

OSA - Barometro

Executive Summary
Dicembre 2017



Barometro OSA – Executive Summary

Dicembre 2017 - Out-of-Stock al 3,6% e vendite perse al 5%

- Nel corso del mese di dicembre 2017 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 3,6%, in diminuzione rispetto al mese di novembre (-0,9pti). Tutti i reparti registrano diminuzioni (tra -0,6 e -1,1pti) delle percentuali di OOS sull'anno precedente, con il reparto del Fresco con la migliore performance (-1,1). Nessun reparto registra aumenti. Nei 12 mesi dell'anno il tasso di OOS si attesta al 3,8% in calo rispetto al 2016 (-0,2pti). Tendenza anche qui confermata in tutti i reparti con il Cura Persona che registra le migliori performance (-0,3pti).
- La % di vendite perse scendono a dicembre al 5% rispetto al valore di 6,5% registrato a novembre. Tutti i reparti mostrano segnali positivi rispetto all'anno precedente con consistenti diminuzioni che vanno da -0,8 a 2,2 pti. Il Fresco registra la più alta riduzione con -2,2pti seguita dall'Ortofrutta con -2pti.
- Nell'ambito del Fresco, a dicembre, tutti i settori registrano diminuzioni generalizzate, il settore dei Precotti registra la più alta riduzione di OOS accompagnate da una riduzione di vendite perse di 2,8pti. Solo i Condimenti Freschi, che registrano riduzioni nelle OOS (-0,6pti), mostrano sensibilibissimi aumenti delle vendite perse (+0,1pto)

Le dinamiche dei canali

- A dicembre tutti i canali hanno registrato diminuzioni di OOS. Gli Ipermercati hanno registrato diminuzioni rispetto all'anno passato (-0,5 pti). Performance confermate anche in tutti i reparti con l'Ortofrutta che registra il miglio risultato con OOS a -0,9 pti. Nei Super sia Grandi, che Piccoli, registriamo miglioramenti rispettivamente di (+0,7pti e -1pto). Questa tendenza è confermata anche in tutti i reparti. Nei Super Grandi, il reparto che ha registrato le migliori performance è il Fresco con il reparto delle Bevande Fresche, che registra le più alte diminuzioni (-2,1pto). Nei Super Piccoli i reparti con i migliori risultati sono stati l'Ortofrutta e il Cura Persona con -1,2pti, con la Cosmetica che registra i migliori risultati (-2,6pti).
- Lo stesso andamento è confermato anche per le vendite perse in calo in tutti i canali, con le migliori performance registrate negli ipermercati con vendite perse al 5,7 in calo di -2,2pti su dicembre 2016. Anche considerando i 12 mesi del 2017 tutti i canali e tutti i reparti mostrano vendite perse in diminuzione.

Executive Summary – Tavole di sintesi



INDICOD-ECR

OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

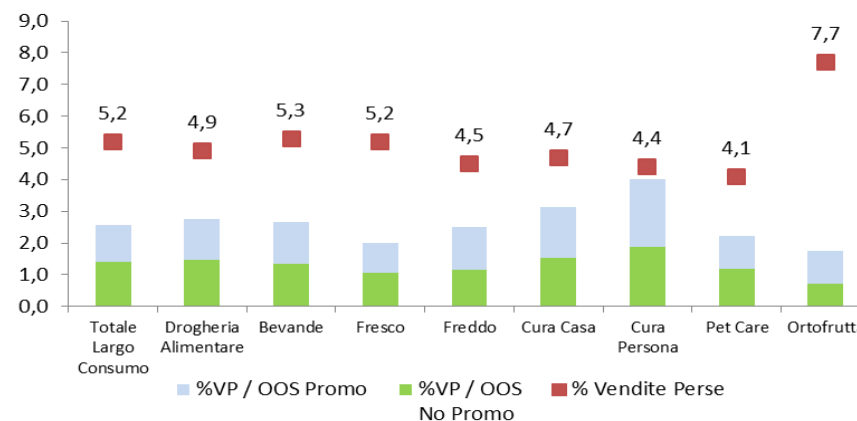
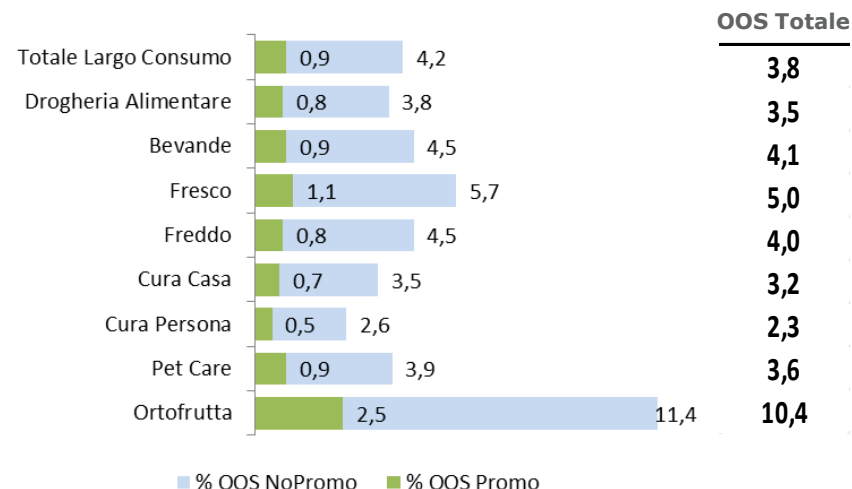
[Legenda](#)

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

% OOS

OOS al 3,8% in condizioni regolari, solo 0,9% in promo

- Nel 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 11,4% 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 (2,5%).
- 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 12 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-Dicembre 2017