



Riparte la grande corsa del segmento viaggio

Nonostante le limitazioni a vacanze e spostamenti, negli ultimi 24 mesi le vendite di trasportini, borse, rampe e divisori non hanno perso slancio, a parte qualche difficoltà nel primo periodo della pandemia. La categoria continua a crescere, grazie alla sempre maggiore attenzione al benessere e al bisogno dei pet owner di portare il cane o il gatto con sé anche fuori casa. Molto positivi anche i segnali dell'area comportamentale, che evidenzia un alto potenziale di sviluppo.

di Davide **Corrocher**

Negli ultimi due anni le abitudini dei pet owner sono cambiate radicalmente, imprimendo al mercato nuove vie, trend e bisogni di acquisto. Fra i segmenti che più sono rimasti segnati dall'inizio della pandemia da Covid, un primato spetta senza dubbio a quello dei prodotti per il viaggio e il trasporto. Le limitazioni agli spostamenti nei primi mesi di emergenza sanitaria, le nuove regolamentazioni che hanno imposto ai proprietari di animali di ripensare alle vacanze e ai weekend, sono fra i principali fattori che hanno contribuito a una piccola rivoluzione dei consumi di trasportini, rampe, cucce e altri accessori per le uscite fuori casa più o meno lunghe. Nel periodo pre-Covid, infatti, le vendite di questa categoria merceologica stavano evolvendo seguendo una direzione ben precisa: il cane o il gatto vive sempre più a stretto contatto con la famiglia, la segue in estate al mare, in montagna o dovunque si sposti per le ferie, e la accompagna anche nei weekend, nelle gite, nelle escursioni o nelle corse. Di conseguenza il comparto era in netta crescita, perché la spesa del cliente finale arrivava a comprendere sempre più frequentemente anche ciotole, borracce, zaini, tappetini da viaggio. Le necessità del pubblico non si limitavano più all'acquisto del semplice accessorio per il trasporto. Negli ultimi 24 mesi, tuttavia, la situazione è fortemente cambiata. E se in una fase iniziale molti operatori avevano temuto di dover assistere a un ridimensionamento della categoria, più recentemente, con una situazione generale che sembra almeno in parte a stabilizzarsi maggiormente e con il riprendere alcune abitudini che le restrizioni avevano cancellato, il segmento viaggio è tornato ad avere ancora un impulso decisamente positivo.

SELL-IN INCORAGGIANTE /

A confermarlo sono anche i dati di sell in del segmento. Nel 2021 le vendite di trasportini, borse e divisori sono cresciute di quasi il 34% rispetto all'anno precedente. Ovviamente si tratta di cifre da contestualizzare con il fatto che nel 2020, per lunghi periodi, il comparto no food è stato pressoché fermo per via delle limitazioni alle vendite di prodotti non considerati di prima necessità. Inoltre anche le vacanze e i viaggi si sono concentrati in poche settimane per lo stesso motivo.

Ciò significa che prima di effettuare nuovi ordini, i negozianti si sono trovati nella necessità di smaltire le giacenze di merce invenduta. Tuttavia i segnali sono decisamente positivi, anche perché soltanto considerando l'ultimo trimestre del 2021 rispetto al 2020, il segmento viaggio/trasporto è stato quello che ha registrato la crescita maggiore di tutto il comparto no food, a testimonianza di come il retail sia

FORTUNA (MPS 2): "TRASPORTINO, INDISPENSABILE NELLA VITA DI TUTTI I GIORNI"

Pierluigi Fortuna, direttore commerciale di MPS 2



Come sta evolvendo il panorama dei prodotti per il viaggio e il trasporto?

«Il segmento viaggio sembra aver goduto di un periodo favorevole derivato dalla pandemia e dal cambiamento dei comportamenti della società rispetto al mondo pet. Di conseguenza l'offerta di prodotto evolve verso una sempre maggiore differenziazione, per coprire tutte le necessità e i bisogni del consumatore. Nell'ultimo periodo si è inoltre assistito a un aumento dei prezzi, derivante dai maggiori costi produttivi e delle materie prime. Sono curioso di vedere quale sarà l'impatto di questa situazione sulle vendite nel corso del

2022, anche perché l'Istat ha inserito il trasportino nel paniere dei beni di consumo a indicare un prodotto divenuto indispensabile nella vita di tutti i giorni».

