



Le nuove tendenze per il Natale 2023

Il Natale si conferma uno dei periodi di vendita migliori dell'anno grazie alla sempre più diffusa propensione ad acquistare regali per i pet.

Snack, accessori e prodotti gastronomici tra i prodotti più venduti. Ma il periodo è breve e c'è il rischio delle rimanenze. "Servirebbe il servizio di reso..." chiede il retail.

di Francesco **Graffagnino**

IL PARERE DELL'INDUSTRIA - 5 VOCI A CONFRONTO

Claudio Sciorpa,
amministratore
delegato di Vitakraft
Italia Spa



Andrea Dotto,
responsabile
commerciale di Alivit

Elena Iori,
responsabile marketing
di Doggyebag



Roberto Curzola,
business unit manager
di Tecnozoo

Franco Magistrelli,
amministratore
di Pets Fitness



È ormai consolidata la tendenza di comprare anche per il proprio animale domestico un regalo di Natale. Tuttavia, la febbre degli acquisti natalizi si è raffreddata negli ultimi due anni, molti operatori nei canali indipendenti guardano con una certa preoccupazione al calo delle vendite dei prodotti, soprattutto registrato nel Natale 2022, causato da inflazione e rialzo dei prezzi. Per questo motivo molti pet shop nell'effettuare gli ordinativi per il 2023 hanno preferito rimodulare la propria offerta preferendo ordinare meno merce per evitare il problema delle rimanenze di magazzino.

Nonostante questo, il periodo natalizio rimane un periodo fondamentale per l'anno, trainando le vendite anche per altre categorie di prodotto. Spesso i pet owners infatti attendono proprio il Natale per cambiare alcuni accessori e, con maggiore disponibilità nel portafoglio, tendono a comprare prodotti di una fascia di prezzo più elevata.

Funzionalità, prezzo ma anche originalità sono gli elementi distintivi che caratterizzano l'offerta natalizia di prodotti pensati appositamente per i pet. L'acquisto di un regalo, che sia uno snack, un gioco o un accessorio diventa un'occasione per i pet parents di coinvolgere nelle feste i propri pet e gratificarli con un dono. Ma non solo, il periodo delle feste natalizie avvicina agli acquisti anche chi non possiede un animale domestico ma decide di fare un regalo al cane o al gatto di amici o parenti.

All'interno dell'offerta sempre più ampia e differenziata il periodo di Natale rappresenta un'opportunità per il pet shop che ha l'occasione di diversificarsi mostrando un assortimento più ampio del mass market, il

1. COM'È CAMBIATA L'OFFERTA DI PRODOTTI NATALIZI NEGLI ULTIMI ANNI?



Claudio Sciorpa (Vitakraft): «In ogni casa che ospita un pet è sempre più diffusa la propensione a non far mancare un regalo anche per lui. E così, in linea con le tendenze in ambito umano, nel nostro assortimento speciale di Natale siamo passati dalle classiche calze della befana, che Vitakraft propone da anni, ai più recenti calendari dell'Avvento per cani e per gatti. Così anche per i giochi natalizi che sono passati dai classici alberi di Natale o pupazzi di neve alle ultime novità 2023 con soggetti a tema Pan di Zenzero».



Andrea Dotto (Alivit): «Negli ultimi anni l'offerta è cambiata notevolmente, sono emerse nuove tendenze di settore, ad esempio sono diventati sempre più popolari i giocattoli interattivi che stimolano la mente e il palato dei pet. Il Natale è un periodo che riunisce tutta la famiglia e quindi anche i pet. Per questo motivo si ricercano prodotti che coinvolgano gli animali nelle attività della famiglia».



Elena Iori (Doggyebag): «La nostra proposta per le ricorrenze evolve nel tempo, tenendo conto dell'apprezzamento che riscuotono i prodotti che aiutano a vivere con il proprio pet un momento di gioia e di condivisione. In tale contesto non stupisce che le nostre delizie sono acquistate anche da chi non ha cani e decide di fare un regalo a parenti o amici che hanno un pet. Il Canettone DoggyeBag è un prodotto iconico del Natale nel panorama del pet food italiano ed europeo. Fondamentali pilastri del suo successo negli anni sono qualità, bontà, genuinità, artigianalità, made in Italy, varietà dell'offerta e un packaging premium curato in ogni dettaglio».



