

OSA - Barometro

Executive Summary
Dicembre 2016



Barometro OSA – Executive Summary

Dicembre 2016 - Out-of-Stock al 4,4% e Vendite Perse al 6,7%

- Nel corso del mese di Dicembre 2016 il Tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato si è assestato al 4,4%, in diminuzione rispetto al mese di Novembre (-0,2pti). Tutti i reparti registrano aumenti (tra l'1 e 1,6pti) delle percentuali di OOS sull'anno precedente, con il reparto dell'Ortofrutta con la peggior performance (+1,6). Negli ultimi 12 mesi dell'anno il tasso di OOS si attesta al 4% in aumento dello 0,3pti rispetto al 2015. Tendenza confermata su tutti i reparti.
- La % di Vendite Perse sale a dicembre al 6,7% rispetto al valore di 6,3% registrato a novembre. Tutti i reparti mostrano segnali negativi rispetto all'anno precedente con il Cura Casa che registra le performance peggiori (+2,8pti), seguito dal reparto Fresco, Bevande e Cura Persona (tutte con un aumento di 2,6pti).
- Nell'ambito del Cura Casa, il settore degli Insetticidi è quello con le più alte vendite perse +3,9 pti rispetto all'anno precedente e +3,1pti rispetto alle OOS. Nessun reparto mostra performance positive rispetto alle vendite perse se confrontate con l'anno passato (solo il reparto Frutta un leggerissimo miglioramento (-0,8pti) ma con l'ortofrutta in totale che fa un +1,6pti

Le Dinamiche dei Canali

- A Dicembre i canali hanno avuto performance e trend simili. Tutti i canali mostrano peggioramenti rispetto all'anno passato: gli Ipermercati registrano un tasso di OOS al 4,6% in peggioramento rispetto allo scorso anno di +1,2Pti, con la peggiore performance registrata dall'ortofrutta (con un +1,8pti). Analogo comportamento è registrato nei Super Grandi con OOS al 4,3% (+1,1pti) e peggiori performance registrate anche qui dall'ortofrutta (+1,6pti). I Super Piccoli mostrano % di OOS del 4,4% in peggioramento di 1,4 punti rispetto al 2015. Con la peggior performance registrata nel reparto del Cura Persona (+1,8pti).
- Lo stesso andamento è confermato anche per le Vendite Perse, tutti i canali mostrano tendenza in aumento sull'anno precedente. Ipermercati 7,9% (+3,4 pti), Super Grandi 6,2% (+2,1pti) e Super Piccoli 6,2% (+1,8pti). I reparti che maggiormente soffrono sono: Cura Casa negli Iper (+3,7pti); Fresco nei Super Grandi (+2,4pti) e Cura Persona nei Super Piccoli (+2,2pti).

Executive Summary – Tavole di Sintesi



INDICOD-ECR

OSA - Barometro

Executive Summary



[Dettaglio](#)

[Legenda](#)

Mese

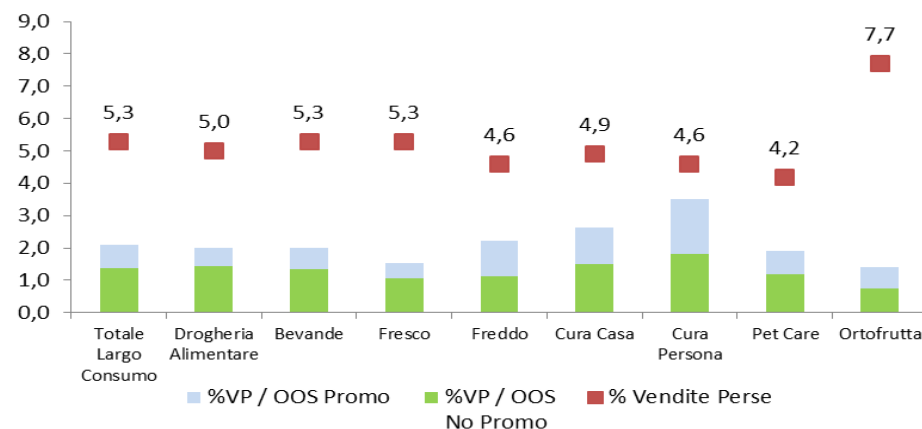
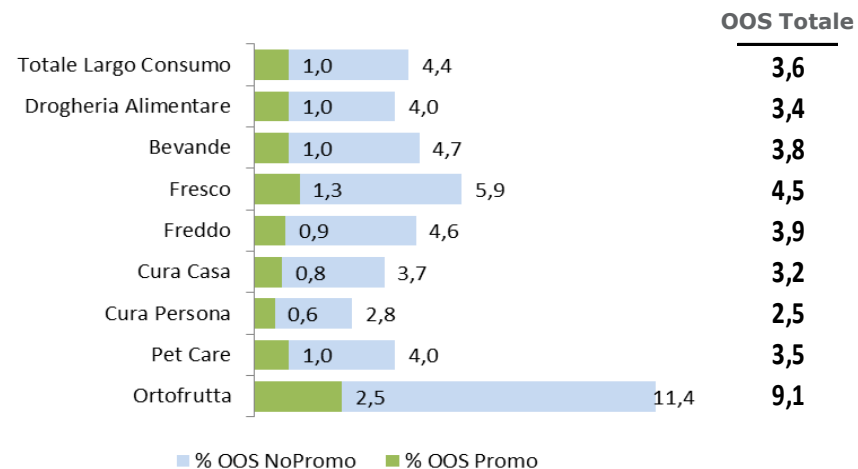
Dicembre 2016

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

% OOS

OOS al 4,4% in condizioni regolari, solo 1% in promo

- Nei 12 mesi del 2016 la % di OOS è stata pari al 3,6%: 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 4,4% con punte superiori all'11% per l'Ortofrutta e del 5,9% per il Fresco.
 - In condizioni promozionali la probabilità di trovare un prodotto fuori stock si riduce drasticamente scendendo allo 0,6% (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 2016