Quali sono i principali trend in questo segmento?

«I trend rimangono sostanzialmente i soliti: uno legato al prodotto base da prezzo, uno legato al prodotto professionale per clienti più esigenti che amano viaggiare e non sono disponibili a lasciare ad altri la custodia del pet. E infine uno legato al fashion, di chi abbina l'outfit persona-pet con l'evidente necessità di tessuti e stoffe tecniche e ricercate. La domanda è sicuramente in crescita, con una maggiore consapevolezza delle necessità di comfort e sicurezza per il viaggio: il trasportino non serve più solo a portare il pet dal veterinario ma ci accompagna in quasi tutti gli spostamenti della quotidianità».

Quali sono gli strumenti di comunicazione più efficaci per favorire una maggiore comprensione da parte dei consumatori delle caratteristiche dei prodotti per il viaggio e il trasporto?

«Credo che in questo momento uno strumento fondamentale siano i social e la comunicazione nella pubblicità nazionale».

Nel prossimo futuro quali saranno le novità più importanti nell'offerta di prodotto?

«L'industria dovrà trovare prodotti che aumentino sicurezza e comfort e possano essere usati in varie soluzioni e modalità. Ad esempio MPS 2 sta promuovendo per l'appunto un trasportino per gatti che si trasforma in una cat toilette, permettendo al gattino di fare i bisogni al sicuro e protetto dal proprio habitat riconosciuto».

nella situazione di dover rispondere a una domanda senz'altro vivace di prodotti per questa finalità.

PIÙ OCCASIONI /

Ma come è possibile che, in un periodo storico nel quale gli spostamenti e le opportunità di viaggiare si sono fortemente ridotti rispetto a un paio di anni fa, il segmento dei prodotti per il trasporto di pet goda ancora di ottima salute? Un primo motivo è legato al fatto che il pubblico di riferimento è aumentato grazie al gran numero di adozioni e acquisti di cani e gatti nel 2021. E per molti dei nuovi proprietari, l'acquisto dell'animale è stato in parte incentivato proprio anche dalla possibilità di avere più occasioni per uscire di casa. Con ciò non si vuole intendere che questa sia stata la sola motivazione di un boom tra i più significativi del mercato degli ultimi anni, anche perché altrimenti si sarebbe assisti-

to nel frattempo anche a un gran numero di restituzioni da parte dei pet owner più inconsapevoli. Così non è stato e anzi il trend sembra proseguire. Sempre più spesso gli italiani desiderano passare la quotidianità in compagnia di un animale. E nella quotidianità rientrano anche i momenti di svago e le uscite fuori porta. Per questo motivo la categoria viaggio si è nel tempo estesa ampiamente per andare a comprendere, oltre ai tradizionali trasportini, gabbie, cinture e divisori, anche zaini e borse fashion o soluzioni più tecniche per l'outdoor, dalle ciotole e abbeveratoi collassabili ai marsupi, sacchi a pelo, coperte e tanto altro. In questa categoria ormai rientrano accessori utili a brevi escursioni così come a lunghi tragitti percorribili con ogni mezzo possibile, dalla bicicletta all'aereo. Le parole d'ordine, qualsiasi sia il bisogno primario da soddisfare e le preferenze del proprie-

tario, sono comfort, funzionalità e, soprattutto, qualità.

