

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Febbraio 2018



# Barometro OSA – Executive Summary

## Febbraio 2018- Out-of-Stock al 3,5% e Vendite Perse al 4,6%

- Nel mese di Febbraio 2018 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,5%, stabile rispetto allo scorso anno e in calo rispetto al mese di gennaio (4%). I reparti mostrano andamenti disomogenei nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente; stabile la Drogheria alimentare, in aumento Bevande, Freddo, Cura Casa e Pet Care, in diminuzione Fresco, Cura Persona e Ortofrutta. Al contrario il tasso di OOS rispetto al 2017 ha un andamento più omogeneo è stabile in quasi tutti i reparti, tranne nel Fresco e nell'Ortofrutta che è in diminuzione ed un solo reparto risulta in aumento (Pet Care di 0,1pto).
- La % di vendite perse risulta in calo sia rispetto allo scorso anno che rispetto al mese di gennaio di +0,4pti.

## Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, osserviamo per il mese di Febbraio un calo generalizzato, negli Iper e nei Super grandi calo che riscontriamo anche nei singoli reparti. Gli Iper si attestano ad una % OOS di 4,1 in calo di 0,3pti sull'anno precedente, anche tutti i i reparti mostrano segnali di miglioramento che vanno dal -0,1 delle Bevande al -0,6 dell'Ortofrutta. In calo anche i Supermercati Grandi con una % di OOS di 3,4 in calo di 0,1 pto (i reparti registrano cali tra lo 0,1 e lo 0,4 dell'ortofrutta, stabilità della Drogheria Alimentare, Bevande e Cura Casa, mentre il Freddo e il Pet Care risultano in aumento di 0,1pto). Andamento opposto per I Super piccoli che mostrano peggioramenti generalizzati in tutti I reparti solo il Fresco è in miglioramento di -0,1 pto e la Drogheria Alimentare che risulta stabile.
- In quanto a Vendite Perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 5,6%, in diminuzione su gennaio (-0,2) e in diminuzione sul 2017 (-0,1). Mentre nei Supermercati Grandi 4,2% di vendite perse, in calo su gennaio (4,7%) e in calo anche rispetto al 2017. I Super Piccoli (4,1%) in calo su gennaio (5%). Mentre rispetto all'anno precedente registriamo un peggioramento di -0,3 pti.

# Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

## OSA - Barometro

### Executive Summary



[Dettaglio](#)

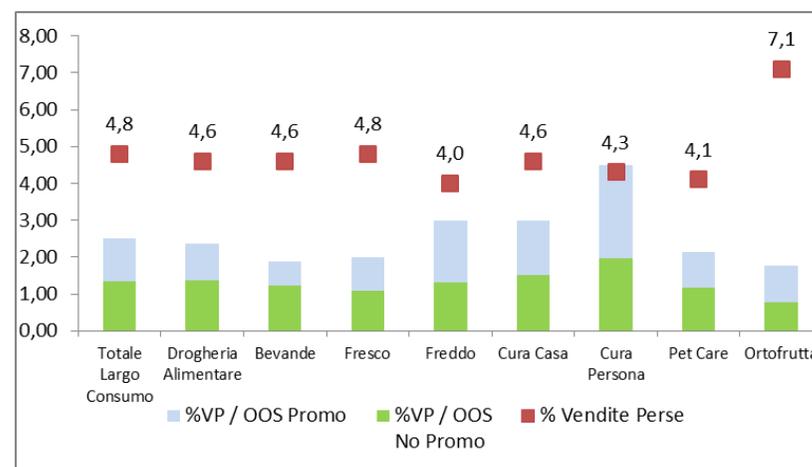
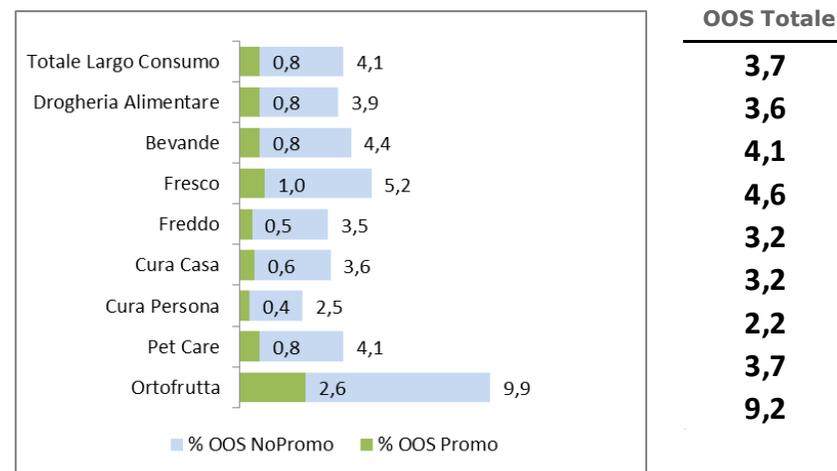
[Legenda](#)

Mese	Febbraio 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>3,5</b>	<b>4,6</b>	<b>4,1</b>	<b>5,6</b>	<b>3,4</b>	<b>4,2</b>	<b>3,0</b>	<b>4,1</b>
Drogheria Alimentare	3,2	4,3	4,0	5,3	3,2	3,9	2,6	3,8
Bevande	3,8	4,3	4,7	5,7	3,7	3,7	3,5	4,2
Fresco	4,3	4,5	5,1	5,8	4,2	4,1	3,9	4,1
Freddo	3,0	3,9	3,9	4,7	3,0	3,6	2,5	3,6
Cura Casa	3,2	4,6	4,2	5,4	3,1	4,2	2,6	4,1
Cura Persona	2,2	4,3	2,7	4,8	2,2	4,1	1,7	3,9
Pet Care	3,7	4,2	4,0	5,1	3,6	3,7	3,5	3,7
Ortofrutta	8,9	6,9	9,4	7,9	9,4	6,8	8,0	6,2

# % OOS

## OOS al 3,7% in condizioni regolari, solo 0,8% in promo

- Nei primi due 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 4,1% con punte superiori all'9% per l'Ortofrutta e del 5,2% per il Fresco.
  - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,8%, con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,6%) e Fresco (1%)
- 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-Febbraio 2018