

OSA - Barometro

Executive Summary
Febbraio 2019



Barometro OSA – Executive Summary

Febbraio 2019- Out-of-Stock al 3,9% e vendite perse al 4,6%

- Nel mese di febbraio 2019 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,9%, in lieve calo rispetto allo scorso anno (-0,1 pti) e in calo rispetto al mese di gennaio (4,3%). I reparti mostrano cali generalizzati nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente; stabile li Fresco, il Cura Casa, la drogheria Alimentare e l'Ortofrutta. Solo il Freddo mostra aumenti (+0,1pti). Queste diminuzioni le riscontriamo anche nel tasso di OOS rispetto al 2018, con solo il Freddo e l'Ortofrutta stabili.
- La % di vendite perse risulta in calo sia rispetto allo scorso anno che rispetto al mese di gennaio.

Le dinamiche dei canali

- Analizzando i canali osserviamo per il mese di febbraio un calo generalizzato. Negli Iper e nei Super Piccoli calo che riscontriamo anche nei singoli reparti. Gli Iper si attestano ad una % OOS di 5,1, in calo di 0,2pti sull'anno precedente, anche tutti i i reparti mostrano segnali di miglioramento che vanno dal -0,1 a -0,4. Solo l'Ortofrutta resta stabile. In calo anche i Supermercati Piccoli con le stesse dinamiche riscontrate negli Iper: cali che vanno da -0,1pti a -0,3pti dell'Ortofrutta, stabilità nel Cura Persona, Pet Care e Drogheria Alimentare. In lieve aumento i Super Grandi (+0,1pti), con un andamento disomogeneo tra i reparti: stabilità nella Drogheria Alimentare e Bevande; diminuzione nel Cura Persona e Pet Care, aumenti per tutti gli altri reparti.
- In quanto a vendite perse, tutti i canali registrano diminuzioni. Il peso nell'Ipermercato si attesta al 5,6%, in diminuzione su gennaio (-0,2pti) e in diminuzione rispetto a febbraio 2018 (-2,0pti). I Supermercati Grandi (4,3%) risultano stabili per quanto riguarda le vendite perse su gennaio e in calo rispetto al febbraio 2018 (-0,6pti). I Super Piccoli (4,1%) in diminuzione su gennaio (4,3%). Anche rispetto all'anno precedente registriamo un miglioramento di -0,2 pti.

OSA - Barometro

Executive Summary


[Dettaglio](#)
[Legenda](#)

Mese	Febbraio 2019							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	3,9	4,6	5,1	5,6	4,0	4,3	3,0	4,1
Drogheria Alimentare	3,6	4,3	5,0	5,4	3,6	3,9	2,7	3,7
Bevande	4,2	4,3	5,4	5,3	4,2	3,8	3,4	4,0
Fresco	4,8	4,4	5,9	5,6	4,9	4,1	3,9	4,0
Freddo	3,5	4,2	4,8	5,2	3,6	3,8	2,5	3,7
Cura Casa	3,9	5,0	5,6	6,1	3,9	4,6	2,6	4,2
Cura Persona	2,8	4,8	3,7	5,4	2,7	4,5	1,8	4,1
Pet Care	4,0	4,5	4,4	5,6	3,9	4,0	3,5	3,8
Ortofrutta	9,6	6,9	11,2	7,4	10,4	7,1	7,9	5,6

% OOS

OOS al 4,1% in condizioni regolari, solo 0,8% in promo

- Nei primi due mesi del 2019 la % di OOS è stata pari al 4,1%: 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 4,5% con punte superiori al 10,7% per l'Ortofrutta e del 5,6% 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 (2,3%) e Fresco (0,9%)
- 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.

