



# Toelettatura: comparto strategico e all'avanguardia

*Con l'avanzare del processo di parentizzazione, i trattamenti di igiene per i pet stanno incontrando un crescente successo. E le sinergie con i pet shop sono tantissime. Che sia un'attività esterna ma abbinata al punto vendita, o che si tratti di un servizio interno, questa area genera sempre una ricaduta positiva in termini di fatturato indotto. Senza nemmeno soffrire la concorrenza dell'on line. Unico neo: l'assenza di una regolamentazione capace di scoraggiare chi non ha formazione e competenze adeguate.*

di Monica **Viganò**

---

Quello della toelettatura è un comparto caratterizzato da molte luci e poche ombre. Le seconde sono riassumibili nell'assenza di una regolamentazione esauriente, che spesso porta a una scarsa tutela dei professionisti a vantaggio di chi vende a prezzi molto più bassi servizi di qualità ovviamente proporzionata. Le luci invece sono numerose a partire dal fatto che le toelettature rappresentano un comparto trainante per il retail indipendente, se sono abbinate a un punto vendita, attraendo il potenziale cliente all'interno di quest'ultimo. Soprattutto, poi, generano un indotto importante grazie ai pet owner che, mentre il proprio animale è in trattamento, possono concludere acquisti non programmati. Se invece le toelettature sono a sé stanti, senza avere connessione con pet shop, allora il più delle volte sono veri e propri saloni che contribuiscono a innalzare il valore e la reputazione del mercato pet in generale. Se a tutto questo si aggiunge la continua richiesta da parte del mercato di groomer professionisti e le tante opportunità di sviluppo, ecco che il valore strategico di questo comparto risulta evidente e innegabile.

#### I CONFINI DEL COMPARTO /

In generale la toelettatura è un'insieme di attività di pulizia fondamentali, che vanno dal lavaggio alla spazzolatura del manto, dal taglio del pelo all'igiene delle parti intime, passando anche per alcuni eventuali trattamenti terapeutici come l'ozonoterapia. Accanto a questi trattamenti di routine che garantiscono un beneficio salutare al pet, ce ne sono molti altri che riguardano maggiormente l'estetica. Infatti

## AVONTO (FERRIBIELLA): "SEMPRE PIÙ ATTENZIONE A QUALITÀ E PROFESSIONALITÀ"

Genny Avonto, direttrice creativa di Ferribiella



#### Quanto vale il comparto toelettatura nel mercato pet in generale?

«È un mercato che sta crescendo per diversi motivi, primo fra tutti l'attenzione ormai altissima rivolta all'igiene. Inoltre è un mercato che non risente della concorrenza dell'online e per questo è strategico per un negozio indipendente. Relativamente a Ferribiella, che lavora moltissimo sia con i groomer che con i pet owner, è importante anche la crescente specializzazione dei professionisti, in cerca di prodotti e materiali sempre più di qualità».

#### Come si è evoluta la domanda da parte del cliente finale?

«In questo periodo i padroni hanno passato più tempo con il loro animali e hanno avuto modo di dedicarsi maggiormente alla loro cura. Nel fare ciò, hanno sviluppato una maggiore attenzione ai prodotti che utilizzano. La loro valutazione è più critica e si affidano maggiormente a prodotti di qualità. Si può dire che questa emergenza sanitaria abbia dato un boost al processo di parentizzazione del pet, sotto tutti i profili, con particolare attenzio e all'igiene».

#### Quali sono quindi le prospettive e le opportunità da sfruttare?

«Noi che lavoriamo molto con i professionisti, dobbiamo riuscire a proporre prodotti che sappiano soddisfare le richieste specifiche della maggior parte dei toelettatori. Un esempio è la creazione di prodotti ricercati e innovativi che seguano il trend di parentizzazione del pet, che spinge verso l'avvicinamento della toelettatura alla Spa per l'uomo. Il toelettatore deve riuscire a instaurare un rapporto di fiducia con il cliente divenendo quasi un consulente».

#### Quali sono invece le principali criticità di questo mercato?

«È un mercato fortemente dinamico ed è sempre più una sfida stare al passo con l'innovazione e la crescente specializzazione dei toelettatori. È fondamentale che l'industria resti aggiornata per poter offrire soluzioni idonee al canale e che i professionisti continuino a specializzarsi per restare al passo con i tempi».

crescono le richieste che affiancano alle necessità anche l'aspetto estetico. Questo è sostanzialmente conseguenza del processo di umanizzazione del pet che viene visto come membro della famiglia e per questo non lo si vuole vedere trascurato. Lo

conferma Luca Presciutti, titolare di Piero Toilette di Firenze: «Fino a un anno fa circa la quasi totalità delle richieste verteva su trattamenti necessari. Oggi la percentuale si è abbassata e il rapporto necessità-estetica è passato da 90-10 a 70-30. In parte que-

#### IL DESHEDDING DI FURMINATOR AGEVOLA LA RIMOZIONE DEI PELI



Se usato 10/20 minuti a settimana, il DeShedding di Furminator riduce lo spargimento di peli sino al 99%. Ha un nuovo design, mantenendo le caratteristiche principali come il pulsante FURrejector e il manico ergonomico.

