



Igiene orale: la sfida oltre lo snack

Il segmento è in crescita, il trend positivo riguarda in particolar modo gli stick dentali che vengono trainati dal buon andamento dei giochi e dei masticativi. Invece i prodotti come supplementi, spazzolini e dentifrici faticano un po' di più, soprattutto a causa di una mancata valorizzazione nel posizionamento a scaffale e della guida all'acquisto nei punti vendita specializzati, non sempre efficace.

di Francesco **Graffagnino**

IL PARERE DELL'INDUSTRIA - 5 VOCI A CONFRONTO



Monica Franco,
marketing manager
di Record



Caterina Trisoglio,
product manager di
Virbac



Angela Rambaldi,
specialista del brand
di Pet Village



Gianni Casadei, Ceo
di Robinson



Lucia Manera,
co-founder di Fasson
Food

Nel settore dell'health care il mercato dei prodotti per l'igiene orale sta vivendo una crescita significativa, anche grazie alla maggior consapevolezza da parte dei pet owners relativa all'importanza della salute e al benessere dell'animale domestico.

Questo trend positivo è dovuto a diversi fattori. Innanzitutto, c'è stato un cambiamento nel rapporto tra esseri umani e pet. I proprietari infatti trascorrono sempre più tempo a stretto contatto con i loro cani e gatti, condividendo anche spazi come il soggiorno, la cucina e persino la camera da letto. Questo ha spinto i consumatori a cercare prodotti che non solo preservino la pulizia e la salute dei denti degli animali, ma che neutralizzino anche eventuali cattivi odori dell'alito.

Un altro aspetto da considerare è che gli studi scientifici indicano che circa l'80% dei cani adulti soffre di parodontite e di patologie legate al cavo orale, l'incidenza di queste malattie aumenta con l'avanzare dell'età. Si tratta di malattie gravi che se trascurate possono arrivare a colpire altri organi dell'animale, come il cuore, i reni e il fegato.

Nonostante la complessità e l'ampiezza del segmento, negli ultimi anni l'offerta del mercato si è concentrata in misura minore sui prodotti specifici e maggiormente sui masticativi e fuori pasto. Questa categoria si è notevolmente diversificata, ottenendo una risposta positiva da parte dei consumatori che sembrano apprezzare in particolare i prodotti naturali, sia di origine vegetale che animale.

Invece, le referenze come spazzolini, spray e colluttori, faticano ancora a trovare mercato, spesso sono considerate di nicchia e vengono acquistate solo all'insorgere di un problema. Dopo la pandemia il trend delle vendite che riguarda questa area di mercato sta però cambiando. Le ricerche

1_ COME GIUDICA L'ATTUALE PANORAMA DEL SEGMENTO IGIENE ORALE?



Monica Franco (Record): «L'offerta per l'igiene orale è notevolmente cresciuta. Gli scaffali dei negozi per animali domestici offrono una vasta gamma di prodotti come spazzolini per denti, dentifrici, snack dentali e giocattoli masticabili. Queste referenze per l'igiene orale sono spesso posizionate come parte integrante della salute generale dell'animale e possono variare in termini di prezzo e ingredienti. Le principali innovazioni includono formulazioni avanzate di dentifrici e snack dentali, che mirano a combattere il tartaro e a migliorare la salute delle gengive. Il trend più evidente è la crescente attenzione alla prevenzione e alla cura dei problemi dentali nei pet».



Caterina Trisoglio (Virbac): «L'offerta è in fase di ampliamento e il consumatore deve orientarsi tra vari prodotti, diversi per formato, composizione, prezzo e deve inoltre trovare il prodotto giusto per le esigenze specifiche dei pet. Per questo è diventato importante da una parte affidarsi al consiglio del veterinario e degli esperti del settore, come il personale dei negozi, per fare una scelta ponderata».



Angela Rambaldi (Pet Village): «Il settore dell'igiene orale è molto ampio, va dallo snack ai colluttori per arrivare ai prodotti specifici e alle specialità veterinarie. A eccezione degli snack, credo che il segmento venga poco valorizzato nella distribuzione. Eppure le potenzialità di questa area sono ottime, è un settore che ha ancora un fatturato limitato ma è in crescita. Questo è un segnale importante per il trade che dovrebbe puntare a valorizzare e differenziare l'offerta».



