

OSA - Barometro

Executive Summary
Gennaio 2018



Barometro OSA – Executive Summary

Gennaio 2018- Out-of-Stock al 4% e vendite perse al 5%

- Nel mese di gennaio 2018 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 4%, stabile rispetto allo scorso anno e in aumento rispetto al mese di dicembre (3,6%). Tutti i reparti mostrano diminuzione o stabilità nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, tranne per la Drogheria Alimentare e il Pet Care (entrambi +0,1 pto). Il tasso di OOS rispetto al 2017 è anch'esso stabile.
- Alla stabilità riscontrata nella % di OOS si affianca una diminuzione della % di vendite perse rispetto allo scorso anno (-0,3pti) diminuzione confermata in tutti i reparti ad eccezione della Cura Persona (+0,1pti).

Le dinamiche dei canali

- Analizzando i canali emergono andamenti diversi: stabilità negli Iper, diminuzione nei Super Grandi e aumenti nei Super Piccoli, rispetto allo stesso mese del 2017.
- Rispetto al mese precedente, dicembre, riscontriamo un aumento di +0,7pti negli Iper, aumenti di +0,3pti nei Super Grandi e +0,2 pti nei Super Piccoli.
- In quanto a vendite perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 5,8%, in lievissimo aumento su dicembre (+0,1) e in diminuzione sul 2017 (-0,1). I Super Grandi si attestano a 4,7% di vendite perse, in aumento su dicembre (+0,2pti) e in deciso calo sul 2017 (5,1%). Mentre i Super Piccoli mostrano un andamento opposto, in diminuzione su dicembre (-0,3pti) e in aumento sul 2017 (+0,1pti).

Executive Summary – Tavole di sintesi



INDICOD-ECR

OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

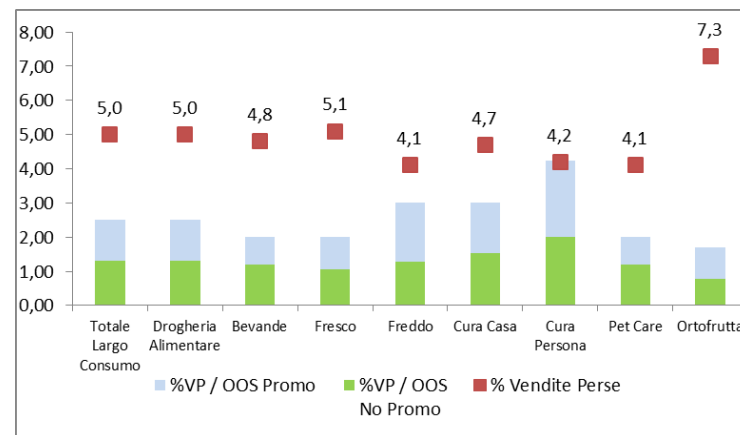
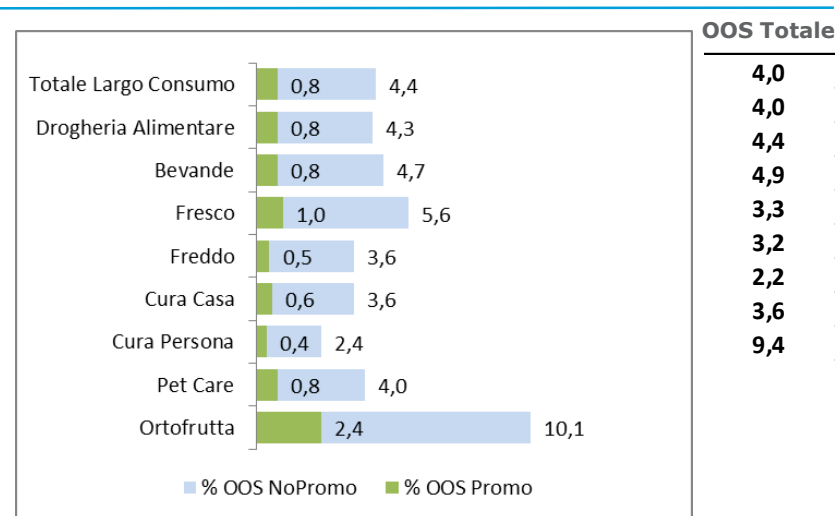
[Legenda](#)

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

% OOS

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

- Nel primo mese del 2018 la % di OOS è stata pari al 4%: 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 4,4% con punte superiori al 10% per l'Ortofrutta e del 5,6% 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%) e Fresco (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 il Cura Casa.



Totale Italia - Anno Progressivo Gen-Gennaio2018