LE PRIORITÀ /

Per il consumatore oggi, anche quando si parla di trasporto, la priorità è il benessere del pet. Che si tratti di accompagnare il cane o il gatto dal veterinario, piuttosto che di portarlo con sé in vacanza, l'attenzione primaria dei pet owner di oggi è diventata quella di evitare traumi e shock all'animale, di non fargli mancare nulla né dal punto di vista dell'alimentazione e dell'idratazione né da quello dell'igiene, e di consentirgli uno spostamento il più confortevole possibile, che si tratti di un tragitto in auto, piuttosto che in treno, aereo o nave. Sulla scorta di questi cambiamenti, il segmento dei prodotti dedicati al trasporto e al viaggio del pet ha dunque conosciuto negli ultimi anni una vera e propria fioritura, in termini sia di vendite sia di novità di mercato. E tale evoluzione prosegue tuttora nonostante qualche scetticismo iniziale. Ecco perché nei negozi è progressivamente cresciuto lo spazio dedicato a trasportini, cucce, coperte, articoli per l'outdoor e borse. Ormai i bisogni dei consumatori sono aumentati a tal punto che il più importante canale di vendita di questi accessori è quello dei negozi specializzati. Anche perché cresce la tecnicità dei prodotti, dai trasportini, che si confermano articolo di punta per il segmento e integrano sempre più spesso nuove funzioni e plus ideati per aumentare il comfort, alle borse più fashion che comunque non tralasciano nulla in termini di qualità dei materiali e di design, fino ad arrivare alle soluzioni per l'area comportamentale, in forte ascesa e

La parola al retail



SERVIZIO E QUALITÀ PIÙ IMPORTANTI DEL PREZZO

Luca Bettarini, Mondial Pet - Cecina (LI)

«Le vendite dei prodotti per il trasporto continuano ad aumentare, siamo molto soddisfatti delle performance di questo segmento. Il numero di animali è in costante crescita e di conseguenza il mercato continua a espandersi. Questo vale per tutte le categorie di prodotto, anche se la nostra insegna per scelta strategica lavora molto sugli accessori. Nemmeno con la pandemia ci sono stati prodotti in rallentamento: dal trasportino agli altri articoli per portare il pet sempre con sé, tutto il comparto ha continuato a evidenziare delle ottime performance. Anzi, proprio l'emergenza ha dato nuovo impulso al settore perché sono stati adottati tanti cani e gatti e il fenomeno prosegue anche oggi. Inoltre il servizio fa la differenza, è vero che i prezzi al consumo sono lievitati ma notiamo che quando il cliente si sente accompagnato e supportato, l'aspetto economico non è una priorità».

LISTINI DEI TRASPORTINI PROIBITIVI

Antonino Foti, Nobil Pet - Gubbio (PG)

«I prezzi al consumatore dei trasportini sono aumentati molto. Alcune cifre sono diventate fuori mercato, per noi negozianti questa situazione rischia di diventare un grosso problema. Da una parte non possiamo rischiare di perdere la marginalità, ma dall'altra non possiamo nemmeno veder sfumare una vendita. Se un cliente non trova quello che cerca a un costo ragionevole, si rivolge altrove e sempre più spesso l'e-commerce è diventato il canale di riferimento quando si punta sulla convenienza, anche se difficilmente si trova la stessa qualità dei pet shop. Per affrontare il problema ho provato a cercare nuovi fornitori, la cui merce abbia un posizionamento più ragionevole, ma sembra che tutti abbiano le stesse difficoltà. Anche il servizio che possiamo fornire fa in parte la differenza, ma la situazione è seria e troppo incerta, con i prezzi che possono cambiare da un momento all'altro. Oggi riusciamo a operare soltanto con la clientela alto-spendente, chi ha uno stipendio da operaio o poco più non riesce più a sostenere determinate cifre».

con un elevato potenziale di penetrazione. Gli spray a base di feromoni, infatti, costituiscono un componente recente e molto innovativo dell'assortimento del segmento viaggio/trasporto, che a piccoli passi, grazie

agli sforzi dei retailer più attenti alle novità e alle proposte pensate per rispondere a bisogni specifici, si stanno facendo largo fra i desiderata del pubblico finale quando si tratta di fare le valige.

FERRIBIELLA, NUOVE SUMMER BAG IN PAGLIA DI VIENNA



Le nuove summer bag Musa di Ferribiella sono realizzate in morbida ecopelle. Disponibili nelle varianti

colore nero e beige, si caratterizzano per il materiale inconsueto: la paglia di Vienna, preziosa e raffinata, ha un fascino retrò e fornisce giochi di intrecci di grande resa estetica. I dettagli metallici silver e gli eleganti fiocchi decorativi in pura seta impreziosiscono e completano le borse, dotate anche di soffice cuscino interno, in cotone sfoderabile, e guinzaglio di sicurezza.