Roberto Curzola (Tecnozoo): «Stiamo vedendo negli ultimi anni la tendenza ad inserire sempre più prodotti a catalogo e allargare l'offerta. Le referenze aumentano di anno in anno per diversi segmenti come snack, giochi e abbigliamento. La performance di vendita di tutti questi prodotti è decisamente positiva».



Franco Magistrelli (Pets Fitness): «I prodotti natalizi a catalogo sono diversi ma non noto molte novità. La tendenza che si sta affermando sempre di più è quella di proporre prodotti simili a quelli degli umani, come ad esempio i panettoni per cani».

periodo delle festività è propizio per intercettare nuovi clienti, ma anche stupire il cliente abituale e fidelizzato con un piccolo regalo. Guardando alle referenze a scaffale dei prodotti natalizi si può notare una importante differenza in termini di prezzo e di funzionalità. È possibile individuare due tipi di regali: da un lato, i giochi, snack e decorazioni natalizie che si posizionano su una fascia di prezzo inferiore e rientrano sotto la categoria dell'acquisto di impulso, questi prodotti garantiscono generalmente una maggiore marginalità; dall'altro lato si registra, specialmente negli ultimi anni, un lieve aumento della richiesta di prodotti funzionali, come coperte auto riscaldanti, giocattoli interattivi, prodotti che vengono venduti come idee regalo. Anche se l'acquisto impulsivo alla cassa rimane predominante in termini di volume, tuttavia, i proprietari di animali domestici stanno dedicando sempre più tempo e risorse economiche all'acquisto di prodotti di qualità, più costosi, ma altamente gratificanti per sé e per l'animale domestico.

DAL CALENDARIO AL PAPILLON /

Tra i prodotti natalizi che riscuotono più successo figurano il calendario dell'Avvento, le palline dell'albero decorate, i masticabili a tema, i tiragraffi per i felini, ma anche le cuccette, le coperte riscaldanti e le tane foderate calde. Tra i capi di abbigliamento e accessori spiccano papillon, cerchietti con corna di renna, ma anche felpe e cappottini. Quindi, se in passato gli acquisti natalizi riguardavano prevalentemente accessori di piccole dimensioni e a basso costo, ora nei cataloghi si trovano opzioni con prodotti che si collocano in fasce di prezzo più elevate, ma che possono essere utilizzati anche al di fuori del periodo natalizio, come ad esempio le cuccette calde o le coperte, utili per tutto l'inverno e non necessariamente legate al Natale. Per il reparto food le migliori performance di vendita sono

2. QUALI CANALI DI VENDITA SONO PIÙ EFFICACI PER I PRODOTTI NATALIZI?



Claudio Scurpa (Vitakraft): «Essendo una vendita la cui quota di acquisto d'impulso è molto rilevante, un fattore determinante oltre il prezzo e la tipologia di prodotto è l'esposizione fuori banco accattivante. Il consumatore è abituato ormai a vedere i prodotti natalizi per uso umano esposti già dai primi di novembre, quindi sia la grande distribuzione che i pet shop sono canali molto interessanti per la vendita di questi prodotti. Anche le vendite online sono cresciute molto negli ultimi anni trainate soprattutto dal fattore prezzo».



Andrea Dotto (Alivit): «Per quanto riguarda i nostri prodotti il canale specializzato sarà il protagonista. Il pet shop indipendente è il canale migliore per illustrare la qualità e il funzionamento di giochi, snack e accessori. Anche l'online sarà fondamentale nel periodo natalizio e sarà in grado di offrire un vantaggio importante per la visibilità della gamma».



Elena Iori (Doggyebag): «DoggyeBag è in vendita nei pet shop nelle catene specializzate. La performance è ottima in entrambi i canali, ma è l'offerta a cambiare. Nei pet shop è presente un assortimento più ampio e ricercato per tipologia di ricetta, grammatura e confezione. Vi sono comprese soprattutto le referenze che realizziamo, decoriamo e confezioniamo a mano al 100%. Negli specializzati sono presenti i prodotti meno "delicati" da esporre sugli scaffali. Inoltre siamo presenti anche nella grande distribuzione tradizionale con una gamma dedicata di snack».



Roberto Curzola (Tecnozoo): «Crediamo nel pet shop tradizionale che offre maggiore profondità di assortimento ed esperienza di acquisto in particolare per quanto riguarda il segmento relativo al Natale».