È inoltre caratterizzato da Skin Guard per scorrere sulla cute dell'animale ed evitare di schiacciare troppo negli angoli, una dentatura curva per adattarsi al corpo e un Edge Guard che protegge i dentini. Furminator è su misura in base a taglia e lunghezza del pelo.

#### DA ARYA UNO SHAMPOO CON IL 97% DI INGREDIENTI NATURALI



Arya, brand Laviosa dedicato all'igiene dei pet, propone uno shampoo che si presenta in cinque referenze, ciascuna con una differente applicazione a seconda del tipo di manto del cane. Realizzati con l'utilizzo del 97% di ingredienti naturali in grado di garantire una pulizia efficace del manto nel pieno rispetto della cute canina, questi shampoo sono approvati dal Comitato Scientifico di EcoBioControl, ente il cui fine è promuovere le materie prime di origine vegetale nella cosmesi.

#### LA SPAZZOLA PELÙ STRONG DI MUGUE SI PUÒ RULLARE SUL MANTO DEL PET

Indispensabile per rimuovere efficacemente il pelo da ogni superficie e dagli abiti, Pelù Strong una spazzola toglipele lunga 10 metri garantiti e con fogli comodamente pretagliati.

Questa spazzola assicura ottimi risultati anche sui tessuti più delicati mentre l'impugnatura garantisce scorrevolezza e comodità. Pelù Strong fa parte della linea Pelù di Mugue che si compone di 14 spazzole toglipele che si possono rullare direttamente sul pelo dell'animale: rimuovono solo il pelo già staccato e al contempo lasciano il manto delicatamente profumato grazie agli oli essenziali naturali, diversi a seconda del tipo di spazzola Pelù.



sto trend è dovuto anche ai social network. Molti clienti infatti vedono tutorial su Instagram e ci chiedono di replicarli sui loro pet. Non è di molti giorni fa, ad esempio, la richiesta di un mio cliente di fare la cresta al suo barbone».

Oggi quindi necessità ed estetica non sono separate ma viaggiano (e crescono) di pari passo fermo restando che, a differenza dell'estero, le richieste di estetica eccessivamente particolare sono in numero ridotto. Luca Bussolati, direttore di Amici di Casa Coop, ha spiegato ad esempio: «Noi abbiamo in tutto 11 toelettature e non effettuiamo frequentemente prestazioni di estetica troppo spinta. Quel che ci viene richiesto è il lavaggio e la tosatura secondo gli standard di razza ma di rado interveniamo con tagli da esposizione o gare canine».

## UN PET OWNER ATTENTO /

Anche se l'attenzione all'aspetto estetico è in crescita, la vera evoluzione nel pet owner si è vista a livello culturale. Accanto al processo di umanizzazione, gioca un ruolo importante lo stile di vita del proprietario. Molti cani, soprattutto in città, vivono dentro casa ed è quindi fondamentale prestare maggior attenzione alla loro pulizia per motivi igienici. Inoltre si è acquisita la consapevolezza dell'importanza della toelettatura dal punto di vista salutare per il pet. Lo conferma anche Luciana Boi, titolare del salone Dog Model di Milano: «La presa di coscienza dei proprietari sul fatto che la toelettatura è una cura del cane e non un puro atto estetico contribuisce alla crescita del comparto. Merito di questa consapevolezza è anche di noi toelettatori che ci impegniamo a informare i clienti

## BUSSOLATI (COOP): "COMPARTO STRATEGICO PER L'INDOTTO CHE GENERA"

Luca Bussolati, direttore di Amici di Casa Coop



### Quanto è importante il comparto toelettatura per un retailer?

«In generale è un comparto importante anche per l'indotto che genera. Nel nostro caso in media vale il 5% del fatturato del negozio ma questa percentuale è relativa solo alle prestazioni di toelettatura. Bisogna invece considerare che mentre il pet è in trattamento il suo proprietario probabilmente sta girovagando per il negozio e potenzialmente potrebbe acquistare qualcosa di non preventivato. Inoltre il toelettatore può raccomandare prodotti specifici per la cura del pelo e della cute che sono in vendita nel negozio. Il beneficio è molto più alto del fatturato specifico».

