

ARGO, modalità estate ON!

Pronti ad immergervi nel comfort
più affidabile di sempre?

Design, bassi consumi e qualità nel tempo.



improve your life



IN QUESTO NUMERO

■ **ETICHETTA ENERGETICA**
NON SIA L'UNICO ARGOMENTO
DI VENDITA COL CLIENTE FINALE

■ **PROFESSIONE AGENTE**
COME DEVE CAMBIARE
IL SUO RUOLO

■ **CLIMATIZZAZIONE**
ARIA PULITA IN CASA
AI TEMPI DEL COVID

■ **MYSTERY SHOPPER**
"CON UN FRIGO TEDESCO
SEI AL SICURO"

■ **LAVORO AGILE**
UNA SANA OPPORTUNITÀ
DI CRESCITA PER LE AZIENDE

■ **FLOOR CARE**
IGIENE E AUTONOMIA
ANCHE IN GRANDI SPAZI

Informatica sull'onda dell'Out of Stock

LA NON DISPONIBILITÀ DI NOTEBOOK, TABLET E DESKTOP NEL PERIODO PANDEMICO È ANDATA A BRACCETTO CON UN AUMENTO DEL PREZZO MEDIO DEI PRODOTTI, SECONDO LE INDAGINI DI QBERG.

Out of Stock, in gergo OOS, indica la non disponibilità di un bene su un sito di e-commerce, e descrive cioè tutte quelle situazioni in cui al consumatore viene stampato davanti agli occhi un bel messaggio dal tono più vago che rassicurante come “Prodotto ordinabile” o “Arriverà (e sarà pronto da acquistare) entro il...”. QBERG, istituto di ricerca italiano attivo nei servizi di price intelligence e strategie assortimentali cross canale, ha analizzato il fenomeno nel canale web per le famiglie prodotto di PC, notebook e tablet da gennaio 2020 ad aprile 2021. Un focus particolare è stato dedicato a due momenti topici della pandemia (contrassegnati con l'asta rossa nei grafici), corrispondenti al primo lockdown di inizio marzo 2020 e a quello che coincideva con la suddivisione dell'Italia in fasce di colori (26 ottobre 2020) e l'annuncio di un lungo periodo di restrizioni. Le analisi QBERG mostrano un evidente problema di approvvigionamento dei prodotti citati durante questi periodi, e il dato è confermato sia dagli operatori che dai potenziali clienti. Il motivo? Quello scatenante è un mix di fattori sovrapposti: da un lato l'esplosione della domanda, trainata da smart working e didattica a distanza, dall'altro il



rallentamento della produzione delle fabbriche nel corso dell'esplosione pandemica con la conseguente difficoltà dell'industria nel gestire i picchi di richiesta del mercato.

CAMBIO DI ROTTA

È proprio in corrispondenza dei due eventi culmine citati che si assiste a un cambio di rotta per la famiglia dei notebook, come si legge nel grafico in basso: quello che emerge è uno “scalino” significativo sia in termini di prezzo medio che di percentuale di prodotti Out of Stock. Un trend, quest'ultimo, che ha registrato una crescita costante e dirompente, dove il cronico livello pre-pandemia del 20% si è spinto al 33%, con picchi del 40% e del 45%, fino a raggiungere l'impennata del 50%. Ma gli incre- ▶

% di OOS e Prezzo medio della Famiglia Notebook
(Anno 2020 e 2021 @w14; % di Osservazioni e Prezzo medio WEB)



Fonte: QPoint Price Intelligence 2021



SAMSUNG

BESPOKE
Designed for you, by you

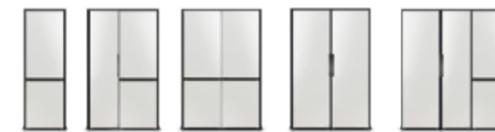
La bellezza del vetro, su misura per te.



È arrivato Samsung BESPOKE, il frigorifero di design, modulare, personalizzabile.

