



L'OSA visto da un produttore in
Europa:
l'esperienza di Barilla

Paolo Zazzi: Europe Customer Marketing Manager

Obiettivo: il servizio allo shopper

Dare centralità allo shopper nella relazione con i retailer attraverso:

- Riduzione degli inevasi a punto vendita assieme a diminuzione delle scorte del centro distributivo con il Just In Time Distributivo ®
- Interventi a punto vendita nell'azione commerciale dei funzionari di vendita
- Collaborazione con i clienti nello sviluppo di best practice e soluzioni efficaci per lo space management



... in un contesto difficile

- Polarizzazione dei consumi
- Contrazione dei grandi mercati
- Perdita di attrattiva della promozionalità e riduzione di efficienza
- Proliferazione di prodotti e conseguente difficoltà di lettura dello scaffale



che impone di misurare, valutare ...

Disporre di valutazioni quantitative dell'importanza dell'Out Of Stock sui punti di vendita, attraverso:

- attivazione di analisi a granularità fine per item/giorno/punto vendita nell'ambito di programmi di category management
- rilevazioni ad hoc su campione rappresentativo di punti vendita



“ANALISI DEI VENDUTI PER GIORNO/PDV”

IL CASO GERMANIA

Stores	SPAGHETTI VENDUTI (Kg)							SPAGHETTI VENDUTI (%)						
	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Total	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Total
Mutterstadt	137	120	50	57	91	134	589	23%	20%	8%	10%	15%	23%	100%
Neu-Edingen	112	27	36				175	64%	15%	21%	0%	0%	0%	100%
Dudweiler	141	87	68	65	42	2	405	35%	21%	17%	16%	10%	0%	100%
Trier	49	33	35	68	20	5	210	23%	16%	17%	32%	10%	0%	100%
Mannheim	124	58		1			183	68%	32%	0%	0%	0%	0%	100%
Sinzheim	141	89	59	76	68	24	457	31%	19%	13%	17%	15%	5%	100%
Dettingen	141	37	39	38	12	5	272	52%	14%	14%	14%	4%	0%	100%
Tuttlingen	103	132	47	97	42	41	462	22%	29%	10%	21%	9%	9%	100%
Kirchentellin.	155	63	50	101	150	98	617	25%	10%	8%	16%	24%	16%	100%
Rehlingen	54	75	49	57	69	22	224	16%	22%	14%	17%	20%	10%	100%

Neu-Edingen: 3 giorni di Out-of-Stock per gli Spaghetti Barilla

* Out-of-Stocks: vendite inferiori al 2,5% del volume settimanale

Fonte: analisi dati cliente



“ANALISI DEI VENDUTI PER GIORNO/ITEM”

