

OSA - Barometro

Executive Summary
Gennaio 2021



Barometro OSA – Executive Summary

Gennaio 2021- Out-of-Stock al 3,4% e vendite perse al 4%

- Nel mese di Gennaio 2021 il tasso di Out-of-Stock per il Largo Consumo Confezionato è stato pari al 3,4%, in calo rispetto allo scorso anno (-0,1 pto) e in aumento rispetto al mese di dicembre (3,1%). I reparti mostrano cali generalizzati nei tassi di OOS rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. I cali più consistenti li registriamo nelle Bevande (-0,5pti) e nel Pet Care (-0,4pti). Aumenti di +0,1pto nell'Ortofrutta, mentre restano stabili il Freddo e il Cura Persona.
- La % di vendite perse risulta stabile rispetto allo scorso anno. Stabilità confermata anche per la Drogheria Alimentare, nel Fresco e nel Freddo. In calo le Bevande e il Pet Care. In aumento l'Ortofrutta, il Cura Casa e il Cura Persona.

Le dinamiche dei canali

- Analizzando i canali, osserviamo comportamenti omogenei. Nel mese di gennaio riscontriamo diminuzioni generalizzate in tutti i canali, ad eccezione dei Super Piccoli che risultano stabili e in tutti i reparti. Iper in calo di -0,4pti (con OOS al 3,8%), calo riscontrato anche nei singoli reparti con il miglior risultato registrato nel Pet Care(-0,6pti). Solo L'Ortofrutta registra aumenti di +0,1pto. I Super Grandi registrano OOS al 3,4% (-0,1pti) disomogeneità nei reparti: in calo Drogheria Alimentare, Bevande, Fresco e Pet Care; Stabile la Cura Casa, mentre in leggero aumento Fresco, Freddo, Cura Persona e Ortofrutta. Stabilità nei Super Piccoli con %OOS che si attesta al 3%, stabilità riscontrata anche nel Fresco, Freddo e Cura Casa. In aumento il Cura Persona e l'Ortofrutta; in calo la Drogheria Alimentare, le Bevande e il Pet Care.
- In quanto a vendite perse, il peso nell'Ipermercato si attesta al 4,4%, stabile su dicembre e in diminuzione sul 2020 (-0,1pto). I Supermercati Grandi (3,8%) risultano in aumento per quanto riguarda le vendite perse sia rispetto al gennaio 2020(+0,1pto), che su Dicembre (+0,1pto). I Super Piccoli (4,1%) in calo su Dicembre (-0,1pto) e stabile rispetto all'anno precedente.

OSA - Barometro

Executive Summary

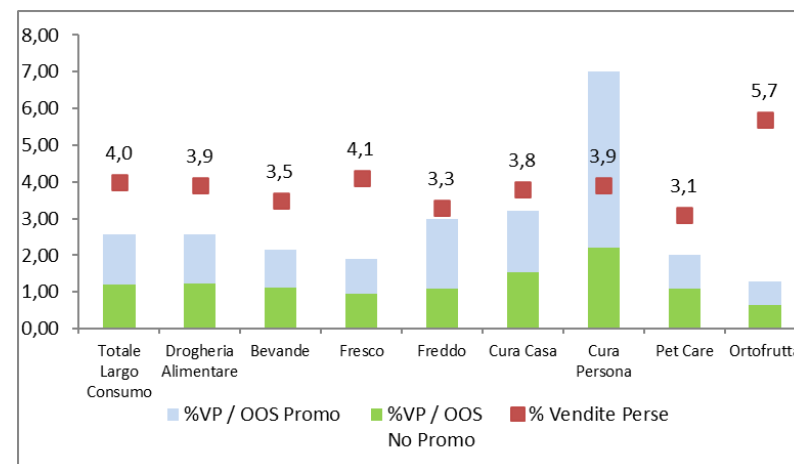
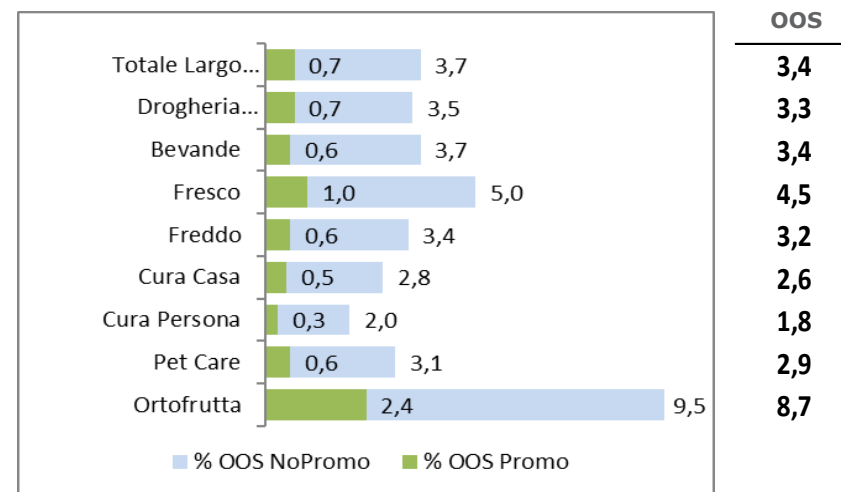

[Dettaglio](#)
[Legenda](#)

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

% OOS

OOS al 3,4% in condizioni regolari, solo 0,7% in promo

- Nel mese di Gennaio 2021 la % di OOS è stata pari al 3,4%: 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 3,7% con punte superiori al 9,5% per l'Ortofrutta e del 5% 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 GTIN / 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-Gennaio 2021