CON CROCI IL TRASPORTINO DIVENTA RECINTO

Denver è il nuovo trasportino realizzato da Croci in nylon resistente e struttura interna di metallo. Facilmente richiudibile e trasportabile grazie alla pratica tracolla, il prodotto è dotato di due diverse aperture e tasca portaoggetti laterale. All'interno, un resistente tappetino foderato in morbido pelouche garantisce il comfort dell'animale. Il fondo è antiscivolo e rinforzato da piedini in gomma. Utilizzabile anche come recinto all'esterno.



BAMA TOUR, DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE MAXI

Il trasportino Bama Tour è pratico ed elegante, ideale per cani extrasmall, gatti e coniglietti. Veloce da montare, leggero, dotato di vano portaoggetti e con ciotola doppia inclusa, il prodotto ha una comoda maniglia per trasportarlo con le mani libere e tripla chiusura di sicurezza. Si può fissare con cinghie o cinture di sicurezza su bicicletta, motorino o auto. Disponibile anche in versione Maxi Tour (dim. 59x38x37 cm).



QUALCHE TIMORE /

Un generale ottimismo e tanta curiosità dunque sono i principali stati d'animo dei retailer per quanto riguarda il segmento viaggio/trasporto. Le ottime premesse con cui la categoria si presenta alle soglie della primavera e, dunque, delle prime uscite e gite, assieme alla speranza offerta da quel-

NIENTE FORI DI FISSAGGIO CON CAMON WALKY BARRIER

Walky Barrier è il celebre divisorio per auto di Camon che si applica ai poggiatesta posteriori grazie ai pratici attacchi, evitando così di dover effettuare fori di fissaggio. Le barre orizzontali regolabili separatamente consentono un ottimale adattamento agli spazi interni dell'automobile. E, quando non serve, Walky Barrier si piega in pochi secondi scomparendo dietro ai sedili posteriori. Il divisorio è uno dei prodotti di punta della linea Walky by Camon, che comprende tanti diversi accessori studiati per i viaggi e gli spostamenti con il pet.



GABASIO (FARM COMPANY): "BENE GLI ACCESSORI PER USCITE BREVI E GITE"

Federica Gabasio, responsabile acquisti di Farm Company



Quali sono state le performance nelle vendite dei prodotti da viaggio durante lo scorso anno?

«In generale la categoria trasporto non è tra quelle cresciute di più nel corso del 2021. Abbiamo visto vendite stabili, in particolare per quanto riguarda le gabbie per il trasporto in auto. Si è inoltre confermato il trend relativo ai prodotti trasversali legati al viaggio inteso come gita fuori porta con l'animale».

Qualche esempio?

«Un esempio sono gli accessori per l'outdoor, in particolare le ciotole pieghevoli da viaggio e gli abbeveratoi da applicare alle bottigliette in plastica. La nostra linea Free Spirit, che comprende accessori di questo tipo in silicone ha evidenziato degli ottimi risultati, siamo decisamente soddisfatti».

L'emergenza sanitaria ha avuto un impatto sui comportamenti di acquisto per quanto riguarda la categoria viaggio/trasporto?

«Le vendite in questa categoria hanno sicuramente subito un impatto legato alla forte limitazione negli spostamenti, causati dalla pandemia. Allo stesso tempo, però, c'è stata una sorta di riscoperta delle gite fuori porta. Questo, assieme al desiderio di vita all'aria aperta seguito al difficile periodo di limitazioni sociali, ha spinto le famiglie a stare maggiormente fuori casa con i propri animali e a fare viaggi brevi e ravvicinati, ma magari più frequenti. Questo ha fatto nascere esigenze diverse, non solo legate a trasportini, borse e prodotti strettamente legati al trasporto, ma anche al viaggio in senso ampio».