Franco Magistrelli (Pets Fitness): «Il negozio specializzato e le pet boutique sono in grado di ricreare con più efficacia l'atmosfera natalizia. Questi canali di vendita hanno da sempre un maggiore occhio di riguardo per il cliente. È necessaria l'abilità del venditore anche perché la finestra di vendita è relativamente ristretta».

registrate dai prodotti gastronomici che ricordano, almeno nella forma e nel nome, i dolci tipici della tradizione natalizia. Il canettone e il candoro rappresentano un esempio di come anche a tavola i pet owners

cerchino di offrire prodotti di qualità ai propri animali domestici. Comparsi sugli scaffali in tempi relativamente recenti rappresentano un'idea innovativa che è stata premiata dai consumatori. Il packaging

La parola al retail

"NATALE IMPORTANTE PER FIDELIZZARE LA CLIENTELA" Giovanni Canopoli – Canopolis, Reggio Emilia

«I prodotti natalizi che riusciamo a vendere di più durante il periodo natalizio sono i giochi anche se abbiamo notato come negli ultimi anni sia cambiata la disponibilità economica dei clienti che cercano di comprare prodotti indispensabili come il cibo o, data la stagione, i cappottini per l'inverno. Il Natale rimane comunque un momento importante anche per fidelizzare e pensare alla clientela affezionata. Infatti prepariamo sempre qualche presente e regalino ai nostri clienti, una piccola borsa con dentro una pallina per cani».

"BUONA DISPONIBILITÀ DI SPESA DA PARTE DEI CLIENTI" Jenny Rota - Jungle pet shop, Almé (Bg)

«Abbiamo venduto molti canettoni e snack natalizi, in generale abbiamo notato come gli snack o il comparto food in questo periodo vada meglio rispetto ai giocattoli. Sono andate abbastanza bene anche le vendite di maglioncini o cappottini con grafiche natalizie specifiche che i clienti comprano per farli indossare ai propri animali durante il cenone. L'anno scorso durante tutto il mese di dicembre abbiamo visto comunque una buona disponibilità alla spesa da parte dei clienti che decidono di fare un regalo ad amici o parenti oppure di prendere qualcosa per sé e per il proprio pet. Pensiamo di addebbare la vetrina e creare un corner specializzato all'interno del punto di vendita».

accattivante e il prezzo contenuto infatti rendono questi prodotti tra i più venduti durante il periodo natalizio.

Molti pet owners inoltre approfittano del periodo per cercare prodotti più complessi che stimolino l'intelligenza del proprio animale e consentano una maggiore interazione anche con i membri della famiglia. Questi giochi che stimolano l'intelligenza del cane o richiedono interazione stanno diventando una tendenza in crescita. Questo tipo di prodotti, infatti, hanno una funzione che richiama i giochi da tavolo: così come durante le festività natalizie la famiglia si ritrova e si intrattiene con i giochi di società, anche i giochi di problem solving e di attivazione mentale diventano un'opportunità per trascorrere del tempo insieme al proprio animale domestico interagendo con lui in un momento di divertimento e spensieratezza.

UNA FINESTRA STRETTA /

I prodotti a tema natalizio richiedono, in particolare da parte dei negozi indipendenti, una pianificazione più accurata degli ordini.

I retailers di fronte alla sfida e alle opportunità del Natale cercano di individuare le linee di prodotti più adeguate alla propria clientela. La preoccupazione principale rimane il fatto che la finestra di tempo per la vendita è stretta e il rischio è quello di avere delle rimanenze di magazzino. Molti negozianti, soprattutto quelli con una limitata capacità di stoccaggio, preferiscono effettuare gli ordini durante il periodo natalizio, evitando così di accumulare

3. QUALI SONO LE TIPOLOGIE DI PRODOTTO PIÙ RICHIESTE DAI CONSUMATORI?



Claudio Sciorpa (Vitakraft): «Le nostre storiche Calze della Befana e i Calendari dell'Avvento sono sicuramente i top seller. Buone però sono anche le vendite dei giochi in vinile con le simpatiche forme natalizie come il Babbo Natale, la renna, l'osso natalizio e il pupazzo di neve».



Andrea Dotto (Alivit): «I pet parents ricercano sempre più prodotti che stimolano l'intelligenza del proprio pet, questi giochi possono essere venduti come idee regalo. Oltre a questi, i prodotti più ricercati sono i capi di abbigliamento, snack e accessori decorativi legati al tema Natale».



