

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Agosto 2018



# Barometro OSA – Executive Summary

## Agosto 2018- Out-of-Stock al 4,1% e Vendite Perse al 6,3%

- Nel mese di Agosto 2018 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 4,1%, in lieve calo rispetto allo scorso anno (-0,1 pto) e in aumento rispetto al mese di Luglio (3,7%). I reparti mostrano cali generalizzati nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente; stabile il Freddo e solo l'Ortofrutta mostra aumenti (+0,6 pti). Queste diminuzioni le riscontriamo anche nel tasso di OOS rispetto al 2017, con solo il Pet Care e il Cura Casa stabile.
- La % di vendite perse risulta in calo rispetto allo scorso anno mentre in aumento rispetto al mese di Luglio di +0,4pti.

## Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, osserviamo per il mese di Agosto un calo generalizzato, negli Iper e nei Super Piccoli calo che riscontriamo anche nei singoli reparti. Gli Iper si attestano ad una % OOS di 3,9 in calo di 0,2pti sull'anno precedente, anche tutti i i reparti mostrano segnali di miglioramento che vanno dal -0,2 a -0,4 delle Bevande (solo l'Ortofrutta in aumento di +0,4pti). In calo anche i Supermercati Piccoli con le stesse dinamiche riscontrate negli Iper: Cali che avvno da -0,1pto ai -0,4pti delle Bevande, stabilità nel Freddo e solo l'Ortofrutta in aumento di +0,6 pti. Stabili i Super Grandi, con un andamento disomogeneo tra i reparti: stabilità nel Cura Casa, cali nel Cura persona, Pet Care e Bevande, aumenti per tutti gli altri reparti.
- In quanto a Vendite Perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 5,3%, in diminuzione su Luglio (-0,1) e in diminuzione sul 2017 (-0,2). Mentre i Supermercati Grandi (6,9%) risultano stabili per quanto riguarda le vendite perse, in aumento su Luglio (5%) e stabili rispetto al 2017. I Super Piccoli (6,1%) in aumento su Luglio (4,5%). Mentre rispetto all'anno precedente registriamo un peggioramento di +0,1 pti.

# Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

## OSA - Barometro

### Executive Summary



[Dettaglio](#)

[Legenda](#)

Mese

Agosto 2018

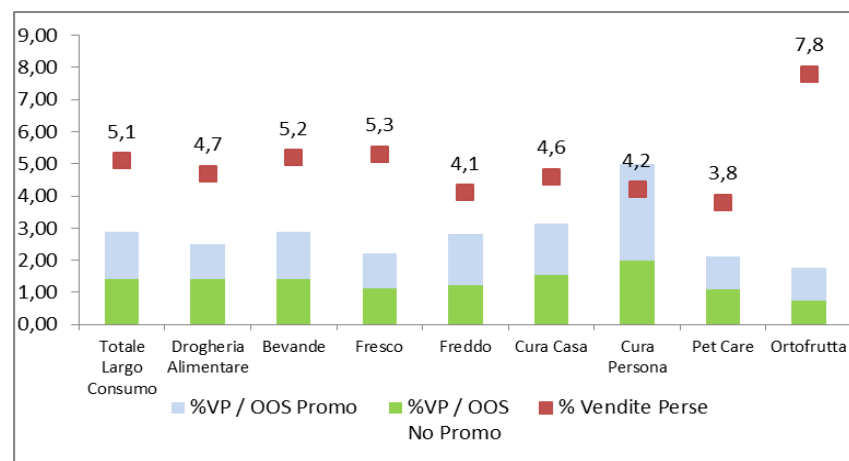
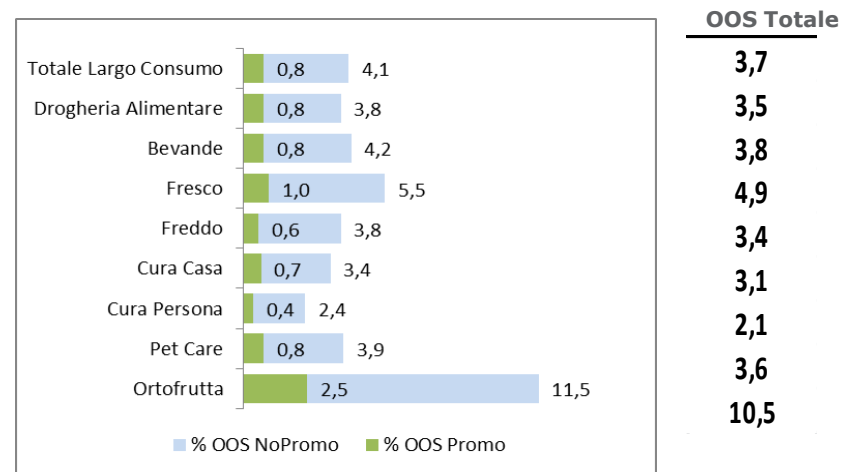
	Totale Italia		Ipermercati		Supermercati >1200mq		Supermercati <=1200mq	
	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse	% OOS	% Vendite Perse
<b>Totale Largo Consumo</b>	<b>4,1</b>	<b>6,3</b>	<b>3,9</b>	<b>5,3</b>	<b>4,4</b>	<b>6,9</b>	<b>3,9</b>	<b>6,1</b>
Drogheria Alimentare	4,0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



# % OOS

## OOS al 3,7% in condizioni regolari, solo 0,8% in promo

- Negli otto mesi del 2018 la % di OOS è stata pari al 3,7%: 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 4,1% con punte superiori all'11,5% per l'Ortofrutta e del 5,5% per il Fresco.
  - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,8%, con 0,4% con comportamenti molto simili tra i reparti - con l'eccezione dell'Ortofrutta spostata su livelli molto superiori (2,5%) 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.



Totale Italia - Anno Progressivo Gen-Agosto 2018