

OSA - Barometro

Executive Summary
Dicembre 2018



Barometro OSA – Executive Summary

Dicembre 2018 - Out-of-Stock al 3,5% e Vendite Perse al 4,9%

- Nel corso del mese di Dicembre 2018 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 3,5%, in diminuzione rispetto al mese di Novembre (-0,8pti). Tutti i reparti registrano diminuzioni (tra -0,1 e -0,2pti) delle percentuali di OOS sull'anno precedente, tranne le Bevande e il Freddo risultano stabili, e solo l'ortofrutta registra un leggero aumento (+0,1pto). Nel 2018 il tasso di OOS si attesta al 3,7% in calo rispetto al 2017 (-0,1pti). Tendenza confermata in tutti i reparti. Solo il Cura Persona risulta stabile.
- La % di Vendite Perse scendono a Dicembre al 4,9% rispetto al valore di 5,8% registrato a Novembre. Anche per le vendite perse sono confermati gli andamenti visti per le OOS. I reparti mostrano segnali positivi rispetto all'anno precedente con diminuzioni che vanno da -0,2 a -0,4pti (del Cura Persona). Le Bevande risultano stabili, mentre il Fresco e l'Ortofrutta registrano un lieve aumento di +0,1 e +0,5pti rispettivamente.

Le Dinamiche dei Canali

- A Dicembre tutti i canali hanno registrato diminuzioni delle OOS. Gli Ipermercati hanno registrato diminuzioni rispetto all'anno passato (-0,1 pti). Performance confermate in quasi tutti i reparti con l'eccezione dell'Ortofrutta che registra un +0,2 pti, e le Bevande stabili. Nei super sia grandi che piccoli, registriamo miglioramenti entrambi di -0,1pto. Questa tendenza è confermata anche in tutti i reparti. Nei Super Grandi, le variazioni sono presocchè simili diminuiscono tra lo 0,1 e lo 0,2pti. Risultano stabili il Cura Persona, il Pet care e l'Ortofrutta. Stesse variazioni nei Super Piccoli, in cui solo il reparto del Freddo risulta stabile, mentre tutti gli altri reparti registrano cali tra lo 0,1 e 0,2pti.
- Andamento diverso si registra riguardo alle Vendite Perse che risultano stabili negli Iper , in aumento di +0,1pto nei Super Grandi e in calo nei Super piccoli (-0,3pti). I Super Piccoli mostrano i migliori andamenti anche rispetto a tutti i reparti con cali generalizzati che si attestano tra -0,1pto dell'ortofrutta a -1,1pto del Cura Persona. Considerando l'anno 2018, l'andamento è opposto nei super piccoli che registrano aumenti di 0,1pto, mentre il canale che registra il miglio andamento è l'Iper con -0,3pti, andamento confermato in tutti i reparti con cali tra lo 0,1 e lo 0,3 pti.

Executive Summary – Tavole di Sintesi



OSA - Barometro



Executive Summary

[Dettaglio](#)

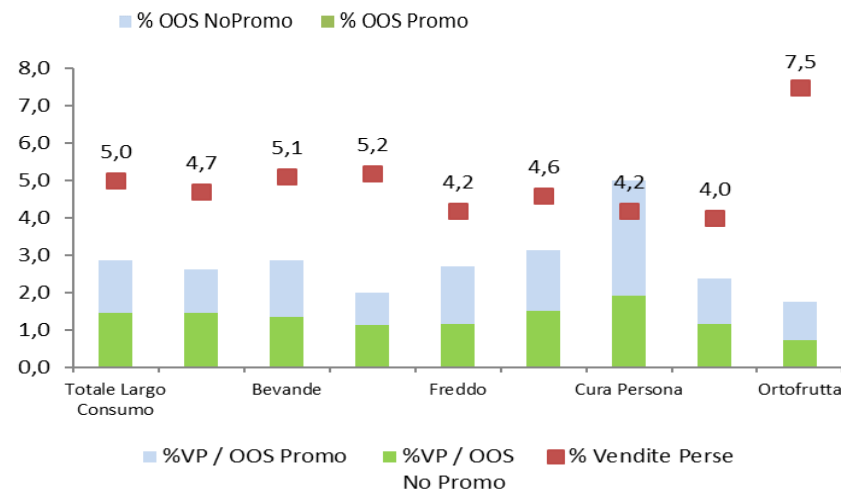
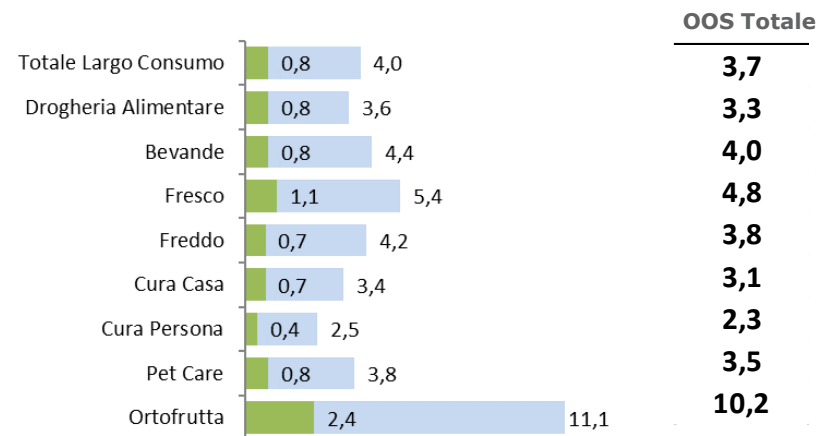
[Legenda](#)

Mese	Dicembre 2018							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	3,5	4,9	3,8	5,7	3,5	4,6	3,3	5,0
Drogheria Alimentare	3,0	4,7	3,4	5,6	3,0	4,2	2,7	4,6
Bevande	4,0	4,5	4,2	5,6	3,9	3,9	4,0	5,1
Fresco	4,8	5,1	5,0	5,8	4,9	4,9	4,7	5,1
Freddo	4,1	4,5	4,9	5,3	4,2	4,2	3,6	4,3
Cura Casa	2,9	4,7	3,6	5,6	2,9	4,2	2,4	4,4
Cura Persona	2,1	3,8	2,5	4,6	2,0	3,3	1,7	3,9
Pet Care	3,1	4,0	3,1	4,4	3,1	3,8	3,1	3,9
Ortofrutta	9,6	7,7	10,1	7,8	10,1	7,7	8,6	7,5

% OOS

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

- Nel 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 pari al 11,1% 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 (2,4%).
- 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 in questi 12 mesi 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-Dicembre 2018