Gianni Casadei (Robinson): «Il segmento dell'igiene del cavo orale è in crescita. Questo perché i proprietari dei pet sono sempre più consapevoli dell'importanza dell'health care. Anche le aziende sono intervenute per cercare di rispondere a questa accresciuta esigenza da parte dei proprietari proponendo diverse linee: dagli snack alle paste enzimatiche agli spray fino ai mangimi dedicati che rappresentano l'ultima e più interessante frontiera di questo segmento».



Lucia Manera (Fasson): «Nell'ultimo periodo c'è stato un calo delle vendite ma ora il segmento è in ripresa. In generale si registra una crescita: nonostante l'inflazione che ha colpito tutto il comparto, il consumatore finale cerca di diminuire le quantità ma è incuriosito dalle novità e punta sulla qualità».

di mercato effettuate dalle aziende produttrici hanno rilevato come le ricerche legate all'igiene orale siano in costante crescita. I pet owners infatti, specialmente i più giovani, sono più consapevoli delle necessità sanitarie dei pet e cercano di informarsi utilizzando principalmente i canali internet e social.

Questa consapevolezza rappresenta un'opportunità non solo per le aziende ma

anche per i punti vendita che hanno la possibilità di diversificarsi e di rivitalizzare questa parte del segmento.

GUIDA ALL'ACQUISTO, IL RUOLO DELLO SPECIALIZZATO /

Il maggiore interesse da parte dei pet parents per l'health care e la disponibilità di prodotti funzionali, anche più semplici da applicare, rappresentano un'occasione

soprattutto per il pet shop specializzato che ha l'opportunità di differenziarsi grazie al servizio al cliente e la comunicazione in store.

Tuttavia, per favorire l'acquisto soprattutto di prodotti specifici dell'area orale è cruciale la capacità del retailer di presentare le specifiche tecniche e di guidare l'acquisto. Spesso infatti molti negozianti raccontano di come i pet parents credano

2_ QUALI INNOVAZIONI HANNO CARATTERIZZATO QUESTO SEGMENTO NEGLI ULTIMI ANNI?



Monica Franco (Record): «Negli ultimi anni, alcune innovazioni chiave includono la formulazione di dentifrici senza risciacquo, snack dentali con ingredienti naturali e sicuri, nonché giocattoli masticabili progettati per promuovere l'igiene orale. Le prospettive future vedono la crescita di prodotti più specifici e mirati, come trattamenti per il cavo orale per animali domestici con esigenze particolari. Inoltre, c'è un interesse crescente per tutto ciò che è a base di ingredienti naturali e biologici».



Caterina Trisoglio (Virbac): «Un'innovazione importante è stata l'introduzione di tecnologie con uno spettro d'azione ampio e un'efficacia comprovata, come ad esempio la nostra Tecnologia Fr3sh utilizzata negli stick dentali Veggiedent e nella soluzione orale Vet Aquadent. Questa tecnologia si basa su ingredienti naturali e vegetali, quali: melograno, eritritolo e inulina».



Angela Rambaldi (Pet Village): «Continua a esserci un'innovazione in questo segmento anche perché l'interesse dei pet owners è alto. Dalle nostre indagini di mercato emerge come siano

sempre più numerose le ricerche legate all'igiene orale sia sui social che sui motori di ricerca. Per quanto riguarda gli snack, ha successo il prodotto 100% vegetale, mentre per colluttori, gel e spazzolini le novità principali riguardano quelle soluzioni che permettono di far risparmiare tempo ai proprietari».



Gianni Casadei (Robinson): «Sono presenti una serie di novità interessanti nei prodotti specifici, come ad esempio i dentifrici spray, le paste enzimatiche ma anche i mangimi funzionali come il Canagan Dental che rappresentano una vera e propria rivoluzione nella pulizia del cavo orale. Si tratta di un super alimento che elimina un problema specifico senza i limiti nutrizionali di altri mangimi funzionali».



Lucia Manera (Fasson): «Anche per gli snack dentali i consumatori chiedono sempre di più una soluzione naturale anche per gli snack dentali. In generale sta crescendo lo spettro referenziale di questi prodotti, ad esempio ora sono aumentate le parti anatomiche degli animali che vengono utilizzate come snack dentali per i cani».

