

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Agosto 2017



# Barometro OSA – Executive Summary

## Agosto 2017- Out-of-Stock al 4,2% e vendite perse al 6,5%

- Nel mese di Agosto 2017 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 4,2%, in calo rispetto allo scorso anno (-0,2pti) e in aumento rispetto al mese di luglio (3,8%). Tutti i reparti mostrano diminuzione nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente tranne per il Cura Persona e il Pet Care che restano stabili. Anche il tasso di OOS rispetto al 2016 è in calo in tutti i reparti, tranne nel Freddo che risulta stabile e nell'Ortofrutta dove registriamo un aumento di 0,1pti.
- Alla diminuzione riscontrata nella % di OOS si affianca una stabilità della % di vendite perse rispetto allo scorso anno e un aumento rispetto al mese di luglio di +0,4pti.

## Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, osserviamo per il mese di agosto un calo generalizzato, 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 del Cura Casa al -0,6 dell'Ortofrutta. In calo anche i Supermercati sia Piccoli, che Grandi. Registriamo una % di OOS di 4,4 per i super Grandi in calo di 0,2 pti (tutti i reparti in calo tranne il Pet Care (+ 0,1pti)e il Cura Persona che risulta stabile). I Super Piccoli registrano % di OOS al 4 in calo di 0,2pti (calo registrato in tutti i reparti, tranne il Pet Care che risulta stabile).
- In quanto a vendite perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 6%, in aumento su luglio (+0,6) e in diminuzione sul 2016 (-0,2). Le medesime dinamiche si leggono anche nei Supermercati Grandi 6,9% di vendite perse, in deciso aumento su luglio (5,2%) e Super Piccoli (6,1%) in deciso aumento su luglio (4,4%). Mentre rispetto all'anno precedente registriamo un miglioramento di -0,3 pti per i Super Piccoli, mentre un aumento di 0,2 pti nei Super Grandi.

# Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

## OSA - Barometro

### Executive Summary



[Dettaglio](#)

[Legenda](#)

Mese

Agosto 2017

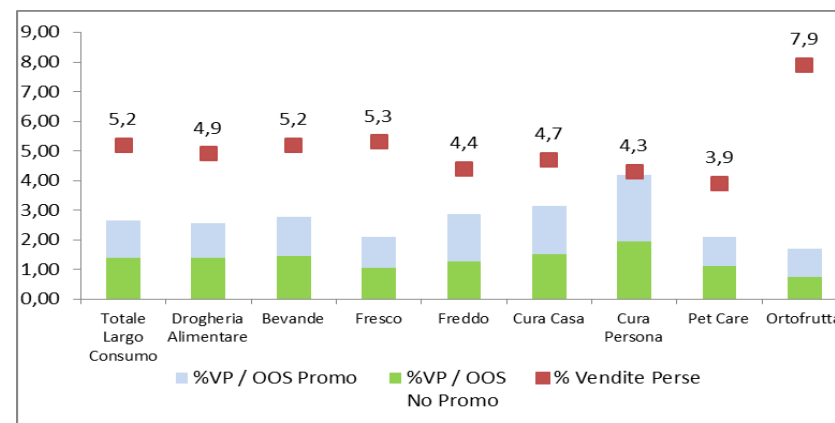
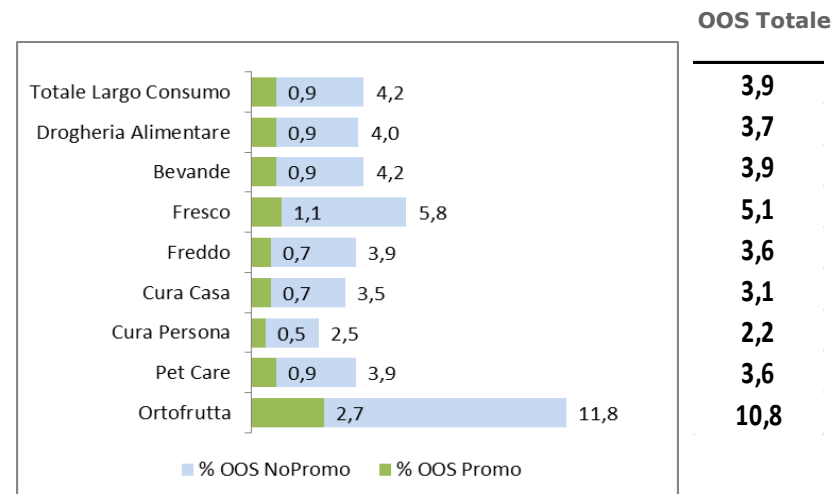
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
<b>Totale Largo Consumo</b>	<b>4,2</b>	<b>6,5</b>	<b>4,1</b>	<b>6,0</b>	<b>4,4</b>	<b>6,9</b>	<b>4,0</b>	<b>6,1</b>
Drogheria Alimentare	4,1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



# % OOS

## OOS al 4,2% in condizioni regolari, solo 0,9% in promo

- Nei primi otto mesi del 2017 la % di OOS è stata pari al 3,9%. 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 4,2% con punte superiori all'11% per l'Ortofrutta e del 5,8% 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 (2,7%) e Fresco (1,1%).
- 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-Agosto2017