Elena Iori (Doggyebag): «È fondamentale che i prodotti siano capaci di emozionare. Per questo la gamma deve proporre sempre delle novità con cui infatti noi arricchiamo ogni anno il nostro catalogo. La linea Christmas 2023 comprende, oltre alle tre referenze de Il Canettone, varie tipologie di biscotti e ciambelle in stile "american Donuts" fatti a mano, con grammature e confezioni varie per rispondere a più esigenze. Nel nostro laboratorio seguiamo le norme igienico sanitarie come per l'alimentazione umana e di recente abbiamo conseguito la certificazione internazionale BRCGS (Global Standard for Food Safety) che viene ottenuta solo dalle migliori aziende alimentari».



Roberto Curzola (Tecnozoo): «I prodotti che registrano le migliori performance di vendita sono snack e giochi, come i classici peluche di Natale. I piccoli accessori vendono bene purché abbiano un punto prezzo abbastanza contenuto perché il consumatore quando vuole comprare qualche prodotto natalizio sa che sta comprando qualcosa in più e che avrà una finestra di utilizzo relativamente ristretta, quindi si rivolge a prodotti che si posizionano su una fascia di prezzo media ma senza rinunciare alla qualità».



Franco Magistrelli (Pets Fitness): «Lo snack natalizio è quello che vende di più, insieme ad altre leccornie e giochi. In generale è un periodo in cui si registra una maggiore disponibilità di spesa. Il regalo di Natale viene considerato proprio come un regalo vero e proprio. I nostri prodotti natalizi si attestano su una fascia medio alta e i pet owners si dimostrano generalmente più disponibili a mettere mano al portafoglio essendo una spesa una tantum».

La parola al retail



"INTERESSE PER IL FOOD, MENO PER GLI ACCESSORI"

Pietro Simoni - Orma pet shop, Verona

«Qualche anno fa c'era una maggiore richiesta di prodotti natalizi. Negli ultimi due anni abbiamo notato invece un calo per quanto riguarda gli snack e gli accessori legati al Natale. I prodotti che registrano un buon andamento delle vendite sono quelli legati al food e alla gastronomia come il Canettone o il Candoro. Per quanto riguarda invece i prodotti più costosi, come cucce o tappetini, sono un paio di anni che non ne vendiamo più anche perché le richieste sono sempre meno. I nostri clienti sono sempre più attenti al portafoglio e acquistare un oggetto che ha una decorazione natalizia che si utilizza solo per un breve periodo di tempo non viene percepito come utile. La vendita di giochi e palline invece aumenta sotto le festività ma sempre in maniera piuttosto contenuta. Per questa ragione preferisco effettuare ordini più piccoli, meglio comprare un pezzo in meno che avere delle rimanenze di magazzino. Oltre ai prodotti specifici legati alle festività, molti pet owners magari decidono di spendere qualcosa in più per l'alimentazione del proprio pet, magari comprando una lattina di umido di qualità più alta rispetto al solito».

"BUON ANDAMENTO DELLE VENDITE"

Giorgia Dioguardi - Tante Zampe, Trento

«Durante il periodo natalizio l'andamento delle vendite è positivo. Per i cani cerchiamo di puntare sulla vendita di prodotti semplici come snack e accessori o i peluche. Per i gatti invece l'anno scorso sono andati molto gli snack, i biscotti, i topolini e le cannette. Per quanto riguarda la cucina, le coperte e le cuccette a tema natalizio non ne vendiamo anche perché abitando a Trento ed essendo freddo sono prodotti che vengono venduti già durante l'anno. Non abbiamo registrato il problema delle rimanenze di magazzino, i pochi prodotti che rimangono invenduti vengono comprati anche nei giorni dopo il Natale. In generale i pet parents in questo periodo hanno maggiore disposizione di spesa e se desiderano fare un regalo al proprio pet cercano prodotti che costano un po' di più. Inoltre, in negozio mettiamo a disposizione delle gift card, se qualcuno vuole fare un regalo e non sa esattamente cosa prendere può scegliere anche questa opzione. Per quanto riguarda l'allestimento prepariamo entrambi i nostri negozi a Trento, sia la vetrina che il corner natalizio all'interno del punto vendita».

merci invendute, oppure ancora ridurre gli ordini in modo tale da essere certi di vendere tutta la merce acquistata. Le rimanenze in magazzino rappresentano un costo che bisogna sostenere per un anno, fino al Natale successivo, inoltre è rischioso riproporre per due anni o più di seguito lo stesso prodotto.