3_ QUALI SONO LE TIPOLOGIE DI PRODOTTO PIÙ RICHIESTE?



Monica Franco (Record): «Le tipologie di prodotto che hanno più successo sono dentifrici per animali domestici, snack dentali, e spazzolini per denti. Sono richiesti poiché aiutano a combattere il tartaro, a prevenire problemi dentali e a mantenere l'alito fresco negli animali domestici. Record ha appena presentato gli snack Vegetal che hanno un cuore morbido, racchiuso in un guscio croccante, dotato di piccole scanalature che favoriscono l'igiene orale, contribuendo alla rimozione della placca e del tartaro, grazie all'azione meccanica della masticazione».



Caterina Trisoglio (Virbac): «Tra i prodotti più richiesti ci sono i masticativi, perché i proprietari cercano un prodotto che sia facile da utilizzare, efficaci e sicuri per il loro pet. Veggiedent Fr3sh è uno stick dentale che, dato una volta al giorno al proprio cane, aiuta a controllare l'accumulo di placca e tartaro, rinfresca l'alito e supporta una corretta digestione».



Angela Rambaldi (Pet Village): «Lo snack vegetale è sempre più popolare, viene proposto con formulazioni e forme diverse. In generale il masticativo prepara-

to con una texture migliore è in grado di offrire anche una pulizia e una resistenza più efficaci. I prodotti vegetali permettono di lasciare inalterato il quoziente calorico e di grassi ingeriti dall'animale, sono ipoallergenici e riescono a rendere più fresco l'alito del cane».



Gianni Casadei (Robinson): «La ricerca del consumatore è orientata verso prodotti di origine naturale. In più i pet owners richiedono un prodotto che funzioni, sia pratico e che possa essere facilmente somministrato. Per questo crediamo che i mangimi funzionali come quello proposto da Canagan abbiano un buon successo in quanto permettono di condensare queste tre caratteristiche in un solo mangime».



Lucia Manera (Fasson): «Per quanto riguarda snack e masticativi il prodotto biologico è sempre più di tendenza. I pet owners prediligono una dieta equilibrata e si cerca di porre sempre più attenzione agli ingredienti. Anche per le referenze dedicate all'igiene orale vengono venduti prodotti di qualità e meno lavorati, di origine animale e vegetale, anche se questi ultimi non sempre sono particolarmente appetibili per un cane».

che la masticazione dello snack, pur specifico, sia sufficiente a mantenere a lungo in salute il cavo orale del pet. Per questo motivo, i produttori e alcuni retailer impostano la comunicazione, in store, sui social o sui siti di e-commerce, affinché la pulizia dei denti tramite l'ausilio di spazzolini, dentifrici appositi, inizi da quando il pet è un cucciolo, così che si abitui sin da piccolo a una routine. Infatti, questa tipologia di prodotti non sono da applicare esclusivamente ai cani che hanno una patologia dentale in corso ma dovrebbero essere utilizzati da tutti i pet da subito, applicando una cura quotidiana del tutto simile a quella degli umani.

IL SUCCESSO DI MASTICATIVI E FUORIPASTO /

Il trend delle vendite dei prodotti per l'igiene orale ha conosciuto un andamento positivo negli ultimi cinque anni, con un lieve rallentamento durante il secondo semestre del 2022 dovuto all'inflazione.

Il comparto snack, in particolare, è stato maggiormente toccato dal rialzo dei prezzi (intorno al 10%). Nel sell out queste referenze mantengono un flusso costante grazie alla loro disposizione a scaffale, garantendo un'ottima marginalità per il punto vendita. Per questa ragione sono spesso posizionati insieme ad altri giochi come acquisti d'impulso vicino alla cassa. Tuttavia, la mancata distinzione di questi prodotti dagli altri non permette una corretta identificazione del segmento da parte del consumatore, ma al tempo stesso permette alla categoria di seguire le performance positive di vendita degli

4_ QUAL È IL TREND DELLE VENDITE DEI SUPPLEMENTI NUTRIZIONALI PER LA CURA DEL CAVO ORALE?