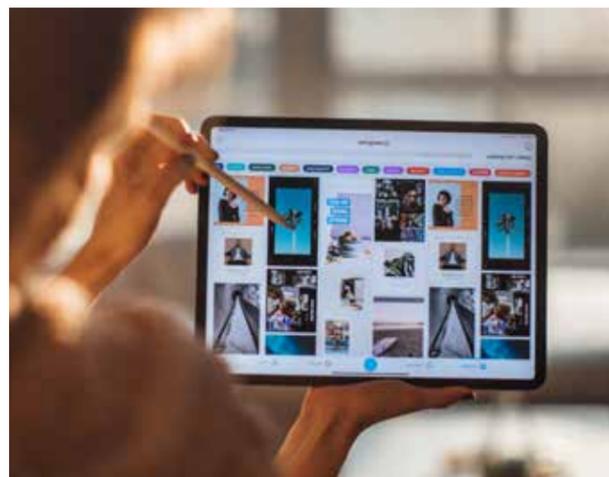
NUOVE RICERCATE FINITURE

Vetro classico, lucido o satinato, con un'ampia gamma di colori tra cui scegliere. Lasciati sedurre dalla tua combinazione preferita.



LARGHEZZE E CAPACITÀ DIFFERENTI

Crea la combinazione più adatta alle tue esigenze, qualunque sia lo spazio a disposizione.



► menti importanti non si fermano qui, come osserva QBerg: nei notebook infatti si nota un aumento costante, nel periodo considerato, anche per quanto riguarda la percentuale media di prezzo, che ha viaggiato da 1122 euro pre-Covid - per il totale assortimento dei prodotti disponibili - a 1341 euro, per poi raggiungere il livello di 1445 euro.

FENOMENO VETRINA

Andamento diverso nel mondo dei tablet, come si vede nel grafico in basso, dove gli scossoni hanno riflettuto i provvedimenti ministeriali nel corso dell'emergenza sanitaria. Anche questa famiglia di prodotto, come quella già analizzata dei notebook, ha vissuto incrementi nel livello di Out of Stock nel periodo pandemico, soprattutto come risposta immediata dei diversi DPCM emanati, toccando punte del 21% e 25%. A differenza dei notebook, le tavolette elettroniche hanno però ridimensionato il proprio grado di OOS nelle settimane successive, restando tuttavia su un'asticella superiore rispetto ai tempi pre-pandemici. È anche qui evidente, come nel precedente comparto esaminato, lo scalino sul terreno del prezzo medio relativo ai prodotti disponibili in assortimento: il salto parla difatti di un aumento sensibile, dai 462 euro dell'epoca precedente al Covid, a un livello decisamente più elevato che mostra punte di 483 euro e 530 euro dopo il DPCM dello scorso ottobre. Diverso e meno semplice da inter-

pretare lo "storico" nella quota display dell'Out of Stock per la famiglia dei desktop nel corso dei 14 mesi osservati: dalle analisi QBerg emerge infatti come la percentuale di beni OOS sia più elevata rispetto agli altri due settori di notebook e tablet nel periodo pre-pandemia, con un valore del 26% sul totale assortimento. In pratica, oltre un prodotto su quattro è presente solo nel ruolo di vetrina.

RECUPERO RAPIDO NEL SECONDO LOCKDOWN

È dopo l'annuncio del primo lockdown che il trend di apparecchi non disponibili decade bruscamente per alcune settimane, per poi impennarsi nuovamente a fine aprile 2020. Un andamento, questo, che è legato con tutta probabilità all'aumento della domanda di desktop come "seconda scelta" di un dispositivo informatico, data la generale indisponibilità dei notebook. Fenomeno simile, anche se in scala molto ridotta e con più rapido "recupero" della percentuale di OOS lo si osserva attorno all'evento del secondo lockdown. Anche in questo caso infatti aumentano sul web i "desktop vetrina", per poi tornare in linea coi livelli precedenti in breve tempo. Meno evidenti in confronto agli altri comparti merceologici considerati, anche se netti, gli incrementi di prezzo medio conseguenti ai due importanti eventi, che passano infatti da 911 euro a 967 euro da gennaio 2020 ad aprile 2021. (s.c.)

% di OOS e Prezzo medio della Famiglia Tablet
(Anno 2020 e 2021 @w14; % di Osservazioni e Prezzo medio WEB)



Fonte: QPoint Price Intelligence 2021



Quando pensi ai bollitori, pensa a Russell Hobbs.

Sentiti a casa con i nostri bollitori

Grazie ai nostri bollitori abbiamo preparato infusi più buoni, abbiamo preparato rapidamente le borse dell'acqua calda e scaldato l'acqua per i biberon alla giusta temperatura per oltre 60 anni. E non abbiamo mai smesso di perfezionarli.