

OSA - Barometro

Executive Summary
Marzo 2017



Barometro OSA – Executive Summary

Marzo 2017 - Out-of-Stock al 3,6% e Vendite Perse al 4,6%

- Nel mese di Marzo 2017 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,6%, stabile rispetto allo scorso anno e in leggero aumento rispetto al mese di febbraio (3,5%). Rispetto allo stesso mese dell'anno precedente riscontriamo stabilità nei reparti Drogheria Alimentare, Bevande e Cura Casa, diminuzione nei tassi di OOS nel Fresco e Freddo (rispettivamente di -0,1pti e -0,3) e aumenti nei tassi di OOS per Cura Persona, Pet Care e Ortofrutta. Il tasso di OOS rispetto al 2016 è stabile in tutti i reparti tranne per l'Ortofrutta (+1,2pti) e le Bevande (+0,1pti).
- Alla stabilità riscontrata nella % di OOS, si affianca una diminuzione della % di vendite perse, a Marzo del 4,6%, in diminuzione rispetto allo stesso mese dell'anno precedente (-0,3pti) diminuzione confermata in tutti i reparti. Mentre abbiamo un leggerissimo peggioramento sul mese di Febbraio che registrava un 4,5%.

Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, emerge che solo negli Ipermercati abbiamo le peggiori performance con un tasso di Out-of-Stock del 4,8% (+0,6 su Marzo 16) performance confermate anche in tutti i reparti con la peggiore registrata nell'Ortofrutta (+2,1 pti). Mentre nei Super sia Piccoli, che Grandi, registriamo diminuzioni generalizzate anche nei singoli reparti. Con la miglior performance registrata nei Super Piccoli con un -0,4pti rispetto a Marzo 16 (OOS al 2,9% a Marzo 17). Solo l'Ortofrutta conferma peggioramenti sia nei Super Piccoli, che Grandi.
- In quanto a Vendite Perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 5,6%, in calo su Febbraio e in leggero aumento sul 2016. Al contrario nei Supermercati Grandi 4,3% di vendite perse, in aumento su Febbraio (4%) e peggioramenti anche rispetto al 2016 (+0,4pti). Anche i Super Piccoli (3,9%) risultano in leggero aumento sul mese precedente (Febbraio 3,8%), mentre mostrano stabilità rispetto al 2016.

Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

[Legenda](#)

Mese	Marzo 2017							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	3,6	4,6	4,8	5,6	3,5	4,3	2,9	3,9
Drogheria Alimentare	3,3	4,5	4,8	5,7	3,3	4,1	2,6	3,5
Bevande	3,6	4,5	5,0	5,6	3,4	4,1	2,9	3,7
Fresco	4,6	4,3	5,9	5,4	4,4	3,9	4,0	3,9
Freddo	3,1	4,1	4,6	4,9	3,1	3,8	2,4	3,5
Cura Casa	3,1	4,2	4,7	5,1	2,9	3,9	2,2	3,5
Cura Persona	2,4	4,1	3,3	4,7	2,2	3,8	1,5	3,4
Pet Care	3,7	3,7	4,5	4,5	3,4	3,3	3,2	3,1
Ortofrutta	10,5	7,4	11,9	8,7	10,9	7,5	9,2	5,9

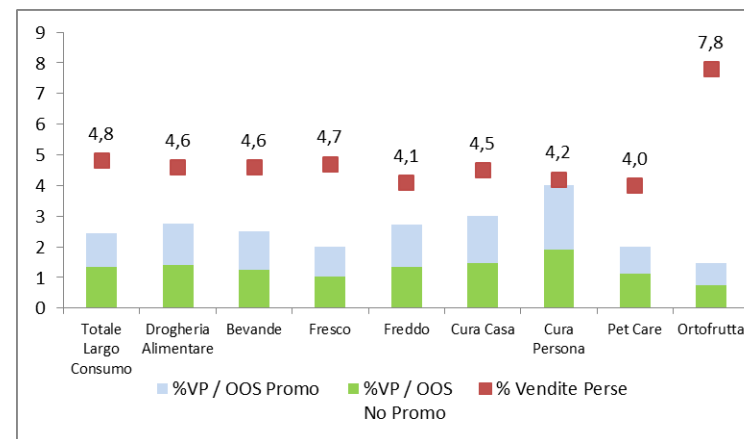
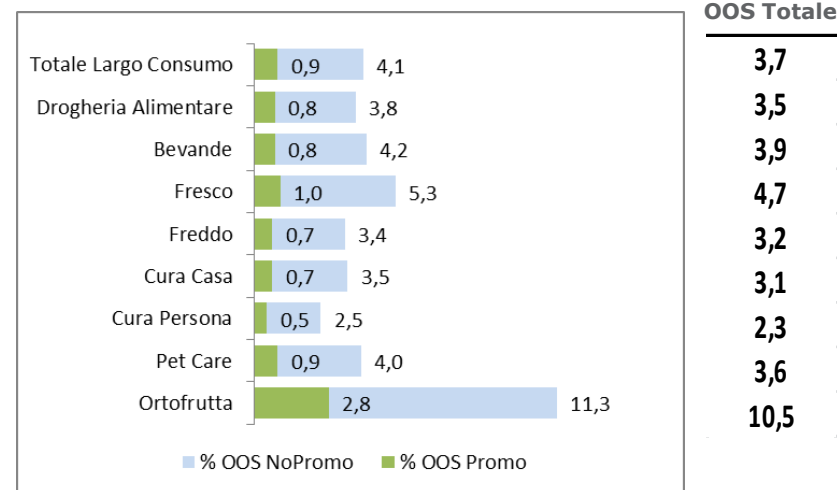
% OOS

OOS al 4,1% in condizioni regolari, solo 0,9% in promo

- Nei primi tre mesi del 2017 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'11% per l'Ortofrutta e del 5,3% per il Fresco.
- In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,9%, con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,8%) e Fresco (1%).
- Le condizioni promozionali sono considerate a livello di Ean/Negozio quando si registra una riduzione del 10% 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-Marzo 2017

