

OSA - Barometro

Executive Summary
Giugno 2022



Barometro OSA – Executive Summary

Giugno 2022 - Out-of-Stock al 4,4% e Vendite Perse al 5,6%

- Nel corso del mese di Giugno 2022 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 4,4%, in aumento rispetto al mese di Maggio 2022 (+0,4pti) e in aumento anche rispetto a Giugno 2021 (+0,5pti). I reparti registrano aumenti generalizzati rispetto allo stesso mese dell'anno precedente con aumenti che vanno da +0,2pti a 0,6pti. Lo stesso andamento si registra anche guardando il progressivo con OOS che si attestano al 3,7% con +0,2pti.
 - La % di Vendite Perse a Giugno sono pari al 5,6% in calo rispetto al valore di 6,3% registrato a Maggio e stabili rispetto a Giugno 2021. Le Vendite Perse nei reparti registrano andamenti non omogenei. In aumento la Drogheria Alimentare (+0,3pti), il Cura Casa (+0,2) il Cura Persona e il Pet Care (+0,6pti); in calo gli altri reparti con il calo maggiore registrato nell'Ortofrutta e nel Fresco (-0,5pti). Guardando invece i primi 6 mesi dell'anno riscontriamo un aumento generalizzato in tutti i reparti sulle Vendite perse, con l'aumento maggiore registrato nell'Ortofrutta (+0,7Pti).
-

Le Dinamiche dei Canali

- A Giugno tutti i canali registrano aumenti nelle OOS. Gli Ipermercati (%OOS al 4,3%) hanno registrato aumenti delle OOS rispetto all'anno passato (+0,2 pti). Tendenza confermata in tutti i reparti. I Super Grandi, (%OOS al 4,6%) in aumento di +0,3pti. Tendenza confermata in tutti i reparti. I Super Piccoli (%OOS al 4,2%) anch'essi in aumento di +0,8 Pti, tutti i reparti confermano la stessa tendenza con il Cura Casa e Persona che registrano entrambi l'aumento più alto (+1,1pto).
- Andamento disomogeneo tra i canali per quanto riguarda le Vendite Perse che risultano negli Iper a 5,3% in calo rispetto a giugno 2021 (-0,2pti), Con solo i reparti della Drogheria, Cura Persona e Pet Care in aumento (+0,2pti e +0,5pti rispettivamente). I Super Grandi con Vendite Perse al 5,9% risultano stabili, con solo i reparti del Fresco e del Freddo in Calo, mentre tutti gli altri in aumento. Infine i Super Piccoli mostrano una % di Vendite perse al 4,7% in calo di -0,3pti. I reparti mostrano cali nelle Bevande, Fresco, Cura Casa e Ortofrutta. Tutti gli altri reparti sono in aumento.

OSA - Barometro

Executive Summary

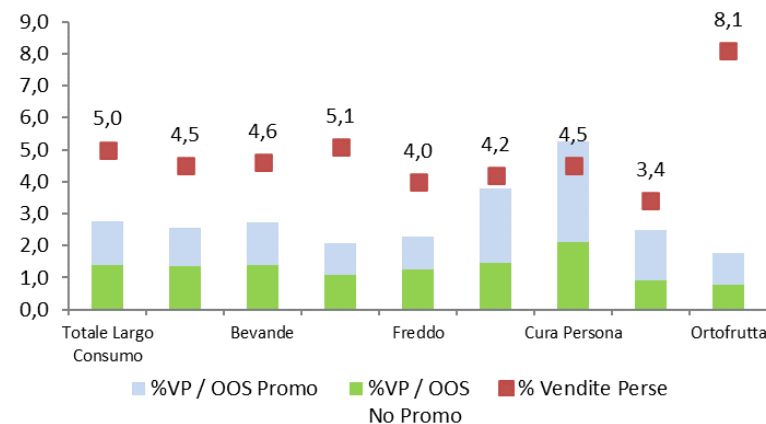
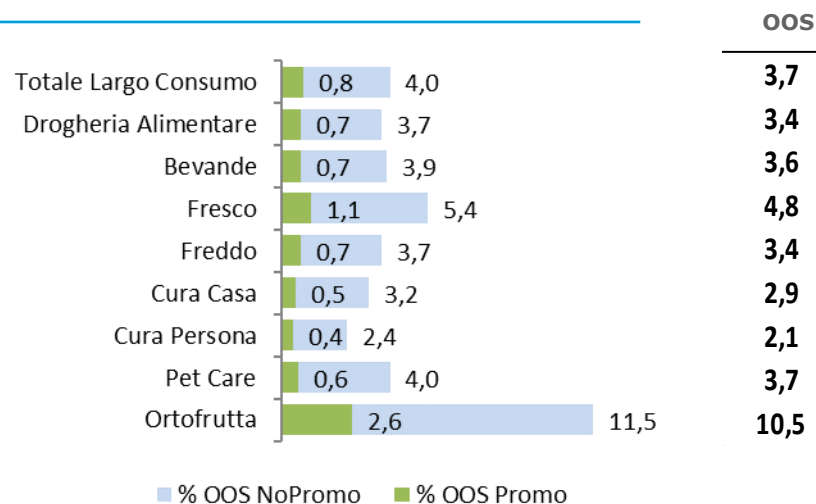

[Dettaglio](#)
[Legenda](#)

Mese	Giugno 2022							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	4,4	5,6	4,3	5,3	4,6	5,9	4,2	4,7
Drogheria Alimentare	4,4	5,4	4,5	5,3	4,6	5,8	4,1	4,5
Bevande	4,1	5,2	4,0	4,6	4,1	5,5	4,0	4,8
Fresco	5,6	5,8	5,6	5,6	6,0	6,2	5,1	4,7
Freddo	4,1	4,1	4,5	4,1	4,0	4,2	3,9	4,1
Cura Casa	3,4	4,7	3,4	4,4	3,5	5,0	3,1	3,7
Cura Persona	2,3	4,3	2,2	4,2	2,5	4,5	2,3	4,0
Pet Care	3,9	3,8	3,6	3,8	4,0	3,9	4,2	3,4
Ortofrutta	12,7	8,9	13,0	9,1	13,8	9,7	11,0	6,4

% OOS

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

- Nel 2022 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 pari al 11,5% 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 quest'anno 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 2022