IL CASO
GERMANIA

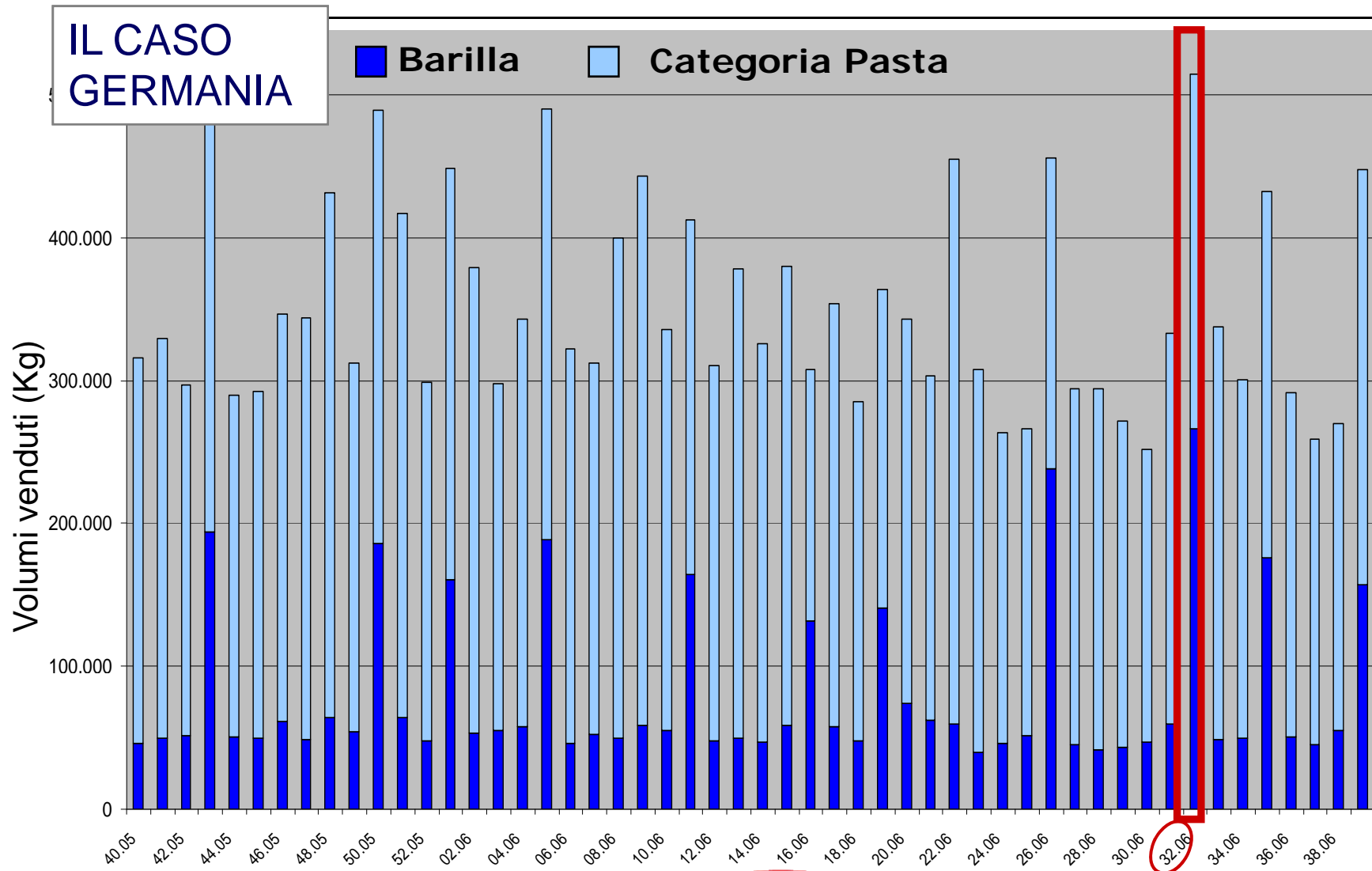
% Out of Stocks	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Total
Spaghetti	1	16	36	58	86	145	342
Penne	0	8	28	43	69	114	262
Tortiglioni	4	7	21	33	49	77	191
Fusilli	0	12	30	55	93	136	326
Total	5	43	115	189	297	472	1.121

Sabato ha il maggior numero di Out of Stocks.

Fonte: analisi dati cliente



Per cercare opportunità di sviluppo vendite



Fonte: analisi dati cliente



“CALCOLO DEL POTENZIALE PER GIORNO/ITEM”

IL CASO GERMANIA

Stores	SPAGHETTI VENDUTI (Kg)							Tage	SPAGHETTI VENDUTI (%)							on top
	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Total		Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Total	
Mutterstadt	137	120	50	57	91	134	589	0	137	120	50	57	91	134	589	0
Neu-Edingen	112	27	36				175	3	112	27	36				300	125
Dudweiler	141	87	68	65	42	2	405	1	141	87	68	65	42		468	63
Trier	49	33	35	68	20	5	210	1	49	33	35	68	20		243	33
Mannheim	124	58		1			183	4	124	58					412	229
Sinzheim	141	89	59	76	68	24	457	0	141	89	59	76	68	24	457	0
Dettingen	141	37	39	38	12	5	272	1	141	37	39	38	12	40	314	42
Tuttlingen	103	132	47	97	42	41	462	0	103	132	47	97	42	41	462	0
Kirchentellin.	155	63	50	101	150	98	617	0	155	63	50	101	150	98	617	0
Boeblingen	54	75	48	57	68	32	334	0	54	75	48	57	68	32	334	0

