

OSA - Barometro

Executive Summary
Giugno 2017



Barometro OSA – Executive Summary

Giugno 2017 - Out-of-Stock al 4% e vendite perse al 5,2%

- Nel corso del mese di giugno 2017 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 4%, in aumento rispetto al mese di maggio (+0,1pti). Tutti i reparti registrano diminuzioni (tra -0,1 e -1,2pti) delle percentuali di OOS sull'anno precedente, con il reparto del Cura Persona con la migliore performance (-1,2). Solo l'Ortofrutta registra un aumento di 0,1pto. Negli ultimi 6 mesi dell'anno il tasso di OOS si attesta al 3,8% stabile rispetto al 2016. Tendenza confermata nei reparti della Drogheria Alimentare, Bevande e Cura Casa. In calo il Cura Persona e il Pet Care, mentre in aumento l'Ortofrutta, Fresco e Freddo.
- La % di vendite perse sale a giugno al 5,2% rispetto al valore di 4,9% registrato a maggio. Tutti i reparti mostrano segnali negativi rispetto all'anno precedente con l'Ortofrutta che registra le performance peggiori (+0,5pti), solo il Cura Persona mostra segnali positivi (-0,1pti).
- Nell'ambito della Drogheria Alimentare, il settore dei Prodotti Dietetici Salutistici registra la più alta riduzione di OOS accompagnate da una riduzione di vendite perse di 0,2pti. Mentre quello con le peggiori performance è il reparto della Frutta Conservata e Sotto Spirito (+0,3pti) seguito da Frutta e Vegetali Secchi, Pasta, Ingredienti Base e i Fuori Pasto Salati con un +0,2pti.

Le Dinamiche dei Canali

- A giugno gli Ipermercati hanno registrato le migliori performance rispetto all'anno passato (-2,4pti). Performance confermate anche in tutti i reparti con il Cura Persona, che registra il miglior risultato con OOS a -3,7pti. Mentre nei Super sia Grandi, che Piccoli, registriamo peggioramenti rispettivamente di (+0,2pti e +0,1pti). Nei Super Grandi il peggior risultato è registrato dall' Ortofrutta (OOS al 13,2% +0,6pti), stabile solo le Bevande e unico reparto in calo è il Cura Persona (-0,2pti). Nei Super Piccoli gli andamenti sono molto simili, i reparti registrano peggioramenti che vanno da +0,1 a +0,3pti. Registriamo stabilità nei reparti Cura Persona e Pet Care, e miglioramenti di -0,1pto nel reparto dell'Ortofrutta e delle Bevande.
- Lo stesso andamento è confermato anche per le vendite perse. I Super mostrano tendenza in aumento sull'anno precedente. I Super Grandi registrano vendite perse al 5,1% in aumento di 0,4pti rispetto all'anno precedente. I Super Piccoli registrano vendite perse al 4,4% stabile rispetto all'anno passato, mentre solo gli Ipermercati con un 5,9% registrano una diminuzione di 0,1pto sull'anno passato.

Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

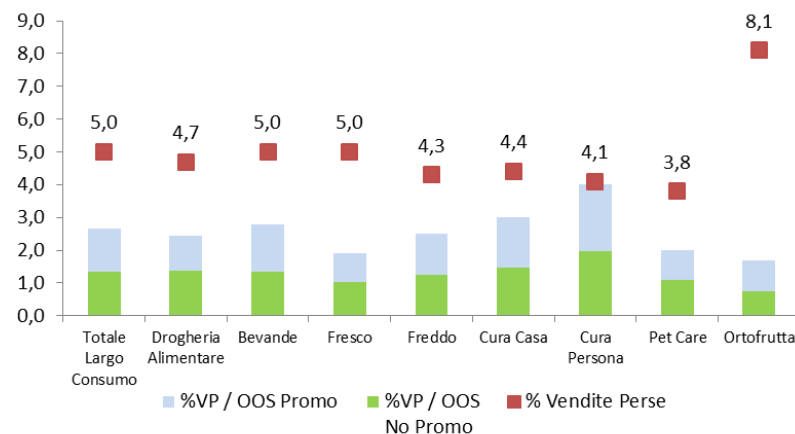
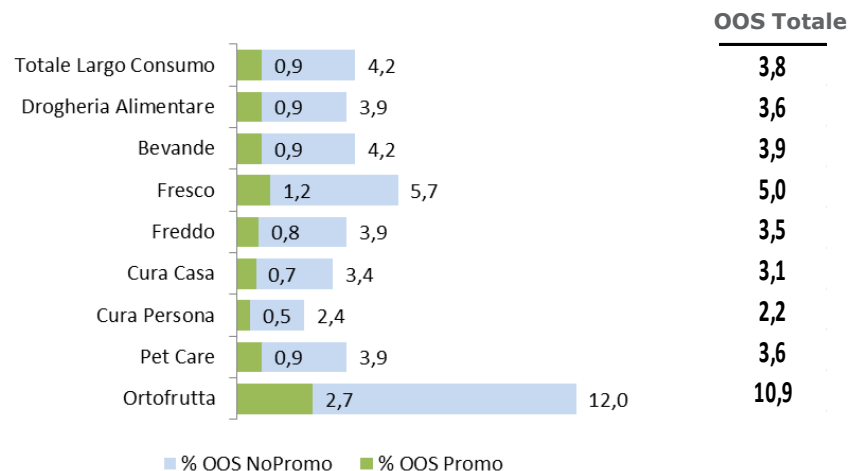
[Legenda](#)

Mese	Giugno 2017							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	4,0	5,2	4,5	5,9	4,1	5,1	3,4	4,4
Drogheria Alimentare	4,1	5,1	4,9	6,0	4,2	4,8	3,4	4,2
Bevande	3,7	5,1	4,3	6,0	3,9	4,9	3,2	4,5
Fresco	5,3	5,5	5,7	6,2	5,5	5,5	4,7	4,6
Freddo	3,5	4,1	4,4	4,9	3,5	4,0	2,8	3,4
Cura Casa	3,0	4,3	3,9	5,1	3,1	3,9	2,3	3,7
Cura Persona	1,9	3,9	2,3	4,3	1,9	3,8	1,4	3,5
Pet Care	3,6	3,8	3,8	4,3	3,7	3,6	3,3	3,3
Ortofrutta	12,0	8,6	12,1	10,0	13,2	9,0	10,5	6,2

% OOS

OOS al 3,8% in condizioni regolari, solo 1% in promo

- Nei primi 6 mesi del 2017 la % di OOS è stata pari al 3,8%: 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 pari al 12% per l'Ortofrutta e del 5,7% per il Fresco.
 - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,5% (Cura Persona), con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,7%).
- 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 6 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-Giugno 2017