Quali saranno i trend che si imporranno nel prossimo futuro per questo segmento?

«Mi aspetto un successo per tutti i prodotti che possono rendere più semplice e pratica una gita fuori porta, come ad esempio ciotole, borracce, teli di copertura per auto, salviette e sacchetti igienici da usare fuori casa».

MPS SKUDO CAT TRAVEL, IL TRASPORTINO CON LETTIERA

Skudo Cat Travel di Mps è un trasportino con lettiera integrata, brevettato e interamente dedicato ai possessori di gatti. Il modello è un riadattamento del best seller del brand Skudo 3. Sul fondo è stato ricavato uno spazio per un cassetto, in cui mettere la lettiera, e un vano porta oggetti, per contenere la palettina. Il cassetto presenta un coperchio che si può estrarre facilmente e permettere così al gatto di fare i bisogni senza uscire dal trasportino. Anche il cassetto si può estrarre per pulire il tutto, utilizzando l'apposita palettina.



DA ZOLUX, PETTORINA E GUINZAGLIO DI SICUREZZA PER AUTO

La pettorina e il guinzaglio di sicurezza Zolux permettono di proteggere il cane e il proprietario durante un viaggio in auto, tenendo il pet al sicuro sui sedili posteriori. Il guinzaglio, compatibile con le cinture di sicurezza, si aggancia e si sgancia facilmente con un solo click. La pettorina, disponibile in quattro taglie, è facile da fare indossare e può essere utilizzata anche per le passeggiate perché dotata di un classico anello che si aggancia a qualsiasi guinzaglio.



PRODUZIONE ARTIGIANALE ITALIANA PER PUPAKIOTTI

Pupakiotti propone un'elegante e pratica borsa-trasportino da donna. L'accessorio è frutto di una lavorazione artigianale italiana, utilizzando un materiale innovativo chiamato Neotes. Si tratta di un sandwich accoppiato industrialmente, costituito da tre diversi componenti, che nell'insieme rendono la borsa strutturata ma molto leggera e al contempo morbida. Il tessuto è impermeabile e antimacchia, all'interno è presente un morbido cuscino estraibile e lavabile in lavatrice.



la che sarà la prima estate con il vaccino, costituiscono due elementi su cui scommettere. Tuttavia non si nasconde nemmeno anche il sentimento di maggior cautela e talvolta di timore legato agli aumenti dei listini. Come tutte le altre categorie merceologiche del pet care, anche quella del viaggio ha evidenziato un incremento dei prezzi al consumo. Non solo, l'area del no food è fra quelle in cui la variazione in termini percentuali rispetto all'anno scorso è stata maggiore.

Tale situazione è sempre più critica e non mancano le perplessità su come affrontare le problematiche da essa derivanti. Soprattutto non è ancora semplice valutare in che modo il consumatore finale risponderà a questi cambiamenti. Al momento non risultano dati preoccupanti, l'impressione è che il pubblico non voglia rinunciare alla qualità e al valore aggiunto che un'offerta più tecnica può rappresentare. La finitura dei materiali, la possibilità di utilizzare un prodotto per più finalità grazie a un elevato numero di funzioni, la maggior durata degli accessori superpremium continuano a essere dei driver di acquisto importanti per questa categoria. Certo, questo non basta per far dormire sonni tranquilli ai retailer più attenti a difendere la marginalità, che spesso si trovano a dover proporre sul mercato trasportini o borse con un rincaro che può arrivare anche a oltre il 40% rispetto al recente passato. Anche perché il caro vita riguarda tutti i principali beni di consumo, si estende alla benzina e all'energia e arriva a toccare la quotidianità pressoché a ogni voce. Fino a che punto i pet owner continueranno a rinunciare a qualche altro extra pur di non far mancare il necessario al cane o al gatto? Sono in molti a chiederselo, con ogni probabilità ben prima dell'estate arriveranno tutte le risposte. 

BAIOCCHI (BAMA PET): "DUBBI SU RISPOSTA DEI CONSUMATORI ALL'AUMENTO DEI LISTINI"

Rossella Baiocchi, responsabile marketing di Bama



Come sta evolvendo il panorama dei prodotti per il viaggio e il trasporto?

