

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Settembre 2019



# Barometro OSA – Executive Summary

## Settembre 2019 - Out-of-Stock al 3,4% e vendite perse al 4%

- Nel mese di settembre 2019 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,4%, in leggero aumento rispetto allo scorso anno (+0,1pto) e in calo rispetto al mese di agosto di -0,8pti (4,2%). Rispetto allo stesso mese dell'anno precedente i reparti registrano andamenti disomogenei. Stabili il Fresco, Cura Casa e Pet Care. In aumento Drogheria Alimentare, Bevande, Cura persona ed Ortofrutta. In calo solo il Freddo.
- Andamento opposto per le vendite perse. A settembre si attestano al 4% in calo di 0,2pti. Tutti i reparti mostrano miglioramenti rispetto allo stesso mese nell'anno precedente. Solo la Drogheria alimentare risulta stabile e l'Ortofrutta è l'unico reparto che segna un aumento di +0,1pto.

## Le dinamiche dei canali

- Analizzando i canali, emerge che negli Iper il mese di settembre non è stato molto positivo. Infatti riscontriamo un aumento di 0,1pt nell'OOS. Tali aumenti si riscontrano anche nei reparti Cura Casa, Cura Persona, Pet Care e Ortofrutta. Stabili la Drogheria Alimentare e le Bevande, in calo il Fresco e il Freddo. Nei Super Grandi invece riscontriamo stabilità con OOS che si attesta al 3,4%. Stabilità confermata nel Cura Persona. Drogheria Alimentare, Bevande e Ortofrutta risultano in sensibile aumento (+0,1pto), in calo tutti gli altri reparti. In aumento i Super Piccoli (OOS al 3% +0,1pto). Aumento generalizzato in quasi tutti i reparti con aumenti che vanno dallo +0,1pto al +0,4pti dell'Ortofrutta. Stabili il Fresco, il Cura Casa e il Cura Persona.
- Andamenti opposti per quanto riguarda le vendite perse in tutti i canali. Osserviamo una diminuzione di -0,2pti sia negli Iper, che nei Super Grandi e stabili nei Super Piccoli.
- Per quanto riguarda il dato complessivo per questi 9 mesi dell'anno (gennaio-settembre), osserviamo stabilità in tutti i canali con OOS negli Ipermercati al 4,3% e vendite perse al 5,6% (-0,1pt0), OOS al 3,8% e VP al 4,8% (stabili) nei Super Grandi e OOS al 3,2% VP 4,4% (-0,1pti) nei Super Piccoli.

## OSA - Barometro

### Executive Summary

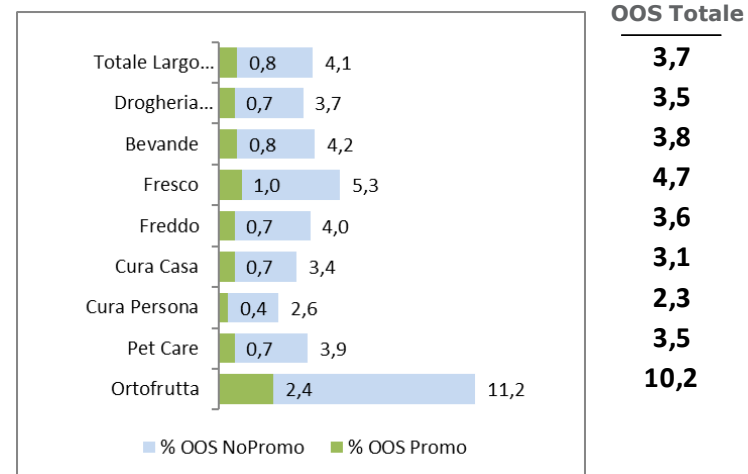
[Dettaglio](#)
[Legenda](#)

Mese	Settembre 2019							
	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>3,4</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>4,8</b>	<b>3,4</b>	<b>3,6</b>	<b>3,0</b>	<b>3,9</b>
Drogheria Alimentare	2,8	3,7	3,3	4,5	2,8	3,2	2,4	3,5
Bevande	4,1	4,2	4,6	4,7	4,1	3,9	3,8	4,1
Fresco	4,0	4,0	4,4	5,0	4,0	3,6	3,7	4,0
Freddo	4,2	3,8	5,0	4,4	4,2	3,4	3,8	4,4
Cura Casa	3,1	4,1	4,1	5,2	3,1	3,6	2,3	3,6
Cura Persona	2,5	3,7	3,2	4,4	2,4	3,3	1,6	3,4
Pet Care	3,3	3,6	3,3	4,0	3,4	3,4	3,1	3,3
Ortofrutta	9,1	5,3	10,0	6,5	9,3	5,0	8,5	5,0

# % OOS

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

- Nei 9 mesi del 2019 la % di OOS è stata pari al 3,7%. Se distinguiamo la % di OOS accaduto in condizioni regolari rispetto alle condizioni promozionali osserviamo due situazioni significativamente differenti:
  - In condizioni normali il tasso di OOS sale al 4,1% con punte superiori all'11% per l'Ortofrutta e del 5,3% 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 (2,4%).
- 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 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.



**OOS Totale**

**3,7**  
**3,5**  
**3,8**  
**4,7**  
**3,6**  
**3,1**  
**2,3**  
**3,5**  
**10,2**