Monica Franco (Record): «I supplementi nutrizionali per la cura del cavo orale per animali domestici stanno diventando sempre più popolari. Questa tendenza è in parte dovuta alla crescente consapevolezza dei proprietari riguardo all'importanza della nutrizione nella salute orale degli animali domestici. I fattori che determinano le performance includono la formulazione di questi supplementi, il loro valore nutrizionale e l'efficacia dimostrata nel migliorare la salute dentale».



Caterina Trisoglio (Virbac): «Il trend delle vendite è positivo perché appunto c'è più interesse e attenzione da parte dei proprietari, grazie anche a una corretta informazione da parte dei veterinari e del personale di vendita dei petshop. I mangimi complementari, e in particolare gli snack dentali come Veggiedent Fr3sh, sono preferiti da molti proprietari perché di facile utilizzo, e ciò migliora la compliance».



Angela Rambaldi (Pet Village): «L'area dentale è composta da prodotti specifici che tuttavia non è sempre facile individuare in negozio. Questi non hanno importanti performance di vendita ma hanno molto potenziale se valorizzati all'interno del punto vendita. Il consumatore finale ricerca sempre di più su internet e sui social come prendersi cura dell'igiene orale del proprio pet, a questa nuova consapevolezza dovrebbe rispondere il mondo del retail presentando tutta la gamma per l'igiene, senza limitarsi agli snack».



Gianni Casadei (Robinson): «Tutto il comparto è in crescita, sia per l'accresciuta consapevolezza del consumatore sia per le proposte delle aziende. I supplementi nutrizionali hanno ancora un mercato ristretto perché il consumatore finale è più interessato a prodotti che siano di facile utilizzo come gli snack oppure il cibo funzionale».



Lucia Manera (Fasson): «Abbiamo deciso che la nostra linea per la pulizia del cavo orale sia dedicata tutta alla masticazione preferendo quindi non sviluppare supplementi nutrizionali per questo segmento. Crediamo che sia l'azione di abrasione dello snack contro il dente a favorire l'igiene orale del cane. Per questo preferiamo non avere una linea di integratori e di aggiunte in polvere o gel da aggiungere al pasto».

La parola al retail



“FONDAMENTALE IL CONSIGLIO DEL RETAILER”

Raffaele Vacca - Empire pet shop, Cagliari

«Cerco di consigliare ai miei clienti sempre i masticativi naturali rispetto ai confezionati. Da parte dei consumatori c'è un interesse costante per gli snack dentali anche perché, oltre a detergere il dente e a scaricare lo stress, hanno una funzione interattiva e ludica. In questo periodo riesco a vendere molti masticativi di origine animale come il corno di cervo o la pelle, l'orecchio di maiale o il metatarso di struzzo. I clienti richiedono anche prodotti composti da tritati vegetali e verdure, che però richiedono attenzione perché non sempre sono indicati per i cani che, ad esempio, hanno insufficienze renali o altre patologie. Per quanto riguarda invece le referenze più specifiche credo che non ci sia ancora una cultura e una consapevolezza radicata da parte dei pet owners. Riesco a vendere paste dentifrice, spray per la bocca solo nel momento in cui sottolineo l'importanza di questi prodotti. Purtroppo per il consumatore è più immediato e anche gratificante comprare per il proprio cane un masticativo che dedicare denaro ma anche tempo alla cura orale del proprio pet».

“BENE GLI STICK DENTALI, INTERESSE PER IL VEGETALE”

Andrea Pratesi - Kepsipets, Riccione (RN)

«Cerchiamo di tenere in negozio una gamma il più completa possibile di prodotti per l'igiene orale: dalle soluzioni da aggiungere all'acqua, allo spray al dentifricio in pasta ma anche le salviette specifiche per i denti. Queste referenze hanno un andamento costante nel sell out ma non sono aumentate nell'ultimo periodo. A farla da padrone rimangono comunque gli stick naturali e masticativi che riusciamo a vendere bene soprattutto quando diamo indicazioni chiare per la vendita. In questo periodo in particolare sono molto di tendenza gli stick dentali di origine vegetale».

snack and treats. A determinarne il successo è anche la componente emotiva dal momento che permettono al pet di scaricare lo stress e in più favoriscono anche l'interazione con il proprietario.