### Qual è l'andamento del comparto toelettatura negli ultimi anni?

«È un andamento di crescita perché c'è sempre più attenzione alla cura del cane. Anche su questo comparto infatti influisce il trend dell'umanizzazione. Inoltre, soprattutto con l'emergenza sanitaria, i pet stanno più spesso in casa e i trattamenti igienici sono più frequenti».

### Quali sono le opportunità da sfruttare?

«La richiesta del cliente verso prestazioni più specifiche come bagni all'ozono o trattamenti particolari non è ancora così diffusa per cui ci sono opportunità nel proporre servizi innovativi. Il toelettatore in questo può avere una funzione proattiva e spiegare al pet owner i benefici apportati da trattamenti di cui lui non è ancora a conoscenza».

### Com'è cambiato il comportamento del pet owner a seguito dell'emergenza sanitaria?

«Il lockdown ha spinto le persone a vivere di più in casa e a cercare maggiormente la compagnia del cane. Per cui ci sono tanti fattori che fanno pensare come il mondo del pet e quello dei servizi di toelettatura non subiranno contraccolpi negativi nel lungo periodo, anzi forse potrebbe accadere il contrario».

mettendoli al corrente delle problematiche legate a una cattiva o scarsa cura».

Questa presa di coscienza spinge inoltre i proprietari a essere maggiormente esigenti nei riguardi dei trattamenti e dei prodotti utilizzati. «Il pet owner è sempre più attento. Declina per il proprio pet quello che vuole per sé stesso, per cui cresce l'interesse verso ciò che è green, bio, eco, analler-

gico e con ingredienti particolari come l'olio di argan o di oliva», spiega Corinna Musuruana, responsabile marketing di Mugue. Le fa eco Monica Franco, responsabile marketing e comunicazione di Rinaldo Franco: «È cresciuta l'esigenza di utilizzare prodotti di qualità superiore specifici per le varie peculiarità del pelo e della cute. Ad esempio, la Vasca Spa è un'evoluzione degli

## OFFICINE COSMECEUTICE PRESENTA UNA MASCHERA PER IL PELO DEL PET



Formulata nei laboratori di Officine Cosmeceutiche, la Maschera Idrorestitutiva è un prodotto inizialmente

studiato appositamente per le toelette. Essendo però utilizzabile su ogni tipo di mantello, la maschera è ora in vendita anche in confezioni destinate al dettaglio. La sua Idrorestitutiva rende il manto morbido e voluminoso, aiutando i toelettatori a districare il pelo rendendo la toelettatura più semplice. Inoltre favorisce il nutrimento e l'idratazione della cute e del pelo che risulterà così soffice, brillante e profumato.

## DA INODORINA UNA MOUSSE PER TOGLIERE I NODI AL MANTO LUNGO

La Mouse Disticante Inodorina è indicata per trattare cani a manto lungo al fine di districare il pelo e agevolare la spazzolatura. Utilizzabile quotidianamente su pelo asciutto o bagnato, non necessita di risciacquo. Basta distribuire uniformemente il prodotto sul mantello spruzzandolo direttamente sul pelo o prima tra le mani. È sufficiente poi massaggiare e lasciare agire qualche minuto prima di spazzolare.



## GLI SHAMPOO SANO E BELLO DI BAYER SI RIFANNO IL LOOK



Nuova immagine per gli shampoo ad acqua Sano e Bello di Bayer che sono specifici per l'igiene e la pulizia del cane. Sono adatti a ogni tipo di manto e sono disponibili in sei varianti di shampoo: manti lunghi, manti scuri, manti bianchi, cuccioli, balsamo, neutron.

ultimi anni, viene utilizzata sempre più per i trattamenti particolari e aiuta anche la riabilitazione post operatoria».

#### UN'EVOLUZIONE COSTANTE /

A seguito della domanda sempre più esigente del pet owner, l'intera filiera della toelettatura per animali è in costante evoluzione. Così oggi esistono prodotti e attrezzature all'avanguardia che prestano attenzione alle diverse necessità del pelo del pet ma anche che agevolano il lavoro del toelettatore e riducono lo stress dell'animale sottoposto al trattamento. In questa maniera l'accessoristica contribuisce alla determinazione della qualità del servizio offerto. Matteo Autolitano, titolare del salone Mat&Nik Srl Grooming Salon 'n SPA di Rende, in provincia di Cosenza, spiega: «Ci sono ad esempio vasche che facilitano la messa in sicurezza del pet e che aiutano fisicamente l'operatore con sollevamento elettrico o idraulico, come anche tavoli da lavoro che si illuminano e che si sollevano anch'essi come le vasche o addirittura consentono di ruotare il piano. A queste attrezzature si aggiungono soffiatori con doppio motore e potenze elevate che al contempo non creano fastidio al pet oppure tosatrici e forbici che velocizzano notevolmente le sedute di toelettatura». Sicuramente l'avanzata di questo comparto ha subito un momentaneo arresto nei primi mesi di quest'anno a causa dell'emergenza sanitaria. Le toelettature hanno infatti dovuto chiudere totalmente i battenti e questo ha impattato non solo