Neu-Edingen: 41,7% delle vendite in OOS per gli Spaghetti Barilla

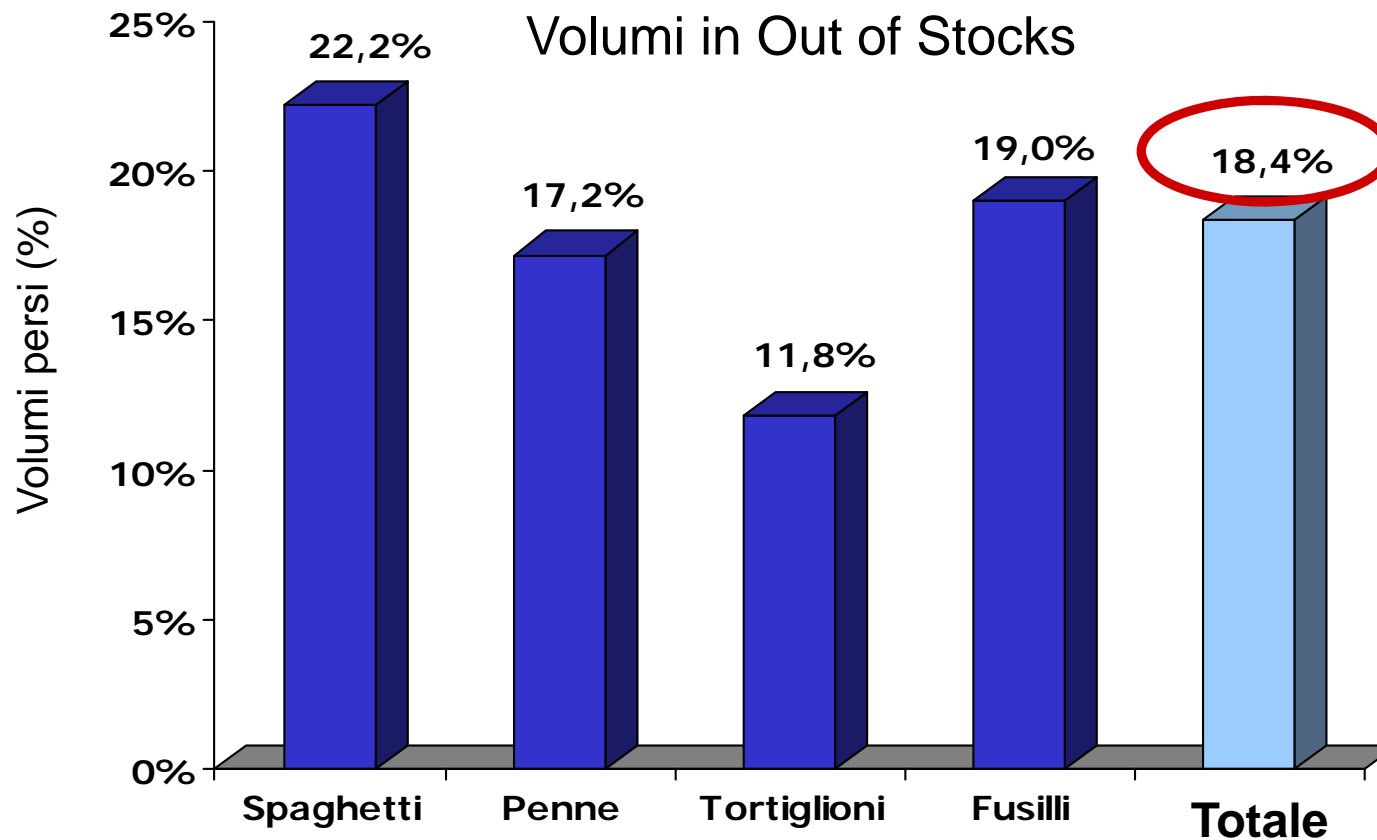
Fonte: analisi dati cliente



... durante gli eventi promozionali

IL CASO
GERMANIA

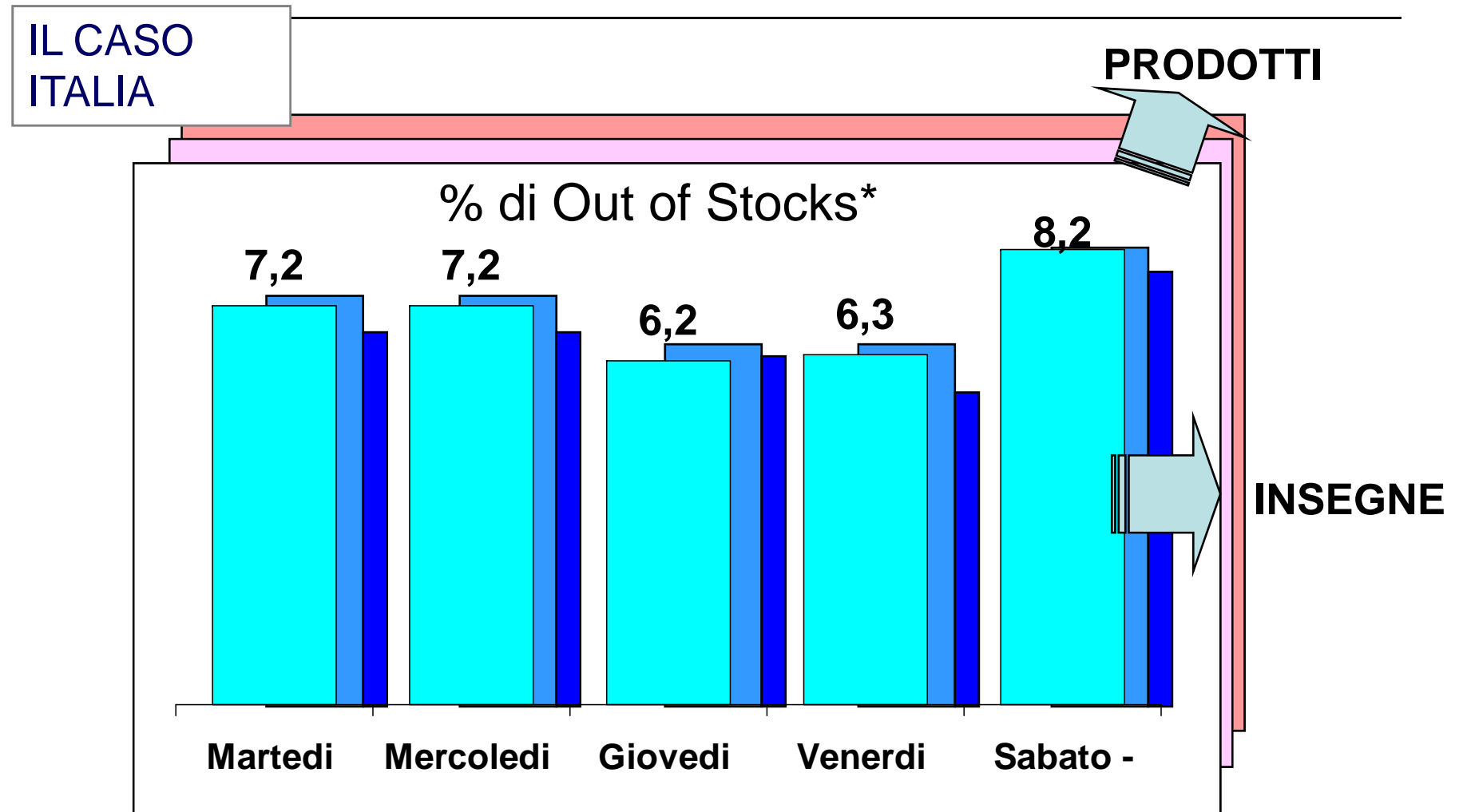
In totale la promozione avrebbe potuto vendere il **18,4%** in più



Fonte: analisi dati cliente



“RILEVAZIONI AD HOC PER ITEM/GIORNO/PDV”



* Out-of-Stocks: numero di item in Out of Stock sul totale item rilevati a punto vendita

Fonte: analisi Nielsen



Per progettare nuove soluzioni espositive

Le valutazioni dell'OOS, accoppiate alle analisi del comportamento d'acquisto nella categoria sughi hanno condotto a:

- redistribuzione degli spazi per item,
- riorganizzazione del lay-out per una lettura completa di item e segmenti,
- soluzioni espositive che evidenziano la quantità residua di prodotto a scaffale
- ...



