortimento ricco e completo. In un'ottica di cross selling invece, le ciotole possono essere esposte in settori affini alle loro caratteristiche. Ad esempio le ciotole fatte in materiali naturali e biosostenibili possono trovare facilmente posto nella zona dedicata agli alimenti bio, oppure le scodelle che puntano sul design e il fashion possono venire esposte nelle aree che accolgono



Sono sempre più diffusi sul mercato prodotti realizzati con fibre vegetali che vengono ricavate ad esempio dal bambù o dal mais, quindi da materiali totalmente naturali e completamente bio-sostenibili, biodegradabili, e in alcuni casi addirittura compostabili

altri prodotti con le stesse caratteristiche. Infine posizionare vicino alla cassa i contenitori per cibo da viaggio, di solito più colorati e compatti, ne può favorire l'acquisto di impulso. Una soluzione, quest'ultima, adottabile anche in punti vendita con piccole metrature. Qualsiasi sia la scelta espositiva non bisogna mai dimenticare di avere sia le novità di tendenza sia i prodotti ad alta rotazione.

## ASSISTENZA ALLA VENDITA /

La costruzione dell'assortimento e della soluzione espositiva più adatti al proprio target, al proprio store e al proprio modello di business, sono certamente importanti, ma è evidente che in un universo così ricco e variegato è l'assistenza

alla vendita che può fare la differenza. Captare un bisogno latente del cliente e offrire una soluzione con il prodotto giusto è certamente vincente anche in un'ottica di fidelizzazione. Se si ha il reparto del vivo, non va dimenticato che, all'acquisto di un pet, è possibile proporre l'acquisto combinato di una serie di accessori tra cui la ciotola, ricordando che è opportuno averne in casa una per il cibo umido e una per quello secco. Inoltre un'assistenza alla vendita fortemente specializzata permette al rivenditore di proporre anche prodotti non esposti all'interno del punto vendita, ma presenti in magazzino, ottimizzando così lo scaffale senza il rischio di perdere vendite.



### FARM COMPANY SCEGLIE L'ECO-BIO DI BECO



Farm Company distribuisce in esclusiva per l'Italia i prodotti dell'azienda inglese BECO che opera nel mercato dei prodotti eco-sostenibili. Il brand inglese ha lanciato una nuova gamma di Ciotole biodegradabili realizzate in bambù riciclato e lolla di riso. I prodotti sono disponibili

nelle eleganti tinte unite tiffany, blu e antracite e con i pattern stampati Save the Waves and Save the Bees, che richiamano l'attenzione all'impegno ecologico verso il nostro Pianeta. Disponibili in due misure da 0,80 Lt e 1,65 Lt, sono lavabili in lavastoviglie, ma allo stesso tempo biodegradabili e smaltibili nel rifiuto compostabile una volta terminato il loro ciclo di utilizzo.

### LA CIOTOLA ARTIGIANALE DI FD WOOD DESIGN

Ground è la ciotola semplice e naturale con piano bianco e piedini in tronco di Fd wood Design. È realizzata in legno massello di abete con verniciatura atossica ed alimentare all'acqua. Il design è 100 % made in Italy e la realizzazione è interamente artigianale. Disponibile in due misure Small e Large per cani di ogni taglia.



### RECORD, TUTTA L'ECOLOGIA DEL BAMBOO



Robuste e resistenti le ciotole Bamboo Record e Cat&Rina montano gommini antiscivolo per evitare il rovesciamento. La loro principale peculiarità sono i materiali con cui vengono realizzate, infatti sono fatte da un composto di bambù, fibra di cellulosa e melamina e questo offre loro un grado di degradazione superiore rispetto alla solita plastica, per questo lo smaltimento ne riduce l'impatto ambientale. Inoltre la presenza di melamina tra i componenti rende questa ciotola in bambù molto resistente agli urti e ai graffi.