

OSA - Barometro

Executive Summary
Settembre 2018



Barometro OSA – Executive Summary

Settembre 2018 - Out-of-Stock al 3,3% e Vendite Perse al 4,2%

- Nel mese di Settembre 2018 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,3%, in diminuzione rispetto allo scorso anno (-0,2pti) e in calo rispetto al mese di Agosto (4,1%). Rispetto allo stesso mese dell'anno precedente tutti i reparti registrano diminuzioni. L'ortofrutta il Freddo e le bevande sono i reparti che registrano le più alte riduzioni di OOS (-0,5pti), più contenuti ma sempre in diminuzione risultano il Pet Care, il Cura Casa e Persona e la Drogheria Alimentare (-0,1pto).
- Anche le vendite perse, risultano in calo. A Settembre si attestano al 4,2% in calo di 0,2pti. Tutti i reparti mostrano miglioramenti rispetto allo stesso mese nell'anno precedente, con eccezione del Pet Care (+0,1pto) e il Cura Casa che rimane stabile. Osserviamo anche un consistente calo delle % di vendite perse anche rispetto ad Agosto di -2,1pto.

Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, emerge che negli Iper e nei Super Piccoli il mese di Settembre è stato molto positivo infatti, riscontriamo diminuzioni generalizzate in tutti i reparti delle OOS a cui corrispondono diminuzioni generalizzate anche nelle Vendite perse. Nei Super Grandi invece riscontriamo diminuzioni nelle OOS (3,3% -0,1pto rispetto a Settembre dello scorso anno) e -0,1 pti nelle vendite Perse, ma questo andamento non è generalizzato su tutti i reparti. Infatti riscontriamo aumenti nelle OOS sul Pet Care e stabilità nella Drogheria Alimentare, Cura Casa e Persona. Per quanto riguarda le Vendite Perse, i reparti che mostrano aumenti sono il Pet Care e il Cura Casa e Persona.
- Per quanto riguarda il dato complessivo per questi nove mesi (gennaio-Settembre), osserviamo cali a Totale Italia (-0,1pto con OOS al 3,7%), Ipermercati (-0,3pti con OOS al 4,2%), Super Grandi (OOS al 3,7% -0,1pto) e Super Piccoli (-0,1Pto con OOS al 3,2%).
- Analizzando le Vendite Perse negli ultimi 9 mesi riscontriamo diminuzioni in tutti i canali: Iper -0,2pti (Vendite perse pari al 5,6%), Super Grandi -0,1pto (Vendite perse pari al 4,8%) e stabilità nei Super Piccoli (Vendite perse pari al 4,5%).

Executive Summary – Tavole di Sintesi



OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

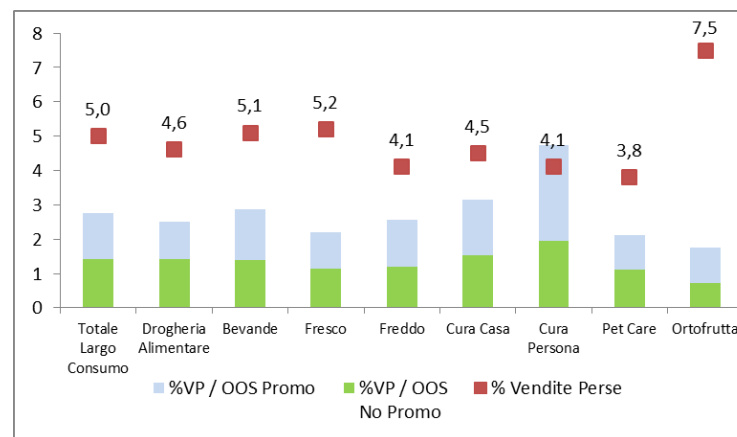
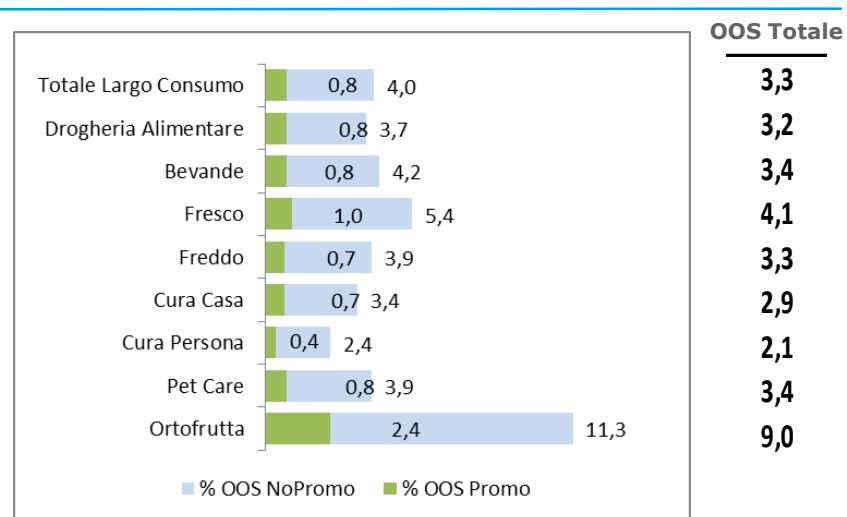
[Legenda](#)

Mese	Settembre 2018							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	3,3	4,2	3,9	5,1	3,3	3,8	2,8	3,8
Drogheria Alimentare	2,7	3,7	3,3	4,6	2,7	3,4	2,2	3,2
Bevande	4,0	4,6	4,6	5,6	4,0	4,2	3,6	4,2
Fresco	4,0	4,3	4,5	5,6	4,1	3,9	3,6	3,9
Freddo	4,2	4,0	5,1	4,5	4,5	3,7	3,4	4,1
Cura Casa	3,1	4,3	3,9	5,0	3,2	4,2	2,1	3,4
Cura Persona	2,4	3,8	3,1	4,5	2,4	3,5	1,5	3,1
Pet Care	3,3	4,0	3,2	4,2	3,7	4,1	2,7	3,1
Ortofrutta	8,9	5,2	9,9	6,7	9,2	4,7	8,0	4,8

% OOS

OOS al 4 % in condizioni regolari, solo 0,8% in promo

- Nei 9 mesi del 2018 la % di OOS è stata pari al 3,7%: 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 superiori all'10% per l'Ortofrutta e del 5,4% per il Fresco.
 - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,4%, con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,4%).
- 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 si evince che: le occorrenze di OOS sono minori in promozione, ma sono economicamente più impattanti e più pericolose per industria e distribuzione. In particolare per la Cura Persona e Cura Casa.



Totale Italia - Anno Progressivo Gen-Settembre 2018