Per questi motivi le proposte di masticativi e fuori pasto sono in aumento: sugli scaffali è possibile trovarne di differenti gusti con forme accattivanti e formulazioni. In particolare negli ultimi anni riscuotono sempre più successo gli stick di origine vegetale ma anche con parti anatomiche di altri animali come la verga di toro, metatarso di struzzo o orecchie di bovino o di coniglio.

OLTRE LO SNACK /

Il food funzionale rappresenta un'altra area in crescita che negli ultimi anni ha avuto un riscontro positivo da parte dei consumatori.

Sul mercato si trovano diverse referenze in grado, tramite la masticazione, di pulire il tartaro dai denti mantenendo però anche un buon bilanciamento dal punto di vista nutrizionale. Tra le opzioni disponibili, si trovano anche crocchette con complessi enzimatici che potenziano i meccanismi di difesa del cavo orale impedendo la creazione di placca, tartaro e alito cattivo, e mangimi che, grazie alla presenza di particolari alghe, rilasciano un composto naturale nella saliva che frantuma la pellicola batterica sui denti a cui si attacca la placca. Sono poi presenti anche prodotti più specifici quali spray, gel o collutori da aggiungere all'acqua. Tra le innovazioni che stanno

riscontrando un buon successo tra i pet owners si registrano i dentifrici spray, le salviette che permettono con il dito di pulire i denti, e le paste dentifricio che possono anche essere ingerite innocua-

mente. Facilità di applicazione, utilizzo e risparmio di tempo sono i focus che i produttori cercano di perseguire nella formulazione e nella progettazione.

5_ QUALE CANALE DI VENDITA STA CRESCENDO MAGGIORMENTE PER QUESTA CATEGORIA DI PRODOTTO?



Monica Franco (Record): «Il canale di vendita online sta crescendo notevolmente. La comodità degli acquisti in rete e la possibilità di confrontare prodotti e prezzi facilmente hanno contribuito a questa crescita. Inoltre, la pandemia ha spinto molti consumatori a effettuare acquisti online, il che ha accelerato ulteriormente questa tendenza».



Caterina Trisoglio (Virbac): «Le vendite dei prodotti per la salute orale sono in crescita nei diversi canali serviti da Virbac, e ciò è motivato dall'aumento della domanda da parte dei nostri clienti».



Angela Rambaldi (Pet Village): «Il pet shop specializzato deve fare di più nel posizionamento a scaffale. Nei punti vendita ci dovrebbero essere dei corner dedicati, il retailer dovrebbe spingere il pet owner a prendersi cura dell'igiene orale del cane e gatto a partire da quando sono cuccioli affinché si abitui a questa routine che dovrebbe essere giornaliera».



Gianni Casadei (Robinson): «L'attenzione del retail a questo segmento è determinato dal grado di formazione del personale che lavora nel punto vendita. La specializzazione è la chiave per vendere prodotti specifici per l'igiene orale perché spesso il consumatore finale non è cosciente di questo aspetto. Questa attenzione alla preparazione è più facile ritrovarla nel negozio o nella catena specializzata piuttosto che nella grande distribuzione».



Lucia Manera (Fasson): «La vendita online e il negozio specializzato rappresentano una parte importante del nostro fatturato. Cerchiamo di curare la comunicazione sui social in modo tale che chi compra tramite e-commerce abbia possibilità di conoscere il prodotto che sta acquistando. Al retail forniamo invece assistenza così che le informazioni veicolate in store siano chiare ed efficaci».

La parola al retail



"SNACK IN CRESCITA, I PRODOTTI SPECIFICI ANCORA DI NICCHIA"

Ivo Andreis - Il cucciolo 2.0., Cuneo

«Il segmento igiene orale è piuttosto statico, ad eccezione degli snack dentali. Riusciamo a vendere gli spray o il dentifricio, ultimamente ci richiedono anche le salviette da applicare con il dito per pulire il dente. Per quanto riguarda invece i dental stick, soprattutto per i cani, le performance di vendita sono molto buone. Anche gli stessi pet owners li preferiscono, è un acquisto gratificante che permette al proprietario di interagire con il pet. Quest'area dell'igiene orale è più dinamica ed emergono molte più novità rispetto al passato quando lo snack per pulire i denti del cane era semplicemente l'osso. In particolare il mondo degli stick dentali offre interessanti prospettive, soprattutto per quanto riguarda i prodotti a base vegetale e animale, come pelli, corna e parti anatomiche».