## MUSURUANA (MUGUE): "IN QUESTO PERIODO ELEVATA ATTENZIONE AL FATTORE PREZZO"

Corinna Musuruana, responsabile marketing di Mugue



#### Qual è l'andamento del comparto toelettatura?

«È un comparto in crescita e oggi credo valga circa il 30% del mercato pet in generale. Nel nostro caso specifico, se parliamo di professionisti e pet owner congiuntamente, il comparto toelettatura vale circa il 20% del nostro fatturato. Si tratta di un segmento molto dinamico, i consumatori sono diventati più esigenti ed è importante che l'industria sia in grado di soddisfare la richiesta di soluzioni particolari e innovative».

#### Quali sono le principali criticità del comparto?

«In questo particolare momento storico, la principale criticità è rappresentata dalla leva economica. È chiaro che un toelettatore professionista che fa uso di prodotti di elevata qualità non possa proporre servizi al di sotto di un certo prezzo ma occorre tenere in considerazione che, a causa anche delle ristrettezze economiche correlate all'emergenza sanitaria, nel rapporto qualità/prezzo quest'ultimo viene tenuto più in considerazione rispetto al passato».

#### Quali sono invece le opportunità future?

«Il coronavirus ha causato un'attenzione quasi maniacale all'igiene e alla pulizia. Il canale dovrebbe quindi cogliere opportunità che in questo periodo possono essere maggiormente sentite dal pet owner e avvicinarlo quindi a pratiche non tradizionali come il lavaggio all'ozono lavorando poi per fidelizzarlo e portarlo a valutare questo servizio aggiuntivo come rito da mantenere periodicamente».

sul fatturato dell'esercizio stesso ma anche su quello indotto generato nei negozi cui sono collegati, causando la contrazione di acquisti non preventivati effettuati dal proprietario mentre il pet è in trattamento. C'è però da dire che nell'esatto momento in cui le toelettature hanno potuto tornare operative, sono state subissate di prenotazioni tanto che ancora a inizio giugno alcuni saloni avevano liste di attesa anche

di due mesi. Questo denota come i pet owner durante il lockdown non abbiano cercato di curare personalmente il pelo dell'animale. Al contrario hanno atteso la riapertura dei saloni e ciò evidenzia la funzione strategica di un comparto che nel prossimo futuro è probabile che sperimenti un'impennata: con il lockdown e la necessità di tenere in casa maggiormente i pet, i proprietari hanno una ancor più

#### CAMON PRESENTA LA MASCHERA PRE-BAGNO RIVITALIZZANTE INGENYA



La maschera nutriente professionale Ingnya di Camon si applica prima del bagno ed è indicata per rivitalizzare e ammorbidire qualsiasi tipo di manto. Istantanea

nella sua azione, può essere utilizzata sia come trattamento di bellezza che come igienizzante per la cute. La sua formulazione, con estratto glicolico di Iperico ed oli essenziali di Limone e Pompelmo, apporta una potente idratazione alle scaglie del pelo e ravviva i colori naturali del mantello. Ideale per districare i manti sciupati o danneggiati da fenomeni ambientali o trattamenti chimici aggressivi, è disponibile nei due formati da 1 e da 5 litri.

#### CLIFFI BEAUTY ESSENCE: UNA LINEA PER PET OWNER E PROFESSIONISTI

La linea di alta cosmetica Cliffl Beauty Essence pensata per cani e gatti associa l'utilizzo di essenze naturali a materie prime ad alto contenuto tecnico, per ottenere formulazioni perfettamente bilanciate, efficaci e delicate. La linea comprende shampoo, balsamo, lozioni e fragranze profumate utilizzabili sia dal toelettatore che dal cliente e disponibili anche in espositori da banco abbinabili. A questa linea si affianca la gamma professionale Perfect Line composta da shampoo in crema ad altissima concentrazione e resa pensati appositamente per i professionisti del grooming.



