

# OSA - Barometro

Executive Summary  
Giugno 2021



# Barometro OSA – Executive Summary

## Giugno 2021 - Out-of-Stock al 4% e Vendite Perse al 5,6%

---

- Nel corso del mese di Giugno 2021 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 4%, in aumento rispetto al mese di Maggio (+0,6pti). I reparti registrano cali generalizzati rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Tranne l'Ortofrutta che registra un aumento di +0,6pti. Anche guardando il progressivo osserviamo una calo generalizzato delle OOS che si attestano al 3,5% con -0,5pti.
  - La % di Vendite Perse a Giugno sono pari al 5,6% in aumento rispetto al valore di 4,7% registrato a Maggio. Le Vendite Perse registrano un aumento di +0,4pti rispetto a giugno dello scorso anno e i vari reparti mostrano andamenti non omogenei. In aumento la Drogheria Alimentare (+0,2pti), il Fresco (+1,2pti) e l'Ortofrutta (+1,7pti); Stabile il Pet Care, mentre risultano in calo gli altri reparti con il calo maggiore registrato nel Cura Persona (-1,3pti). Guardando invece i primi 6 mesi dell'anno riscontriamo un calo generalizzato in tutti i reparti sulle Vendite perse, ad eccezione del Freddo che risulta stabile.
- 

## Le Dinamiche dei Canali

- A Giugno sia gli Iper che i Super Piccoli registrano cali nelle OOS, mentre i Super Grandi risultano stabili. Gli Ipermercati (%OOS al 4,1%) hanno registrato cali delle OOS rispetto all'anno passato (-0,5 pti). Tendenza confermata nei reparti, ad eccezione dell'Ortofrutta che registra aumenti nelle OOS di +0,7pti. I Super Grandi, (%OOS al 4,3%) risultano stabili. I reparti mostrano andamenti disomogenei. Aumento delle OOS nella Drogheria Alimentare, Bevande, Fresco e Ortofrutta, cali in tutti gli altri reparti. I Super Piccoli (%OOS al 3,4%) anch'essi in calo di -0,9 Pti, tutti I reparti confermano la stessa tendenza.
- Andamento confermato anche per quanto riguarda le Vendite Perse che risultano negli Iper a 5,5% (-0,3pti), con solo i reparti del Fresco e Ortofrutta in aumento (+0,3pti e +2,1pto rispettivamente). I Super Grandi con Vendite Perse al 5,9% in aumento di +0,9pti, con i reparti delle Bevande e Freddo che risultano stabili, in calo Cura Casa e Cura Persona, tutti gli altri reparto mostrano aumenti. Infine i Super Piccoli mostrano una % di Vendite perse al 5% in calo di -0,2pti. Tutti i reparti mostrano cali generalizzati ad eccezione del Fresco che risulta stabile e l'ortofrutta in aumento di +0,1pto. Guardando il primo semestre 2021 osserviamo in tutti i canali cali nelle VP rispetto al 2020. Iper VP al 4,8% (-1,3pti), Super Grandi VP al 4,6% (-0,4pti) e Super Piccoli VP al 4,2% (-0,2pto).

## OSA - Barometro

### Executive Summary

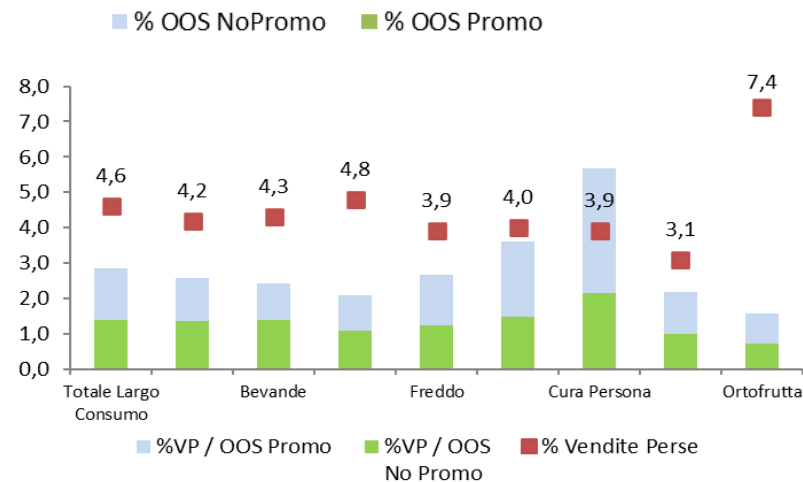
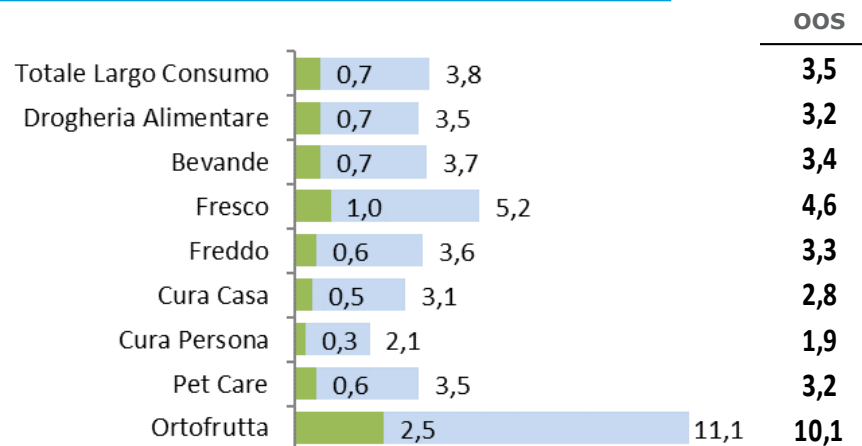

[Dettaglio](#)
[Legenda](#)

Mese	Giugno 2021							
	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>4,0</b>	<b>5,6</b>	<b>4,1</b>	<b>5,5</b>	<b>4,3</b>	<b>5,9</b>	<b>3,4</b>	<b>5,0</b>
Drogheria Alimentare	3,9	5,1	4,2	5,1	4,3	5,4	3,2	4,4
Bevande	3,6	5,3	3,8	5,2	3,9	5,3	3,2	5,3
Fresco	5,4	6,3	5,5	5,9	5,8	6,7	4,8	5,2
Freddo	3,7	4,4	4,4	4,4	3,9	4,6	3,1	3,7
Cura Casa	2,9	4,5	3,3	4,6	3,1	4,7	2,3	3,8
Cura Persona	1,7	3,7	1,8	3,7	1,9	3,7	1,2	3,5
Pet Care	3,3	3,2	3,2	3,3	3,4	3,2	3,1	3,0
Ortofrutta	12,2	9,4	12,6	10,8	13,2	9,4	10,7	7,8

# % OOS

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

- Nel 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 pari al 11,1% 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 0,3% (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 quest'anno 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-Giugno 2021