"SEGMENTO IN DIFFICOLTÀ PER RIALZO PREZZI MA INTERESSE PER LE NOVITÀ"

Viviana Masciari - Dog Style Accessorize, Catania

«Il segmento dei prodotti per l'igiene orale è stato colpito dal rincaro dei prezzi. Questo ha inciso sulle scelte dei consumatori che hanno iniziato a risparmiare soprattutto nel comparto snack, giochi e accessori. Anche le vendite del comparto healthcare e igiene orale sono calate leggermente negli ultimi due anni anche se da una parte dei consumatori c'è un interesse crescente per le referenze più specifiche. In particolare riscontriamo un'attenzione per il biologico e anche per gli snack alla frutta. Relativamente a questo comparto resta ancora una certa inconsapevolezza da parte dei consumatori: la vendita di spazzolini e dentifrici, collutori procede ancora a rilento».



VOÙÈ: I MASTICABILI IN LEGNO DI ULIVO CHE FAVORISCONO L'IGIENE ORALE

Vuès è la linea di bastoncini masticabili per cani realizzata in legno dal Maestro Cantarutti Gianni presso il laboratorio di San Giovanni al Natisone, in provincia di Udine. Questi prodotti sono il frutto della lavorazione di legni di diverso tipo, ottenuti dalla necessaria periodica potatura di piante coltivate in Italia o dal diradamento di boschi italiani. Completamente made in Italy, i masticativi sono sicuri in quanto il legno di ulivo non si scheggia; naturali al 100%, sono adatti al rafforzamento del morso e alla pulizia dei denti. Vuès ha attivato un rapporto di distribuzione con la società Veterinaria Tridentina Srl di Trento.



LO SNACK FUNZIONALE DI GIUNTINI

Crancy Dental-Snack è uno snack funzionale che, grazie alla delicata azione abrasiva dei microgranuli di calcio e minerali, favorisce la pulizia dei denti e un minor accumulo di tartaro. La sua consistenza, inoltre, lo rende un giocoso beneficio anche per le gengive. Adatto a tutte le razze, è disponibile anche nel formato mini per cani di taglia media o piccola.



PETTO DI POLLO E PELLE DI MANZO PER DETERGERE A FONDO I DENTI



Gli snack dentali 8in1 PRO Dental



aiutano a ridurre l'accumulo di placca e tartaro grazie alla naturale azione abrasiva della masticazione. Realizzato con una combinazione di pelle di manzo e petto di pollo, è arricchito con minerali detergenti per un alito più fresco. Il petto di pollo è avvolto in pelle di manzo dura, con aggiunta di formula antiplacca e minerali per la pulizia dei denti. Questi masticativi aiutano a ridurre l'accumulo di placca e tartaro grazie alla naturale azione abrasiva della masticazione e favoriscono anche l'alito più fresco. Questi prodotti forniscono un'esperienza di masticazione naturale, priva di esaltatori di sapidità o coloranti e offrono l'abbinamento perfetto tra divertimento masticabile e leccornia per cani.

DA INNOVET I NUOVI OSSETTI MASTICABILI PER LA SALUTE ORALE

Restomyl, la linea Innovet dedicata all'igiene orale, si arricchisce dei Dentalbones, i nuovi ossetti masticabili per la pulizia quotidiana dei denti del cane: prevengono la formazione della placca, rallentano la deposizione del tartaro e migliorano l'alito. I Restomyl Dentalbones contengono A.N. ProDen, un'alga bruna 100% biologica. I Dentalbones agiscono a due livelli: meccanico e sistemico, somministrata per via orale, l'alga A.N. ProDen viene assorbita tramite la circolazione e si concentra nella saliva, inibendo la crescita dei batteri della placca e riducendo così la deposizione del tartaro. L'efficacia di A.N. ProDen è disponibile anche in forma di crocchette appetibili da somministrare come premio (Restomyl Dentalcroc) e in polvere da miscelare al cibo (Restomyl Supplemento).