#### LE SPIRO PET-BRUSH BY FERRIBIELLA RIMUOVONO SPORCO E GRASSO

Ferribiella propone le nuove spazzole d'istricanti Spiro Pet-Brush caratterizzate da un'esclusiva struttura

a spirale che si adatta perfettamente alle forme dell'animale garantendo la massima delicatezza ed efficacia. Le innovative setole in nylon con punta a goccia massaggiano delicatamente la cute aiutando a rimuovere il grasso e lo sporco fino alla base del pelo. Le spazzole sono disponibili in due misure e due varianti: Spiro Rainbow edition dal colore giallo con punte dai colori pastello e Spiro Soft-touch edition in total black con finitura soft-touch.



spiccata sensibilità nei riguardi della loro igiene. Questa maggiore soglia di attenzione si scontra con una ridotta capacità di spesa causata sempre dall'emergenza sanitaria. Corinna Musuruana di Mugue spiega infatti: «Cresce l'interesse per i prodotti naturali senza però dimenticare il bilanciamento qualità/prezzo. In un momento come questo, di difficoltà economica, la leva prezzo è un fattore non trascurabile». È per questo che la maggior parte dei saloni non ha rivisto i listini prezzi nonostante l'obbligo di adozione delle misure di sicurezza. Allo stesso modo, alcuni esponenti dell'industria hanno cercato di contribuire alla ripartenza ideando promozioni e sconti. «Abbiamo cercato di dare il nostro contributo alla ripresa del comparto attivando una campagna tra aprile e maggio che offra uno sconto del 20% per gli acquisti effettuati da parte dei toelettatori», dichiara ad esempio Genny Avonto, direttrice creativa di Ferriabella.

## POST CORONAVIRUS /

Si è accennato alle misure di sicurezza imposte ai toelettatori per tornare a operare a seguito del lockdown. Più in dettaglio, grazie a un protocollo studiato dalla Federazione Nazionale dei Toelettatori durante i mesi di chiusura, con l'ausilio di virologi e medici veterinari, i toelettatori hanno avuto da subito indicazioni su come ripartire in sicurezza. In particolare Matteo Autolitano, titolare del salone Mat&Nik Srl Grooming Salon 'n SPA, specifica: «In collaborazione con la Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa abbiamo immediatamente disposto le modifiche necessarie alle nostre attività e grazie a delle convenzioni nazionali stipulate tra FNT e diverse aziende accreditate, ci siamo approvvigionati di tutti i DPI necessari alla riapertura. La tempistica è stata, per fortuna adeguata e ci siamo trovati pronti ad affrontare una riapertura in sicurezza». I toelettatori hanno potuto così dotarsi dei presidi necessari per tutelare i collaboratori e i clienti. Rientrano in questi presidi tappetini decontaminanti, soluzioni disinfettanti per pelo e cute, guanti, mascherine, visiere in plexiglas, schermi protettivi e adesivi da applicare all'ingresso per segnalare le distanze di sicurezza. Al di là dell'adozione di questi dispositivi, però, la gran parte dei toelettatori sostiene che le disposizioni non hanno impattato sull'organizzazione e la gestione del lavoro. La maggior parte infatti lavorava già in precedenza seguendo un calendario di appuntamenti pertanto le modifiche sono state minime e hanno riguardato l'impossibilità per il pet owner di sostare nel salone o nell'annesso negozio in attesa di poter riprendere il pet. «I clienti sono molto collaborativi», aggiunge Luca Presciutti di Piero

## La parola al retail



### “L'INDUSTRIA CI COINVOLGE IN FASE DI RICERCA E SVILUPPO”

**Luca Presciutti, Piero Toilette - Firenze**

«Abbiamo una toelettatura con annesso negozio ma è la prima a trainare il business. La toelettatura rappresenta infatti il 70% del nostro fatturato totale. Il mercato è in continua espansione e l'industria segue bene questa evoluzione proponendo soluzioni attente ai trend del momento tra i quali molto sentito è quello del naturale. La nostra è un'attività con 40 anni di esperienza alle spalle per cui spesso i nostri partner commerciali ci coinvolgono in fase di ricerca e sviluppo. Attualmente il cliente prenota per esigenza più che per un fattore estetico e, per smaltire i numerosi appuntamenti, restiamo operativi in pausa pranzo e il sabato pomeriggio. Manterremo poi la consegna del pet a domicilio come facevamo già in passato. Non abbiamo in previsione invece l'applicazione di sovrapprezzi per le misure adottate a seguito del lockdown».

### “OK I PRODOTTI CHE RIDUCONO LO STRESS DEL PET”

**Sarah Odette Genova, Vera Beauty SPA - Trapani**

«Il pet oggi riceve le stesse attenzioni di ogni altro membro della famiglia, per cui il mondo del grooming è in forte e continua crescita. L'industria risponde proponendo una vasca scelta di cosmetici e, per i professionisti, attrezzatura da lavoro. Da evidenziare anche che la ricerca è sempre più puntata su prodotti che sappiano ridurre lo stress del pet durante le sedute complesse. Il consumatore è molto più consapevole rispetto al passato e ha richieste sempre più specifiche. Se il toelettatore riesce a creare un rapporto di fiducia, ha la possibilità di avere la completa gestione del pet e può anche proporre trattamenti innovativi. Noi ad esempio proponiamo da anni bagni all'ozono. Mi auguro che la costante crescita di questo mercato possa portare al riconoscimento della categoria dei toelettatori».