Su questo fronte è interessante notare come alcuni fornitori, proprio per venire incontro a questa problematica, stanno pensando di mettere a disposizione dei propri clienti la possibilità di effettuare dei resi dei prodotti natalizi che rimangono invenduti.

STRATEGIE /

Sul piano delle strategie di vendita e di allestimento del punto vendita i pet shop possono adottare diverse idee efficaci per promuovere i prodotti natalizi. Sono diverse le attività che un punto vendita può mettere in campo per invogliare i clienti all'acquisto: creare un'area dedicata all'interno del negozio con prodotti natalizi (food e no food), organizzare eventi speciali o attività dedicate, che possano avere un'eco anche sui social, e in generale creare un'atmosfera festosa a tema. Un'idea messa in campo da diversi pet shop è quella di preparare delle ceste regalo o box personalizzati con il logo o l'etichetta del negozio.

Non da ultimo, un'altra strategia che possono attivare i pet shop è avviare delle collaborazioni con rifugi ed enti benefici, nazionali o del territorio, che si occupano di animali in difficoltà o abbandonati. Questa collaborazione può incoraggiare sia l'acquisto di regali sia l'adozione di animali facendo leva sull'aspetto emozionale legato alle festività natalizie.



4. QUALI STRATEGIE POSSONO ADOTTARE I PET SHOP PER PROPORRE I PRODOTTI NATALIZI IN MANIERA PIÙ EFFICACE?



Claudio Scurpa (Vitakraft): «Innanzitutto è fondamentale affidarsi ad un brand importante che proponga prodotti altovalenti e ogni anno qualche novità. Altrettanto importante è prenotare con molto anticipo i prodotti per poter usufruire del maggior sconto possibile e proporre così un prezzo retail invitante. Infine consigliamo di allestire un'area dedicata in vetrina o in area promo per stimolare l'acquisto d'impulso e di impostare una buona comunicazione social a target».



Andrea Dotto (Alivit): «L'angolo delle novità natalizie e l'atmosfera sono sicuramente degli elementi che non devono mancare all'interno di un pet shop in questo periodo. Il periodo natalizio può essere un'occasione per i negozianti che possono fare una selezione di prodotti e creare delle box regalo customizzate con il proprio logo. Un altro punto ormai indispensabile è l'utilizzo dei social media e più in generale creare un'aspettativa intorno al Natale».



Elena Iori (Doggyebag): «È importante distinguersi creando uno spazio espositivo chiaro, accattivante ed emozionale. Per questo proponiamo degli espositori con una grafica natalizia gioiosa e impattante per esporre i prodotti al meglio nel punto vendita».



Roberto Curzola (Tecnozoo): «A livello espositivo un pet shop deve creare un'area dedicata all'interno del punto vendita, magari allestire in vetrina o vicino al punto cassa un albero di Natale addobbato con giochi e ricreare l'atmosfera natalizia».



Franco Magistrelli (Pets Fitness): «La vetrina è fondamentale per impostare e mostrare i prodotti stagionali del punto vendita. In questo i pet shop e le boutique possono mettere in campo una maggiore creatività, dal primo dicembre fino all'epifania la vetrina di un punto vendita dovrebbe essere allestita con un'esposizione che metta in risalto tutte le novità del periodo».



LE MEDAGLIETTE DI CASA MY FAMILY



Impreziosite da brillanti, le medagliette "Shine" MyFamily sono un'idea regalo natalizia per i pet, grazie anche alla possibilità di essere incise con i dati importanti dell'animale domestico. Le medagliette sono disponibili in diverse forme e colori e sono Made in Italy.

IL CALENDARIO DELL'AVVENTO DI CAMON

Condividere l'attesa del Natale in compagnia del proprio cane può essere davvero divertente con i deliziosi snack contenuti nel raffinato calendario dell'Avvento di Camon: uno spuntino per ogni giorno di dicembre, in assortimento di gusti e di forme, da offrire al proprio cane come gustoso premio adattando di conseguenza la sua razione giornaliera.



LE PALLINE "MERRY XMAS" DI FERRIBIELLA

Per il Natale 2023 Ferribiella propone le palline da tennis in veste "Merry Xmas". Disponibili per cani in versione "classica" con squeaker e in versione "Xmas friends": palline da tennis finemente ricamate a forma di Renna, Pinguino e Babbo Natale. L'opportunità di mettere un piccolo regalo anche per i pet sotto l'albero.