SALMOIL ODOR CONTROL PER RIDURRE LA PLACCA BATTERICA



La ricetta Salmoil 4 Odor Control è con purissimo olio di Salmone Norvegese, fonte di Omega3, con alga ascophyllum e Fos per ridurre le fermentazioni a livello intestinale. È stato formulato per contribuire a ridurre la placca batterica, contrastando così il fenomeno dell'alitosi e quindi intervenendo in favore dell'igiene orale. L'assunzione quotidiana di Salmoil garantisce valori di Omega3 superiori a qualsiasi altro pet food secco o umido e contribuisce al benessere quotidiano del cane e del gatto.

TECNOZOO DISTRIBUISCE BIOGANCE DENTIFRESH



Dentifresh è una soluzione naturale ed efficace per una sana igiene dentale, un alito fresco e gengive protette. Il suo complesso naturale di enzimi e fluoro aiuta ad evitare l'accumulo di tartaro. Profumato alla menta e sotto forma di spray Dentifresh consente un'applicazione più pratica rispetto all'utilizzo di un comune spazzolino da denti. Il prodotto è distribuito da Tecnozoo Spa.

ALITO FRESCO E CORRETTA DIGESTIONE CON VEGGIDENT DI VIRBAC



Virbac offre una gamma completa per la cura dell'igiene orale dei pet: gli stick Veggident Fr3shtm per cani favoriscono la pulizia dei denti e una corretta digestione e rinfrescano l'alito; Vet Aquadent Fr3shtm, aggiunto all'acqua da bere del cane o gatto, controlla l'accumulo di placca, rinfresca l'alito e mantiene denti e gengive sani. Mentre C.e.t. Dentifricio Enzimatico potenzia i naturali meccanismi di difesa del cavo orale, inibisce la formazione di placca e tartaro, e remineralizza lo smalto, contribuendo al sollievo dal dolore gengivale.

ORTOLINI E BONE FRUIT DI FERRIBIELLA: SPAZZOLINI PER TUTTI I GUSTI

La forma a spazzolino degli stick dentali di Ferribiella ne suggeriscono la funzionalità: le superfici dalle curve morbide del lato superiore facilitano la presa e massaggiando le gengive mentre le cavità del lato inferiore e la consistenza unica degli snack favoriscono la pulizia meccanica dei denti. Per questo Ferribiella propone questa forma sia nelle sei varianti di gusto ai sapori dell'orto della storica linea "Ortolini", che nella nuovissima linea "Bone Fruit" dalla consistenza leggermente più morbida con mirtillo, mela e limone: la ricetta è ricca di calcio per denti sani e forti.





LE BUONE ABITUDINI DENTALI COMINCIANO FIN DA GIOVANI



Whimzees Puppy è uno snack dentale 100% vegetale ideale per i cuccioli dai tre mesi di età. La Texture più morbida è ideale per i denti dei cuccioli e per le loro gengive sensibili. La formulazione arricchita con calcio favorisce denti ed ossa più forti mentre le forme a paperella

e orsetto sono state selezionate per essere afferrate con facilità e penetrare nelle aree più nascoste. Disponibili in buste richiudibili misura XS/S 2-9kg e M/L 9-18kg.

JOKI DENT DI ELANCO: GUSTOSE BARRETTE PER L'IGIENE ORALE DEL CANE

Joki Dent è un alimento complementare che grazie alla particolare forma stellata e agli ingredienti specifici, come l'esametafosfato di sodio, favorisce la salute dei denti e aiuta a contrastare la formazione di placca e tartaro. Inoltre, grazie alla sua specifica consistenza, favorisce una masticazione prolungata. Joki Dent non contiene zuccheri aggiunti ed è disponibile nei migliori petshop in tre diversi gusti (Classic, Fresh e Vegetal), per le diverse taglie di peso e in confezioni da 7 barrette o anche 28 nei gusti Classic e Vegetal.



