



OSA Barometro

Executive Summary

Febbraio 2023



Barometro OSA – Executive Summary



Febbraio 2023- Out-of-Stock al 3,3% e Vendite Perse al 4,3%

Nel mese di Febbraio 2023 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,3%, in calo sia rispetto allo scorso anno (-0,1pto) che rispetto a Gennaio 2023 (-0,4pto). I reparti mostrano andamenti non omogenei rispetto allo stesso mese dell'anno precedente registrando stabilità nel Freddo, nel Cura Casa e Cura Persona, aumenti nell'ortofrutta e nelle Bevande. Considerando il progressivo osserviamo un aumento a Totale LCC, che si attesta al 3,5%, con solo il reparto del Pet Care in calo e il Cura Persona stabile. Tutti gli altri reparti mostrano aumenti compresi tra il +0,1pto del Cura Casa al -0,8pti dell'Ortofrutta.

La % di vendite risultano in aumento rispetto a Febbraio 2022 (+0,2pto VP) ma in calo rispetto a Gennaio 2023 di -1,1pto.

Le Dinamiche dei Canali

Analizzando i canali, osserviamo per il mese di Febbraio un calo negli Ipermercati di -0,1pto con OOS al 3,8%. Calo confermato anche in quasi tutti i reparti ad eccezione dell'Ortofrutta (+0,8Pti) e delle Bevande (+0,1pto) e con il reparto del Freddo stabile. I Super Grandi restano stabili a Febbraio 2023 rispetto a Febbraio 2022; stabilità riscontrata anche nella Drogheria Alimentare, mentre negli altri reparti registriamo cali solo nel Fresco e nel Pet Care, tutti gli altri sono in aumento. Per le Superfici più piccole registriamo cali generalizzati in tutti i reparti con OOS al 2,8% in calo rispetto a Febbraio 2022 di -0,1pto. In aumento solo le Bevande (+0,2pti) e l'Ortofrutta +0,5pti.

Le vendite Perse mostrano andamenti non omogenei tra i canali. Negli Iper registriamo cali con VP al 4,3% in calo sul Febbraio 2022 di -0,1pto. Con tutti i reparti in calo ad eccezione dell'Ortofrutta e delle Bevande entrambe registrano un aumento di +0,5Pti. I Super Grandi registrano VP al 4,4% in aumento di +0,4Pti rispetto a Febbraio dello scorso anno. Tutti i reparti registrano aumenti ad eccezione del Fresco che risulta stabile e del Cura persona in calo di -0,1pto.

Executive Summary – Tavole di Sintesi



OSA - Barometro



Executive Summary

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

Mese

Febbraio 2023

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



% OOS

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

Nei primi 2 mesi del 2023 la % di OOS è stata pari al 3,5%: se distinguiamo la % di OOS accaduto in condizioni regolari rispetto alle condizioni promozionali osserviamo due condizioni significativamente differenti.

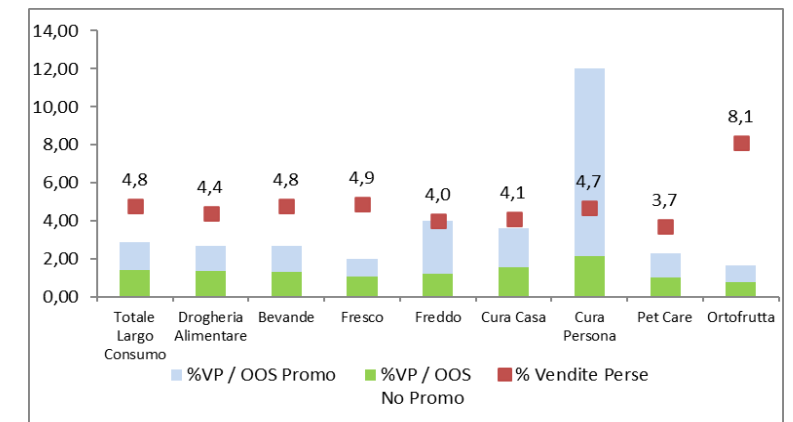
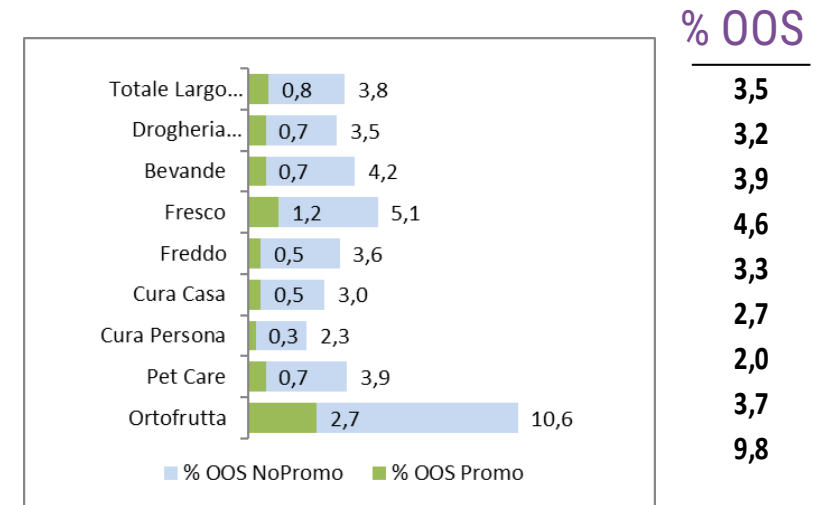
- In condizioni normali il Tasso di OOS sale al 3,8% con punte superiori al 10,6% per l'Ortofrutta e del 5,1% per il Fresco.
- In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,8%, con comportamenti molto simili tra i reparti – con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,7%) e Fresco (1,2%)

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-Febbraio 2023