L'OMINO DI PAN DI ZENZERO DI TECNOZOO



L'omino di pan di zenzero fa parte della collezione Christmas di Beeztees. Un morbido peluche sicuro e ricco di dettagli da coccolare e mordere per i cani che assieme ai loro padroni vogliono un Natale ricco di tradizione e divertimento.

IL CALENDARIO DELL'AVVENTO PER I PET DI VITAKRAFT



Vitakraft ha pensato per i pet di casa il calendario dell'Avvento. Una confezione speciale con 24 finestrelle riempite con una se-

lezione dei migliori snack. Ogni finestrella rappresenta un giorno dall'1 al 24 dicembre e contiene un goloso premio. Un'idea originale che accompagnerà i pet fino alla vigilia di Natale.

UN NATALE DA... RECORD!

Record presenta il nuovo catalogo natalizio 2023 con una selezione di prodotti per cani e gatti: giochi, cucce, abbigliamento, tiragraffi e guinzaglieria adatti a festeggiare il periodo natalizio con i nostri amici a quattro zampe. Tra le curiosità di quest'anno ci sarà anche il calendario dell'avvento per cani con biscotti artigia-



nali grain free, contenenti solo ingredienti naturali. Ricchi di erbe benefiche per la digestione e la salute del cane, per una dolce e sana coccola quotidiana.

LO SPECIALE GIOCHI DI PET VILLAGE

Pet Village propone giochi Kong in edizione limitata a tema natalizio. Soffici peluche per coccole, palline colorate per il divertimento in casa, giochi interattivi di "tira e molla" sono la proposta per la gamma cane. Per gli amici felini le tipologie di giocattoli variano dai peluche per momenti di tenerezza ai Kong Kickeroo per stimolare l'istinto di caccia e cattura.



L'OFFERTA DI M-PETS PER LE FESTE

M-Pets presenta la collezione di Natale 2023, caratterizzata da nuovi peluche dal design innovativo che fondono tradizione e innovazione. Ogni dettaglio è meticolosamente studiato per garantire materiali morbidi e durevoli. M-Pets inoltre, introduce la linea "Snack Attack" che permette ai cani di giocare mentre cercano le crocchette, stimolando il loro intuito. Per i gatti è disponibile invece un tiragraffi in cartone che, una volta assemblato, si trasforma in un albero di Natale.



WINTER FUN DI TERRA CANIS

Il meglio della dispensa invernale in un gustoso e sostanzioso pasto pensato per le giornate fredde. Il risultato è il menù Winter Fun di Terra Canis, in edizione limitata, con agnello, castagna, mela e spezie invernali. Un mix di ingredienti che si ispira ai profumi e sapori della tradizione natalizia.



L'ICONICO CANETTONE FIRMATO DOGGYEBAG



Il Canettone DoggyeBag è un prodotto da forno, lievitato naturalmente, realizzato con metodo artigianale per gli amici a quattro zampe. La linea è composta da tre ricette da 125 g: Il Canettone Classico, il Canettone Gourmet Farcito al salmone e il Canettone con Prosciutto Cotto alta qualità. Tutti i prodotti Canettone sono Made in Italy.

TASTY BONE, DIVERSI GUSTI PER IL GIOCO DISTRIBUITO DA PETS FITNESS

Pets Fitness, distributore esclusivo del brand inglese Tasty Bone, presenta per le prossime festività natalizie un gioco in puro nylon. L'accattivante packaging a tema ed i vari gusti esclusivi aromatizzanti, quali prosciutto arrosto e miele, pernice, oca arrosto e tacchino con mirtillo rosso, rendono il Natale gourmet anche per i pet di casa. Il gioco osso è disponibile in tre misure: toy, small, large.



DA FARM COMPANY LA SELEZIONE CHRISTMAS LIMITED EDITION

Farm Company propone la Christmas Limited Edition di Kong. Una selezione delle referenze più vendute del brand statunitense, proposte in chiave natalizia: dai best seller, come i giochi Wubba, i peluche Snuzzles e l'orsetto peluche per cani Kong Knots, agli innumerevoli giochi gatto, Kickeroo, Catnip refillables e Bacchette teaser in stile natalizio. Disponibili per il punto vendita sia in un espositore dedicato, oppure acquistabili singolarmente.