LA LINEA SNACK COLLAGEN+ DI RECORD

Gli snack per cani della linea Collegen+ di Record sono un'ottima alternativa agli ossi in pelle di bufalo. Altamente digeribili grazie al contenuto naturale di collagene, sono estremamente appetibili grazie al delizioso strato di pollo o manzo che li avvolge e sono privi di coloranti artificiali. Inoltre, la masticazione di questi snack aiuta a mantenere i denti del cane puliti e promuove il benessere psicofisico attraverso un'azione di masticazione prolungata. Questi snack sono anche senza glutine e adatti a cani di tutte le taglie.



PIÙ BUONO DI FARM COMPANY: IL DENTAL FUNZIONALE MADE IN ITALY

Le due referenze Dental di "Più Buono", in formato stick, propongono due ricette mono-proteiche, una con spinaci e una con frutti rossi, a base di carne di maiale e alga ascophillum, conosciuta per le sue proprietà antiossidanti e antibatteriche e quindi perfetto alleato per un alito fresco e denti e gengive sane. Ricchi di vitamine e minerali, i prodotti della linea

"Più Buono" sono privi di conservanti o coloranti artificiali, senza sali né zuccheri aggiunti, e sono proposti in un packaging sostenibile e richiudibile in carta riciclata, con una finestra trasparente per dare maggiore visibilità al prodotto.

CANAGAN DENTAL, UN PRODOTTO FUNZIONALE

Canagan Dental è una crocchetta per cani e gatti, formulata per ridurre la placca, il tartaro e l'alito cattivo. Contiene ProDen Plaqueoff, un rimedio naturale clinicamente testato e approvato dal Concilio veterinario inglese per la salute orale. Le malattie gengivali colpiscono l'80% degli animali dopo i tre anni, questo alimento innovativo evita il faticoso compito dell'igiene orale, a volte difficoltosa e molto costosa, aggiungendo ad un pasto già di altissima qualità un'integrazione sana ed efficace.



IL DENTIFRICIO SPRAY ENZIMATICO DI CAMON

Il Dentifricio Spray Enzimatico di Camon è una soluzione pratica ed efficace per contribuire all'igiene orale dell'animale. La sua composizione si basa su pregiati estratti naturali, tra i quali ananas, papaia e propolis, che offrono una potente azione pulente e aiutano ad intaccare e distruggere la placca batterica, favorendo una dentatura sana e un alito fresco. La formulazione liquida permette ai componenti di distribuirsi anche negli interstizi più difficili da raggiungere. Disponibile nel flacone da 50 ml.



PIÙ DIVERTIMENTO CON LA PARTNERSHIP FRA TROPICLEAN E KONG

Pets Fitness, distributore esclusivo del marchio Made in Usa Tropiclean-Fresh Breath, presenta in Italia il prodotto Enticers / Kong Dental Ball, che nasce dalla partnership tra Tropiclean e Kong ed è commercializzato dai distributori esclusivi Tropiclean-Fresh Breath. La confezione comprende un gioco a forma di palla dove inserire il gel, disponibile in vari gusti. Il cane giocando e mordendo la palla ingerisce il gel antitartaro che combatte l'alitosi.



M-PETS INVESTE SULLA PREVENZIONE PER IL CAVO ORALE

M-Pets propone delle valide soluzioni per risolvere le problematiche del cavo orale che colpiscono cani e gatti. Lo Spazzolino "3-Headed" a 3 teste con impugnatura ergonomica che pulisce in un solo colpo, più velocemente ed efficacemente, tutti i lati dei denti, facile da usare anche quando l'animale è in movimento. Il ditale "360° finger" che consente una rapida e facilità d'utilizzo grazie alla sua forma e alle morbide setole. Infine, il "Dental Care set" con il dentifricio al gusto di manzo migliora l'igiene orale, aiuta a prevenire la formazione di tartaro e rinfresca l'alito.



I CLIFFI IMASTICONEE DI CIAM

I Cliffi iMasticonee sono masticativi naturali per cani di tutte le taglie, 100% monoproteici, senza conservanti e additivi aggiunti. iMasticonee uniscono i vantaggi di uno snack salutare a quelli della masticazione aiutando, grazie alla rimozione di placca e tartaro, la salute di denti e gengive. Ogni referenza ha differenti livelli di durezza, per adattarsi ad ogni morso e ad ogni taglia. Sono disponibili in nove diverse fonti proteiche, genuine ed ecologiche, perché edibili e biodegradabili.

