

OSA - Barometro

Executive Summary
Luglio 2021



Barometro OSA – Executive Summary

Luglio 2021- Out-of-Stock al 3,8% e Vendite Perse al 5,3%

- Nel mese di Luglio 2021 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,8%, in calo sia rispetto allo scorso anno (-0,6pti) che rispetto al mese di Giugno (-0,2pti). I reparti mostrano cali generalizzati nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente che vanno da -0,2pti delle Bevande sino a -1,2pti del reparto Freddo e Cura casa. In aumento solo il Pet Care (+0,2pti) e l'Ortofrutta (+0,5pti).
- La % di vendite perse risulta in calo rispetto allo scorso anno (-0,6Pti), calo riscontrato anche rispetto al mese di Giugno di -0,3pti. Questi cali si registrano anche in tutti i reparti, con il solo Pet Care in aumento di +0,5pti e le Bevande che risultano stabili.

Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, osserviamo comportamenti omogenei. Nel mese di Luglio riscontriamo cali generalizzate in tutti i canali, tendenza confermata anche tra i reparti. Negli Iper registriamo un tasso di OOS al 4% (-0,7pti rispetto a luglio dello scorso anno). Tutti i reparti mostrano cali che vanno da -0,5pti delle Bevande a -1,1pto del Freddo e del Cura Casa. Solo il Pet care risulta stabile e l'ortofrutta in aumento di 0,4pti. I Super Grandi mostrano una %OOS al 4,1% in calo di -0,3pti, cali in tutti i reparti con solo il Pet Care e l'Ortofrutta in aumento (rispettivamente di +0,4pti e +0,9pti), le Bevande risultano stabili. I Super Piccoli registrano un OOS al 3,3% in calo di -0,8pti, con tutti i reparti in calo tranne l'Ortofrutta che registra un lieve aumento +0,1pto.
- In quanto a Vendite Perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 4,9%, in calo su Giugno (-0,6) e sul 2020 (-1,2pti). I Supermercati Grandi (5,6%) risultano in calo per quanto riguarda le vendite perse sia rispetto a Luglio 2020 (-0,4pti) che su Giugno (-0,3pti). I Super Piccoli (4,6%) in calo su Giugno (-0,4pti) e in calo rispetto all'anno precedente -0,9pti.

OSA - Barometro

Executive Summary


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

Mese	Luglio 2021							
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
Totale Largo Consumo	3,8	5,3	4,0	4,9	4,1	5,6	3,3	4,6
Drogheria Alimentare	3,9	5,1	4,2	4,8	4,3	5,5	3,3	4,4
Bevande	3,6	5,7	3,9	5,2	3,8	6,0	3,2	5,3
Fresco	5,1	5,8	5,3	5,2	5,4	6,3	4,6	4,8
Freddo	3,8	3,7	4,4	3,9	4,0	3,7	3,1	3,4
Cura Casa	2,9	4,6	3,3	4,5	3,2	4,9	2,1	3,8
Cura Persona	1,6	3,6	1,7	3,3	1,8	3,8	1,2	3,6
Pet Care	3,5	3,7	3,4	3,5	3,7	3,8	3,1	3,3
Ortofrutta	10,8	6,7	11,4	6,3	11,6	7,3	9,6	5,1

% OOS

OOS al 3,5% in condizioni regolari, solo 0,7% in promo

- Nei 7 mesi del 2021 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 11,2% per l'Ortofrutta e del 5,2% per il Fresco.
 - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,7%, 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 Cura Casa.