... e soddisfare gli acquisti di routine

IL CASO
ITALIA

“Se per qualche ragione non avesse trovato il prodotto che ha appena acquistato, che cosa avrebbe fatto?”

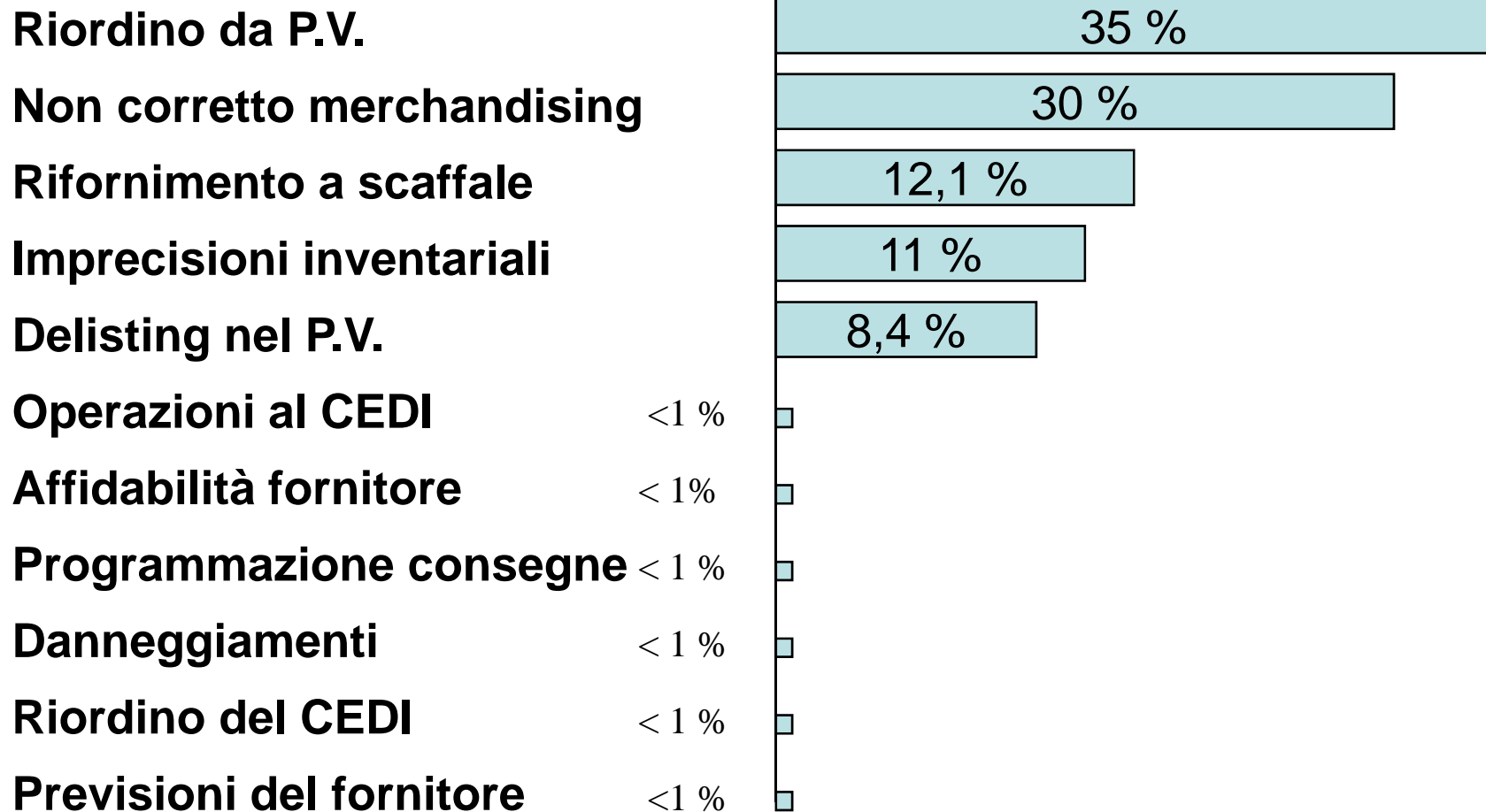


Sughi pronti

Fonte: analisi IRI



Collaborare per esserci



Fonte: Ricerca ECR Europa

