

OSA - Barometro

Executive Summary
Settembre 2021



Barometro OSA – Executive Summary

Settembre 2021- Out-of-Stock al 3,2% e Vendite Perse al 4,1%

- Nel mese di Settembre 2021 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,2%, in calo sia rispetto allo scorso anno (-0,7 pti) che rispetto ad Agosto (-0,9pti). I reparti mostrano cali generalizzati nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente tra il -0,2pti del Pet Care al -0,9pti del Cura Casa e della Drogheria Alimentare. Analizzando il progressivo osserviamo lo stesso andamento visto sul mese. Tutti i reparti mostrano diminuzioni generalizzate che vanno da -0,3pti del Freddo al -0,7 del Cura Casa.
- La % di vendite perse risulta in calo rispetto allo scorso anno (-0,3pti) mentre rispetto al mese di Agosto registrano un calo di ben -2,6pti.

Le Dinamiche dei Canali

- Analizzando i canali, osserviamo per il mese di Settembre un calo generalizzato in tutti i canali. Iper in calo di -1,4pti: cali confermati in tutti i reparti, con la Drogheria Alimentare che registra il calo più alto (-1,6pti) seguito dal Cura Casa (-1,5pti). Super Grandi in calo di -0,5 pti (3,3%OOS), cali confermati in tutti i reparti ad eccezione del Pet Care che mostra un aumento di +0,3pti. Anche le superfici piccolo mostrano lo stesso andamento OOS al 2,9% in calo di -0,6pti. Tutti i reparti mostrano cali che vanno da -0,1pto del Freddo al -0,8 pti del Cura Persona.
- Anche per quanto riguarda le Vendite Perse, i canali mostrano andamenti disomogenei. Le superfici grandi registrano cali. Il peso nell'Ipermercato si attesta al 4,4%, in diminuzione su Agosto (di -1,2pti) e su Settembre 2020 di -1,4pti. I Supermercati Grandi 3,9% risultano in netto calo su Agosto (-3,9pti) e in calo anche se più contenuto rispetto a Settembre 2020 (-0,1pto) con i reparti che mostrano andamenti disomogenei: in aumento le Bevande il Fresco e il Pet Care, stabile l'Ortofrutta e il Freddo in calo i restanti reparti. I Super Piccoli (4%) in diminuzione su Agosto (-1,5pti) in aumento sull'anno precedente (+0,1pto).

OSA - Barometro

Executive Summary


[Dettaglio](#)
[Legenda](#)
Mese
Settembre 2021

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

% OOS

OOS al 3,9% in condizioni regolari, solo 0,7% in promo

- Nei nove 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 3,9% con punte superiori all' 11% per l'Ortofrutta e del 5,3% 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.