«Il mondo dei trasportini è molto particolare, perché nonostante le norme siano molto chiare, i metodi di trasporto adottati sono i più disparati. Si pensi ai cacciatori, che hanno esigenze precise, a chi sceglie di lasciare il cane nel bagagliaio semplicemente separato dalla griglia, ma anche alle gabbie per il trasporto aereo. Molte di queste dovrebbero essere ATA, ma non per tutte le compagnie di volo, che molto spesso hanno il proprio shop in aeroporto.»

Dal punto di vista delle vendite quali sono le performance di questo segmento?

«Si cercano sempre più prodotti di dimensioni contenute ma che possano anche soddisfare il senso estetico del cliente, garantendo sempre la sicurezza dell'amico a quattro zampe. Nelle vendite notiamo una lieve crescita, dovuta al fatto che le famiglie ricominciano a programmare le ferie con il pet. Dopo un periodo pandemico che ha richiesto molta improvvisazione e flessibilità nei viaggi, finalmente sembra delinearsi all'orizzonte un po' di tranquillità. Per il futuro, restiamo in attesa di sapere come reagirà il mercato all'aumento dei prezzi, inevitabile perché dovuto ai continui rincari delle materie prime e dell'energia elettrica per la produzione.»

Quali sono le tipologie di prodotto più vendute per questa categoria?

«Tra i nostri prodotti spicca Tour, che data la sua estetica accattivante, finisce con l'essere adottato anche come cuccia, il che evita anche lo spauracchio del trasportino, incubo soprattutto per i gatti che di solito lo utilizzano solo per andare dal veterinario. Vivendolo quotidianamente invece, grazie allo sportello estraibile, diventa un rifugio in cui l'animale si sente protetto, al sicuro.»

Quali sono gli strumenti di comunicazione più efficaci per favorire una maggiore comprensione da parte dei consumatori delle caratteristiche dei prodotti per il viaggio?

«La nostra azienda crede nella multicanalità e nel suo potenziale, per cui oltre alle classiche pubblicità online che comprendono anche i canali social più noti, Facebook e Instagram, abbiamo un blog, gestito da veterinari, che si occupa nello specifico del settore pet in cui si descrivono situazioni e prodotti, e dove viene affrontato anche il tema dei viaggi.»

Nel prossimo futuro quali saranno le novità più importanti nell'offerta di prodotto per questo segmento?

«Bama continuerà a esplorare il settore alla ricerca di problemi da risolvere e soluzioni da offrire, sempre pratiche, di design e innovative.»

RECORD TRA COMFORT E SICUREZZA

Il seggiolino per auto di Record è adatto a qualsiasi tipo di sedile grazie alle cinghie regolabili. L'interno è dotato di tappetino imbottito per un maggiore comfort del cane, che rimane comodo e sicuro. Facile da piegare e riporre, l'accessorio dispone di comode tasche esterne e può essere utilizzato anche come trasportino.



BEAPHAR, AZIONE CALMANTE PER IL GATTO



Beaphar Cat Comfort spray è particolarmente indicato quando si deve portare il gatto al di fuori dell'ambiente domestico, ad esempio durante i viaggi in macchina o in visita dal veterinario, nebulizzando direttamente il trasportino. Il prodotto può essere utilizzato anche per potenziare

l'azione calmante dei feromoni su oggetti specifici in casa.

FARM COMPANY, IL NECESSARIO SEMPRE CON SÉ

Fanno parte della collezione Free Spirit di Farm Company le ciotole pieghevoli da viaggio, pensate per ogni momento all'aria aperta. Realizzate in silicone di grado alimentare senza BPA, e lavabili in lavastoviglie, sono realizzate con uno speciale bordo rigido in plastica, che migliora la stabilità, mentre la struttura a soffiato permette di aprirle e chiuderle con facilità. Leggere e facili da trasportare sono disponibili nella versione singola e doppia, in due misure small e large e in due varianti colore, arancione e grigio.