### “NECESSARIO SENSIBILIZZARE IL CLIENTE A RIVOLGERSI A PROFESSIONISTI”

**Luciana Boi, Dog Model - Milano**

«La nostra è solo una toelettatura, senza punto vendita annesso. Il mercato è sicuramente in crescita e la domanda non è più solo legata a esigenze reali del pet ma anche a esigenze estetiche. Sta al professionista riuscire a dare un tocco di propria personalità, così da spingere il cliente a tornare perché la nostra miglior pubblicità resta il passaparola. Nel nostro studio siamo in grado di soddisfare tutte le esigenze: dal semplice bagno al trattamento ristrutturante del pelo, allo stripping, al taglio a forbice e rasatura fino al bagno con acqua ozonizzata. Dal punto di vista dell'accessoristica, c'è stata un'evoluzione nei prodotti e soprattutto negli shampoo che oggi riescono a coprire ogni specifico problema. Considerando la deregolamentazione del comparto, l'industria potrebbe aiutare il settore sensibilizzando le persone ad affidarsi a toelettatori professionisti in modo da dare maggior credito a chi fa questo mestiere da anni con serietà e dedizione».

### “TRA I SERVIZI, IL SUPPORTO TELEFONICO DURANTE IL LOCKDOWN”

**Matteo Autolitano, Mat&Nik Srl Grooming Salon 'n SPA - Rende (CS)**

«Abbiamo un'attività focalizzata su servizi al pet a 360 gradi, compresa anche una pensione e un hotel a 5 stelle. Al momento la toelettatura influisce per l'80% sul fatturato della nostra società. Penso che professionalità e competenze siano maggiormente riconosciute e il comparto sta acquisendo il giusto valore. L'industria, che sempre più coinvolge i toelettatori nello sviluppo dei prodotti, propone oggi soluzioni che rispondono a ogni esigenza sia di tipo estetico sia curativo. Le attrezzature inoltre sono molto avanzate e determinano anche la qualità e le tempistiche del servizio offerto. A proposito di industria, rendiamo merito alle realtà che hanno aiutato il comparto durante l'emergenza sanitaria ad esempio creando, per gli associati alla Federazione Nazionale Toelettatori, facilitazioni di pagamento, convenzioni esclusive con prezzi dedicati e lo studio di prodotti speciali per facilitare la disinfezione del pelo dei pet. Per quanto ci riguarda durante il lockdown abbiamo sostenuto telefonicamente molti dei nostri clienti nella cura igienica del proprio pet. Ora insieme con l'industria dovremo lavorare unitamente divulgando un unico messaggio al cliente finale. È necessario uno stimolo continuo e proveniente da diverse fonti».

Toilette. «Anzi paradossalmente in passato alcuni proprietari apprensivi sostavano in salone mettendo in agitazione anche il pet. Ora invece ci affidano l'animale ed escono per cui notiamo che il pet è più tranquillo e noi riusciamo a lavorare meglio».

## UN MERCATO DEREGOLAMENTATO /

Piuttosto che la gestione post coronavirus, quello che risulta critico in questo comparto è l'assenza di una regolamentazione certa oltre che di un albo professionale e di certificazioni ufficiali. A causa di questa situazione, si moltiplicano i toelettatori improvvisati che spesso applicano prezzi bassi a scapito della qualità. Questo si aggiunge all'assenza di una scuola vera e propria per imparare la professione che ancor di più consente a chiunque di aprire un'attività di toelettatura perché non è richiesta legalmente alcuna formazione specifica. Questo ovviamente, risulta dannoso per la categoria e la sua immagine. «Attualmente la formazione primaria avviene tramite corsi presso toelettatori autorevoli e di lunga esperienza. A seguito dell'affiancamento a queste figure, l'aspirante toelettatore ottiene un certificato. Manca però una scuola che rilasci un diploma con valore legale per l'esercizio della professione di toelettatore», spiega Luca Bussolati di Amici di Casa Coop. Tuttavia la Federazione Nazionale dei Toelettatori, che riunisce più di 800 associati, si sta muovendo verso questa direzione, con l'obiettivo di riconoscere la categoria e creare figure professionalmente adeguate. L'importanza di definire delle regole e un iter formativo ufficiale si affianca alla necessità di un costante aggiornamento da parte delle figure che compongono il comparto. La totalità di toelettatori professio-

## FRANCO (RECORD): "FONDAMENTALE L'AGGIORNAMENTO CONTINUO"

**Monica Franco, responsabile marketing e comunicazione di Rinaldo Franco**



### Qual è il trend del comparto toelettatura negli ultimi anni?

«La toelettatura è un comparto in crescita in quanto il padrone tiene sempre di più alla cura dell'animale, soprattutto in questo momento dove l'igiene in generale è diventata una priorità assoluta. È in crescita anche per la nostra azienda, per la quale la toelettatura rappresenta il fiore all'occhiello. Ogni anno infatti investiamo molto in questa categoria, dove siamo riconosciuti grazie anche a eventi e dimostrazioni a supporto dei toelettatori professionisti con ottimi risultati».

