

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Giugno 2018



# Barometro OSA – Executive Summary

## Giugno 2018 - Out-of-Stock al 3,7% e Vendite Perse al 4,7%

- Nel corso del mese di Giugno 2018 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 3,7%, in aumento rispetto al mese di Maggio (+0,2pti). Tutti i reparti registrano diminuzioni (tra -0,1 e -0,5pti) delle percentuali di OOS sull'anno precedente, con il reparto della Drogheria Alimentare con la migliore performance (-0,5) e solo il Cura Persona risulta stabile. Nessun reparto registra aumenti. Nei 6 mesi dell'anno il tasso di OOS si attesta al 3,6% in calo rispetto al 2017 (-0,2pti). Tendenza anche qui confermata in tutti i reparti con l'Ortofrutta che registra le migliori performance (-0,5pti) e le Bevande e il Pet Care risultano stabili.
- La % di Vendite Perse scendono a Giugno al 4,7% rispetto al valore di 4,5% registrato a Maggio. Anche per le vendite perse sono confermati gli andamenti visti per le OOS. Tutti i reparti mostrano segnali positivi rispetto all'anno precedente con diminuzioni che vanno da -0,3 (del Cura persona) a -1pto (dell'Ortofrutta). Solo le Bevande registrano un lieve aumento di +0,1pto.
- Nell'ambito del Fresco, a Giugno, tutti i settori registrano diminuzioni generalizzate, il settore del Latte e Panna Fresca e dei condimenti Freschi registrano le più alte riduzioni (rispettivamente di -1,5pti e -1,2pti). Mentre i Precotti e le Uova Fresche registra aumenti di OOS di 0,4pti accompagnate però da una riduzione di vendite perse di 0,5pti per i Precotti e di un aumento di vendite perse di +0,1pto per le Uova Fresche. Solo le Bevande Fresche, che registrano riduzioni nelle OOS (-0,3pti), mostrano sensibili aumenti delle vendite perse (+0,6pti).
- Per quanto riguarda le Bevande i settori delle Bevande Gassate dei Succhi e Nettari, Birre e Altre Bevande/preparati mostrano aumento di OOS che vanno da +0,1(delle Birre) a +0,3 delle Altre Bevande/preparati ma mostrano comunque miglioramenti nelle vendite perse, tranne nel settore della Birra che registriamo un +0,7pti.

## Le Dinamiche dei Canali

- A Giugno tutti I canali hanno registrato diminuzioni delle OOS. Gli Ipermercati hanno registrato diminuzioni rispetto all'anno passato (-0,2 pti). Performance confermate in quasi tutti i reparti con l'eccezione dell'Ortofrutta che registra un +0,3 pti, e il Cura Persona e Bevande con un +0,1pto. Nei super sia grandi che piccoli, registriamo miglioramenti rispettivamente di (-0,3Pti e -0,2pti). Questa tendenza è confermata anche in tutti I reparti. Nei Super Grandi, il reparto che ha registrato le migliori performance è la Drogheria Alimentare con il reparto Derivati del Pomodoro che registra le più alte diminuzioni (-1,1pto). Nei Super Piccoli, I reparti con I migliori risultati sono stati la Drogheria Alimentare e il Fresco con -0,4pti; nella Drogheria alimentare il reparto delle Ricorrenze mostra il miglior risultato (-1,8pti), mentre nel Fresco il miglior risultato è ottenuto dal reparto degli Altri Prodotti Freschi (-1,8Pti) seguito dal reparto Latte e Panna Fresca (-1,3).
- Lo stesso andamento è confermato anche per le Vendite Perse in calo in tutti i canali, con le migliori performance registrate nei Super Grandi con vendite perse al 4,5 in calo di -0,6 pti su Giugno 2017. Considerando i 6 mesi del 2018 si registrano andamenti diversi nei diversi canali; in diminuzione negli Iper, stabile nei super grandi e in aumento nei super piccoli.

# Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

## OSA - Barometro

### Executive Summary



[Dettaglio](#)

[Legenda](#)

Mese

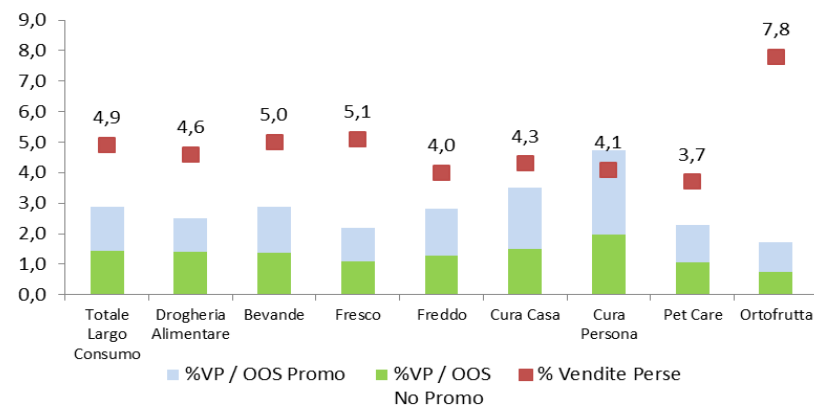
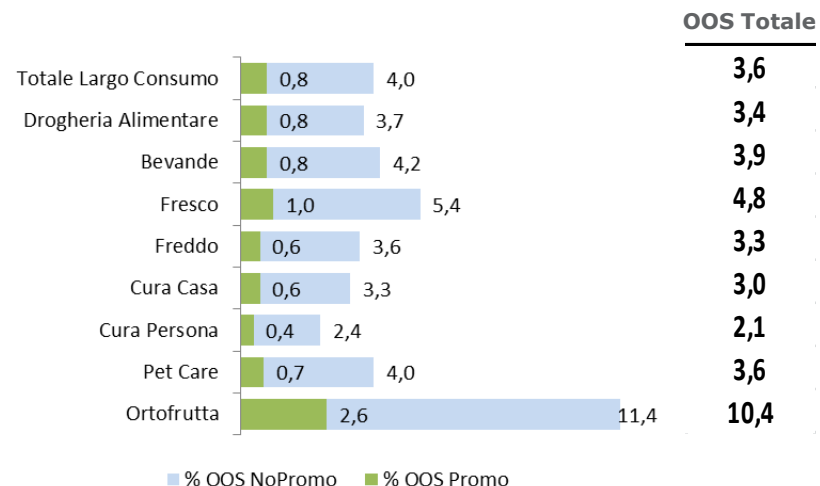
Giugno 2018

	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
<b>Totale Largo Consumo</b>	<b>3,7</b>	<b>4,7</b>	<b>4,3</b>	<b>5,4</b>	<b>3,8</b>	<b>4,5</b>	<b>3,2</b>	<b>4,2</b>
Drogheria Alimentare	3,6	4,4	4,4	5,3	3,6	4,1	3,0	4,0
Bevande	3,6	5,2	4,4	5,7	3,7	5,0	3,1	4,7
Fresco	4,9	4,8	5,5	5,5	5,1	4,7	4,3	4,3
Freddo	3,0	3,4	4,1	4,2	3,0	3,1	2,5	3,0
Cura Casa	2,8	3,9	3,8	4,8	2,8	3,5	2,2	3,6
Cura Persona	1,9	3,6	2,4	4,1	1,9	3,4	1,3	3,2
Pet Care	3,4	3,4	3,7	4,0	3,4	3,1	3,0	3,1
Ortofrutta	11,8	7,6	12,3	8,2	12,6	8,1	10,4	6,0

# % OOS

## OOS al 3,6% in condizioni regolari, solo 0,8% in promo

- Nel 2018 la % di OOS è stata pari al 3,6%: se distinguiamo la % di OOS accaduto in condizioni regolari rispetto alle condizioni promozionali osserviamo due condizioni significativamente differenti.
  - In condizioni normali il Tasso di OOS sale al 4% con punte pari al 11,4% per l'Ortofrutta e del 5,4% per il Fresco.
  - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,4% (cura persona), con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,6%).
- Le condizioni promozionali sono considerate a livello di Ean / Negozio quando si registra una riduzione del 10% o superiore rispetto al prezzo regolare di vendita, qualificando quindi l'occorrenza come «Promozionata»
- L'attenzione allo stock e al replenishment in condizioni promozionali può essere uno dei motivi del tasso di OOS Promo inferiore al regolare, insieme alla progressiva riduzione dell'efficacia promozionale che comporta vendite eccezionalmente alte in un numero sempre minore di casi.
- La ratio tra %OOS Promo e No Promo è molto allineata tra reparti e non si registrano comportamenti distintivi rispetto al verificarsi di OOS.
- Se confrontiamo l'indice tra % Vendite Perse e %OOS nelle due condizioni in questi 6 mesi si evince che in tutti i reparti in condizioni di Fuori Stock Promo la quantità di vendite perse è superiore rispetto al valore in condizioni normali, le occorrenze di OOS sono economicamente più impattanti e più pericolose per industria e distribuzione in particolare per il cura persona.



Totale Italia - Anno Progressivo Gennaio-Giugno 2018