### Quanto sono importanti formazione e aggiornamento per i toelettatori?

«È fondamentale che i professionisti restino al passo con le tendenze di mercato e che abbiamo una profonda competenza di base. Da anni noi di Rinaldo Franco supportiamo la categoria organizzando in tutta Italia principalmente due tipi di seminari. Il primo è il Record Grooming Show, giornate di formazione dedicate alle varie tecniche di toelettatura, organizzate in collaborazione con Paola Acco e i Mastergroomers, un gruppo di toelettatori professionisti riconosciuti a livello internazionale che durante l'anno tengono anche il corso base Record. Il secondo è l'In shop Charme, un approfondimento di mezza giornata all'interno delle toelettature dei Mastergroomers dove spieghiamo come utilizzare la nostra linea professionale Charme studiata per avere il massimo risultato col minimo sforzo, dimezzando i tempi di asciugatura».

### Alla luce degli scorsi mesi di lockdown, come sono cambiati i comportamenti del cliente finale?

«Vista la necessità di aumentare l'igiene della persona, ci aspettiamo che il proprietario applichi le stesse logiche anche per il pet. Per questo siamo convinti che ci sarà una crescente domanda per i toelettatori. La Rinaldo Franco si sta adeguando alla nuova domanda implementando la linea di cosmetica professionale e l'attrezzatura dedicata ai professionisti. Ogni nuovo prodotto viene testato e approvato dai nostri Maestri Toelettatori, che ci aiutano a tenere uno standard alto di qualità».

nisti dichiara infatti di seguire seminari e corsi di aggiornamento periodicamente per rimanere al passo con i tempi in termini di prodotti, strumenti, razze e tendenze di taglio. Sarah Odette Genova, titolare del salone Vera Beauty SPA di Trapani,

sostiene: «La crescente attenzione al lato estetico del nostro operato richiede non solo l'adeguamento dei saloni, che sono sempre più abbelliti, ma anche della nostra preparazione. Personalmente mi affido a professionisti del settore perché in questo

## DA MENNUTIGROUP LO SHAMPOO DERMATOLOGICO NATURAL DERMA PET



Natural Derma Pet by Derbe, distribuito da Mennutigroup, presenta lo shampoo dermatologico lenitivo Natural Derma Pet. Si tratta di un prodotto innovativo, formulato con tensioattivi gentili che detergono delicatamente i manti sensibili o che necessitano di un lavaggio

molto dolce. Contiene estratti di malva, calendula, camomilla ed echinacea che, insieme alle proteine del riso e al succo di aloe, detergono in profondità il pelo lasciandolo pulito, morbido e profumato. Disponibile in confezione da 200 gr e da 3 lt ed anche nella versione Olio.

## EXCLUSIVE MY LOVE, LO SHAMPOO DI CENNAMO PER SOGGETTI DELICATI



Cennamo presenta lo shampoo Exclusive a marchio My Love. È uno shampoo ad uso professionale, ipoallergenico,

senza coloranti e profumazioni aggiunte. È pensato per cuccioli e per tutti i soggetti delicati. La formulazione è stata arricchita con l'aggiunta di principi attivi quali Glicerina, Lecitina, Pantenolo e Vitamina E. Lo shampoo può essere impiegato per qualsiasi tipo e lunghezza di pelo ed è disponibile in formato professional da 10 lt.

## DA ARTERO COSMETIX UNA LINEA DETOX AL CARBONE ATTIVO



Artero Cosmetix, distribuito in Italia da Porrini Group, presenta una linea di shampoo e condizionatori Detox ideali per l'utilizzo su cani e gatti che vivono in zone urbane ad alta concentrazione di inquinanti.

Il forte potere assorbente del carbone sgrassa in profondità togliendo tutti i residui di tossine e impurità e lasciando il pelo e la pelle puliti, idratati e morbidi.

mercato chi si ferma è davvero perduto». Ancora più forte la testimonianza di Matteo Autolitano di Mat&Nik Srl Grooming Salon 'n SPA che dice «Seguiamo corsi in Italia e all'estero, la formazione è il nostro punto di forza e portiamo avanti un percorso conoscitivo che secondo noi non avrà mai fine. In media seguiamo corsi mensilmente ma a volte anche con più frequenza. Partecipiamo inoltre alla Ibpsa Pet Care Services Educational Conference & Trade Show di Orlando, in Florida, dove vengono approfondite le tecniche di toelettatura e frequentiamo gli ambienti espositivi, che sono un grande stimolo e creano uno scambio di esperienze davvero unico, agevolando il confronto non solo con i nostri colleghi, ma anche con gli allevatori specializzati».

### UN MONDO DI OPPORTUNITÀ /

Sicuramente quindi, guardando al futuro, una delle opportunità da sfruttare maggiormente è la possibilità di aggiornarsi frequentando corsi e seminari che consentono al professionista di rispondere alle più disparate richieste del cliente finale proponendo in maniera proattiva tagli o trattamenti all'avanguardia. Sul fronte trattamenti ad esempio crescono le richieste di interventi particolari di cui il cliente viene a conoscenza informandosi tramite web. Tra questi interventi c'è ad esempio il bagno all'ozono che in questo periodo post emergenziale può peraltro trovare maggior campo d'azione assicurando una pulizia e un'igiene più profonda. A monte, anche l'industria dovrebbe stare al passo con i trend delle scuole di pensiero e sviluppare prodotti per professionisti in linea con queste



La crescente attenzione al lato estetico dell'operato dei toelettatori richiede l'adeguamento dei saloni, che sono sempre più abbelliti. Inoltre il toelettatore deve costantemente formarsi per risultare al passo con i tempi. Ne è un esempio il salone Vera Beauty SPA di Trapani, visibile in questa foto

tendenze. «I professionisti cercano attrezzatura specifica, prodotti sempre più performanti e di qualità, specifici per dare una risposta concreta alle esigenze in costante evoluzione. Dal canto nostro quindi dobbiamo lavorare per soddisfare la domanda dei toelettatori», spiega Geny Avonto di Ferribiella. «Questi ultimi invece creano valore aggiunto non solo aggiornandosi costantemente ma anche offrendo servizi sempre più innovativi. Ricordiamoci che il mondo dei servizi è quello che dà garanzia di successo al negozio fisico perché non è replicabile online. La stessa attività del toelettatore non è vendibile in rete e questo dimostra tutta la forza e la funzione strategica

di questo comparto». Tra i servizi innovativi che un toelettatore può proporre al cliente ci sono quelli che avvicinano i trattamenti per pet alla Spa per uomo. Così facendo, coccolando il pet, si agevola la fidelizzazione del cliente. Un altro servizio che alcuni professionisti hanno adottato durante il lockdown e che potrebbe essere mantenuto sempre in ottica di fidelizzazione della clientela è il supporto telefonico con chiamate o video chiamate. Questi servizi, che possono migliorare la qualità del salone, contribuiscono a rendere il toelettatore un vero consulente al quale rivolgersi anche in caso di problematiche. 🐾

### ZOLUX SUPER BRUSH RIMUOVE PELO E SOTTOPELO



La spazzola Super Brush di Zolux rimuove efficacemente peli e sottopelo già distaccati dal manto del cane. La spazzola è da utilizzare su un manto pulito, asciutto e districato dai nodi e garantisce una perfetta pulizia. Inoltre la sua forma ergonomica ne agevola l'impugnatura.

### PELO PIÙ IDRATATO CON LA LINEA CHARME DI RINALDO FRANCO

La linea Charme di Rinaldo Franco lavora sull'idratazione del pelo con ottimi risultati anche sui casi più complicati. I passaggi per l'utilizzo della linea sono tre: la maschera prelavaggio Hydra+ per aprire le scaglie del pelo, lo shampoo a scelta tra Derma+, Nutri+ e Volume+ e, per finire, la crema ristrutturante Silk+ che rende il pelo facile da pettinare. Lo spray Form+, dimezza i tempi di asciugatura e Fixing+, fissa e volumizza. Completano la linea le lozioni per occhi e orecchie, 3 profumi e la lacca Air+.



### DA VIRBAC UNO SHAMPOO PER L'EQUILIBRIO MICROBICO

Lo shampoo Allermyl di Virbac soddisfa le esigenze di cani e gatti con squilibrio della barriera cutanea, grazie alla combinazione di ingredienti che aiutano a mantenerne l'integrità e favoriscono l'equilibrio microbico. Il prodotto assicura una miglior protezione della barriera cutanea contro aggressioni ambientali con un effetto idratante e lenitivo (Skin Lipid Complex). Migliora inoltre la vitalità della cute grazie a SIS (Skin Innovative Science) con effetto anti-adesivo contro i microrganismi (Glicotecnologie) e con stimolazione delle naturali difese microbiche della cute (tecnologia Defensin).

